

**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 және Қазақстан Республикасының  
25 жыл Тәуелсіздігіне арналған жас ғалымдардың  
VIII ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



**Современная экономика Казахстана:**  
**состояние и перспективы развития**

*VIII научно-практическая конференция молодых ученых,  
посвященная Дню экономиста и приуроченная  
к 25-летию Независимости Республики Казахстан*



**Modern economy of Kazakhstan:**  
**state and prospects of development**

*The VIII Scientific-practical Conference of young scientists  
dedicated to the Day of Economists and also to the 25th anniversary  
of Independence of the Republic of Kazakhstan*

**Выпуск 1**

**Астана - 2017**

ӘОЖ / УДК 338.436 (075.8)  
КБЖ / ББК 65.32-4я 73

- Қ 88** Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы // Жас ғалымдардың VIII ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2017. – 615 б.
- С 88** Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы // VIII научно-практическая конференция молодых ученых. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2017. – 615 с.

ISBN 978-601-7528-47-8

ӘОЖ / УДК 338.436 (075.8)  
КБЖ / ББК 65.32-4я 73

**Ответственные за выпуск:**

**А.А. Мусина**, д.э.н., директор Центра социально-  
экономических исследований  
**М.Б. Саманова**, ведущий специалист отдела ОНИР

Экономистер күніне арналған конференция материалдарында ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына Жолдауы мен «Қазақстан-2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында көрсетілген басым бағыттар бойынша міндеттерді айқындау мәселелері, сонымен қатар республиканың инфрақұрылымдық дамуының жоспарларын іске асыруды қамтамасыз ету аясында экономика дамуының өзекті мәселелері қарастырылған. ҚР тәуелсіздігінің 25 жылдығы аспектісінде ерекше назар экономиканың даму сұрақтарына аударылған. Магистранттардың мақалалары ақпараттық технологиялар, әлеуметтік даму, менеджмент, есеп және аудит, қаржы секторы саласындағы экономика дамуының өзекті мәселелеріне арналған.

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

В материалах конференции, 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 «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» и «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», а также по обеспечению реализации инфраструктурного развития республики. Особое внимание уделено вопросам развития экономики в аспекте 25-летия независимости Республики Казахстан. Публикации магистрантов посвящены актуальным проблемам развития экономики в рамках решения задач в сфере реального и финансового секторов, учета и аудита, менеджмента, а также социального развития и информационных технологий.

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

ISBN 978-601-7528-47-8

© КазУЭФМТ, 2017

**ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ  
ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ  
ДАМУДЫҢ БАСЫМДЫҚТАРЫ  
PRIORITIES OF SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT AT THE PRESENT STAGE**

---

УДК: 338

*С.Е. Абильдинова, магистрант специальности «Финансы»  
Научный руководитель: Ә.С. Бақтымбет, к.э.н., доцент  
КазУЭФМТ*

**СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО –  
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КАЗАХСТАНЕ**

В настоящее время государственно-частное партнерство (ГЧП) является механизмом взаимодействия, хорошо зарекомендовавшим себя в развитых странах и необходимым для применения в Казахстане. Очевидно, что взаимодействие государства и бизнеса является важной основой развития современной рыночной экономики, причем именно от готовности государства взаимодействовать с бизнесом в сложных посткризисных условиях зависит успешная реализация потенциала государственно-частного партнерства. Международный и отечественный опыт, накопленный в течение последних 15-20 лет, свидетельствует, что одним из основных механизмов расширения ресурсной базы и мобилизации неиспользованных резервов для экономического развития, повышения эффективности управления государственной и общественной собственностью является государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство представляет собой относительно новое явление в мировом хозяйстве, отражающее процессы расширения и усложнения форм взаимодействия государства и бизнеса. На современном этапе глобализации мировой экономики усиливается тенденция активизации финансовых отношений государственных органов и бизнеса в направлении открытия для частного капитала сферы государственной собственности. Государственно-частное партнерство позволяет привлечь в общественный сектор дополнительные ресурсы, ослабить остроту бюджетных проблем, объединить потенциал государственного управления и частные принципы хозяйствования, инвестиции, менеджмент, инновации. Поскольку социально-значимые проекты являются капиталоемкими и чаще всего нерентабельными, а бюджеты не в состоянии самостоятельно обеспечивать их поддержку, финансовые обязательства государства постоянно возрастают. В этой ситуации, целесообразно, привлечение средств корпоративного и частного бизнеса. При этом вложения инвестора возвращаются в рассрочку за счет налоговых поступлений в доходы бюджетов, а также путем взимания платы с потребителей услуг. В сложившихся условиях возникает необходимость разработать эффективные схемы взаимодействия государственного и частного капиталов в финансировании социально значимых проектов, в том числе адаптируя многообразный опыт западных стран к отечественным экономическим особенностям. Необходимо создание благоприятных условий для развития ГЧП, что позволит активизировать деятельность ГЧП через стимулирование разнообразных форм партнерства в регионах. Надо расширить сферы применения ГЧП в соответствии с разработанными программами стратегического развития страны и регионов, обеспечить развитие рынка ГЧП-проектов, стимулировать предложения со стороны отечественных и зарубежных частных инвесторов, поддерживать «точки роста» казахстанской экономики, вовлекать в реализацию проектов незадействованные ресурсы других субъектов. В результате можно будет полностью раскрыть потенциал такой современной формы осуществления проектов как ГЧП, «развернуть» его на решение проблем перехода Казахстана на

инновационный путь развития. Одной из наиболее сложных проблем при этом является правовое обеспечение государственно-частных партнерств, предопределяющего уровень его инвестиционного потенциала и экономическую эффективность.

В Казахстане механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) с каждым днем приобретает все большую популярность среди населения, однако далеко не вся часть населения понимает важность внедрения ГЧП в стране. Механизм ГЧП основывается на долгосрочных отношениях между частным и государственным сектором для привлечения частного финансирования и управления социальной инфраструктурой. Государство может оптимизировать бюджет с помощью частных инвестиций вложенных в социально значимые объекты, тем самым сняв с себя финансовую нагрузку и одновременно дав возможность бизнесу войти в «государственный» рынок. Казахстан относительно недавно внедрил ГЧП, центром ГЧП разрабатываются стандарты, а также усовершенствуется законодательная база, на сегодняшний день уже есть концессионные проекты, такие как «Строительство межрегиональной линии электропередач «Северный Казахстан – Актюбинская область», «Строительство железнодорожной линии «Шар-Усть-Каменогорск», «Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау». Казахстану необходимо быть «продвинутыми пользователями» механизма ГЧП и перенять международный опыт в строительстве школ, больниц, военной, муниципальной и дорожной инфраструктур. Опыт Великобритании, Австралии, Турции, Южной Кореи показывает множество схем реализаций ГЧП проектов: концессии, facility management, частная финансовая инициатива, сервисные контракты, доверительное управление, лизинговые контракты, контракты аренды и др. Реализация данных форм государственно частного партнерства зависит от социально- экономического развития страны, а также развития институтов ГЧП. По данным Office of the Comptroller and Auditor General (Ирландия), в течение последних 20 лет ГЧП расширило зону действия в более чем в 134 странах, а инвестиции в ГЧП составляют 15-20% от общих инфраструктурных инвестиций. ГЧП с различным успехом развивается во многих странах мира. Наибольшего распространения эта концепция достигает в странах с развитой рыночной экономикой и с устоявшимися традициями взаимодействия государства и частного сектора.

По оценкам European PPP Expertise Centre в европейских странах за последние 15 лет было подписано порядка 1800 контрактов на сумму 350 млрд евро, две трети из которых приходятся на Великобританию. Эта страна является лидером, а также одним из пионеров среди стран Европейского Союза, и среди всех стран мира по внедрению механизма ГЧП. Приоритетными отраслями для привлечения инвестиций с помощью ГЧП являются отрасли здравоохранения и образования, составляя 70% от общего рынка ГЧП. Если анализировать опыт Великобритании, Ирландии, Австралии, то можно сказать, что чем выше уровень производительности труда, уровень потребления ВВП на душу населения, уровень социальной защиты, качество медицинского обслуживания и образования, тем чаще используется ГЧП в таких отраслях, как здравоохранение и образование. Однако, эти критерии не являются единственным залогом для успешной реализации проекта. С экономической точки зрения результатом будет экономическая эффективность проекта, а также улучшенное социальное благосостояние, это и есть конечный результат и логическое завершение ГЧП проекта. Бизнес и государственный сектор, вовлеченные в реализацию должны понимать, что бизнес владеет технической эффективностью (уровень организации производства, при котором из имеющихся ресурсов производится максимально возможное количество готовой продукции), которая подразумевает более эффективное распределение капитала и денежных средств. ГЧП должно строиться на принципах конкуренции среди потенциальных инвесторов, при этом государство должно обеспечить приемлемый для бизнеса проект.

Следующим гарантом успеха является оптимальное распределение рисков между сторонами. При традиционных процедурах государственных закупок распределение рисков не предусматривается, однако так как проекты ГЧП представляют большую общественную значимость, необходимо на предварительном этапе проводить исследования по оценке рисков, это, в свою очередь, позволит эффективно провести конкурс. Так как ГЧП направлено на социально ориентированные инфраструктурные проекты, государство обязуется обеспечить прозрачность регулируемых про-

цедур, и вместе с частным инвестором нести ответственность перед населением за объекты государственной важности.

Законодательство страны до недавнего времени предполагало только один инструмент ГЧП – концессию. Переняв международный опыт, и набрав собственный, государство переходит на следующий уровень, который включает в себя разработку новых ГЧП моделей, расширение рынка ГЧП, стимулирование новых источников финансирования и совершенствование системы расчетов рисков.

Согласно, содержания статьи 2 Закона Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» законодательство Республики Казахстан в области государственно-частного партнерства основывается на Конституции Республики Казахстан [1] и состоит из Гражданского кодекса Республики Казахстан [2], настоящего Закона [3] и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан [4,5].

Особенности правового регулирования государственно-частного партнерства в отдельных отраслях (сферах) экономики устанавливаются законами Республики Казахстан.

Процедуры определения частного партнера, заключения, исполнения и прекращения договора государственно-частного партнерства, а также потребления государством определенного объема товаров, работ и услуг осуществляются в соответствии с настоящим Законом и иными нормативными правовыми актами, регламентирующими отдельные виды государственно-частного партнерства, без применения норм Закона Республики Казахстан «О государственных закупках» [6].

Налогообложение государственно-частного партнерства осуществляется в соответствии с положениями налогового законодательства Республики Казахстан.

Отношения, связанные с реализацией проектов государственно-частного партнерства в сфере недропользования, регулируются настоящим Законом и Законом Республики Казахстан «О недрах и недропользовании» [7].

Основными задачами государственно-частного партнерства являются:

1) создание условий для эффективного взаимодействия государственного партнера и частного партнера в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития Республики Казахстан;

2) привлечение инвестиций в экономику государства путем объединения ресурсов государственного партнера и частного партнера для развития инфраструктуры и систем жизнеобеспечения населения;

3) повышение уровня доступности и качества товаров, работ и услуг с учетом интересов и потребностей населения, а также иных заинтересованных лиц;

4) повышение общей инновационной активности в Республике Казахстан, в том числе содействие развитию высокотехнологичных и наукоемких производств.

Принципами государственно-частного партнерства являются:

1) принцип последовательности – поэтапное построение взаимоотношений между субъектами государственно-частного партнерства;

2) принцип конкурсности – определение частного партнера на конкурсной основе, за исключением случаев, установленных настоящим Законом;

3) принцип сбалансированности – взаимовыгодное распределение обязанностей, гарантий, рисков и доходов между государственным партнером и частным партнером в процессе реализации проекта государственно-частного партнерства;

4) принцип результативности – установление критериев и показателей, позволяющих оценить достижение результатов государственно-частного партнерства [3].

Государственно-частное партнерство осуществляется во всех отраслях (сферах) экономики. При этом не могут быть переданы для реализации государственно-частного партнерства объекты, перечень которых определяется Президентом Республики Казахстан.

Исключительными признаками государственно-частного партнерства являются:

– построение отношений государственного партнера и частного партнера путем заключения договора государственно-частного партнерства;

– среднесрочный или долгосрочный срок реализации проекта государственно-частного партнерства (от трех до тридцати лет в зависимости от особенностей проекта государственно-частного партнерства);

– совместное участие государственного партнера и частного партнера в реализации проекта государственно-частного партнерства;

– объединение ресурсов государственного партнера и частного партнера для реализации проекта государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство по способу осуществления подразделяется на институциональное и контрактное.

Институциональное государственно-частное партнерство реализуется компанией государственно-частного партнерства в соответствии с договором государственно-частного партнерства.

В иных случаях государственно-частное партнерство осуществляется по способу контрактного государственно-частного партнерства.

Контрактное государственно-частное партнерство реализуется посредством заключения договора государственно-частного партнерства, в том числе в следующих видах:

– концессии;

– доверительного управления государственным имуществом;

– имущественного найма (аренды) государственного имущества;

– лизинга;

– договоров, заключаемых на разработку технологии, изготовление опытного образца, опытно-промышленное испытание и мелкосерийное производство;

– контракта жизненного цикла;

– сервисного контракта;

– иных договоров, соответствующих признакам государственно-частного партнерства [3].

Проекты государственно-частного партнерства подразделяются на республиканские и местные.

Финансирование проекта государственно-частного партнерства может осуществляться за счет:

1) собственных средств частного партнера;

2) средств, заимствованных в порядке, установленном законодательством РК;

3) средств государственного бюджета;

4) средств субъектов квазигосударственного сектора;

5) иных средств, не запрещенных законодательством РК.

2. Источниками возмещения затрат субъектов государственно-частного партнерства и получения доходов субъектами государственно-частного партнерства являются:

– реализация товаров, работ и услуг в процессе эксплуатации объекта государственно-частного партнерства;

– субсидии от государства в случаях, установленных законодательством РК;

– компенсация инвестиционных затрат по проекту государственно-частного партнерства;

– компенсация операционных затрат по проекту государственно-частного партнерства;

– вознаграждение за осуществление управления объектом государственно-частного партнерства, находящимся в государственной собственности, а также арендная плата за пользование объектом государственно-частного партнерства;

– плата за доступность.

Государственно-частное партнерство в инновациях направлено на достижение следующих задач:

– разработку новых технологий, технологических процессов, технических регламентов и их усовершенствование;

– изготовление опытного образца, опытно-конструкторской установки, проведение испытаний (включая опытно-промышленные испытания), исследований (включая лабораторные исследования);

– организацию мелкосерийного производства (опытно-промышленного производства) и реализацию научно-технических проектов (включая создание стартап-компаний).

Благодаря закону Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» допускаются не только концессии, но и весь широкий спектр ГЧП контрактов [3].

Например, ВТО контракт (строительство объекта, передача объекта в государственную собственность, управление объектом), которые широко используются в Южной Корее, facility management (строительство и управление объектом без предоставления государственных услуг), которое распространено в Турции, DBFO (проектирование, строительство, финансирование и управление объектом), используемое в западных странах, сервисный контракт, контракт аренды и тд. Ведется работа по разработке региональных и отраслевых дорожных карт, согласно которой государственные органы областей и городов будут осуществлять ГЧП проекты. Также прорабатываются механизмы по стимулированию новых источников финансирования. Безусловно, Казахстану предстоит не легкий путь для успешного внедрения ГЧП проектов в наш рынок, но процесс запущен, поэтому при поддержке государства и бизнеса ГЧП будет положительно развиваться в нашей стране.

Права частного партнера на объект ГЧП

Объем прав, которые частный партнер будет иметь в отношении объекта, зависят от 2-х факторов: (1) имеются ли в законодательстве ограничения в распоряжении объектом; (2) какие виды платежей от государства планирует получать частный партнер.

Залог при концессии: объект концессии не может выступать предметом залога и не подлежит отчуждению. Права концессионера по договору концессии могут быть переданы в залог, но только с согласия концедента.

Залог при доверительном управлении: залог объекта допускается с предварительного письменного согласия учредителя доверительного управления.

Платежи из государственного бюджета и меры государственной поддержки.

Проект ГЧП предполагает вложение следующих средств:

- 1) собственные средства частного партнера;
- 2) заемные средства;
- 3) субсидии от государства в случаях, установленных законами Республики Казахстан;
- 4) компенсация части инвестиционных затрат;
- 5) компенсация эксплуатационных затрат в пределах объемов расходов на содержание объектов социальной инфраструктуры и жизнеобеспечения в соответствующей отрасли (сфере) экономики;
- 6) вознаграждение за осуществление управления объектом, находящимся в государственной собственности;
- 7) арендная плата за пользование объектом, находящимся в собственности концессионера;
- 8) плата за доступность объекта;
- 9) софинансирование.

Государство может вложить в проект бюджетные средства посредством: софинансирования; компенсации инвестиционных затрат; компенсации эксплуатационных затрат; вознаграждения за осуществление управления объектом, находящимся в государственной собственности; арендной платы за пользование объектом, находящимся в собственности концессионера; платы за доступность объекта (availability payment).

Софинансирование – единственный способ получения денег от государства на стадии строительства / реконструкции объекта. Все иные платежи выплачиваются по установленному в договоре графику только по завершении строительства объекта.

Компенсация инвестиционных затрат (КИЗ) – это возмещение определенного объема инвестиционных затрат концессионера, то есть части затрат на строительство (реконструкцию) объекта. КИЗ выплачивает по согласованному в договоре графику после ввода объекта в эксплуатацию.

Размер КИЗ привязан к критериям оценки выполнения обязательств концессионером. Так, если концессионер нарушает принятые на себя обязательства (причем не только по качеству предоставляемых услуг/товаров/работ, но это могут быть и иные договорные обязательства), концедент вправе уменьшить очередной платеж по КИЗ на сумму (процент), согласованный в договоре.

Если никаких нареканий в адрес концессионера нет (по техническим, эксплуатационным

характеристикам объекта, по качеству услуг, по другим договорным обязательствам), он получает установленный договором максимальный объем КИЗ.

Компенсация эксплуатационных затрат (КЭЗ) – возмещение определенного объема эксплуатационных затрат концессионера на содержание объектов социальной инфраструктуры и жизнеобеспечения в рамках договора концессии.

Так же, как и КИЗ, платежи по КЭЗ: выплачиваются после введения объекта в эксплуатацию по графику, определенному в договоре концессии;

платежи в течение года ограничены общим лимитом концессионных обязательств и суммой, установленной законом о республиканском бюджете;

привязаны к критериям выполнения концессионером договорных обязательств.

Вознаграждение за управление объектом – регулярные платежи, которые выплачиваются долями в период эксплуатации объекта, с учетом обеспечения концессионером технических и эксплуатационных характеристик объекта концессии.

Особенность этого платежа в том, что именно через вознаграждение за управление концессионер вправе, согласно договору концессии, компенсировать убытки, возникшие вследствие наступления валютного риска. Причем, если установленный законом лимит концессионных обязательств не достаточен для покрытия данного валютного риска, лимит подлежит, согласно бюджетному законодательству, пересмотру при уточнении бюджета.

Получить все три платежа одновременно (КИЗ+КЭЗ + вознаграждение за управление) – означает получить плату за доступность (availability payment). Эта плата за доступность доступна далеко не всем. Иметь все три платежа одновременно могут позволить себе только проекты, являющиеся социально значимыми проектами.

Арендная плата за пользование объектом концессии, находящимся в собственности концессионера – регулярные платежи из государственного бюджета, выплачиваемые концессионеру в период эксплуатации объекта по графику, определенному в договоре концессии, и с учетом обеспечения концессионером технических и эксплуатационных характеристик объекта концессии.

Выплата арендной платы в течение календарного года, как и вышеперечисленные платежи, осуществляется в пределах общего лимита концессионных обязательств и в пределах сумм, установленных законом о республиканском бюджете или решениями маслихатов об утверждении местных бюджетов.

Обязательства государства по выплате выше перечисленных платежей относятся к государственным концессионным обязательствам – то есть к совокупности прав и обязанностей концедента по сумме на определенную дату принятых и не исполненных концедентом финансовых обязательств по заключенным договорам концессии.

Несомненно, положительным аспектом здесь является то, что, согласно Бюджетному кодексу, бюджетные расходы, направленные на выполнение государственных концессионных обязательств, не подлежат секвестру в процессе исполнения бюджета.

Таким образом, законом Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» предусмотрены меры государственной поддержки концессионеров: поручительства государства по инфраструктурным облигациям в рамках договоров концессии; государственные гарантии по займам, привлекаемым для финансирования концессионных проектов; передача концессионеру исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих государству; предоставление натуральных грантов в соответствии с законодательством Республики Казахстан; софинансирование концессионных проектов; гарантии потребления государством определенного объема товаров (работ, услуг) в случае, если основным потребителем товаров (работ, услуг), производимых концессионером, является государство.

Казахстану предстоит не легкий путь для успешного внедрения ГЧП проектов в наш рынок, но процесс запущен, поэтому при поддержке государства и бизнеса ГЧП будет положительно развиваться в нашей стране.



## Литература

1. Конституция Республики Казахстана. – Алматы, Юр лит. – 2004.
2. Гражданский кодекс РК. [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1006061](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1006061)
3. Закон «О государственно-частном партнерстве». [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=37704720](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37704720)
4. Закон о концессиях. [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30062571](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30062571)
5. Предпринимательский кодекс РК. [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=38259854](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38259854)
6. Закона РК «О государственных закупках». [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=34050877](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34050877)
7. Закон РК «О недрах и недропользовании». [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30770874](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30770874)
8. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика: Учебн. пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010.



УДК 330.322.01:338.534

*М.М. Айтқужин, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: С.А. Кожабаяева, к.э.н.*

*КазУЭФМТ*

### ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Казахстанская действительность диктует необходимость создания системы экономической безопасности предпринимательства, обеспечивающей состояние защищенности жизненно важных интересов физических и юридических лиц.

Переход же экономики Казахстана к рыночным отношениям не только завершил период господства государственной монополии на собственность, но и создал принципиально новых субъектов хозяйствования, способствовал развитию частной собственности, предпринимательской и банковской деятельности, коммерческих структур, а вместе с ними изменил подход к обеспечению экономической безопасности.

Как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективности жизнедеятельности общества и достижения успеха. Соответственно обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

В современной экономической литературе экономическая безопасность предприятия рассматривается как составляющая экономической безопасности региона, которая является неотъемлемым элементом: национальной безопасности. Таким образом, определяется следующая взаимосвязь: «национальная безопасность – экономическая безопасность региона и экономическая безопасность субъекта хозяйствования». Такой подход довольно логичен и последователен, что позволяет рассмотреть функциональные характеристики экономической безопасности предприятия с позиции регионально-отраслевого подхода. В этом случае на экономическую безопасность субъекта хозяйствования оказывают влияние, с одной стороны, регионы, реализующие в том числе и общетерриториальные задачи, с другой стороны, отрасли, большинство из которых представлены несколькими крупными интегрированными структурами. Причем, именно через субъект хозяйствования происходит взаимодействие и взаимовлияние региона и отрасли в современных условиях [1].

Итак, безопасность – это состояние объекта в системе его связей, с точки зрения способности к самовывживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов [2].

Рассматривая проблему безопасности, мы связываем ее с такими категориями как риск,

опасность, угроза, защита, защищенность и устойчивость. Л.П. Гончаренко риски трактует как возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий [3].

Риск всегда существует в условиях неопределенности рынка и исключать его в рыночных условиях не представляется возможным. Исходя из этого риск относительно безопасности, представляет тот фактор, который не дает объекту прибывать в состоянии абсолютной безопасности, т.е. это та мера опасности, характеризующая вероятность ее появления и размеры связанного с ней ущерба, точнее это внутренняя потенциальная угроза как возможность выхода объекта системы за границы равновесия и дестабилизирующая устойчивость предприятия изнутри.

Для лучшего понимания безопасности важно рассмотреть понятия «опасность» и «угроза». Согласно трактовке К.С. Мухтаровой, опасность – характеристика состояния, предопределяющая нанесение вреда, что выражается в снижении характеристик благоприятного результата функционирования хозяйствующего субъекта. А угрозы – потенциальные явления, процессы и конфликтообразующие факторы, дестабилизирующие устойчивость экономики и представляющие опасности для соблюдения национальных экономических интересов [4].

Эти определения наталкивают на вывод, что опасность и угроза однопорядковые, но количественно различные феномены.

Таким образом опасность – это состояние потери устойчивости системы, которые следует рассматривать как сигнал возможного неблагоприятного результата функционирования, если не будут приняты адекватные меры, а угроза – это потенциально возможное несанкционированное воздействие дестабилизирующих факторов, создающих значительную опасность, то есть способные нанести существенный урон, разрушающий экономику как систему.

В научной литературе под экономической безопасностью понимают:

1) такое состояние экономики, при котором обеспечивается ее устойчивый рост, оптимальное удовлетворение общественных потребностей, высокое качество управления, защиту экономических интересов на национальном и международном уровнях [5];

2) это экономическая категория, характеризующая такое состояние экономики, при котором обеспечиваются устойчивый экономический рост, оптимальное удовлетворение общественных потребностей, рациональное управление, защита экономических интересов на национальном и международном уровнях [6];

3) состояние защищенности национальной экономики от внутренних: и внешних условий, эффективное удовлетворение общественных потребностей с условием соблюдения частичной экономической независимости, стабильности, устойчивости, способности к саморазвитию и прогрессу национальной экономики с включением ее в процессы глобализации [4];

4) такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессах [7].

Различают внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия, направленные на персонал, материальные, финансовые и информационные ресурсы (рис. 1).

Под внутренними угрозами экономической безопасности предприятия следует понимать неспособность компании к самосохранению и саморазвитию, слабость инновационного фактора, неэффективность системы управления, неумение устанавливать оптимальный баланс интересов для разрешения противоречий и конфликтов между заинтересованными сторонами.

Внешними угрозами экономической безопасности предприятия являются:

- неблагоприятное состояние национальной или региональной экономики;
- природные катаклизмы и техногенные катастрофы;
- несовершенство хозяйственного законодательства;
- недобросовестная конкуренция;
- коррупция;
- организованная преступность.

| Субъекты, совершающие преступления                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Исходя из выгодной ситуации, в том числе безопасной                                                                                                                                                  | По устремлению и получению прибыли от реализации похищенного                                                                                                                    | По заказу                                                                                                                                                                        |
| Виды угрозы безопасности                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                  |
| Физические                                                                                                                                                                                           | Технические                                                                                                                                                                     | Интеллектуальные                                                                                                                                                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– хищение;</li> <li>– разбой, нападение;</li> <li>– уничтожение собственности;</li> <li>– террористические акты;</li> <li>– чрезвычайные ситуации.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– перехват информации;</li> <li>– искажение информации;</li> <li>– уничтожение информации;</li> <li>– ввод ложной информации.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– уклонение от обязательств;</li> <li>– мошенничество;</li> <li>– агентурная разведка;</li> <li>– психологическое воздействие.</li> </ul> |

*Рис. 1. Виды угроз безопасности корпорации\**

*\*Составлено по [2]*

В зависимости от степени тяжести последствий различают угрозы с высокой, значительной, средней и низкой тяжестью последствий.

Высокая тяжесть означает, что угрозы могут привести к существенному ухудшению всех финансово-экономических показателей деятельности предприятия, к немедленному прекращению его деятельности либо к такому непоправимому вреду, который приведет к этим же последствиям позднее.

Значительная степень тяжести последствий реализации угроз предполагает возможность нанесения предприятию таких финансовых потерь, которые окажут негативное влияние на основные финансово-экономические показатели, на ее деятельность компании в будущем. Эти последствия преодолеваются в течение длительного времени.

Средняя степень тяжести означает, что для преодоления последствий осуществления угроз требуются затраты, сопоставимые с текущими затратами предприятия. Для преодоления этих последствий не требуется значительного времени.

Реализация угроз с низкой степенью последствий не оказывают существенного влияния на стратегические позиции предприятия и его текущую деятельность.

Служба экономической безопасности предприятия должна выполнять следующие функции:

- прогнозирование, предупреждение, выявление, устранение и ослабление опасностей и угроз персоналу и ресурсам, способствующих нанесению финансового, материального и морального ущерба интересам предприятия, нарушению его нормального функционирования и развития;
- создание механизма и условий оперативного реагирования на угрозы экономической безопасности и проявления негативных тенденций в функционировании компании;
- создание условий для максимально возможного возмещения и локализации наносимого ущерба неправомерными действиями физических и юридических лиц;
- организация взаимодействия с правоохранительными и контрольными органами в целях предотвращения и пресечения правонарушений, направленных против интересов предприятия [8].

**Выводы.** В результате проведенного нами теоретического анализа системы экономической безопасности предприятия можно сделать вывод, что служба экономической безопасности на основе эффективного использования ресурсов компании призвана создать условия для достижения целей бизнеса, своевременно обнаружить и максимально ослабить воздействие опасностей и угроз в условиях конкуренции и хозяйственного риска.

## Литература

1. Че А.А. Методические аспекты оценки уровня экономической безопасности хозяйствующих субъектов

агропромышленного комплекса: Автореферат диссертации на соискание академической степени магистра экономики и бизнеса.

2. Кайгородцев А.А. Экономическая и продовольственная безопасность Казахстана (вопросы теории, методологии, практики): Моногр. – Усть-Каменогорск, 2006. – 384 с.

3. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Р.А. Олейникова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 768 с.

4. Управление безопасностью: Учебн. пособие /Л.П. Гончаренко, Е.С. Куценко. – М.: КНОРУС, 2005. – 272 с.

5. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. – Питер, 2007. – 384 с.

6. Пузиков В.В., Громович А.И.. Экономическая безопасность и экономическая преступность. – Мн.: Армита - Маркетинг, Менеджмент, 2001. – С. 1.1.

7. Экономическая безопасность России: общий курс: Учебник /Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

8. Бородин И.А. Основы психологии корпоративной безопасности. – М., 2004.



УДК: 331.21

*А.С. Алмасова, магистрант специальность «Экономика»*

*Научный руководитель: Г.Н. Гамарник, д.э.н., профессор*

*КазУЭФМТ*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ**

В качестве основы достижения более высокого уровня трудовых отношений и, следовательно, движущей силы развития предприятия выступает взаимодействие между администрацией, с одной стороны, и трудовым коллективом работников – с другой, обеспечение между ними партнерских отношений. Согласование интересов наемных работников и работодателей в сфере социально-трудовых отношений осуществляется путем переговоров и завершается заключением коллективных договоров и соглашений. В ходе коллективных переговоров вырабатываются практические решения, в которых задачи конкурентоспособности предприятия рассматриваются с учетом основных интересов трудящихся. Предметом переговоров чаще всего становятся заработная плата, регулирование уровня тарифных ставок (повышение, понижение или замораживание).

Составной частью договорных отношений выступают вопросы, касающиеся улучшения условий труда и быта работников, трудовой дисциплины, путей повышения производительности труда, условий найма (перечень должностей, наем на которые должен проводиться с участием профсоюза, длительность испытательного срока, наем работников на временную работу, возможность разрыва контракта по найму, массовые увольнения работников), охраны труда, дополнительного социального страхования и медицинского обслуживания, культурных мероприятий, развития спорта и др. Основной формой социального диалога между работодателем и работником стал коллективный договор [1].

В период утверждения Закона о труде на железнодорожном транспорте практически заканчивался процесс отделения социальной сферы. В этих условиях необходимо было разработать и закрепить соответствующими актами перечень социальных льгот и гарантий, предоставляемых организациями железнодорожного транспорта своим работникам.

Коллективный договор на 2003-2005 годы между АО «НК «КТЖ» и его трудовым коллективом (Коллективный договор) основан на положениях Отраслевого тарифного соглашения по социально-экономическим вопросам между Министерством транспорта и коммуникаций Республики Казахстан, АО «НК «КТЖ», Профсоюзом железнодорожников РК на 2002-2005 годы. Следует отметить, что Коллективный договор был составлен с учетом изменений законодательства РК, его положениями значительно расширен перечень социальных льгот и гарантий со стороны работодателя. Впоследствии всеми аффилированными организациями АО «НК «КТЖ» были заключены аналогичные коллективные договоры.

Действие Коллективного договора распространяется на работников АО «НК «КТЖ», пенсионеров, прекративших трудовые отношения с организациями железнодорожного транспорта в связи с уходом на пенсию по возрасту или состоянию здоровья и состоящих на учете в АО «НК «КТЖ».

Для достижения удовлетворительного социального климата в отрасли, кроме Коллективного договора, в АО «НК «КТЖ» разработан ряд локальных актов, направленных на улучшение материального благосостояния работников. Указанные акты систематически пересматриваются и совершенствуются с тем, чтобы уровень доходов каждого работника был максимально адекватен его труду. Вместе с тем, для отдельных категорий работников и пенсионеров отрасли – многодетных, малообеспеченных семей, одиноких пенсионеров и др. – предусмотрены различные формы социальной поддержки. Это оказание материальной помощи на оплату обучения в средних специальных и высших учебных заведениях самих работников и их детей, содействие в получении бесплатного медицинского обслуживания через систему добровольного медицинского страхования, организация летнего отдыха детей железнодорожников и др. [2].

#### Система социальных льгот и гарантий

Кроме доплат и надбавок, включаемых в структуру заработной платы, Коллективным договором и локальными актами АО «НК «КТЖ» предусмотрены социальные льготы сверх установленных государством.

Самой распространенной льготой традиционно является право работника (со стажем работы на предприятии свыше одного года) на ежегодный бесплатный проезд железнодорожным транспортом по территории Республики Казахстан и стран-участниц СНГ. Это право распространяется также на одного члена семьи работника, являющегося иждивенцем.

Стаж работы на железнодорожном транспорте также дает право на дополнительный оплачиваемый отпуск: свыше 3-х лет по 2 дня за каждый последующий год, но не более 6 календарных дней. Работники, обучающиеся без отрыва от производства в средних специальных и высших учебных заведениях, используют дополнительные оплачиваемые учебные отпуска. Кроме законодательно установленных и вышеуказанных видов отпусков, Коллективным договором предусматривается предоставление дополнительных отпусков в случае смерти близких родственников (3 рабочих дня), в связи с бракосочетанием (3 рабочих дня) и рождением ребенка или усыновлением (1 рабочий день).

В случае смерти работника в результате болезни или других причин семье погибшего выделяется материальная помощь в размере 20 МРП. Кроме этого, дополнительным соглашением №2 к Коллективному договору АО «НК «КТЖ» приняло обязательства по выплате единовременного пособия в случае смерти или потери здоровья с получением инвалидности в результате несчастных случаев на производстве. Размеры этого пособия составляют от 3 до 10 средних годовых заработков пострадавшего работника в зависимости от тяжести последствий.

Для работников, имеющих стаж работы на железнодорожном транспорте не менее 10 лет, с наступлением юбилейных дат: женщинам – 55 лет, мужчинам – 60 лет, предусматривается выделение материальной помощи в размере месячной тарифной ставки (оклада).

В соответствии с Положением о комиссии по рассмотрению социально-бытовых вопросов АО «НК «КТЖ», утвержденным приказом Президента АО «НК «КТЖ» от 28 октября 2002 года №318-Ц, в центральном аппарате АО «НК «КТЖ» и регионах (при представителях Президента АО «НК «КТЖ») созданы соответствующие комиссии. В их функции входит принятие решений по оказанию работникам и пенсионерам материальной помощи в размере до 200 МРП. Как правило, такая помощь оказывается по заявлениям работников и пенсионеров отрасли на лечение, покупку предметов первой необходимости, при рождении ребенка, в связи со смертью близких родственников и т.д.

Категория работников, имеющих заработную плату ниже 30 тыс. тенге, имеет право на получение материальной помощи в размере 15 тыс. тенге на приобретение путевки в лечебно-оздоровительные учреждения.

Молодым специалистам, прибывшим на работу на станции 3, 4, 5 классов, разъезды и обгонные пункты, выделяется помощь на обустройство в размере 25 тыс. тенге.

Следует отметить и меры по социальной защите работников АО «НК «КТЖ», предусмотренные Коллективным договором. Определен комплекс мер и гарантий АО «НК «КТЖ» в случае ликвидации структурных подразделений, сокращения численности или штата работников. Так, определена категория, имеющая преимущественное право оставления на работе при сокращении численности или штата работников: это единственные кормильцы в семье, родители многодетных семей (четверо и более детей), работники, проработавшие на железнодорожном транспорте: мужчины не менее 25 лет, женщины – не менее 20 лет. Также при оптимизации численности работников АО «НК «КТЖ» предоставляет гарантии трудоустройства в своих структурных подразделениях:

- работникам, проработавшим на железнодорожном транспорте не менее 20 лет;
- лицам, которым до наступления права ухода на пенсию по возрасту осталось три года;
- работникам, награжденным знаком «Почетному железнодорожнику».

Кроме законодательно установленной компенсации в размере одного среднемесячного оклада, в случае сокращения работника, проработавшего на железнодорожном транспорте свыше 5 лет, АО «НК «КТЖ» обязуется выплачивать дополнительно компенсацию в размере двух среднемесячных заработных плат.

Таким образом, мотивационный механизм стимулирования трудовой деятельности за последние годы претерпел некоторые изменения. Однако на всех этапах развития железнодорожного транспорта социальная политика формировалась с учетом сложившихся в отрасли традиций.

При этом на всех этапах развития отрасли основным ориентиром для руководства организаций железнодорожного транспорта всегда была минимизация социальных издержек процессов структурного реформирования.

Меры административного воздействия применяются в исключительных случаях, обязательно по согласованию с профсоюзными организациями. Необходимость применения таких мер обусловлена недостатками правового регулирования отдельных вопросов.

Специфика отрасли заключается в том, что все организации железнодорожного транспорта являются участниками единого технологического процесса – осуществления грузовых и пассажирских перевозок, и от добросовестного трудового вклада каждого труженика стальной магистрали зависит обеспечение безопасности жизни пассажиров и движения подвижного состава и жизни пассажиров. Поэтому важной задачей на современном этапе развития железнодорожного транспорта является разработка единой концепции, регуливающей вопросы создания достойных условий жизни тружеников магистрали, сохранения и развития кадрового потенциала отрасли [3].

Особое место в социальной политике компании занимает социальная поддержка работников и пенсионеров отрасли

В условиях рыночной экономики социальная политика направлена, прежде всего, на повышение эффективности работы предприятия за счет роста мотивационной составляющей в структуре предоставляемых социальных льгот и гарантий. Вместе с тем, корпоративное внимание к личности, постоянное исследование уровня социальной защищенности работников различных категорий, поддержка работников и пенсионеров с низким уровнем доходов – традиционные направления социальной политики на железнодорожном транспорте. В целом инвестиции в человеческий капитал оказывают серьезное внимание на экономический рост. Объем социальных льгот и гарантий, предоставляемый АО «НК «КТЖ» своим работникам, их детям и пенсионерам, закреплён Коллективным договором.

В настоящее время в стадии разработки находится проект нового Коллективного договора, в котором предполагается значительно увеличить объемы социальных льгот и гарантий работникам и пенсионерам. Вместе с тем, необходимо систематизировать предоставляемый АО «НК «КТЖ» пакет льгот и гарантий. Во-первых, следует учесть, что с 2008 года в АО «НК «КТЖ» создана обширная методическая база: разработаны соответствующие правила и положения об оплате труда, оказании различных видов материальной помощи, в том числе на оплату обучения работников и их детей и др. На стадии разработки находятся локальные акты о порядке обеспечения работников жилищем и земельными участками на индивидуальное жилищное строительство на льготных условиях и др. Одновременно в этот же период внесены некоторые изменения в законодательные

акты Республики Казахстан по труду, охране труда, железнодорожному транспорту и др. С учетом изложенного целесообразным представляется в новом Коллективном договоре конкретизировать социальный пакет, гарантируемый работодателем дополнительно к законодательно установленному за счет своих источников [4].

Как правило, в социальной поддержке нуждаются в первую очередь работники массовых профессий, члены их семей и пенсионеры.

Всего в перевозочной и обеспечивающей деятельности железнодорожного транспорта Казахстана категория работников массовых профессий составляет около 100 тыс. человек, или свыше 68% от общей численности работающих. Их труд сопряжен со значительным физическим и психологическим напряжением. Многие из них круглосуточно трудятся на открытом воздухе в суровых климатических условиях или на вредных и опасных производствах. Специфика железнодорожной отрасли требует особой самоотверженности от тех работников, которые проживают и обслуживают магистраль на отдаленных станциях и разъездах.

Действующая система оплаты труда достаточно полно отражает условия труда работников, их квалификацию, однако заработная плата недостаточно учитывает специфику региона. Поэтому для совершенствования системы дополнительных социальных льгот необходимо более детальное изучение условий жизни работников, которые существенно различаются в зависимости от региона проживания.

### Литература

1. Ахметов Н. Эффективное использование трудовых ресурсов в экономической системе // Транзитная экономика. – 2004. – № 1. – С. 70-76.
2. Условия труда и производственный травматизм в РК // Труд в Казахстане. – 2002. – №8. – С. 41-43.
3. Социальное самочувствие работников железнодорожной отрасли в период реформирования отрасли. Отчет Центра коммуникативных технологий «Репутация». – Алматы, 2005.
4. Правила о награждении и поощрении в АО «Национальная компания «Казахстан темир жолы», утвержденные приказом Президента ЗАО «Национальная компания «Казахстан темир жолы» от 18 февраля 2003. – №85-ц.



УДК 330.31:658 (06.067)

*А. Ахметкереева, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: Ж.Н. Саду, к.э.н., ст. преподаватель  
КазУЭФМТ*

### **РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ**

Современная мировая экономика, характеризуется большой неопределенностью рыночных, технологических, природно-климатических и других факторов. Риск присущ любой форме человеческой деятельности. Это вызвано множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Риски, сопровождающие финансово-хозяйственную деятельность, выделяются в особую группу экономических рисков, играющих наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия.

Предпринимательства без риска не бывает. Однако риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Систему оценки риска, управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе бизнеса, представляет риск-менеджмент. Риском можно



управлять, используя разнообразные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и вовремя принимать меры к снижению степени риска. Поэтому анализ, прогнозирование, оценка и снижение риска приобретают все большую актуальность.

Риск становится неотъемлемой частью производственных отношений, хозяйственного механизма, построенного в соответствии с принципами рынка. То есть риск является характерной чертой всех аспектов деятельности предприятия – экономического, организационно-управленческого, хотя и имеет в каждом конкретном случае специфику [2].

Любой предприниматель, хозяйственный руководитель в условиях рыночной экономики обязаны считаться с рисками, связанными с производственно-хозяйственной деятельностью и нести ответственность за последствия различных нежелательных событий, оказывающих отрицательное воздействие на конкурентные позиции предприятия на рынке.

Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [1].

Риск, как экономическая категория, выполняет следующие важные функции:

- регулятивная функция. Риск предпринимателя, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными методами. Тем самым он позволяет преодолеть консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. Способность рисковать – один из путей успешной деятельности предпринимателя.

- дестабилизирующая. Речь идет о том, что если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления, риск может стать проявлением авантюризма.

- инновационная. Большинство фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском. Рисковые решения, рискованный тип хозяйствования приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели и потребители, и общество в целом.

- защитная функция. Эта функция риска проявляется в том, что если для предпринимателя риск – естественное состояние, то нормальным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Инициативным, предприимчивым хозяйственникам нужна социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание и стимулирующие оправданный риск. Предприниматель должен быть уверен, что возможная ошибка (риск) не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж, так как она произошла вследствие не оправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска.

- аналитическая функция. Наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений. В этой связи лицо, принимающее решение (ЛПР), в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные. В зависимости от конкретного содержания ситуации риска альтернативность обладает различной степенью сложности. Поэтому в сложных экономических ситуациях для выбора оптимального решения используются специальные методы анализа.

Наличие предпринимательского риска – это, по сути дела, оборотная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться неопределенность и предпринимательский риск. Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности.

Функции предпринимательского риска позволяют сделать вывод, что, несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Поэтому основной задачей предпринимателя является не отказ от риска вообще, а выборы решений, связанных с риском на основе объективных критериев, а именно: до каких пределов может действовать предприниматель, идя на риск [3].

Решения в деятельности предпринимательских организаций приходится принимать в условиях



неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать на все 100%. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, приводящих к положительному или отрицательному исходу принимаемых индивидуумами решений. В современном мире предпринимателю необходимо считаться с присутствием различных рисков, уметь их определять и снижать их. В противном случае ему грозят убытки и даже банкротство.

Риск выполняет некоторые важные функции: регулятивную, дестабилизирующую, инновационную, защитную и аналитическую. А потому влияет на принятие решений предпринимателем.

Для того, чтобы оценить риск и принять соответствующее решение, необходимо собрать исходную информацию об объекте-носителе риска. Эта первичная стадия носит название «выявление риска» и включает два этапа: отбор информации о структуре объекта и выявление опасностей или инцидентов.

К основным методам получения исходной информации о производственных объектах следует отнести:

- стандартизированный опросный лист;
- рассмотрение и анализ первичных документов управленческой и финансовой отчетности;
- анализ данных ежеквартальных и годовых финансовых отчетов;
- составление и анализ диаграммы организационной структуры предприятия;
- составление и анализ карт технологических потоков производственных процессов;
- инспекционные посещения производственных подразделений;
- консультации специалистов в данной технической отрасли;
- экспертизу документации консалтинговыми фирмами.

На втором этапе предприниматель должен провести оценку риска. Существуют следующие методы оценки предпринимательского риска:

- статистический метод оценки;
- метод экспертных оценок;
- использования аналогов;
- комбинированный метод.

После выбора оптимальных способов воздействия на конкретные риски появляется возможность сформулировать общую стратегию управления всем комплексом рисков предприятия. Это этап принятия решения, когда определяются требуемые финансовые и трудовые ресурсы, происходит постановка и распределение задач среди менеджеров, осуществляется анализ рынка соответствующих услуг, проводятся консультации со специалистами [3].

В современной экономике существует многообразие рисков и множество методов и схем снижения рисков. Главной причиной возникновения проблем при реализации управленческих решений на практике является неизученность данной области, отсутствия системы определения рисков и объективная сложность прогнозирования долгосрочного развития рынка.

Именно с развитием рыночных отношений также стало важно учитывать уровень риска в мировой экономической системе и придавать особое значение риск-менеджменту во время кризиса. В настоящий момент экономика миновала стадию острого кризиса, однако риски в экономике все равно остаются.

## Литература

1. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. 8-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 544 с.
2. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.
3. Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 193 с.



## **ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ЕРЕШЕЛІКТЕРІ**

Бүгінгі күні шағын кәсіпкерлікті құру және оны одан әрі дамыту Қазақстан Республикасының экономикасындағы басты мәселелердің бірі болып отыр. Осыған байланысты шағын кәсіпкерліктің қазіргі жағдайын анықтау қажеттілігі туындауда.

Шағын кәсіпкерліктің даму барысын талдау үшін ондағы негізгі көрсеткіштерге, яғни шағын кәсіпкерлік субъектілерінің санына, шағын кәсіпкерлікте жұмыспен қамтылғандар санына, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің барлығымен шығарылған өнім көлеміне талдау жасау қажет.

Шағын кәсіпкерлік Республикамыздың әрбір аймағында әр түрлі көрсеткіштерге ие, дегенмен Республика бойынша бұл көрсеткіш жылдан-жылға нәтижелі болып келеді. Алайда, бұл әлі де болса аздық етеді, себебі экономикасы дамыған шетел мемлекеттерінде әрбір 1000 адамға 1 шағын кәсіпкерліктен келетін болса, ал бізде әрбір 10000 адамға 1 кәсіпкерліктен келетіні байқалған. Біз де экономикасы дамыған алдыңғы отыз елдің қатарына енуіміз үшін осы мәселеге мән бергеніміз жөн.

Шағын кәсіпкерлікті сәтті дамыту үшін Қазақстанда келесідей элементтерден құралатын мемлекеттік қолдау жүйесі құралған:

- заңдар, құқықтық-нормативтік актілер, шағын кәсіпкерлік субъектілерін қолдау үшін құралған бағдарламалар;
- шағын кәсіпкерлік бойынша мемлекеттік саясат аясында тиімді басқару, жүзеге асыру және дамытуға бағытталған мемлекеттік институционалды жүйелер;
- шағын кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдардан құралған шағын бизнесті басқарудың мемлекеттік инфрақұрылымы.

Шағын бизнес үлкен алғашқы жарнаны қажет етпеуіне және ресурс айналымының жоғары болуына байланысты, шектеулі ресурс кезінде ұлттық экономиканың тез қарқынды дамуына, қалыптасуына, нарықтағы тұтыну тауарларының кеңеюіне өз септігін тигізеді.

Шағын бизнес субъектілері нарықтағы ұсыныс пен сұраныс өзгерісіне тез мән береді. Бұл өз кезегінде нарықтағы тепе-теңдікті қамтамасыз етіп, бәсекеге қабілетті ортаны қалыптастырады.

Шағын кәсіпкерліктің қарқынды дамуы жұмыссыздық мәселесін шешіп, жаңа жұмыс орындарының пайда болуын қамтамасыз етеді.

Шағын кәсіпкерлік келесідей сипаттарға ие:

- заңды дербестік;
- капитал иесінің кәсіпкерлікті басқаруы;
- алғашқы капиталдың жоғары болмауы;
- жұмысшылар санының 50 адамға дейін болуы олардың жақсы коммуникация орнатуына өз септігін тигізеді.

Өз сипатына қарай шағын кәсіпкерлік келесідей басқару сипатымен ерекшеленеді:

- басқару жүйесінің жоғары болуы, себебі бизнес иегері берілген ресурстарға байланысты бұйрықтар береді және директордың ұйымдастырушылық деңгейінің жоғары болуы бизнестің сәтті дамуымен тікелей байланысты;
- стратегиялық жоспарлаудың және басқарудың болмауы. Бизнес иесі үнемі ағымдағы мәселелерді шешумен айналысады, сондықтан оның кәсіпорынның орта мерзімді және ұзақ мерзімді жоспарларын құрастыруға және жүзеге асыруға мүмкіндігі аз;
- бизнесті жүргізудегі сыртқы факторлардың үлкен әсері: кредиттік ұйымдар, мемлекеттік жүйелер, нарық конъюнктурасы, консалтингтік компаниялар және т.б.;
- қаржылық ресурстардың жетіспеуі. Бұл негізгі назар аударатын жайт, себебі жаңадан ашылған

кәсіпорындардың көп бөлігі осы қаржы жетіспеушілігіне байланысты жабылып жатады.

Экономиканы индустриалды-инновациялық дамыту жағдайында шағын бизнестің алдында жаңа міндеттер тұрады.

Ағылшын экономисті Г. Бэнноктің есептеуі бойынша XX ғ. 70 маңызды өнертабыстардың жартысынан астамы шағын фирмалар немесе жеке өнертапқыштар көмегімен жасалған. Дәл осы шағын кәсіпорындар қазіргі күндегі басты тұрмыстық техникаларды жасап шығарған, олардың ішінде: кондиционерлер, электростатикалық баспа және көшірме машиналары, транзисторлар, миксерлер, реактивті қозғалтқыштар, шаңсорғыштар, тостерлер және т.б [1].

Сондықтан, шағын бизнестің серпінділігі оны дамытудың маңызды шарты болып есептеледі. Бүгінгі таңда, экономиканың шикізатқа негізделген түрінен жаңа инновациялық модельге ауысуы үшін шағын инновациялық бизнес кәсіпорындарын құрастыру және дамыту керек.

Мемлекет шағын және орта бизнестің қалыптасуына үлкен мән беруде.

Осы ретте 2010 жылдан бастап мемлекет аймақтарда кәсіпкерлікті дамыту үшін бірыңғай бюджеттік бағдарлама «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасын құрастырды. Бұл бағдарламаның мақсаты тұрақты жұмыс күшімен қамтамасыз ету үшін аймақтардағы кәсіпкерлікті дамытудың жаңа түрін қалыптастыру. Бағдарлама негізінен шағын және орта бизнеске бағытталған. «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы 2010-2014 жылдардағы индустриалды-инновациялық даму негізінде құралған.

Қазіргі таңда бұл бағдарламаның 2-кезеңі жүзеге асырылуда. 2015-2020 жылдарға арналған жоспар жаңа бағдарламаларды қолдау, шетелге тауар шығарушыларды қолдау сияқты екі бағыт бойынша іске асырылатын болады [2].

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2016 жылғы Жолдауына сәйкес шағын және орта бизнесті дамыту – XXI ғасырдағы Қазақстанды индустриялық және әлеуметтік жаңғыртудың басты құралы. Экономикамызда шағын және орта бизнестің үлесі артқан сайын Қазақстанның дамуы да орнықты бола түседі. Елімізде шағын және орта бизнестің 800 мыңнан астам субъектісі бар, онда 2,4 млн астам қазақстандық еңбек етеді. Бұл сектордағы өнім көлемі төрт жылда 1,6 есе өсті және 8,3 млрд теңгені құрап отыр.

Жаһандық рейтингке сәйкес, Қазақстан бизнесті жүргізуге ең қолайлы жағдайы бар елдер тобына кіреді және біз бұл үрдісті өрістетіп түсуге тиіспіз. Шағын және орта бизнес – біздегі Жалпыға ортақ еңбек қоғамының берік экономикалық негізі. Оны дамыту үшін жеке меншік институтын заңнамалық тұрғыда нығайтатын кешенді шешімдер қажет. Бизнесті дамытуға кедергі келтіретін барлық енжар құқықтық нормалардың күшін жою керек. Шағын бизнес ұрпақтан-ұрпаққа берілетін отбасы дәстүріне айналуға тиіс.

Шағын бизнесті мамандандыруды келешекте оларды орта деңгейге көшіру перспективасымен дамыту шараларын қабылдау маңызды болмақ. Осы сектор субъектілерінің банкроттығының айқын тетіктерін енгізген жөн. Шағын және орта бизнес жаңа инновациялық кәсіпорындар төңірегінде дамуға тиіс. Президент Үкіметке индустрияландырудың екінші бесжылдығы жоспарын «Бизнес-2020» жол картасымен үйлестіруді тапсырған болатын. Үкімет Ұлттық кәсіпкерлер палатасымен бірлесіп, жұмысын жаңа бастаған бизнесмендерге әдістемелік көмектің тиімді тетіктерін жасауы керек [3].

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 1997 ж. 26-сәуір №665 «Шағын кәсіпкерлікті дамыту жайлы Қор құру» бұйрығына сәйкес «Даму» Қоры құрылды. Кәсіпкерлікті дамытудың заманауи сатысында «Даму» Қоры кәсіпкерлікті қолдауға арналған негізгі құрылым болып есептеледі. Қордың күзіретіне келесідей қызметтер кіреді: мемлекеттен кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған активтерді басқару, кәсіпкерлікті қаржыландыру және несиелендіру шешімдерін қабылдау, бизнес-құрылымдарға консалтингтік және ақпараттық аналитикалық көмек көрсету.

Бағдарлама қаражатын пайдалану келесі бағыттар бойынша жүзеге асады:

- кредит бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялау;
- шағын және орта бизнеске бағытталған кредитке ішінара кепілдік беру;
- кадрларды қайта даярлау және біліктіліктерін арттыру, жастар практикасы және әлеуметтік жұмыс орындары;

– бизнесті жүргізудегі сервистік қолдау [4].

Қорыта келгенде мемлекеттің шағын және орта бизнесті қолдауға арналған бағдарламасы өзінің оң нәтижелерін берді:

2015 жылы шағын кәсіпкерліктегі өнім шығарылымы бойынша заңды тұлғалардың саны 2014 жылмен салыстырғанда шамамен 18,3%-ға өскен. 2014 жылы жұмыспен қамтылғандар саны 2294 мың адамды құраса, 2015 жылы бұл көрсеткіш 19%-ға өсіп 2832 мың адамды құрады.

**1-кесте. ҚР бойынша 2011-2015 жылдардағы шағын кәсіпкерліктегі белсенді субъектілердің саны, бірлік\***

| Жылдар | Шағын кәсіпкерлік-тегі заңды тұлғалар | Дара кәсіпкерлер | Шаруа немесе фермер қожалықтары | Барлығы   |
|--------|---------------------------------------|------------------|---------------------------------|-----------|
| 2011   | 64 457                                | 589 640          | 182 986                         | 837 083   |
| 2012   | 62 888                                | 573 618          | 164 856                         | 801 362   |
| 2013   | 61 076                                | 660 262          | 158 583                         | 879 921   |
| 2014   | 74 829                                | 694 759          | 152 697                         | 922 285   |
| 2015   | 175 679                               | 882 849          | 181 154                         | 1 239 682 |

*\*Stat.gov.kz ресми ақпараттық сайты негізінде құрастырылған*

Берілген кестеден көріп отырғанымыздай шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалардың саны 2011-2013 жылдары салыстармалы түрде бірдей көрсеткіш көрсеткен, дегенмен аздаған төмендеу байқалады. 2014 жылы бұл көрсеткіш 2013 жылмен салыстырғанда шамамен 23%-ға өсіп 74 829-ды көрсетті. Белсенді субъектілердің ішінде дара кәсіпкерлердің санының өсуі байқалады. Ең төменгі көрсеткіш 2012 жылы тіркеліп 2011 жылмен салыстырғанда 2%-ға төмендеген. Шаруа және фермер қожалықтарының саны біршама орынсыз динамиканы көрсетіп отыр. Ең төменгі көрсеткіш 2013 жылы болса, ең жоғарғы нәтиже 2011 жылы тіркелді. Жалпы шағын кәсіпкерліктегі белсенді субъектілердің саны 2012 жылды есепке алмағанда қарқынды динамикамен алға ілгерілеген.

**2-кесте. Шағын кәсіпкерліктегі өнім шығарылымы, млн теңге\***

| Жылдар | Шағын кәсіпкерлік-тегі заңды тұлғалар | Дара кәсіпкерлер | Шаруа немесе фермер қожалықтары | Барлығы    |
|--------|---------------------------------------|------------------|---------------------------------|------------|
| 2011   | 14 45 158                             | 675 104          | 586 424                         | 2 706 686  |
| 2012   | 1 546 428                             | 754 366          | 549 284                         | 2 850 078  |
| 2013   | 1 871 067                             | 949 816          | 734 399                         | 3 555 282  |
| 2014   | 8 007 342                             | 972 670          | 786 084                         | 9 766 096  |
| 2015   | 10 200 061                            | 1 518 237        | 904 543                         | 12 622 841 |

*\*Stat.gov.kz ресми ақпараттық сайты негізінде құрастырылған*

Өнім шығарылымы бойынша шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалардың саны 2011-2015 жылдары қарқынды динамикамен дамып ең жоғарғы көрсеткіштер соңғы 2 жылы тіркелді. Дара кәсіпкерлер бойынша да алға даму статистикасын байқай аламыз. Шаруа және фермер қожалықтары 2012 жылды есепке алмағанда оң нәтижені ұсынып отыр, осы жылы көрсеткіштер 2011 жылмен салыстырғанда 6,4%-ға төмендеген.

Қорыта келгенде, өнім шығарылымы бойынша статистика шағын кәсіпкерліктің елімізде дамып келе жатқандығын көрсетеді [5].

Қазір мемлекетте шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға барлық жағдайлар жасалған. Шағын және орта бизнесті қолдауға арналған мақсатты саясат мемлекеттің экономикасының дамуының негізгі басымдығы болып есептеледі.

Шағын кәсіпкерлік саласындағы қаржылық қолдау шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қаже-

тіне сай келетін жабдық шығара алатын компанияларға бағдарлануы тиіс, олардың өндірістік бағыты өнімнің жаңа түрлерін игеруі, техникалық және технологиялық озықтығы ескерілетін болады. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қаржылық қолдау нысандарын жетілдіру, шағын кәсіпкерлік базар қатынастарын ұдайы іске қосып отыратын ортаның нақ өзі. Экономиканың өтпелі кезеңіндегі шағын кәсіпкерлік, ең алдымен, базардың тауармен молығуына және жаңа жұмыс орындарының құрылуына мүмкіндік берді. Жалпы алғанда, кәсіпкерлік экономикада нақты белсенді, бәсекелес ортаны ғана қалыптастырып қоймайды, сонымен қатар, мемлекеттің экономикалық дамуында оның тұрақтылығының индикаторы есепті орта тапты жасақтайды. Қазірдің өзінде кәсіпкерлік Қазақстанның бүгінгі экономикасында лайықты орын алды.

Жұмыспен қамтудың салалық құрылысымен қарастырсақ, бизнеспен айналысатын әрбір үшінші адам сауда жүйесінде, әрбір бесінші өнеркәсіптік өндірісте, әрбір алтыншы құрлыста еңбек етеді. Тұрғындарды жұмыспен қамтудың жалпы саны жағынан алғанда сауда саласында 36,1%, өнеркәсіптік өндіріс орындарында 21,2% істейді, қалғандары түрлі қызмет көрсетумен айналысады. Бұл дерекерден сауда ісі әлі де басым екендігін, салалық құрылымдарда өндіріс көлемі әлі де өзгере қоймағанын көруге болады. Шағын кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ақпаратты талдағанда агроөнеркәсіптік кешендегі шағын кәсіпкерлік қазіргі уақытта еліміздің экономикасына тиісті үлес қоса алмай отырғанын немесе табысты экономиканы сараптағанда мемлекеттің стратегиялық бағытын жүзеге асыруда шағын бизнес басты құралдардың біріне айналғаны да байқалды. Шағын кәсіпкерлік, әсіресе, агроөнеркәсіптік өндіріс саласында мықтап дамуға тиіс. Өткен жылдарды есепке алсақ, ауыл шаруашылық шикізаттың басым бөлігі республикадан тыс жерден тасымалданып, сол жерде өңделіп, дайын өнім жоғарғы бағамен қайта әкелінеді. Мұның үстіне, тасымалдау кезінде өнім бағасы төмендеді, шығынға жол берілді. Бірқатар жаңа өнім алуға болатын қалдықтар өңделген жерлерде қалды. Қазіргі уақытта агроөнеркәсіпке кірісу жүйесінде шағын кәсіпорындардың осы мәселені шешу үшін жақсы мүмкіндіктері бар. «Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешені мен ауыл-селоларды дамытудың басты бағыттары туралы» заңда: Агроөнеркәсіптік кешен құрамына шаруа қожалықтары, фермерлік, шарушылықтар, өндірістік және тұтынушылар кооперативтері, ұйымдар, сондай-ақ, ауыл шаруашылығы үшін өндіріске тиісті қаржы жұмсайтын, ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеумен шұғылданады, шикізаттар өндеп, олардан алынған өнімдерді сақтауды және өткізуді қамтамасыз ететін шаруашылық нысандары кіреді, – деп атап көрсетілген. Шағын кәсіпкерлік тек бәсекелестік ғана емес, сонымен бірге, қоғамдағы техникалық прогресс пен ақпараттандырудың да лайықты ұйытқысы болып табылады. Ол шағын және орташа қалалар мен аудандар аумағында тұратын адамдардың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға қызмет етеді. Шағын кәсіпкерлік мемлекет тарапынан оңай қадағаланады және оны дамытуға көп шығын жұсалмайды. Қазіргі қалыптасқан күрделі жағдайда ауыл шаруашылығындағы шағын бизнестің қарқынды дамуына тұсау болып отырған екі факторды бөліп көрсету керек. Бұл – техникалық мүмкіндіктің әлсіздігі және қаржы ресурстарының тапшылығы. Екінші бағыт жөнінде айтатын болсақ, ауыл экономикасының қаражатын сауықтыру тіпті күрделі.

Республикада шағын бизнесті дамыту жолындағы көптеген кедергілер бүгінгі күні жойылып жатқандығы айқын. Алайда, шағын бизнестің дамуына тежеу болатын күрделі проблемалар әлі де баршылық. Бүгінгі негізгі проблемалар: шағын бизнесті қолдау, қорғау жөніндегі заңдық базаның шыңдалуы; шағын кәсіпкерлікті қолдау және қорғау инфрақұрылымының әлсіздігі; несие беру құжаттарын толтырудың тым қиындығы; білімді кадрлардың жетіспеуі. Ал шағын бизнестің басты проблемасы – ол несие беру саясаты. Несие тек қана кепілдеме ретінде мүлікке беріледі. Ал кепілдікке беруге жарайтын мүлік шағын кәсіпорындардың керектігі несиесіне кепілдік бере алмайды. Шағын кәсіпорын дүниежүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген [6].

Республикадағы шағын кәсіпкерлікті қолдауға арналған бағдарламалары елдегі бизнестің дамуына, экономиканың ілгерілеуіне мүмкіндік береді. Жұмыссыздар саны азайып, халықтың әлеуметтік жағдайының жақсаруы, осы шағын бизнестің дамуымен тікелей байланысты. Шағын кәсіпкерлік әр адамның өз талғамына сай кәсіпті ашып түрлі салалармен әріптестікте болып, еліміздің көркейіп қанат жаюына септігін тигізеді.

### Әдебиеттер

1. Bannock G. The economics of small firms. – Oxford. – P. 69.
2. akorda.kz// ҚР Президентінің ресми сайты.
3. www.strategy2050.kz// ҚР Президенті Н.А. Назарбаевтың халыққа. Жолдауы 2016.
4. damu.kz// «Даму» кәсіпкерлікті қолдау қоры АҚ ресми сайты.
5. stat.gov.kz// Статистикалық Комитетінің ресми ақпараттық сайты.
6. Шағын кәсіпкерлікті (бизнесті) дамытудың басым бағыттары мен даму көрсеткіштері // А. Өтешева. Қоғам және Дәуір журналы. – 2013. – №4.



УДК: 338.439

*Д.А. Ахметова, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: А.Х. Галиева, д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ*

### ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Агропромышленный комплекс (АПК) – это крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий различные отрасли, ориентированные на производство и переработку сельскохозяйственного сырья, получение и сбыт готовой продукции в соответствии с потребностями общества и спросом населения.

Сельское хозяйство – один из самых древних видов хозяйственной деятельности человека и его возникновение связано с переходом от присваивающего хозяйства (охота, собирательство и т.д.) к производящему (земледелие, животноводство). Развитие сельского хозяйства берет свое начало с неолитической революции, которое началось не менее 10 000 лет назад, когда человечество перешло от примитивной экономики охотников и собирателей к сельскому хозяйству, основанному на земледелии и животноводстве [1].

Дальнейший вклад в развитии сельского хозяйства привнесли представители классической школы. Величайшая заслуга классиков состоит в том, что они поставили в центр экономики и экономических исследований труд как созидательную силу и стоимость как воплощение ценности, положив тем самым начало трудовой теории стоимости. Классическая школа стала провозвестницей идей экономической свободы, либерального направления в экономике. Представители классической школы выработали научное представление о прибавочной стоимости, прибыли, налогах, земельной ренте [2]. Виднейший представитель классической политической экономии Адам Смит уделил большое внимание исследованию капиталистической земельной ренты. Только специальная глава по этой проблеме занимает восьмую часть его пятитомного экономического сочинения. Являясь исследователем-аналитиком и превосходным знатоком фактической стороны экономики ряда эпох, он попытался всесторонне осветить современную ему систему земельных отношений. Недостаточный уровень развития общих основ экономической теории не позволил Смиту дать научные и до конца последовательные ответы по всем рассматриваемым им аспектам земельной ренты. По мере углубления в сущность последней он испытывал затруднения теоретического по-

рядка и становился на путь догадок и скольжения по поверхности явлений, ошибок и противоречий. Несмотря на это, А.Смит не только глубже и точнее осветил многие вопросы земельной ренты, поставленные У. Петти, но и исследовал новые важные стороны этой проблемы. В противоположность У. Петти А. Смит исходил из участия в земельных отношениях и капиталиста-арендатора. Он четко проводит мысль, что земельная рента – это плата за землю как дар природы: «Землевладелец требует ренты за земли, совершенно не подвергавшиеся улучшению, требует ренты даже за то, что вообще не поддается улучшению посредством человеческих усилий. Она не стоит ни в каком решительно соответствии с тем, что землевладелец затратил на улучшение земли». Важным моментом в учении Смита является указание на причину земельной ренты: «С тех пор как вся земля в той или иной стране превратилась в частную собственность, землевладельцы хотят пожинать там, где не сеяли, и начинают требовать ренты даже за естественные плоды земли». Развивая эту мысль в специальной главе, Смит заключает, что «земельная рента, рассматриваемая как плата за пользование землей, естественно, представляет собою монопольную цену в обычном значении слова» [3]. Далее изучали развитие сельского хозяйства школа, которая была основана во Франции Франсуа Кэне. Физиократы (physiocrates) – французская школа экономистов второй половины XVIII в., основанная около 1750 г. и получившая название «физиократия» (physiocratie, т.е. «господство природы»), противопоставили торговле и обрабатывающей промышленности сельское хозяйство как единственное занятие, дающее излишек валового дохода над издержками производства, а потому и единственно производительное. Поэтому в их теории земля является единственным фактором производства, тогда как А. Смит наряду с этим фактором поставил два других: труд и капитал.

Физиократы считали богатством не деньги, а «произведения земли». Сельскохозяйственное производство, а не торговля и промышленность, с их точки зрения, является источником богатства общества, что и определяется «естественным» законом, установленным самим Богом. Для физиократов богатство нации прирастает в том случае, если существует и постоянно воспроизводится разница между продукцией, которая производится в сельском хозяйстве, и продукцией, которая была использована для производства этой продукции в течение года, т.е. так называемая земельная рента в натуральной форме. Кэнэ называл эту разницу «чистым продуктом» и считал единственным «производительным классом» в обществе класс землевладельцев. Кэнэ утверждал, что «среди всех средств для приобретения имущества нет ни одного, которое было бы для человека лучше, выгоднее, приятнее и приличнее, даже достойнее для свободного человека, чем земледелие».

Главное произведение Ф. Кэнэ «Экономическая таблица» (1758) содержит схему разделения общества на три основных класса:

- производительный класс земледельцев;
- класс земельных собственников;
- «бесплодный класс» – люди, занятые не в сельском хозяйстве.

Все три общественных класса находятся в определенном экономическом взаимодействии. Через механизм покупки и продажи происходит процесс распределения и перераспределения «чистого продукта» и создаются необходимые предпосылки для постоянного возобновления производственного процесса, т.е. воспроизводства. Кэнэ видит этот процесс, состоящим из следующих стадий [4]:

- фермеры-земледельцы арендуют за деньги у земельных собственников землю и выращивают на ней урожай;
- собственники земли скупают продукты у земледельцев и промышленные изделия у ремесленников, в результате чего часть полученных ими за аренду земли денег переходит к сельским хозяевам и ремесленникам;
- фермеры закупают промышленные товары у промышленников;
- промышленники закупают сельскохозяйственные товары у фермеров.

В итоге фермеры вновь получают денежные средства для аренды земли.

Таким образом, хозяйственный процесс представлялся физиократам как естественная гармония, которая может быть даже описана строго математически. Впоследствии эта идея получила

дальнейшее развитие в различных попытках построения математических моделей производства и распределения продукции и в современной экономической науке существует в виде многочисленных отраслевых и продуктовых балансов, межотраслевых моделей, формализованных вариантов теорий макроэкономического равновесия и экономического роста.

Составной частью экономической теории физиократизма является идея невмешательства правительства в естественный ход экономической жизни. Если исходить из схемы, предложенной Ф. Кенэ, места для какой-либо сознательной, активной политики правительств в области экономики просто не остается. Точнее, по мнению Кенэ, государство должно установить такие законы, которые бы соответствовали «естественным законам» природы, и на этом экономические функции государства можно будет считать исчерпанными [5].

Попытку практической реализации экономической концепции физиократов предпринял француз Жак Тюрю, который в 1774 г. был назначен вначале морским министром, а затем в 1774-1776 гг. занял пост генерального контролера финансов. Находясь на этом посту, Ж. Тюрю провел ряд реформ физиократического характера, острие которых было направлено на снижение роли французского государства в экономической жизни страны. Были отменены ограничения на хлебную торговлю, упразднены цеховые корпорации и гильдии, крестьянские натуральные повинности в пользу государства заменены денежным налогом, были сокращены государственные расходы. Пожалуй, самым важным элементом реформ Тюрю было налогообложение дворянского сословия, которое до этого вообще не платило налогов. В перспективе планировалось полностью отказаться от сбора налогов с крестьян, заменив их единым поземельным налогом с дворян. Такая политика, естественно, сопровождалась серьезной оппозицией со стороны привилегированных сословий; начались придворные интриги, и в результате реформатор был вынужден уйти в отставку. После его ухода Людовик XVI отменял все нововведения Тюрю и Франция начала свое безудержное движение к социальным потрясениям Великой французской революции. Ж. Тюрю не только прославился как видный государственный деятель, но стал известен и как один из крупнейших теоретиков. Главное его сочинение «Размышления о создании и распределении богатств» (1776) содержит не только положения физиократической школы в духе Ф. Кенэ, но и ряд новых для этого учения положений. Так, в его работе содержится утверждение о том, что чистый продукт производится не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности; классовая структура общества по Тюрю более сложна, чем по Кенэ, за счет того, что внутри каждого класса существует дифференциация; «бесплодный класс» Ж. Тюрю делит на класс предпринимателей и наемных работников. Кроме того, он закладывает научную основу анализа заработной платы наемных работников, которую сводит к минимуму средств существования в результате конкуренции между лицами наемных профессий на рынке труда. Серьезным вкладом Ж. Тюрю в развитие экономической науки была формулировка «закона уменьшения земельного продукта», согласно которому увеличение приложения труда к земле приводит к тому, что каждая последующая затрата труда оказывается менее производительной, т.е. действует закон убывающего плодородия почв, который в современной экономической теории трактуется в виде закона убывающей производительности [6].

Длительное время развитие сельского хозяйства шло по экстенсивному пути. Экстенсивные формы хозяйства – характеризуются относительно небольшими затратами труда и капитала на единицу площади; значение естественных факторов производства (природы) выступает в них особенно рельефно. Понятие экстенсивности относительно: форма хозяйства, которая в одних условиях может быть признана экстенсивной, в других уже признается интенсивной. Экстенсивные формы хозяйства преобладают в странах с редким населением, отдаленных от рынков сбыта, где земля дешева, а капиталы дороги. В странах с преобладающим интенсивным хозяйством часто ведется экстенсивное хозяйство на участках, отличающихся неблагоприятными естественными свойствами и требующих больших затрат на мелиорацию (коренные улучшения). Так как при экстенсивных формах хозяйства человек широко пользуется даровыми силами природы, то труд и капитал в таких хозяйствах хорошо оплачиваются. Принято считать, что увеличение приложения труда и капитала на том же участке земли не вызывает пропорционального увеличения продукта (law of diminishing returns). Этим объясняется угнетающее влияние экстенсивного американского и русского



хозяйства на интенсивное сельское хозяйство Западной Европы. В общем, в истории человечества замечается переход от экстенсивного к интенсивным формам хозяйства, обусловливаемый постепенным сгущением населения земного шара. Увеличивающееся население все меньше может довольствоваться тем, что ему дают естественные силы природы, и вынуждено прилагать к данной площади все больше труда и капитала, чтобы извлечь из нее то количество продуктов, которое ему необходимо. Это общее движение от экстенсивного к интенсивным формам хозяйства может задерживаться или даже получать обратное направление вследствие разнообразных причин. Таковы исторические катастрофы, уменьшающие численность населения или понижающие его культуру, экспроприация крестьянства и развитие крупного хозяйства на счет мелкого. Низкий культурный уровень населения очень часто задерживает переход к интенсивным формам хозяйства: это мы видим в России, где степень интенсивности крестьянского хозяйства уже не соответствует потребностям увеличившегося населения. В Западной Европе замечается задержка в развитии интенсивности хозяйства и даже обратное движение вследствие улучшения техники транспорта и появления на ее рынках дешевых продуктов стран экстенсивного хозяйства, а также вследствие ухода сельского населения в города, на службу развивающейся промышленности. В общем, однако, все задерживающее моменты имеют лишь временное и местное значение и не могут совершенно остановить перехода от экстенсивного к интенсивным формам хозяйства, с железной необходимостью вызываемого размножением человеческого рода на постоянной площади земного шара. Так как густота населения и положение относительно рынка различных стран крайне различно, то мы и в настоящее время находим на земном шаре все переходные ступени от наиболее экстенсивного к наиболее интенсивным формам хозяйства. Пастбищное хозяйство представляет наиболее эффективную форму хозяйства, предшествующую земледелию. Население довольствуется еще естественной производительностью земли, эксплуатируя ее при помощи скота. Сгущение населения требует уже перехода к земледелию, дающему возможность значительно увеличить продуктивность земли. Площадь пашни сначала значительно уступает площади пастбищ. Так как поднятие участка целины – дело трудное, то он пашется до тех пор, пока дает сколько-нибудь сносные урожаи; затем он запускается, и под культуру берется свежий участок. На старый участок возвращаются лишь тогда, когда его естественное плодородие восстановилось. Такое хозяйство называется переложным, а на севере, где в пашню приходится превращать лесные площади, – подсечным (огневым). С дальнейшим ростом интенсивности посевная площадь постоянно возрастает за счет пастбищной и луговой. Пахотная земля все меньше отдыхает под залежью, и для восстановления ее плодородия влияние естественных факторов оказывается уже недостаточным. Приходится прибегать к искусственным приемам, к паровой обработке, к удобрению. Развивается так называемая паровая система хозяйства. Один из видов парового хозяйства – трехпольное, преобладающее в России и до середины XIX столетия преобладавшее в Европе. При этой системе хозяйства лишь одно из трех пахотных полей, так называемый пар, не засеивается, а остальные два поля засеиваются озимым и яровым хлебом. Для кормления скота отводится часть земли, которая никогда не пашется. Дальнейший рост запашки приводит к еще большему уменьшению кормовой площади и к сокращению скотоводства. Исходом из такого положения является развитие травопольного хозяйства, при котором корма производятся на пашне. Семена кормовых растений и зерновых на пашне и обилие удобрений приводит к поднятию плодородия почвы. С точки зрения русской эту систему хозяйства надо признать уже интенсивной [7].

Интенсивное хозяйство – хозяйство, в котором на единицу обрабатываемой площади (если хозяйство – земледельческое) прилагается значительное количество капитала и тем самым значение природы в большей мере отодвигается и подавляется искусством человека, техникой. В интенсивном хозяйстве на единицу площади вкладывается значительно больше капитала и труда, чем в экстенсивном, где на единицу площади приходится, сравнительно с интенсивным, мало капитала и труда и увеличение доходности хозяйства достигается увеличением обрабатываемой площади [8].

Это новый этап развития общественного производства, имеющий своей основой развитие производительных сил земледелия, промышленную и зеленую революцию в сельском хозяйстве. Зеленая революция в 1960-х гг. ознаменовалась широким внедрением высокоурожайных сортов

пшеницы и риса и в ряде развивающихся стран – Мексике, Индии и позже – в Китае. В 80-х гг. XX в. отмечен следующий этап зеленой революции (иногда ее называют биотехнологической революцией), осуществленный преимущественно в развитых странах. На основе генной инженерии были созданы новые сорта растений и новые породы скота с заданными полезными свойствами. Так были выведены сорта растений, устойчивых к заморозкам и к болезням (помидоры, картофель, хлопчатник, соевые бобы). Применение гормонов роста повысило удои у коров, привесы свиней и крупного рогатого скота [9].

В 60-70-е гг. XX в. в мировом сельском хозяйстве начался технологический сдвиг, который получил название агропромышленная интеграция. Агропромышленная интеграция является такой формой объединения предприятий, главной особенностью которой является ее межотраслевой характер, т.е. объединение предприятий двух существенно отличающихся отраслей экономики – промышленности и сельского хозяйства. Агропромышленная интеграция позволяет преодолеть недостатки сельскохозяйственного производства, в частности, его подверженность природно-климатическим факторам, и включает, таким образом, сельское хозяйство в общий процесс промышленного производства. В мировом АПК в начале XXI в. было занято 1,3 млрд человек, а вместе с членами семей – 2,6 млрд человек. В этой отрасли трудится более 46% экономически активного населения планеты, что говорит о ее важнейшем значении в мировом хозяйстве.

### Литература

1. Чайлд Г. «Человек создает себя». – Изд-во Университета Оксфорд, 1936.
2. Интернет ресурс: Режим доступа- <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predstaviteli-klassicheskoy-shkoly.html>
3. Интернет ресурс: Режим доступа- <http://neznaniya.net/jekonomika/jekonomicheskaja-teorija/37-uchenie-a-smitya-o-zemelnoy-rente.html>
4. Спиридонова И.А. Мировая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 35 с.
5. Кенэ Ф. Экономическая таблиц (1758).
6. Тюрю Ж. Размышления о создании и распределении богатств. – 1776.
7. Брандт Б.Ф. Экстенсивные формы хозяйства // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: В 86 томах (82 т. и 4 доп.). – СПб. – 1890-1907.
8. Справочный коммерческий словарь. – М.: Издание Центросоюза / Под ред. проф. Н.Г. Филимонова. – М., 1926.



УДК: 338.242.2

**У. Ахметова**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **А.Е. Рахимбекова**, PhD, и.о. доцента

КазУЭФМТ

### ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНА КАК ФАКТОР ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИИ

Построение нового государства, базирующегося на принципах независимого устройства от внешних проявлений с имеющимися и вновь появляющимися экономическими контрагентами в мировом сообществе потребовало значительных усилий по формированию потенциала национальной экономики в плане создания его организационного остова, чем является государственное управление. За двадцатипятилетний период данная система сумела трансформироваться из планово-административной, входившей в народнохозяйственный комплекс, и превратиться во вполне дееспособную адаптированную структуру, решающую многие возложенные на нее функции государст-

венного управления, коренным принципиальным образом отличающиеся от прежних. Прежде всего были преодолены стереотипы, сложившиеся за долгие годы замкнутой рамками народнохозяйственного комплекса системы хозяйствования, сформированы условия рыночного взаимодействия национальной экономики с мировыми партнерами.

Несмотря на то, что с исторической точки зрения двадцатилетний период рассматривается как непродолжительный срок, но он вместил в себя довольно существенные преобразования, которые изменили облик национальной экономики и позволили Казахстану довольно успешно функционировать в рыночном пространстве. В соответствии со стоящими и решаемыми проблемами на первых порах создания независимого Казахстана государственное управление осуществляло мероприятия, связанные с адаптацией национальной экономики к новым условиям хозяйствования. Прежде всего, были проведены меры по либерализации экономики страны, позволившие преодолеть административные барьеры и приспособиться к требованиям рыночного взаимодействия на мировых рыночных площадках. [1].

Успешная реализация стратегических задач, поставленных Президентом Республики Казахстан в Послании народу страны на ближайшие десятилетия, лидерство Казахстана в центрально-азиатском регионе и на всем постсоветском пространстве обеспечиваются ростом конкурентоспособности экономики за счет таких главных факторов, как инновационное развитие и человеческий потенциал. По существу Казахстан вступает в новый этап своего развития. Этап формирования основ экономики будущего, использование новых технологий, идей и подходов, инновационного развития и роста конкурентоспособности, модернизации и диверсификации производства. Движение в этом направлении будет тем успешнее, чем полнее будут учтены мировые тенденции социально-экономического прогресса. [2].

Экономика Казахстана определяется несколькими динамичными отраслями, связанными с внешними рынками, прямыми иностранными инвестициями и крупными национальными корпорациями. В рамках нынешних политических инициатив они могут сыграть важную роль при трансфере технологий и увеличении инновационного спроса. Расширение инновационного процесса является важным фактором, улучшающим результативность инновационной деятельности, особенно при настоящем уровне технологического развития. Вместе с тем, не наблюдается распространения экономического или технологического опыта на другие отрасли экономики, это касается и открытия новых компаний. Разрабатывается некоторое количество инициатив по укреплению связей между малыми и средними компаниями и крупными государственными или частными компаниями, и новый Закон о государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности закрепит эти инициативы. Однако взаимосвязь участников инновационных проектов в национальной инновационной системе в целом остается слабой, что должно быть объектом постоянного внимания. Будущие инициативы, такие как представление технологических программ по развитию этих связей, должны быть реализованы в полной мере [3].

Основная проблема национальной экономики заключается в том, что до сих пор в республике наблюдается очень высокая зависимость от экспорта сырьевых ресурсов. В последние годы в республике выбрано направление на диверсификацию производства, внедрение инноваций, развитие отраслей перерабатывающей промышленности, услуг, транспорта, но ключевую роль в экономике продолжает играть нефтегазовый экспорт, экспорт металлов и зерна.

В настоящее время в Республике Казахстан был взят курс на форсированное индустриально-инновационное развитие, определены приоритеты создания конкурентоспособных, в том числе, экспортоориентированных производств, реализуемые в отраслях экономики несырьевой направленности. В рамках повышения конкурентоспособности страны и выхода республики на траекторию устойчивого развития были созданы институциональные предпосылки для более активного участия государства в модернизации казахстанской экономики, в частности, уже сейчас созданы новые научные центры, соответствующие международным стандартам, и активизированы мероприятия на международном рынке наукоемких технологий для повышения научно-технологического уровня производства.

Определенные надежды с диверсификацией казахстанской экономики связываются с реали-

зацией кластерной инициативы, что должно повысить конкурентоспособность отечественной продукции на внешнем и внутреннем рынках. В целях решения долгосрочных стратегических задач особое внимание было уделено созданию и развитию семи пилотных кластеров, таких как кластер производства пищевых продуктов, кластер продукции нефтегазового машиностроения, кластер туристических услуг, кластер производства текстильной продукции, кластер производства металлургической продукции, кластер транспортно-логистических услуг, кластер производства строительных материалов.

Данный механизм в настоящее время апробируется в рамках реализации проектов пилотных кластеров в г. Астана (строительные материалы) и в Карагандинской области (металлургия-металлообработка). В случае получения положительных результатов, данный опыт предусматривается распространить на все регионы: г. Павлодар (промышленность), г. Усть-Каменогорск (металлургия-металлообработка), Алматинская, Жамбылская, Костанайская области (переработка сельхозпродукции), Западно-Казахстанская область, Северо-Казахстанская область, Восточно-Казахстанская область, г. Алматы (машиностроение). В стране впервые осуществляются проекты по производству кремния в Карагандинской области, дизельных двигателей и нефтехимического волокна – в Костанайской области, пряжи, тканей, готовых изделий – в Восточно-Казахстанской области, стекла – в Кызылорде. Все 150 проектов отвечают программе диверсификации экономики [4].

Модернизация реального сектора казахстанской экономики предполагает промышленное реструктурирование, приобретение передового опыта и технологий. Импульс развитию новых производств и экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью может придать кооперация с ведущими западными компаниями. Эти мероприятия потребуют разумного макроэкономического и финансового руководства со стороны государства, включая дальнейшее развитие банковского сектора, крупномасштабное стимулирование национальных и иностранных инвестиций, реализацию программ мобилизации капитала на государственном и региональном уровнях.

В последнее время большие успехи достигнуты и в области внешнеэкономических отношений. Так, на сегодняшний день главами трех государств рассмотрены и решены вопросы, связанные с формированием договорно-правовой базы Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, с новыми условиями внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов, таможенного администрирования и регулирования, обсуждены возможности введения взаиморасчетов в национальных валютах, особенности привлечения иностранных инвестиций, а также условия перехода экономик стран Сообщества на инновационный путь развития. Вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО) будет способствовать привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана, укреплению более тесных торгово-экономических связей Казахстана по всему миру и созданию стабильной и предсказуемой среды для развития конкурентоспособного бизнеса внутри страны [5].

Главным направлением текущей экономической политики является восстановление и интеграция внутреннего рынка страны. Основным источником инвестирования при этом может быть платежеспособный спрос населения. Именно с его расширения начинается оживление экономики [6].

28 сентября 2016 года Всемирный экономический форум (ВЭФ) опубликовал ежегодный Отчет о глобальной конкурентоспособности на 2016-2017 годы. В рейтинге 2016 года участвовали 138 стран (в 2015 – 140). Восьмой год подряд Швейцария остается самой конкурентоспособной страной мира. Сингапур и США, по-прежнему, замыкают тройку лидеров. Несмотря на ухудшение позиций по сравнению с прошлым годом Германия, Япония, Гонконг и Финляндия остаются в десятке лучших. 30-ка самых конкурентоспособных стран мира в основном представлена государствами-членами ОЭСР.

По сравнению с прошлым годом Казахстан существенно ослабил свои позиции в рейтинге, оказавшись на 53-м месте среди 138 стран (42-ое место в 2015 году). За последние пять лет это наихудший результат страны в рейтинге конкурентоспособности. Общий средний балл Казахстана составил 4,41 (4,49 в 2015 году), что обеспечило стране место в рейтинге между Руандой (4,41) и Коста-Рикой (4,41).

В рейтинге 2016 года среди стран СНГ Казахстан пропустив Азербайджан (37-ое место) и

Россию (43-е место), оказался на третьем месте. Остальные страны СНГ расположились в следующем порядке: Грузия – 59-ое (+7), Таджикистан – 77-ое (+3), Армения – 79-ое (+3), Украина – 85-ое (-6), Молдова – 100-ое (-16), Кыргызская Республика – 111-ое (-9) места. Беларусь, Узбекистан и Туркменистан в рейтинге не участвуют (Таблица 1.).

Таблица 1. **Рейтинг Казахстана по факторам конкурентоспособности**

|                                 |                                     | 2014      | 2015      | 2016      | +/-        |
|---------------------------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| <b>ОБЩИЙ РЕЙТИНГ КАЗАХСТАНА</b> |                                     | <b>50</b> | <b>42</b> | <b>53</b> | <b>-11</b> |
| 1.                              | Институты                           | 57        | 50        | 49        | +1         |
| 2.                              | Инфраструктура                      | 62        | 58        | 63        | -5         |
| 3.                              | Макроэкономическая среда            | 27        | 25        | 69        | -44        |
| 4.                              | Здоровье и начальное образование    | 96        | 93        | 94        | -1         |
| 5.                              | Высшее образование и профподготовка | 62        | 60        | 57        | +3         |
| 6.                              | Эффективность товарного рынка       | 54        | 49        | 62        | -13        |
| 7.                              | Эффективность рынка труда           | 15        | 18        | 20        | -2         |
| 8.                              | Развитость финансового рынка        | 98        | 91        | 104       | -13        |
| 9.                              | Технологическая готовность          | 61        | 61        | 56        | +5         |
| 10.                             | Размер рынка                        | 52        | 46        | 45        | +1         |
| 11.                             | Конкурентоспособность бизнеса       | 91        | 79        | 97        | -18        |
| 12.                             | Инновации                           | 85        | 72        | 59        | +13        |

Наибольший прогресс достигнут по фактору Инновации (+13), наибольшее снижение произошло по факторам Макроэкономическая среда (-44) и Конкурентоспособность бизнеса (-18).

Конкурентные преимущества. Из 114 индикаторов ГИК улучшение наблюдается по 40 индикаторам, снижение – по 65 индикаторам, нет изменений по 9 индикаторам (по двум показателям, таким как Распространенность малярии и Воздействие на бизнес малярии Казахстан включен в список стран, свободных от воздействия малярии).

По 10-ти индикаторам рейтинг был улучшен на 10 и более позиций. Значительные положительные сдвиги произошли по таким показателям как Количество процедур, требуемых для открытия бизнеса (+35) и Количество дней, необходимое для открытия бизнеса (+27), а также по индикаторам Сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР (+22), Пользователи Интернета (+21) и Охват средним образованием (+21).

Из 65 индикаторов с отрицательной динамикой по 9 индикаторам произошло снижение рейтинга на 20 и более позиций. Существенное ухудшение позиций Казахстана наблюдается по таким индикаторам как Бюджетный баланс в % от ВВП (-98), Легкость доступа к займам (-45), Доступность венчурного капитала (-33) и Привлекательность налогообложения для инвестиций (-29).

Если предыдущие годы серьезным барьером для ведения бизнеса респонденты определяли коррупцию, то в этом году она отошла на третье место, уступив таким проблемным факторам как Инфляция и Высокие налоговые ставки.

В пятерку основных препятствий для ведения бизнеса в Казахстане также вошли Ограниченный доступ к финансированию и Усложненность налогового законодательства [7].

Таким образом, успехи Казахстана за прошедшие 25 лет в социально-экономическом развитии неоспоримы. Но многое еще предстоит сделать для того, чтобы обеспечить принципиально новые качество и структуру экономического роста, ориентированные на инновационное развитие.

В разработанном Стратегическом плане развития Казахстана до 2020 года первоочередные меры, создающие условия для посткризисного развития страны, сфокусированы на улучшение

делового и инвестиционного климата, укрепление финансовой системы страны и повышение эффективности государственного управления. Качественный рост экономики будет основан на модернизации физической инфраструктуры, развитии человеческих ресурсов и укреплении институциональной базы, способствующих форсированному индустриально-инновационному развитию страны [7]. Одной из стратегических задач, поставленных Президентом РК Н.А. Назарбаевым, было вхождение страны в 50 наиболее конкурентоспособных стран с благоприятным деловым климатом, позволяющим привлекать значительные иностранные инвестиции в несырьевые сектора экономики страны.

В 2016 году Правительство повысило уровень защиты инвестирующих в экономику Казахстана, но главная интрига документа оставлена на 2017 год. Это проект модельного контракта, где предполагается весомый бонус поддержки тем, кто готов инвестировать в приоритетные для Казахстана сектора.

### Литература

1. Кошанов А.К. Трудное восхождение. На путях к рынку. – Астана, 2010.
2. Полтерович В. Принципы формирования национальной инновационной системы. – Алматы, 2011.
3. Кенжегузин М. Инновационная экономика. – Астана, 2009.
4. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система Казахстана: состояние, пути развития. – М., 2006.
5. Иванова Н. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики, 2001. – №7.
6. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг. – Астана, 2010.
7. Казахстан в Глобальном индексе конкурентоспособности на 2016-2017 годы (ВЭФ).
8. Назарбаев Н.А. “Стратегия “Казахстан-2050”: новый политический курс состоявшегося государства”.



УДК 332.025

*А.К. Баетов, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: Г.М. Абауова, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

### ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

В настоящее время сфера инвестиций в недвижимость не только набирает силу и расширяет свои границы, но и подвергается значительным изменениям. Пенсионные фонды, частные акционерные фонды, инвестиционные банки и другие учреждения-инвесторы ранее контролировали большую часть мирового рынка инвестиций в недвижимость. Но лица, обладающие крупным капиталом, по всему миру скупают инвестиционную собственность и выходят на лидирующие позиции – в настоящий момент индивидуальные инвесторы владеют недвижимостью на сумму около 4,9 трлн долл. и готовы в ближайшее время вложить ещё триллион. Это, безусловно, оказывает влияние на конкурентоспособность рынка недвижимости и на систему ценообразования.

В 2005 году мировые инвесторы (юридические лица и индивидуальные) имели возможность увеличить капиталовложения в недвижимость. Выгодными стали инвестиции в недвижимость в Нью-Йорке, Майями и на других рынках США вследствие падения курса доллара; прибыль от капиталовложений в недвижимость США находится на конкурентоспособном уровне с доходом от инвестиций в ценные бумаги, недвижимость обеспечивает стабильной и прогнозируемый приток денежных средств, коммерческие рынки недвижимости США постепенно набирают силу: предложение по сдаче внаём свободных объектов недвижимости снижается, а доход возрастает.

Большие возможности для инвесторов открываются в Европе, где около 70% корпоративной

недвижимости принадлежит владельцу (в сравнении с 30% в США), компании продают объекты недвижимости обычно с условием обратного получения площади в аренду и оформляют сделку в виде договора чистой аренды (соглашение об аренде, предусматривающее оплату арендатором всех текущих расходов по обслуживанию имущества). К тому же, европейское правительство продает объекты недвижимости с целью расширения приватизационного сектора, устранения частной собственности, превышающей установленные лимиты при налогообложении, сокращения дефицита. Правительство Франции недавно объявило о своем намерении продать в ближайшие несколько лет около миллиарда квадратных метров офисной площади на сумму 1,5 млрд евро. Европейские банки избавляются от недостаточно доходной недвижимости, тем самым, создавая новые возможности для инвесторов [1].

В Азии иностранные инвесторы увеличивают вложения в японские компании, осуществляющие операции с недвижимостью, в инвестиционные фонды недвижимости и в инвестиционные трасты, рассчитывая на повышение цен на землю после десятилетнего экономического кризиса. Инвесторы также увеличивают свои капиталовложения в экономику Китая, где в настоящий момент реализуется программа интенсивного строительства общественных сооружений с целью создания развитой инфраструктуры жилищного фонда и расширения рынка коммерческой недвижимости. Некоторые всемирные инвестиционные банки вкладывают средства в недвижимость Китая. Иностранные инвесторы могут использовать знания и опыт своих китайских партнеров для того, чтобы верно оценить потенциал инвестиционных возможностей, провести комплексное исследование рынка инвестиций и осуществить сделку по приобретению недвижимости на одном из самых быстро развивающихся рынков мира.

Быстро развивающийся рынок ценных бумаг Кореи также привлекает иностранных инвесторов.

В Индии происходят изменения в законодательстве, регулирующем зарубежные инвестиции с целью привлечения иностранного капитала, включая капиталовложения в недвижимость.

Несмотря на то, что большая часть инвестиционных средств оседает на мировом рынке, США сохраняет позицию лидирующего инвестиционного рынка, а Вашингтон является самым крупным центром иностранных инвестиций, по данным Ассоциации Иностранных Инвесторов. Но все же инвестиции в недвижимость все больше приобретают интернациональный оттенок: Лондон занимает второе место после Вашингтона, Токио – третье, Нью-Йорк – четвертое, Париж – пятое.

Во всем мире возрастает популярность американской модели инвестиционных трастов, вкладывающих деньги в недвижимость (REITs), по мере того, как все большее число стран принимают на рассмотрение законопроекты, регулирующие деятельность этих компаний. Инвестиционные трасты или их аналоги в настоящий момент ведут деятельность в более чем 23 странах Европы, Азии и Латинской Америки. В число этих стран входят: Мексика, которая в этом году приняла законодательство, позволяющее регистрировать инвестиционные трасты; Франция, Гонконг и Тайвань, которые приняли соответствующее законодательство в 2003 году. К тому же, в ряде стран, например в Великобритании и России законодательство об инвестиционных трастах находится на рассмотрении правительства. В Японии на рынке недвижимости оперируют около 20 инвестиционных трастов (общий капитал которых составляет 14 млрд долл.), в Сингапуре – 5 (капитал около 3 млрд долл.).

Цели создания инвестиционных трастов во всем мире приблизительно одинаковые [2]:

- привлекать иностранных инвесторов на рынки недвижимости;
- обеспечивать источники финансирования для владельцев и застройщиков объектов недвижимости;
- создание ликвидной и рациональной, с точки зрения налогообложения, формы инвестирования.

В зависимости от законодательства страны частные компании могут быть преобразованы в частные инвестиционные трасты с целью привлечения капитала. К тому же, юридическая форма REIT обладает одним неоспоримым преимуществом: акции инвестиционных трастов ликвидны, их можно реализовать в любой момент в течение торгового дня как акции любой другой компании, в то время как покупка/продажа «живого» имущества представляет собой более сложную процедуру (принадлежащий вам дом, скажем, не всегда можно быстро и выгодно продать).

Увеличение объема инвестиций в сферу недвижимости и распространение инвестиционной модели REIT во всем мире – это перспективное направление развития мировой экономики. Формирующимся рынкам во всем мире необходим приток капитала для инвестиций в недвижимость, чтобы соответствовать потребностям развивающейся экономики и роста численности населения. Развитие жилищного фонда потребует значительных капиталовложений в строительные компании. Даже на таких развитых рынках, как США потребуются большой объем средств для долгосрочных инвестиций в недвижимость. Согласно недавно опубликованному исследованию Бруклинского Института, в 2000 году в США было занято около 300 млн кв. футов коммерческой и жилой площади, а уже к 2030 году потребуется более 427 млн кв. футов.

Компании, осуществляющие операции с недвижимостью на территории ЕС, должны представить сводный финансовый отчет в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности [3]. Наиболее важным вопросом, который компании должны учитывать при составлении ежегодной отчетности – является верное определение типа инвестиционной собственности и целей инвестирования. Площадь, которая сдается в аренду на условиях договора операционной аренды, считается инвестиционной собственностью, а площадь, которая сдается на условиях финансового лизинга – нет.

22 октября 2004 года Конгресс США утвердил Закон о создании рабочих мест. Закон был разработан с целью создания новых рабочих мест (что следует из названия), но, кроме того, закон предоставляет значительные налоговые послабления для предприятий сферы недвижимости: ускоренная амортизация средств, потраченных на модернизацию арендованной собственности, включая аренду помещений предприятий общественного питания; 9% скидка при уплате налога на прибыль «квалифицированной производственной деятельности» – это положение закона предоставляет преимущества компаниям, занимающимся строительной, инженерно-конструкторской и архитектурной деятельностью. В рамках закона также были значительно снижены налоговые ставки на производственную деятельность, которая осуществляется на территории США, отменены санкции и созданы благоприятные условия для расширения объема бизнес инвестиций с целью увеличения численности работающих.

Ссуды на покупку и строительство жилья, освоение земельных участков под нежилые строения коммерческого и промышленного назначения широко распространены во всех западных странах. В странах Европы и Америки кредитованием под залог недвижимости в основном занимаются судо-сберегательные ассоциации, взаимно-сберегательные банки, региональные федеральные банки и страховые компании. Но это совсем не означает, что в развитии ипотечного кредита царит анархия. Во всех странах существуют различные формы регулирования этих процессов, направленные на то, чтобы помочь населению получить жилье и землю, а кредиторам – соответствующий доход.

В жилищной сфере США частная собственность домашних хозяйств на жилые дома абсолютно доминирует: почти 65% всех домашних хозяйств в США имеют свой собственный дом, причем 87% из них являются владельцами односемейных домов. Стоимость собственных домов на порядок превышает годовой доход их владельцев. В этих условиях получить банковскую ссуду для приобретения или постройки дома – практически единственный способ финансирования, а ипотека – наиболее надежный способ кредитования населения для банков и иных кредитных институтов. При этом собственно строительство (так же, как и в ситуации с коммерческой недвижимостью) кредитуются коммерческими банками, и девелопер погашает кредит за счет продажи объекта семье, берущей под покупку ипотечный кредит. В США ипотечный рынок, оцениваемый примерно в 4 трлн долл., полностью подконтролен государству. Доля ипотечных облигаций, эмитированных 3 государственными корпорациями, составляет 89% рынка. В американской модели обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами участвуют получатель кредита, инвестор и финансовый посредник. Образуются два ипотечных рынка – первичный, где выдаются жилищные кредиты, и вторичный, где обращаются ценные бумаги, выпущенные на базе пулов ипотечных ссуд. Кредитное учреждение может выдавать долгосрочные кредиты под залог приобретаемой недвижимости, не имея достаточного объема «длинных» ресурсов. Выдав ипотечный кредит, банк продает право требования по кредиту конечному инвестору или финансовому посреднику. Получив средства от уступки этих



прав, банк выдает новый ипотечный кредит. В конце 2003 г. ставка по 30-летнему ипотечному кредиту составляла 5-6%, а по 15-летнему – 4,75%.<sup>2</sup> Основными источниками финансирования развития коммерческой недвижимости служат финансовые ресурсы банков и институциональных инвесторов, хотя в последнее время за счет более тесных связей между рынком недвижимости и финансовым рынком все чаще для финансирования коммерческой недвижимости привлекаются и средства мелких инвесторов.

Классической страной ипотечных банков является Германия, где первое подобное учреждение было основано в 1770 г. сегодня в Германии несколько десятков ипотечных банков, две трети из которых являются акционерными и одна треть – государственными. В Германии ипотека осуществляется по разным схемам различными кредитными учреждениями, но наибольший удельный вес, до 30%, занимают стройсберкассы (ССК), работающие по закрытой модели финансирования и использующие в основном собственные средства, что позволяет снижать процентную ставку. По контракту с ССК на 4-6 лет на накопительный счет вносится определенная сумма (до 40% общей стоимости жилья). На нее начисляются пониженные проценты, по итогам года государство начисляет премии и вводит налоговые привилегии. Премия в размере 15% на сумму сбережений, но не более 2 тыс. марок на холостяков и 4 тыс. для женатых. Заемщик вначале кредитует кассу, внося деньги на депозит, а по окончании периода накопления ССК выдает ему ипотечный кредит по низкой ставке на срок до 18 лет. В последние годы средства привлекаются под 3% годовых и выдаются ипотечные кредиты под 5% (в обычных банках – от 7% до 12% годовых).

В Великобритании ипотечные ставки определяются Государственным банком, они постоянно снижаются и достигли в 2003 году 3,5% годовых (при инфляции 2,5%). Кредит, как правило, берется сроком на 25 лет. Кредиторы требуют минимум 5% наличного залога при покупке недвижимости, но при необходимости предлагают 100% ипотеки.

В Чехии услугами стройсберкасс пользуется половина населения страны (примерно 5 млн человек). Когда накоплено 40% стоимости жилья, на остальную сумму выделяется ссуда по 3-5% годовых на срок 10-20 лет. На внесенные вклады начисляются 2% годовых. Действует система бюджетных дотаций – каждый гражданин при покупке квартиры в кредит получает ежегодную помощь от государства, ему на счет начисляется 150 долл.

В Японии много вариантов решения ипотечных проблем. Имеются и специальные, например, для женщин годовая ипотечная ставка снижается при каждом рождении ребенка и ее минимальная величина составляет 0,1%. Кредиты выдаются на срок до 35 лет в сумме до 400 тыс. долл. Женщины должны быть не моложе 20 лет и не старше 49 лет и погасить кредит до наступления 75 лет. В Японии для получения ипотеки требуется иметь постоянное место жительства. Уровень доходов должен быть 205 млн йен в год (18-46 тыс. долл. США), размер займа составляет до 90% от стоимости объекта [4].

В каждой стране в данной сфере действует свое специфическое законодательство, которое во многом зависит от особенностей земельного кодекса. Например, в США залог недвижимости используется очень широко, в том числе и в аграрном секторе. Здесь существует Федеральная система фермерского кредита (ФСФК), которая объединяет около 800 коммерческих банков и кредитных ассоциаций, занимающихся ипотечным кредитованием. Во Франции право на непосредственное владение землей принадлежит только потомственным аристократам, все остальные граждане обладают лишь правом аренды земельных участков, в связи с чем здесь действуют своеобразные принципы ипотечного кредитования.

Ипотечное кредитование. Ссуды на покупку и строительство жилья, освоение земельных участков под нежилые строения коммерческого и промышленного назначения широко распространены во всех западных странах. В странах Европы и Америки кредитованием под залог недвижимости в основном занимаются судо-сберегательные ассоциации, взаимосберегательные банки, региональные федеральные банки и страховые компании. Но это совсем не означает, что в развитии ипотечного кредита царит анархия. Во всех странах существуют различные формы регулирования этих процессов, направленные на то, чтобы помочь населению получить жилье и землю, а кредиторам – соответствующий доход.

## Литература

1. Обзор мирового рынка недвижимости. <http://www.nalogi.net>
2. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения. – Спб.: «Издательский дом «Питер», 2012.
3. Балтина А.М., Кириленко Л.С. Модели финансирования строительства социального жилья в странах Европы // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – Вып. №4(165).
4. Шмидт К. Не выше 2% годовых: 5 стран с самыми низкими ставками по ипотеке // <http://www.realty.rbc.ru>



УДК: 338

**М.О. Базилбекова**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **А.С. Бактымбет**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

### ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В современной экономике, основанной на рыночных отношениях, для успешного ведения предпринимательской деятельности необходимо создание инновационной структуры, отраженной на всех стадиях жизненного цикла инноваций. На данном этапе развития рынка важна четкая классификация всех групп участников инновационной деятельности с разделением их функций.

Сегодня инновации рассматриваются гораздо шире, включая не только результат научно-технической деятельности, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции или технологии, обладающей качественными преимуществами по сравнению с применяемыми аналогами, но и социальные процессы, которые предполагают взаимосвязь между экономическими субъектами и окружающей их средой. С этой точки зрения, инновации представляют собой целенаправленное изменение экономической системы, включая процесс внедрения новых усовершенствованных методов организации и управления человеческой деятельности. Инициатива правительства, касающаяся разработки нанотехнологий, не успела даже дать должных результатов, хотя именно развитие этого направления могло, а в дальнейшем и должно стать отправной точкой для роста экономики. Эффективные разработки в области нанотехнологий призваны не только вывести экономику на инновационный путь развития и качественно новый уровень производственных возможностей, но также создать новые рабочие места, способствовать росту спроса и общему улучшению качества жизни. Необходимо теперь сделать то, что не смогли сделать в благоприятный период. Диверсификация производства и переориентация на внутренний спрос – вот самые важные проблемы, решение которых даст толчок новому направлению отечественной экономики [1].

На фоне глобализации мировой экономики Казахстан сталкивается с рядом объективных проблем, к числу которых можно отнести: сырьевую направленность, незначительную интеграцию с мировой экономикой, слабую межотраслевую и межрегиональную экономическую интеграцию внутри страны, невысокий потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, общую техническую и технологическую отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, низкие расходы на НИОКР, несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

В целях обеспечения устойчивого развития на основе диверсификации и модернизации экономики, создания условий для производства конкурентных видов продукции и роста экспорта, Казахстан принял ряд программных документов: Стратегию индустриально-инновационного развития

Республики Казахстан на 2003-2015 годы, Программу по формированию и развитию национальной инновационной системы РК на 2005-2015годы, Государственную программу по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Программу технологического развития РК до 2015года и др. Была создана законодательная база системных реформ, сформированы финансовые институты: АО «Банк Развития Казахстана», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальный инновационный фонд», Центр инжиниринга и трансфертных технологий, Государственная страховая компания по страхованию экспортных кредитов, инвестиций и пр.

Таким образом, стратегия, формируя государственную экономическую политику Казахстана на период до 2015 года, была нацелена на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития. Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг является главным предметом государственной индустриально- инновационной политики.

Согласно Стратегическому плану развития Республики Казахстан до 2020 г., одним из приоритетных направлений развития экономики является переход от экстенсивного, сырьевого пути развития к индустриально-инновационному. Этот переход невозможен без развития национальной инновационной системы (НИС). НИС представляет собой систему взаимосвязанных институтов для создания, хранения, передачи знаний и технологий, обладающую внутренней структурой, установленной государством для воздействия на инновационный процесс. Также НИС можно определить как совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В то же время НИС – это комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [2].

Обобщая приведенные определения, можно сказать, что НИС представляет собой институциональную основу инновационного развития национальной экономики, в рамках которой создаются необходимые условия для эффективной научной, научно-технической и инновационной деятельности в стране.

Сегодня инновационная деятельность на промышленных предприятиях страны находится еще не на высоком уровне. По оценке WEF (WorldEconomicForum), по уровню готовности к восприятию новых технологий Казахстан находится на 66-м месте в мире, по уровню развития инноваций – на 70-м; общий рейтинг инновационного потенциала снизился на 10%. Правительством Казахстана поставлена задача увеличить долю инновационно-активных предприятий к 2015 году до 10%. Среди инновационной продукции промышленных предприятий наибольший удельный вес занимает продукция вновь внедренная или подвергавшаяся значительным технологическим изменениям – 80%, продукция подвергавшаяся усовершенствованию – 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%.

Всего на данный момент в рамках индустриально-инновационной программы реализуется 469 инвестиционных проектов на общую сумму более 57 млрд долл. Инструменты поддержки и развития инноваций на сегодняшний день активно заработали во всех регионах Казахстана. Так, если в 2010 году со всех регионов по всем инструментам поддержки было собрано 637 заявок и из них поддержано 133 проекта, то в 2011 году уже собрано 1231 заявка, реальную поддержку получили более 500 проектов.

В казахстанской инновационной системе остается низкой доля высших учебных заведений, выполняющих исследования и разработки. Частные вузы практически не проводят научных исследований, а государственные вузы больше уделяют внимания образовательной функции, а не научной.

Одним из главных направлений инновационной политики является создание новых наукоемких

и высокотехнологичных производств взамен существующих старых и неэффективных. Однако пока в этом направлении результатов не было достигнуто. Несмотря на имеющиеся научные разработки и проекты, современная наука Казахстана характеризуется недостаточно квалифицированным научным персоналом, отсталой научно-технической базой, бюрократизацией процессов лицензирования и патентования. Результатом инновационной политики государства должно быть производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг. Финансовые средства государства должны вкладываться в узконаправленные исследования, для разработки и внедрения которых имеется достаточный научный и производственный задел [3].

Анализ показателей инновационной деятельности в республике позволяет сделать вывод о том, что в настоящий момент национальная инновационная система Казахстана проходит стадию становления. Между ее элементами еще не сформировались крепкие связи, часто они существуют изолированно друг от друга.

Существенным недостатком модели НИС Казахстана является недостаточно активное участие бизнеса в исследованиях и разработках и, как следствие, низкая инновационная активность предприятий. Развитие НИС Казахстана происходит в условиях несформировавшихся рыночных отношений и недостаточно развитого частного капитала, который мог бы быть использован для разработки и освоения новейшей техники и технологий, как это происходит в развитых странах. НИС должна базироваться на проводимой инновационной политике, законодательстве РК с учетом экономических особенностей регионов.

В рамках принятой Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан основные инструменты инновационной политики должны быть направлены на консолидацию усилий бизнеса и государства на развитии приоритетных секторов экономики, а также на формирование эффективных институтов и механизмов их взаимодействия.

В целом инновационное развитие в Казахстане является слабо развитым и имеет 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 объемы и условия реализации привели к тому, что венчурные фонды страны пока не могут инвестировать инновационные технологии [4].

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. Здесь же необходимо отметить, что темп финансовых инвестиций в НИОКР должен быть совместимым с темпами развития человеческих ресурсов, которые могут эффективно использовать инвестиции.

Понятно, что инновационная экономика для Казахстана – это способ реагирования на системные ограничения на пути экономического роста за счет создания, внедрения и коммерциализации новых технологий на всех уровнях принятия решений. В современных условиях только инновационная экономика, основанная на заимствовании, адаптации к местным условиям и разработке новейших технологий, способна поднять конкурентоспособность страны, а значит, и уровень жизни населения страны на достаточно высокий уровень.

## Литература

1. Искаков У.М. Реалии и перспективы индустриально-инновационного развития Казахстана // ҚазЭУ Хабаршысы. – 2012. – №2. – С.41.
2. Национальные инновационные системы в России и ЕС / Под ред. В.В. Иванова и др. – М.: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. – 280 с.

3. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг.  
4. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы от 19 марта 2010 года № 958. – Астана, 2010.



УДК 334.02:336.645(658)

*А.Б. Бахытбекова, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: Г.М. Абауова, к.э.н., доцент,  
КзаУЭФМТ*

## ЭКОНОМИКО-ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Финансово-экономическое планирование представляет собой неотъемлемую часть системы управления финансами предприятий. Оно обеспечивает основу для принятия решений в их производственной, инвестиционной и финансовой сферах деятельности.

Особенно актуальным финансово-экономическое планирование становится для российских, предприятий среднего бизнеса, которые в условиях жесткой конкуренции должны идти по пути непрерывного, динамичного развития своей деятельности. Для данной категории предприятий характерна высокая оборачиваемость оборотных активов, что связано с их мобильностью и гибкостью.

Основной проблемой в управлении финансовыми ресурсами средних предприятий, ориентированных на развитие, является дефицит ликвидных оборотных средств, а увеличение активов таких компаний опережает рост нераспределенной прибыли, причем зачастую за счет запасов и дебиторской задолженности.

С высокими темпами развития средних предприятий сопряжено и усложнение хозяйственных связей, требующее улучшения координации процессов производства и распределения всех видов ресурсов, особенно финансовых. При этом юридические, экономические, финансовые условия их деятельности кардинально и быстро меняются [1].

В отечественной и зарубежной литературе уделяется достаточно внимания проблемам финансового и экономического планирования. Вопросы экономического (хозяйственного) планирования рассматривают в своих работах Р.Акофф, Д.Хан, М.М.Алексеева, Э.А.Афитов, Л.Е.Басовский, М.Н.Бухалков, Л.П.Владимирова, А.Н.Ильин, Г.К.Лопушинская и ряд других авторов. Наибольший вклад в развитие теории финансового планирования внесли зарубежные ученые Ю.Бригхем, Дж. К. Ван Хорн, Л.Гапенски, Д.К.Шим, Д.Г.Сигел, а также отечественные ученые, в числе которых И.А.Бланк, Е.И. Борисов, В.В.Бочаров, О.Н.Волкова, В.В.Ковалев, Н.В.Колчина, В.Е. Леонтьев, В.Е.Хруцкий, К.В.Щиборщ и другие. Однако до настоящего времени малоисследованной остается проблема разработки и применения гибких систем финансово-экономического планирования, обеспечивающих управление финансово-экономической деятельностью предприятия в целом.

Финансовое планирование – это управление процессами создания, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов на предприятии, реализующееся в детализированных финансовых планах.

Финансовое планирование позволяет свести к минимуму неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия для предприятия.

Главной целью финансового планирования является обоснование возможностей финансирования предполагаемых экономических, технических и социальных проектов и оценка их эффективности с учетом конечных финансовых результатов.

Основные задачи финансового планирования:

– определение объема, структуры капитала, используемого при создании предприятия и его функционировании в плановый период;

- обоснование оптимальной величины и структуры издержек производства и обращения;
- прогнозирование источников и размеров денежных поступлений и выплат;
- обоснование рационального движения денежных средств, синхронизации их поступлений с платежами в определенные периоды времени;
- определение эффективности разных сфер, видов хозяйственной и финансовой деятельности, путей максимизации прибыли;
- осуществление постоянного контроля над выполнением финансовых заданий и корректирование текущих планов при изменении условий хозяйствования [2].

Широкие возможности, которые предоставляет финансовое планирование, дает основание считать его отправной точкой для принятия эффективных хозяйственных и финансовых решений. Однако для этого необходима соответствующая организация данного процесса, т.е. упорядочение всех управленческих действий, связанных с формированием и выполнением финансовых заданий.

Финансовое планирование тесно связано и опирается на маркетинговый, производственный и другие планы предприятия, подчиняется миссии и общей стратегии предприятия. Общие правила организации предполагают прежде всего определение цели намечаемых действий, соответствующей миссии предприятия, затем установление последовательности этих действий, используемых методов, инструментов, намечаемых способов анализа и оценки достигнутых результатов и корректирующих мер.

Финансовое планирование основывается на следующих принципах:

1. Принцип соответствия состоит в том, что финансирование текущих активов следует планировать преимущественно за счет краткосрочных источников. Так, если предприятие планирует закупку сырья и материалов, не следует прибегать для финансирования этой сделки к эмиссии облигаций. Необходимо воспользоваться краткосрочной банковской ссудой или коммерческим кредитом поставщика. В то же время для проведения модернизации основных средств следует привлекать долгосрочные источники финансирования.

2. Принцип постоянной потребности в собственных оборотных средствах сводится к тому, что в планируемом балансе предприятия сумма оборотных средств должна превышать сумму краткосрочных задолженностей, т.е. нельзя планировать «слабо ликвидный» баланс. Определенная часть оборотных средств предприятия должна финансироваться из долгосрочных источников (долгосрочных кредитов и собственного капитала). В этом случае предприятие имеет меньший риск испытать дефицит оборотных средств.

3. Принцип избытка денежных средств предполагает в процессе планирования иметь некоторый запас денежных средств для обеспечения надежной платежной дисциплины в случае, когда какой-либо из плательщиков просрочит по сравнению с планом свой платеж. Когда сумма денежных средств предприятия становится чрезмерно большой (выше некоторого порогового значения), предприятие может прибегнуть к покупке высоколиквидных ценных бумаг.

4. Принцип рентабельности капиталовложений – для капиталовложений необходимо выбрать недорогие способы финансирования (финансовый лизинг, инвестиционный кредит). Заемный капитал выгодно привлекать лишь в том случае, если он повышает рентабельность собственного капитала. В данном случае обеспечивается положительное действие эффекта финансового рычага.

5. Принцип сбалансированности рисков – особенно рискованные долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных средств.

6. Принцип приспособления к потребностям рынка – для предприятия важно учитывать конъюнктуру рынка и свою зависимость от предоставления кредитов.

7. Принцип предельной рентабельности – целесообразно выбирать те капиталовложения, которые обеспечивают максимальную (предельную) рентабельность [3].

Обеспечение принципов финансового планирования, которые взаимосвязаны между собой, уже на стадии организации финансового планирования предполагает:

- непрерывность плановых действий, преемственность текущих и долгосрочных заданий и планов, их координацию во времени и в пространстве (планирование отдельных сфер деятельности, объединенных в единый финансовый план – раздел бизнес-плана предприятия);

– приспособление финансовых планов к конкретной экономической ситуации исходя из действующих условий и намечаемых в данный период задач, установленных приоритетов.

Это находит отражение в потребности уточнения плановых показателей, важнейших параметров отдельных планов в случаях существенного изменения финансового законодательства, общей экономической ситуации в стране, регионе. Корректировка планов также может быть вызвана целесообразностью учета фактических достижений за прошедший период на предприятии или изменения внутренних условий хозяйствования.

На этапе организации финансового планирования устанавливаются последовательность управленческих действий для разработки реальных, планов, методы обоснования соответствующих показателей, альтернативных заданий, выбор оптимального в данных условиях [4].

Одновременно конкретизируются функции каждого участника процесса планирования, определяются до начала текущего планового периода сфера их действий, конкретные сроки предоставления соответствующих материалов и необходимых разработок.

### Литература

1. Кузнецова Е.В. Финансовое управление компанией.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 1997.



УДК: 332.145(470.43)

*Д.Т. Башаров, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: А.Н. Токсанова, д.э.н., профессор,  
КазУЭФМТ*

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

В современных условиях благосостояние общества во многом зависит от правильно выбранной социальной политики государства, которая, в свою очередь, зависит от того, достаточно ли полной информацией оно обладает и насколько полно информация показывает проблемы в современном обществе.

Для развития социальной инфраструктуры стране нужны инвестиции и необходимы законодательные условия инвестирования. Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) может стать отличной платформой для сотрудничества государства и бизнеса в этой сфере.

В мировой экономической практике институт государственно-частного партнерства играет важную роль в развитии инфраструктуры. Он является мощным инструментом, позволяющий объединить усилия государства и частного сектора для решения общих задач. Во многих странах ГЧП успешно применяется для развития социально-значимых секторов: в здравоохранении и образовании, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства. Как и в мировой практике, в Казахстане развитие ГЧП успешно развивалось в транспортной и энергетической отраслях с использованием концессионного механизма.

В своем Послании народу «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» Глава государства отметил важную роль государственно-частного партнерства для привлечения инвестиций: «Огромным потенциалом по привлечению частных инвестиций располагает механизм государственно-частного партнерства. Мы запустили этот механизм в Казахстане, но он требует совершенствования в соответствии с лучшей мировой практикой».

В мировой практике нет единых стандартов для развития ГЧП. Его внедрение в конкретной стране может включать в себя несколько этапов. Причем этот процесс постоянно совершенствуется благодаря выявлению различных барьеров и их ликвидации, а также путем совершенствования, углубления и расширения сфер применения ГЧП.

Проекты ГЧП в социальной сфере обычно реализуется на основе модели «строительство – содержание», при этом объект может быть передан государству как сразу после завершения строительства, так и после завершения срока контракта ГЧП, при этом платежи частной стороне государство осуществляет в период контракта в зависимости от эксплуатационной готовности объекта, то есть в зависимости от качества предоставляемых услуг частником.

Например, в странах Европы только в сфере здравоохранения применяется до десятка разного вида моделей ГЧП. Так, в Великобритании в проектах здравоохранения применяется модель «Содержание и управление». Во Франции в проекте строительства государственной больницы (BailEmphythéotiqueHospitalier) стоимостью 6 млрд евро была применена модель «Дизайн-Строительство-Обслуживание», где частному сектору было передано право на проектирование, строительство и обслуживание больницы, а также на выполнение коммерческой деятельности в пределах структуры проекта. При этом контракт не включал предоставление частным сектором клинических услуг. Срок контракта составил 5 лет.

Однако чаще всего в международной практике в ГЧП-проектах оказание медицинских услуг традиционно сохраняется за государством.

Таким образом, в проектах здравоохранения государство несет ответственность перед населением за качество оказания медицинских услуг, предоставляя частному сектору право на техническое обслуживание объекта, а также возможность получения доходов от осуществления некоторых видов коммерческой деятельности. Например, строительство паркинга на территории клиники для его клиентов, организация питания, прачечных и других видов деятельности, не являющихся медицинскими услугами по лечению пациентов.

Международная практика показывает, что бизнес охотно занимает предоставляемые ему государством ниши в социальной инфраструктуре.

В соответствии с Законом РК от 31 октября 2015 года №379-V ЗРК «О государственно-частном партнерстве основными задачами государственно-частного партнерства являются:

- 1) создание условий для эффективного взаимодействия государственного партнера и частного партнера в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития РК;
- 2) привлечение инвестиций в экономику государства путем объединения ресурсов государственного партнера и частного партнера для развития инфраструктуры и систем жизнеобеспечения населения;
- 3) повышение уровня доступности и качества товаров, работ и услуг с учетом интересов и потребностей населения, а также иных заинтересованных лиц;
- 4) повышение общей инновационной активности в РК, в том числе содействие развитию высокотехнологичных и наукоемких производств.

Принципами государственно-частного партнерства являются:

- 1) принцип последовательности – поэтапное построение взаимоотношений между субъектами государственно-частного партнерства;
- 2) принцип конкурсности – определение частного партнера на конкурсной основе, за исключением случаев, установленных настоящим Законом;
- 3) принцип сбалансированности – взаимовыгодное распределение обязанностей, гарантий, рисков и доходов между государственным партнером и частным партнером в процессе реализации проекта государственно-частного партнерства;
- 4) принцип результативности – установление критериев и показателей, позволяющих оценить достижение результатов государственно-частного партнерства.

В Республике Казахстан существует уже около 102 проектов ГЧП на разных стадиях реализации, и восемь из них имеют национальное значение. Крупнейшие из этих проектов включают строительство исправительного учреждения в г. Шымкент на 1500 мест, строительство больниц



на 300 мест в г. Усть-Каменогорск и г. Актау, строительство детской больницы в г. Семей, а также строительство инновационного кластера в г. Алматы на базе Казахского национального университета им. Аль-Фараби.

Казахстанская социальная инфраструктура требует существенной и срочной модернизации. Для региональных и муниципальных органов власти сложно осуществить это в рамках своих бюджетных полномочий. Государственно-частное партнерство – это решение, которое позволяет частным компаниям принимать на себя финансовые риски в инфраструктурных проектах.

Государство должно эффективно расходовать те ограниченные ресурсы, которыми оно располагает для развития социальной инфраструктуры. Эти ресурсы не должны использоваться на сторонние потребности. Помимо этого, необходимо выстроить диалог между бизнесом и властью. Лучшее решение для эффективного развития социальной инфраструктуры – партнерство власти и бизнеса. Перспективным направлением развития социального инвестирования является превышение доли частных инвестиций над государственной.

Объектом социального инвестирования могут служить как непосредственно граждане и домохозяйства, так и целые институты, в частности, являющиеся отраслями социальной инфраструктуры. Схема субъектно-объектной структуры социальных инвестиций представлена на рисунке 1.

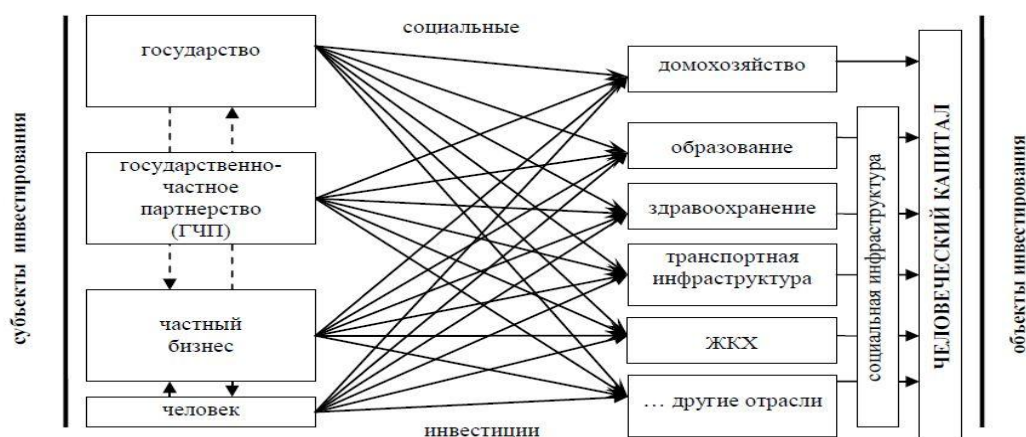


Рисунок 1 - Субъектно-объектная характеристика социальных инвестиций

Рис. 1 – Субъектно-объектная характеристика социальных инвестиций

Как показывает практика развитых и развивающихся стран, внедрение ГЧП в социальную сферу дало большой экономический эффект. Ведь согласно исследованиям, рост инвестиций в инфраструктуру оказывает наибольшее влияние на благосостояние средних слоев населения, чей уровень доходов с улучшением инфраструктуры увеличивается быстрее, чем растут общие доходы населения в целом, более того внедрение ГЧП имеет ряд преимуществ: во-первых, сокращаются бюджетные затраты за весь период службы объекта, во-вторых, финансовые и строительные риски и риски, связанные с эксплуатацией зданий, передаются частному сектору. Учитывая тот факт, что частник будет строить «для себя», есть гарантия повышения качества строительства и качества дальнейшей эксплуатации зданий.

В Республике Казахстан законодательно закреплены две формы ГЧП – институциональная и контрактная. Контрактное ГЧП относится к партнерству, основанному исключительно на контрактных отношениях между участниками проекта. Институциональное ГЧП предполагает создание совместного предприятия с участием государства и частного партнера, целью которого является выполнение работ и услуг в пользу государства.

В настоящее время в Казахстане имеется практика реализации проектов ГЧП с применением механизма концессии. Современное определение концессии – передача по договору концессии

объектов государственной собственности во временное владение и пользование в целях улучшения и эффективной эксплуатации, а также прав на создание (строительство) новых объектов за счет средств концессионера или на условиях софинансирования концедентом с последующей передачей таких объектов государству с предоставлением концессионеру прав владения, пользования для последующей эксплуатации, а также с предоставлением государственной поддержки либо без таковой [2].

Модель концессии, где большая часть инвестиционных и эксплуатационных рисков несет частная сторона, предполагает реализацию крупномасштабных проектов, способных изначально генерировать доход.

Сильными сторонами ГЧП являются:

1. Сбалансированное распределение рисков, обязанностей и прав между государственным и частным сектором.
2. Более быстрое внедрение новых технологий.
3. Стимулирование развития фондового рынка и банковского сектора.
4. Привлечение частных внутренних и внешних инвестиций.
5. Развитие малого и среднего бизнеса.
6. Многообразие форм долгосрочных контрактов, заключаемых частным сектором с государственными и местными органами.
7. Сокращение нагрузки на государственный бюджет.

Основными причинами неудач опыта использования ГЧП стали: более длительные процедуры планирования по сравнению с бюджетными инвестициями; сложность прогнозирования на длительный период в связи с изменением конъюнктуры рынка; сложность в привлечении инвесторов на крупные проекты; несовершенство нормативной правовой базы в области ГЧП. Все указанные барьеры очень важны для Казахстана, где концепция ГЧП как перспективного социально-экономического института получила поддержку на самом высоком государственном уровне.

Таким образом, ГЧП представляет собой подход к предоставлению услуг в области инфраструктуры, который коренным образом отличается от традиционных государственных закупок. Проекты с использованием механизма ГЧП должны быть стратегическими проектами приоритетного характера, которые являются частью отраслевой стратегии и экономической политики. Государство играет ключевую роль в обеспечении надлежащей реализации проекта, мониторинга деятельности частных инвесторов и оперативного продуманного реагирования на любые возникающие изменения или конфликты во избежание потенциальных споров [3].

По сравнению со странами, где ГЧП имеет богатый опыт и устойчиво применяется государством как альтернатива при реализации инфраструктурных проектов, опыт Казахстана еще не достаточно велик. В то же время высокая потребность в реализации инфраструктурных проектов способствует принятию курса на создание необходимых законодательных, инвестиционных условий для развития ГЧП в Республике Казахстан.

## Литература

1. Баженов А. Государственно-частное партнерство и «качество денег». <http://www.idcg.ru>.
2. Бозымов К.К., Губашев Н.М., Таршилова Л.С., Куангалиева Т.К., Габбасова Ж.Ж. Формы и механизмы ГЧП в сфере профессионального образования / аналитический обзор / ЗКФ АО «НЦНТИ». – Уральск. – 2012. 30 с.
3. Виллисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. – 2006. – №7. – С. 13-18.



## **РАЗВИТИЕ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ АО «KCELL»**

Развитию рынка телекоммуникационных услуг в настоящее время в республике придается большое значение как важному фактору и условию интеграции в мировое сообщество. Казахстанский рынок телекоммуникаций является одним из наиболее динамично развивающихся секторов народного хозяйства Казахстана.

Большое влияние на особенности развития телекоммуникационного рынка Казахстана оказывают географические и демографические особенности страны, к главным из которых относятся большая территория и низкая плотность населения. По размеру территории Казахстан занимает 9 место в мире, после Аргентины и Бразилии, в то время как по населению страны только 60-е. Поэтому средняя плотность населения в Казахстане очень низкая и составляет 5,5 чел./кв.метр, что в 1,5 раза меньше плотности населения в России и в десятки раз меньше плотности населения стран Европы.

Большая территория в совокупности с небольшим населением, достаточно высокий процент сельского населения (50%) и высокий коэффициент размера семьи (в среднем 3,5 человек в семье, в том числе 4 человека в семье в сельской местности) отчасти объясняет низкий уровень показателей телекоммуникационных услуг в Республике.

С момента своего создания в 1998 году «Кселл» находится в авангарде отрасли мобильной связи Казахстана. Свои позиции компания удерживает благодаря неуклонному технологическому развитию и умению быстро реагировать на перемены.

Мобильный рынок Казахстана находится в зрелом состоянии. Практически нет людей, которые не используют мобильную связь или не выбрали для себя оператора. В результате обостряется конкуренция, и операторам приходится бороться за абонентов, делая все более агрессивные предложения по тарифам [1].

«Кселл» оказывает полный спектр услуг мобильной связи как частным клиентам, так и организациям. Наряду с голосовой телефонией, SMS, MMS и услугами передачи данных она предоставляет доступ в интернет, а также услуги с высокой добавленной стоимостью, включая мобильный контент.

Компания обладает бессрочной лицензией на эксплуатацию сетей стандартов GSM-900, GSM-1800, 3G и 4G. Кроме того, по окончании отчетного периода она получила доступ к радиочастотам, необходимым для развертывания сетей 4G/LTE: к частоте 10+10 МГц в диапазонах 700/800 МГц и 1700/1800 МГц, а также к выделенным для услуг нового поколения частотам в стандартах GSM и UMTS/WCDMA (3G). «Кселл» – не только оператор мобильной связи, но и поставщик услуг. В 2016 году в рамках реализации пяти стратегических целей, поставленных в 2015 году, компания пересмотрела все аспекты своей стратегии по работе с корпоративными и частными клиентами, чтобы обеспечить наилучшее качество обслуживания во всех областях своей деятельности.

### **Бренды**

Компания работает под двумя брендами, которые принадлежат к числу наиболее известных в Казахстане: Activ ориентирован на массовый рынок, а «Kcell» – на корпоративных клиентов, общественные организации и состоятельных частных лиц. Activ призван удовлетворять все потребности частных клиентов в услугах мобильной связи посредством множества тарифных планов регионального, национального и международного уровня, а также различных комплексных тарифов и дополнительных услуг. В рамках «Kcell» – бренда, ориентированного на работу с организациями

и состоятельными частными лицами, – компания предлагает обслуживание «премиальной» категории, и в том числе предоставляет клиентам персональных менеджеров. Для дальнейшего повышения качества услуг в конце 2016 года была разработана и представлена линейка из шести тарифных планов «Престиж», ориентированных исключительно на корпоративных пользователей. Кроме того, в свете возрастающей роли информационных технологий в бизнесе компания поставила перед собой цель – удвоить долю доходов от информационно-технологических решений в общей выручке сегмента .

Уже сегодня прирост всего телекоммуникационного рынка Казахстана на 55% определяются приростом рынка мобильной связи и в будущем это влияние будет увеличиваться. Потенциал развития данного рынка в республике очень высок и значительно превышает потенциал развития фиксированной связи. телекоммуникационного рынка Казахстана. Максимально возможное количество абонентов сотовой связи оценивается в 13,9 млн пользователей или 82% от всего населения Казахстана [2].

Свои новые тарифы для Activ, которые полностью отвечают этому тренду, компания вывела на рынок 27 мая 2016. Это 4 новых предложения «Активный старт» – это 4 предложения за 1490, 1790, 1990 и 2590 тенге в месяц. Каждый из этих тарифов включает минуты на других операторов, SMS и интернетом-трафик. Пакет «Активный старт» за 1490 тенге в месяц предлагает 120 минут для звонков на всех операторов Казахстана, так же внутри сети бесплатно, 1000 SMS и 15GB «Активный драйф» дает уже 180 минут на всех операторов по стране, 1000 SMS и 20 Gb интернет-трафика И «Активный бум» – это 200 минут на звонки по всем направлениям в Казахстане, 1000 SMS и 25Gb И «Активный про» – это 220 минут на звонки по всем направлениям в Казахстане, 1000 SMS и 35Gb для любителей интернета, которые распределены между дневным и ночным временем.

«Фокус компании «Кселл» – это клиенты. Поэтому их действия в этом году направлены на то, чтобы их услуги, тарифы, сервис, качество полностью соответствовали их высоким ожиданиям. В этом году в Казахстане станет доступной услуга переносимости номеров (MNP, англ. – mobile number portability). И они нацелены выиграть в результате MNP, потому что они работают для клиентов, которым важно качество сети, высокий уровень сервиса, выгодные тарифы и, конечно, новые услуги и продукты. Новые тарифы «Активный» – это оптимальная комбинация голосовых и интернет предложений, которая полностью отвечает активно меняющимся потребностям абонентов, которые все активнее пользуются интернет-услугами. Мы видим этот тренд и понимаем, что именно он в ближайшее время будет направлять развитие телеком рынка Казахстана. Поэтому начиная с этого года они активно развивают новую бизнес-модель собственного ритейла и открывают концепт-магазины Kcell Store. Рост передачи данных – основной драйвер рынка сейчас. Поэтому потребитель все больше нуждается в получении быстрых и удобных консультаций по новым услугам, современным технологиям и выгодным пакетным предложениям. Открытая неформальная, дружелюбная атмосфера магазина в сочетании с высоким качеством сервиса, выгодными ценами и широким ассортиментом смартфонов и аксессуаров – это та формула, которая пришлась по душе казахстанцам.

Тот факт, что казахстанским операторам связи все чаще придется изыскивать более длинные деньги, подтверждают активные вложения компаний в инфраструктуру. Это объясняется тем, что многие операторы сейчас рассматривают в качестве приоритетных сегменты МСБ и физических лиц, поскольку корпоративный сектор уже практически освоен. Привлечение же долгосрочных инвестиций пока представляется возможным только от зарубежных инвесторов, которые в настоящее время заинтересованы в приобретении стратегических активов за рубежом [3].

Таким образом, прогнозируя дальнейший сценарий развития телекоммуникационного сектора, можно предположить, что, по крайней мере, в ближайшие два года наиболее динамичный рост придется на сегмент сотовой связи.

Привлечение новых абонентов потребует значительных инвестиций в маркетинговые бюджеты, поэтому можно предположить, что понижение тарифов станет одним из ключевых инструментов сотовых компаний. Тем более, что задел для этого у операторов значительный. Рентабельность компаний данного сегмента, по некоторым оценкам, составляет 120%. В ближайшие

годы такое положение возможно будет корректироваться из-за роста доходов населения, что повысит затраты населения в том числе и на мобильную связь [4].

В целом же для сектора телекоммуникаций характерна тенденция цифровизации. На данный момент понятно, что те операторы, которые располагают достаточными инвестициями, активно развивают собственную цифровую инфраструктуру – основу конкурентоспособности компании. «Цифра» позволяет предоставлять не одну услугу посредством одного кабеля, а целый комплекс сервисов, к примеру, сейчас большинство операторов акцентируют внимание потребителя на концепции «triple play» (голос, передача данных и ТВ).

Таким образом, обновление и создание новой инфраструктуры создает необходимые предпосылки для развития дополнительных сегментов телекоммуникационного рынка, в первую очередь, конечно, передачи данных. К тому же, собственные кабель, оптоволокно позволяют компании сдавать в свои мощности в аренду, т.е. открывают возможности для дополнительного дохода. Остается надеяться, что запущенные в рамках либерализации отрасли процессы будут только поддерживать конкурентную среду, а не вынуждать операторов связи постоянно искать альтернативные пути обхода ограничений, создаваемых национальным оператором.

### Литература

1. Транспорт и связь в Республике Казахстан: Статистический сборник. – Астана, 2011.
2. Данные Агентства Республики Казахстан по статистике. – 2011.
3. Корпоративный сегмент в структуре рынка телекоммуникаций РК. АО «Казахтелеком». – 2010, РЕЙТИНГ: Дополнительные услуги в сетях сотовой связи Казахстана, декабрь 2011 г.
4. Отчет АО «Кселл» за 2015-2016 года. Фамилия автора: У.К. Джакишева.



ӘОЖ 338.33:338.439(574)

*Д.Е. Билялова, 2 курс магистранты*

*Ғылыми жетекші: Н.Ө. Тұрдалы, э.ғ.к., доцент  
ҚазЭҚХСУ*

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ДИВЕРСИФИКАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ КООПЕРАТИВТЕР ҚҰРУ НЕГІЗІНДЕ

«Қазақстан жаңа жаһандық ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауында ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы Қазақстан экономикасының тұрақты және біркелкі дамуына ерекше көңіл бөлген болатын [1].

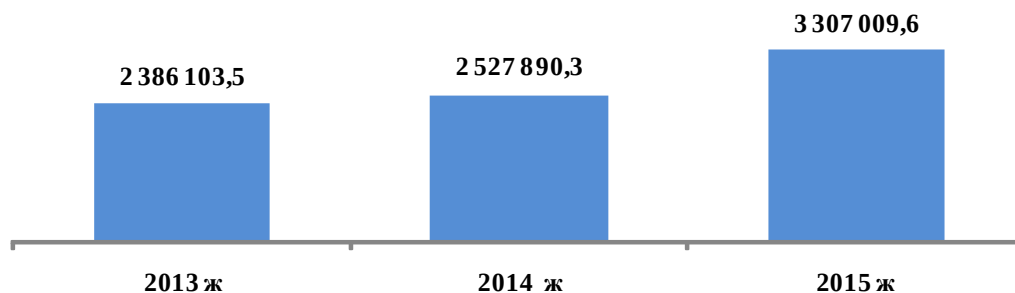
Жолдаудағы мақсаттарды іске асыру агроөнеркәсіптік кешеннің, ауыл шаруашылық өнімдерінің бәсекеге түсуіндегі қабілеттілігін арттыру және өндірісті диверсификациялау жолымен ғана мүмкін бола алады. Сондықтан еліміз үшін аграрлық өндірісті диверсификациялау экономиканың бәсекеге қабілеттілігін анықтаудың стратегиялық маңызды бағыты болып табылады.

Соңғы жылдары «диверсификация» (әртараптандыру) деген термин жиі айтылып жүр. Алайда бұл сөз көпшілікке біршама түсініксіз, жұмбақтау болып көрінеді. Негізінде бұл сөздің аудармасы «әртүрлілік немесе әрсаланы дамыту, ал өндірістің дамуы шығарылатын өнімнің түрін көбейту» деген мағынаны білдіреді [2].

Бүгінгі күні елімізде ауылшаруашылық өнімін өндіруге, оны қайта өңдеуге және тұтынушыға жеткізуге қатысатын барлық салаларды қамтитын агроөнеркәсіптік кешенді дамытуға басымдық берілгені белгілі. Шикізат секторына көбірек бағытталған ел экономикасы әлемдік нарықтағы

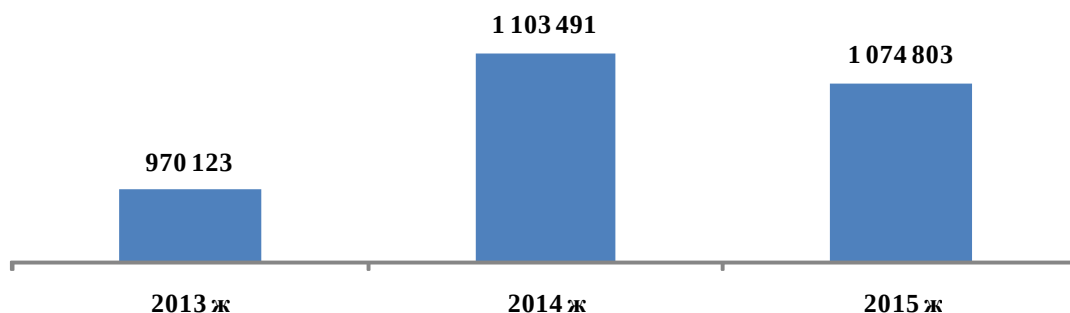
өзгерістерге тәуелді болып келеді. Бұл жағдайды өзгерту үшін экономиканы әртараптандыру, қайта өңдеу өндіріс орындарын дамыту, инновациялық жаңа технологиялар мен тауарлар шығаруды қолдау қажет.

Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігінің 2014-2018 жылдарға арналған стратегиялық жоспарына сүйенсек, ауыл шаруашылығының жалпы өнімі өндірісінің көлемі 2015 жылы 3 307 млрд трлн теңгені құрады, бұл 2013 жылмен салыстырғанда 38,6%-ға жоғары (1-сурет).



1-сурет. ҚР ауыл шаруашылығының жалпы өнімі (млн тг)

Тамақ өнімдері өндірісінің көлемі 2015 жылы 1 074,8 млрд теңгені құрады және 2013 жылмен салыстырғанда 10,8%-ға жоғарылады (2-сурет).

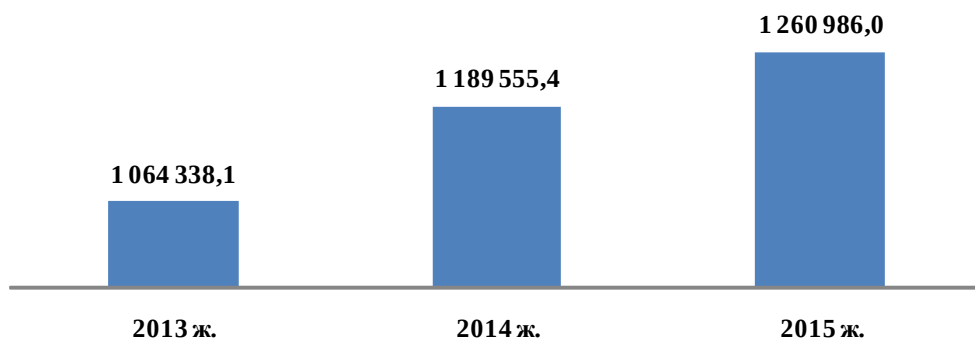


2-сурет. Тамақ өнімдерінің өндірісі (млн тг)

Ауыл шаруашылығындағы еңбек өнімділігі 2015 жылы 1 231,4 мың теңгені құрады және 2013 жылмен салыстырғанда 449,5 мың теңгеге артты.

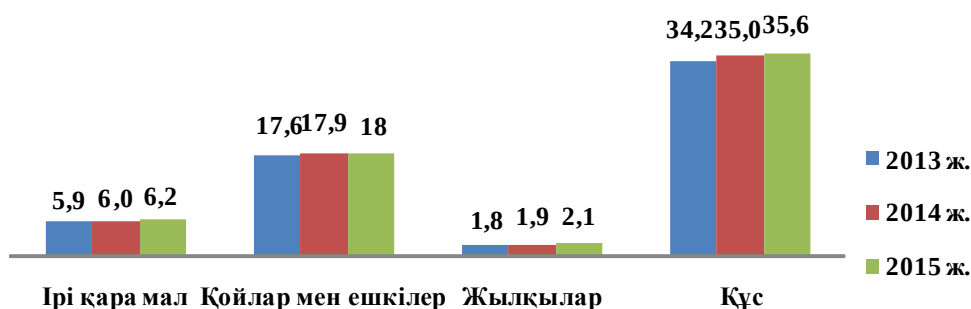
Мал шаруашылығы – ел экономикасындағы орны ерекше салалардың бірі, оны өркендету мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін арттыруа және халықтың әл-ауқатын одан әрі жақсартуда маңызы зор. Жалпы, еліміздің оңтайлы ауа райы мен жер ерекшелігін ескере отырып, мал шаруашылығын дамыту үшін жайылым мен мал азығын дайындау, өнімділік көлемін жоғарылату, сүт өнімдері мен ет сапасын жақсарту және т.б. мәселелерді бірінші кезекте шешу қажет.

Мал шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемі 2015 жылы 1,2 трлн теңгені құрап, 2013 жылмен салыстырғанда 18,5%-ға өсті (3-сурет).



3-сурет. Мал шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемі (млн тг)

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің деректеріне сәйкес 2015 жылдың қорытындысы бойынша ірі қара мал саны 6,2 млн басты құрады, бұл 2013 жылдың мал басынан 332,6 мың басқа артық. Қой мен ешкі саны 2015 жылы 18,0 млн басты құрап, 2013 жылмен салыстырғанда 454,9 мың басқа артқан. Жылқы саны 2015 жылы 12,1 млн басты құрап, 2013 жылмен салыстырғанда 285,8 мың басқа артқан. Барлық құс түрлері саны 2013 жылмен салыстырғанда 1,5 млн басқа өсіп, 2014 жылы 35,6 млн басты құрады (4-сурет).



4-сурет. Ауыл шаруашылығы жануарларының саны (млн бас)

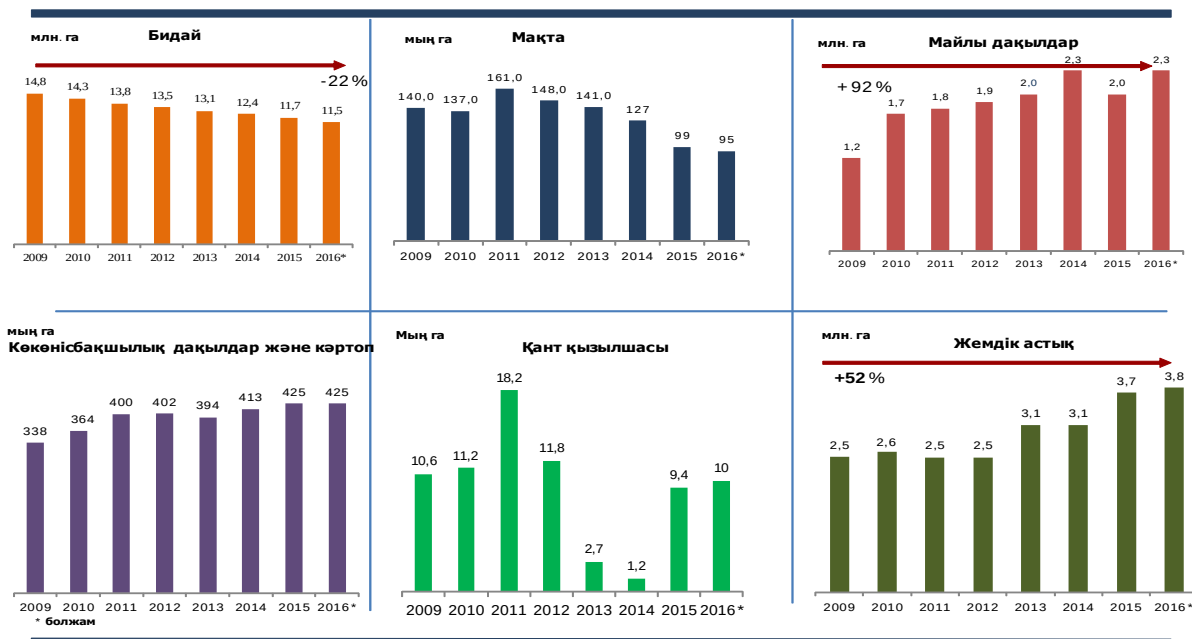
Астықтың өндеуден кейінгі салмақтағы жалпы жиналымы 2015 жылы 18,7 млн тоннаны құрап, 2014 жылмен салыстырғанда на 1,5 млн тоннаға (17,2 млн тонна) немесе 8,8%-ға.

Өсімдік шаруашылығында құрылымдық және технологиялық әртараптандыру бойынша жұмыс жалғасуда.

2015 жылы ауыл шаруашылығы дақылдарының егіс алаңы 2014 жылдың (21,2 млн га) көрсеткішінен 0,2 мың гектарға азайып, 21,0 млн гектарды құрады.

Астық дақылдарының егіс алаңы 2014 жылы 15,0 млн гектарды, оның ішінде бидай 11,8 млн гектарды құрады. Тұтастай алғанда, бидайдың егіс алаңы «ең жоғары» 2009 жыл кезеңімен салыстырғанда 3 млн гектарға қысқарған, бұл баға демпингі үшін алғышарттар болып табылатын бидайға деген сұраныспен ұсыныс көлемін теңгерімдеуге, ауыспалы егісті жақсартуға және жемдік астық, майлы, жемшөптік және жалпы бақшалық дақылдар алаңын кеңейтуге мүмкіндік берді (5-сурет) [3].





5-сурет. 2000-2016 жылдарға арналған ауыл шаруашылығы дақылдарының егу алаңы құрылымын әр тараптандыру

2015 жылы қазан айының соңында ауыл шаруашылығындағы шағын өндіріс мәселелерін шешуге арналған «Ауыл шаруашылығы кооперативтері» туралы Заң қабылданды. Ауыл шаруашылық кооперативтерін құрудың маңыздылығын шетелдік тәжірибелер дәлелдейді. Мысалы, АҚШ-та 1950 жылдан 2006 жылға дейінгі аралықта шағын шаруа қожалықтарының саны 3 есеге азайған, ал орта шаруа қожалық иелері 2 есеге өскен. Ауқымды мемлекеттік қолдауға қарамастан осы аралықта орташа есеппен жылына 200 мыңға жуық шағын шаруа қожалықтары жұмысын тоқтатқан. Себебі бұған дейін 70%-ға дейінгі шығынды мемлекет қаражаттандырып отырған. Америкалық ғалымдардың болжауынша, осы көрсеткіш одан әрі жалғасатын болса, жақын аралықта елдегі фермерлік шаруашылықтардың саны 1,2 млн аспауы мүмкін. Оның ішінде, 50 мың ірі шаруа бірлестіктер (жалпы фермерлер көлемінің 5%-ы) ауыл шаруашылығы өнімдерінің төрттен үш бөлігін өндіріп, Америка Құрама Штаттарының халқын азық-түлікпен қамтамасыз етіп отыр.

Канада елінің жағдайын алып қарасақ, онда ірі шаруа қожалықтарын шоғырландырудың жалпы үлесі 70%-дан астам болғандықтан, ірі фермерлік қожалықтардың тәжірибесіне деген қызығушылық артуда.

Ұлыбританияның аграрлық секторында мал азығын дайындайтын орындарда, тыңайтқыштар өндіретін зауыттарда және өзге де агроөндіріс кешенінде ауыл шаруашылығы техникасын бірлесе пайдалану тәжірибесі жолға қойылған.

Швеция, Дания, Норвегия, Финляндияда ауыл шаруашылығы мен экономиканың басқа да секторлары арасындағы тұрақты байланыстарды басшылыққа ала отырып, сату және қызмет көрсету кәсіпорындары, өндеулердің кең желісі жұмыс жасайды. Мұндағы жүйе арқылы ауылшаруашылық ұжымдары 80%-ға дейін фермерлік өнімдерді өндіреді.

Жапонияда ауылшаруашылық тауарларды өндірушілерге жеткізу, өнімдерді өндіру мен сату, сондай-ақ несиелендіру кооперативтері – ауыл шаруашылығын ұжымдастырудың басты мақсаты [4].

Шетел тәжірибелері негізінде шоғырландыру ауыл шаруашылығының барлық салаларында маңызды жұмыс жасайтынын дәлелдеп көрсетті. Шоғырландырудың жоғарыда аталған принциптері еңбекті ынталандыру, табысты әділетті бөлу, өнеркәсіптікте туындайтын қарама-қайшылықтарды азайту секілді бірқатар артықшылықтарға негізделген. Бұған қоса шоғырландыру үрдісінің құрамына тасымалдау, сақтау, өткізу және өндірістік қызмет көрсетумен айналысатын бөлімшелер



енуі қажет. Осылайша, кооперация үдерісін кең ауқымда түсінуге болады. Бұл, біздің пайымдауымызша, тауар өндірушілердің экономикалық тұрғыдағы өзара тығыз ынтымақтастығы мен бірігу үлгісі болып табылады. Нәтижесінде, екі немесе одан да көп адам қамтылған фермерлік және жеке шаруа қожалықтарының кооперативтерге бірігуі ірі тауар өндіруші корпоративтік ауылшаруашылық кәсіпорын мекемелері мен олардың бірлескен ұйымдық үлгілерін мойындауға алып келеді. Олар жалпы экономикалық тиімділік үшін бірігеді, сондай-ақ өндірістік циклдың барлық кезеңдерін шикізаттан бастап нарыққа дайын өнімді шығарудың жолдарын толығымен қарастыруы қажет. Ең бастысы, кооперативке қатысушылар экономикалық тұрғыдан дербес болуы, өзінің өндірістік құралдарының иесі болуы, өзі өндірген өнімге иелік етуі және әрбір кооператив мүшесінің жер пайымен қосқан үлесіне сай алынған пайданы өзара бөлісуі тиіс. Яғни, интеграция және кооперация үдерісін дамыту шаруашылыққа инновациялық технологияларды ендіруге, жекелеген өнімдерге деген сұраныстың ұлғайып, сапаның артуына мүмкіндік береді. Кооперативтер құру арқылы өндірілетін өнім түрлерін арттыруға (диверсификацияға) жағдай туғызады. Әрбір шаруашылық өзінің өнім өндіру қызметі аясында жерді өңдеу, бағымындағы малдарға жағдай жасау, өнімдері қайта өңдеу, техникамен қамтамасыз ету, өнімдері сатып-сатып алу тәрізді біршама операциялар жүргізеді. Осы ресурстарды біріктіру мен бірлесе жұмыс жасау арқылы өндірістен алынатын кірісті бірнеше есеге ұлғайтуға болады [5].

Бүгінгідей жаһандану үрдісі қарқын алған заманда инновациялық ғылым-білімге деген сұраныс артып келе жатқанын көріп отырмыз. Жаңа заман әр салада жаңашыл ізденістерді талап етуде. Ауылшаруашылық саласындағы ескі тәсілдердің орнын баса бастаған нанотехнологияның өзі бүгінде күнделікті тұрмысымызға енуде. Елімізде қабылданған индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы ғылыми-техникалық серпіліске жол аша бастады. Өндірісте жаңа технологияларды игеру – бүгінгі күннің басты талабы. Қазақстанның аграрлық саласының сыртқа өнім шығару мүмкіндігі мол. Өндіріс пен ғылымды байланыстыру мәселесінде де әлеуетіміз баршылық. Экспортты күшейту үшін бұл мүмкіндікті жіберіп алмауымыз қажет екенін әр ауыл шаруашылығында жұмыс жасайтын кәсіпкер түсінуі тиіс. Осы орайда ғылым, білім, өндіріс интеграциясын күшейту арқылы ұсақ шаруашылықтарды ірілендіре отырып, ел экономикасын инновациялық бағытта өркендету қадамын жетілдіре түсу басты принципке айналуы тиіс деп есептеймін.

### Әдебиеттер

1. «Қазақстан жаңа жаһандық ахуалда: өсім, реформалар, даму» Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 15.11.2015 ж.
2. Қосыбаева А. Ауылшаруашылық өнімдерді өндіруді диверсификациялаудың теориялық аспектілері. «Сейфуллин оқулары-10: Мемлекеттің индустриалды-инновациялық саясатын құрудағы бәсекеге қабілетті кадрларды дайындау келешегі мен ғылымның рөлі» атты Халықаралық ғылыми-теориялық конференциясының материалдары, 2014.
3. Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігінің 2014-2018 жылдарға арналған стратегиялық жоспары.
4. Есполов Т. Ауыл шаруашылығының тұрақты даму жолы – кооперация. Ақтөбе газеті, 31.03.2016 ж.
5. Тұраров Д.Р. Агроөнеркәсіп кешенін дамытудағы шаруашылық инфрақұрылымының рөлі // ҚазЭУ Хабаршысы. Экономика сериясы. – 2014. – №2. – 265-269 бб.



## **СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**

На современном этапе рыночных отношений возникает большой спрос на производство качественной продукции. В связи с этим возникает спрос на создание новых компаний и фирм для производства необходимых товаров и услуг. Исходя из этого, следует сделать вывод, что главным вопросом для предприятий является их конкурентоспособность. Повышение конкурентоспособности любого предприятия необходимо для эффективного развития предприятия и улучшения результатов его деятельности.

К основным условиям повышения конкурентоспособности относятся:

- хозяйственная или экономическая обособленность товаропроизводителя;
- зависимость товаропроизводителя от конъюнктуры рынка;
- возможность противостояния другим товаропроизводителям в борьбе за покупательский спрос.

На данный момент в современной литературе существует различные понятия «конкурентоспособности». Рассмотрим некоторые из них.

В первую очередь, хотелось отметить понятие выдающего австрийского экономиста, создателя эволюционной теории экономического развития, синтезировавшего равновесный и неравновесный методы анализа рыночного хозяйства Й. Шумпетера, который определял, что конкуренция это соперничество старого с новым, инновациями [1].

Светуныков С. Г. определял, что «конкурентоспособность – это свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов» [2].

П.С. Завьялов отмечал, что «конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка» [3].

Ивахник Д. Е. указывал, что «конкурентоспособность предприятия — это комплексная характеристика субъекта хозяйствования за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающая превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей – финансово-экономических, маркетинговых, производственно-технологических, кадровых и экологических, а также способность субъекта к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды» [4].

Английский экономист, а также выдающийся представитель классической экономической школы определял конкуренцию как поведенческую категорию, при которой индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за выгодные продажи и покупки.

Конкуренция является своего рода «невидимой рукой» рынка, которая управляет и регулирует деятельность предприятий. Целью конкуренции является соперничество предприятий за получение возможно большей прибыли.

Данная теория конкурентоспособности А. Смита является новизной, так как в данной теории были введены впервые:

- 1) понятие конкуренция, как соперничество предприятия с помощью повышения цены при сокращении товаров и, соответственно, уменьшение цены при избытке товаров;
- 2) основополагающий принцип «невидимой руки», т.е. принцип, с помощью которой, «дергая»

за ниточки марионеток-предприятий, «рука» вынуждает действовать строго по установленным с неким «идеальным» планом развития экономики, из-за которого вытесняются фирмы, производившие не нужные или не качественные продукции для рынка спроса и предложений;

3) теоретический механизм конкуренции, с помощью которой объективно уравновешена отраслевая норма прибыли, которая способствует к рациональному распределению ресурсов между отраслями;

4) основные условия эффективного повышения конкурентоспособности, в которые входят наличие большого количества как и продавцов, так и покупателей, невозможность продавцов оказывать существенное влияние на изменения цены товара;

5) модель увеличения и развития конкуренции, которая доказывает, что в условиях рыночных отношений возможно максимальное удовлетворение потребностей потребителей и наилучшее использование ресурсов для производства товаров для общества в целом [5].

Конкурентоспособность предприятия – это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы, это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм, как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка. Таким образом, конкурентоспособность фирмы – понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента – нет. Оценка степени конкурентоспособности, т.е. выявление характера конкурентного преимущества фирмы по сравнению с другими фирмами, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, иными словами, в выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами. Такая фирма-лидер должна обладать следующими параметрами:

- соизмеримостью характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;
- соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

Факторы конкурентоспособности организации подразделяются на внешние, которые в малой степени зависят от предприятия, и внутренние, почти целиком определяемые предприятием.

Рассмотрим каждую группу в отдельности:

1. Внешние факторы. Особенностью внешних факторов является ограниченное воздействие на них предприятия. К ним относят: государственную политику в отношении экспорта и импорта, уровень экономического развития страны, развития инфраструктуры в стране, научно-технологического потенциала, наличие и уровень квалификации трудовых ресурсов, систему государственного страхования, основные характеристики рынка: его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов. Предприятие имеет большие конкурентные преимущества, если страна, где осуществляется деятельность данного предприятия, имеет стабильную, развитую экономическую и финансовую обстановку, устойчивую налоговую и страховую базу, а также осуществляет активное сотрудничество с другими странами.

2. Внутренние факторы. Влияние внутреннего фактора на конкурентоспособного предприятия весьма просты. К данному фактору стоит отнести: производственную и организационную структуру предприятия, их учет и регулирование производства, повышение уровня квалификации работающего персонала, информационно-нормативную методическую базу управления, а также масштабы применение современных технологий.

К основным способам повышения конкурентоспособности предприятия относятся:

1. Оптимизация производственных процессов, обработку заказов по замкнутому циклу, способствующих сокращению стоимости выпускаемого продукта и оказываемых услуг.

2. Значительное повышение качества продукции и уменьшение времени выхода продукта на рынок.

3. Быструю реакцию на изменение рыночной системы, улучшение работы отделов маркетинга, менеджмента, управления и администрирования.

4. Улучшение взаимоотношений с партнерами, поиск новых потоков финансирования, улучшение каналов сбыта.

5. Найм квалифицированного персонала, разработку корпоративной этики.

6. Общественная рекламная политика.

Способы и методы повышения конкурентоспособности предприятия будут изменяться, исходя из таких факторов, как потребность предприятия, ее цели, миссии, финансовое положение. Реализация данных способов являются основным для успешного функционирования предприятия, его выхода на новый рынок, а также приобретения имиджа на рынке производимой ею товаров.

Поддержание конкурентоспособности предприятия на высоком уровне производится с помощью инструментов маркетинга. Для достижения данных средств необходимо эффективно оценивать результаты своей экономической деятельности, сотрудничать с поставщиками, обеспечивать высокое качество выпускаемой продукции, а также проводить маркетинговые компании с целью привлечения заинтересованных клиентов. На способность соперничать конкуренту оказывают влияние большое количество факторов, условно разделенных на внутренние и внешние. Пути повышения конкурентоспособности варьируются в зависимости от различных факторов.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятие должно обладать определенными набором внутренних конкурентных преимуществ, количественную оценку факторов можно представить в следующем виде:

- конкурентоспособность изделия;
- финансовое состояние предприятия;
- эффективность маркетинговой деятельности;
- рентабельность продаж;
- имидж предприятия;
- эффективность менеджмента.

Подводя итог, можно сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия является основным способом для противостояния предприятия на рынке конкурентам, как в области удовлетворения определенных потребностей потребителей, так и в области организации высокой производственной, маркетинговой и финансовой деятельности.

### **Литература**

1. Шумпетер И. Теория экономического развития / Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Светуков Г. Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. – СПб., 2008-300 с.
3. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебн. пособие. – М.: Инфра М, 2010. – 280 с.
4. Денисов А.Ю. Экономика управления предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С. Жданов. – М.: изд-во «Дело и Сервис», 2007.
5. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник / Р.А. Фатхудинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа, Интел-Синтез», 2011. – 640 с.



**АДАМ КАПИТАЛЫНЫҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ  
БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ  
(МЕКЕМЕ МЫСАЛЫНДА)**

Бұрынғы кезде бір мемлекеттің экономикалық дамуы сол елдің табиғи байлығы және қоршаған ортасымен байланысты болған. Ал ғылым-техника ұшқан құстай дамыған қазіргі таңда экономикалық даму адам капиталына тәуелді десек артықтық етпес.

Адам капиталы теориясының жарыққа шығуына байланысты, әлем ғалымдары адам капиталының экономиканы дамытудағы рөліне баса назар аудара бастады. Әуелі бір қатар ғалымдар адам капиталы экономиканы дамытудағы шешуші фактор деп санады. Мысалы Т.У. Шульц «Алдағы уақытта адамзаттың болашағын кеңістік, энергия және егістік жерлер белгілей алмайды, қайта оны адамдардың білім дәрежесі белгілейтін болады», – деп тұжырым жасаған. Ұлыбританияның әйгілі экономисі Ф. Харбисон да осы көзқарасты жақтай келіп, «халық байлығының ең түйінді негізі адам ресурсы болып табылады. Табиғи байлық – пассивті өндіріс факторы, ал адам мемлекетті алға ілгерлететін активті күшке жатады. Егер бір мемлекет өз халқының техникалық шеберлігі мен білімін дамыта алмайтын болса, басқа ешқандай нәрсені де дамыта алмайды» – деп атап көрсетті. Жоғарыдағы ғалымдардың тұжырымдарына негізделетін болсақ, бір мемлекеттің экономикалық даму барысында адам капиталының экономикалық үлесі материалдық капиталдан гөрі әлдеқайда басым екенін байқауымызға болады [1].

Адам капиталының экономиканы дамытудағы шешуші рөлі келесі аспектілерден көрініс табады. Біріншіден, қазіргі таңда экономикалық өсудің негізгі қозғаушы күші инновациондық технология екені баршамызға мәлім. Ал адам капиталы технологияны алға ілгерлетудің қозғаушы күші болып табылады, сонымен қатар ол – жаңа технологиялардың тасымалдаушысы әрі дәнекері. Егер өндіріс барысында адам капиталын тиімді пайдалана білсек, өндіріс өнімділігін айтарлықтай жоғарылатуымызға болады.

Екіншіден, ой-саналық, әлеуметтік-мәдени, моралдық норма жақтарынан қарайтын болсақ, адам капиталы адамдардың рухани сапасын жақсартуға, ой-санасын жаңартуға, адамдардың жан-жақты дамуына пайдасын тигізе алады, сөйтіп экономиканың белсенді дамуына жанамалы түрде өз үлесін қосады. Мысалы жалпы халықтың нарықтық экономика және белсенді бәсекелестік жөніндегі танымдарын жоғарлату арқылы экономиканы жедел дамытуға және модернизациялануды іске асыруға болады.

Олай болса, жаңа экономиканың негізін қалайтын білімге мемлекеттік дәрежеде көңіл бөліп, мемлекеттің, оны қоныстанған халықтың білім дәрежесін көтеру стратегиялық маңыздылығы зор мәселе деп қарау керек. Ол үшін ең алдымен білім мен ғылымға деген көзқарасты өзгертіп, оны қаржыландыру мәселесіне ерекше назар аудару керек. Білімге қаржы-қаражатты бірінші кезекке қойған елдер өркениетке ұмтылуда.

Мысалы ОЭСР мәліметтері бойынша мемлекет пен жеке құрылымдар үшінші білімге бөлінген. Жалпы шығындар жалпы ішкі өнімнен алғанда АҚШ-та – 2,3%, Канадада – 2,5 %, Франция, Германия және Ұлыбританияда – 1,1% құрап отыр.

Білімге негізделген «жаңа экономика» идеясы «үшінші жол» концепциясымен үндестікте деуге болады. Мұны Америка мен Еуропаның аса ірі деген мемлекеттері де қолдап отыр. Негізінде, бұл қазіргі әлемнің жаңа саяси философиясы, нарық, мемлекет және қоғам ара қатынасының оптималды балансын айқындау ізденісі. «Үшінші жол» концепциясына мемлекет, ғылым және білім саласына қолдау мақсатымен ілгеріде атап өткеніміздей, адам күш-қуатына инвестиция құю көлемін арттырады.

Адам капиталы факторына ерекше көңіл бөлу білім мен ғылымның қоғам өміріндегі

экономикалық рөлін дұрыс анықтау үшін аса маңызды.

«Үшінші жол» терминін АҚШ-тың бұрынғы Президенті Б. Клинтон елінің жағдайы туралы Конгреске кезекті жолдауларының бірінде пайдаланғаны баспасөзден белгілі.

«Қазақстан – 2050» Стратегиясын жүзеге асыру білім экономикасы мен менеджментіне негізделген. Білім экономикасы қоғамның дамуын анықтайды, ол біліммен тұрақты алмасу, өркендеу және тиімділігімен байланысты. Мұны экономикалық дамудың жоғарғы сатысы деп сипаттауға болады. Өйткені, өндіріс процесі мен бөлуде басты рөлді білім, шеберлік машықтық атқарады, осылар кәсіпорын мен ұйымның потенциалын қалыптастырады. Бүгінде білім өндірісі дамыған елдерде экономикалық дамудың қайнар көзі. Бұл принципіалды жаңалық, экономиканың негізін технология ғана емес, сенімге негізделген жаңа философиялық мәні бар білім өндірісінің бүкіл механизмін қамтиды.

Жоғары оқу орындарының осы принципке бағдар ұстауы, оның стратегиялық ұстанымын өзгертеді. Мұнда білім салымның бір түрі ретінде ақшалай бағалануы да мүмкін. Көптеген жоғары оқу орындарының (әсіресе университеттер) жылдық қаржылық айналым көлемі негізгі қорлардың мөлшері, құны және құрылымы бойынша аса ірі деген өндіріс және қызмет көрсететін кәсіпорындардан еш айырмашылығы жоқ деуге болады. Мәселен, Оксфорд университеті 300-ден аса ғылыми фирмалармен байланысы бар, ал оның жылдық табысы 5 млрд долл. тең. Ал, Массачусет технологиялық институтының жиынтық табысы 480 млрд долл. құрайды. Менеджмент жүйесі қалыптаспаған университет жаңа білімді жасақтай да, оны тиімді басқара да алмайды [2].

Жоғары дәрежелі білім алу адам өмірінің дамуында аса маңызды міндеттердің бірегейі. Әсіресе, ол еңбек нарығында қалыптасып отырған бәсекелік жағдайда ерекше мәнге ие болып отыр. Мұны біздің Республикамыздағы қалыптасқан жағдай дәлелдейді. Еліміздің ересек жастағы адамдардың 35% жоғары білімі бар. Бұл экономикасы жоғары дамыған елдер көрсеткішімен (30-35%) парапар деген сөз. 2015 жылдың наурыз айында Қазақстан ресми түрде Болон декларациясын қабылдап, жоғары білімді Еуро аймағының толыққанды – 47 мүшесі атанды. Қазақстандық 60 университеттің қатарында Университеттердің Ұлы Хартиясына қол қойды. Сөйтіп, Болон декларациясы принциптері негізінде үш дәрежелі мамандарды даярлаудың үлгісін қабылдады – бакалавр – магистр – доктор Phd.

Ілгеріде атап өткендерден шығар қорытынды, білім экономикасына сипаттама берілді, оның қалыптасуының алғы шарттары айқындалды. Білім қазіргі әлемде экономиканың инновациялық дамуының базалық негізі. Өндірістің шешуші факторы – жұмыс күшінің белсенді деген басым көпшілігі өз қызметінде білім мен ақпаратты басшылыққа алады. Экономикасы дамыған елдерде бұл көрсеткіш 50%-ке жуықтап отыр. Көптеген елдерде, атап айтқанда, АҚШ-та, Батыс Еуропа елдері мен Жапонияда білім экономикасының қалыптасу процесі жүріп жатыр. Жалпы ішкі өнімдегі жоғарытехнологиялық сектордың үлесі Корея Республикасында, Швецияда, Швейцарияда, Германияда, Жапония және АҚШ-та өте жоғары дәрежеде. Соңғы жылдарда жоғарытехнологиялы өнімдер өндірісінде Еуропалық Одақ елдері АҚШ-ты басып озып отыр. Жаңа экономика нақтылы экономикалық феномен ретінде қоғамдық және жеке игіліктердің шекарасын жоюда. Басқа елдерден, мысалы Қытай жаңа экономиканы қалыптастыру міндетін алға тартып отыр. Қытайда білім экономикасы мемлекеттік стратегия ретінде қарастырылып, білімге деген сұранысты ұйымдастыру және қанағаттандыруды мемлекеттің басты ұстанымы, әрі міндеті деп жариялады.

Шын мәнінде білім экономикасына мемлекеттік саясат – басымдылық саясаты болғанда ғана сапалы білім, білікті маман даярлау іс жүзіне асатын болады.

Қазақстан Республикасында да білім экономикасын қалыптастыру міндеті қолға алынып отыр. Білімге бөлінетін қаражат жалпы ішкі өнімнің бес проценттік дәрежесіне тұңғыш рет қол жетіп отыр. Бұл алдыңғы қатарлы дамыған елдер көрсеткіштерімен қарайлас. Қазақстанның жоғары оқу орындарында бизнес-құрылымдар және жоғары оқу орнын зерттеу университетіне айналдырудың арнаулы бағдарламалары жасақталуда. Білім және ғылым Министрлігінің мәліметтеріне қарағанда Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті Орталық Қазақстан мен Ресейдің 27 кәсіпорнымен бірлесе отырып, корпоративті университет құрды. Республиканың 15 жоғары оқу орнында 15 инженерлік профильдегі лаборатория, ал тағы 3 жоғары оқу орнында ұжымдық

негізде ұлттық ғылыми лаборатория жұмыс істеуде. Қолданбалы зерттеу бағытындағы 325 жобаның – 78-і (немесе 24%) жоғары оқу орындарында атқарылуда. Қазірдің өзінде Қазақстан – Жапония инновациялық орталығы Қазақ Ұлттық аграрлық университетте, Қазақстан – француз білім орталығы Қ. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университетінде ашылды. Бірқатар жоғары оқу орындары жұмыс берушілермен келісімшарт негізінде қарым-қатынасты дамытуда. Ал, кейбір жоғары оқу орындары шетелдік жоғары оқу орындарымен әріптестік негізде екіжақтылы диплом бағдарламасына кірісіп отыр. Қазіргі кезеңде білімді басқару мен ұйымдастырудың негізгі тетігі білім базасы. Мәселенің маңыздылығын ескере отырып бірқатар дамыған мемлекеттерде білімді басқарушы арнайы қызметшілер бар.

Жоғары білім беру тұрғысынан Қазақстан Республикасы, Ұлыбритания, Жапония, Германия тіпті Ресейді де, (бір миллионға шаққанда келетін жоғары оқу орындары) басып озып отыр. Алайда, бұл сандық көрсеткіш, жоғары білім дәрежесінің сапасын сипаттай алмайды.

Өкінішке орай бүгінгі таңда Қазақстандық жоғары оқу орындары әлемдік рейтинг қатарына ілікпей отыр (рейтинг Times Higher Education және Шанхай рейтингі). Дегенмен әлемдік білім беру кеңістігінде Азиялық жоғары оқу орындары (Токио, Тайвань, Гонконг т.б.) білімге бөлінетін инвестицияның өсуімен рейтинг дәрежесі де өсуде.

Қазақстан Республикасының экономикалық даму стратегиясы – білімді пайдалану арқылы жоғары технологиялы экономиканы қалыптастыруды міндеттеп отыр. Стратегияда белгіленгендей оның алғы шарты білімді дамыту, оны басқаруды ғылыми негізде жетілдіру болып табылады.

Адам капиталы тұжырымдамасының кейбір алғышарттары классикалық саяси экономияда, марксизмде, әлемдік экономикалық пікірдің өзге де ағымдарында қаланған еді, бірақ ол үйлесімді және тиянақты болып тек XX ғасырда ғана ресімделді [3].

Адам капиталы тек табиғи және моральдық тозуға ғана душар болмайды, сонымен бірге ол жинақталу мен көбеюге де қабілетті. Адам капиталының тозуы, біріншіден, адам организмі мен оған тән психофизиологиялық қызметтердің табиғи тозу дәрежесімен, ал екіншіден, білімнің ескіруінің немесе алған білім құндылығының өзгеруінің салдарынан болатын моральдық (экономикалық) тозу дәрежесімен анықталады. Адам капиталының толықтырылуы қызметкердің қайта оқу және өндірістік тәжірибие жинақтау үдерісінде жүзеге асырылады. Егер осы үдеріс үздіксіз жүретін болса, онда адам капиталын пайдалану шамасына қарай оның сапа және сан жөніндегі сипаттамалары (сапа, көлем, құндылық) жақсара түседі және өседі.

Адам капиталының қорлану шамасына қарай оның табыстылығы белсенді еңбек қызметінің (белсенді еңбекке қабілетті жас) жоғары шегімен шектелетін белгілі бір межеге дейін жоғарылайды да, сонан соң күрт төмендейді.

Капиталды жасау кезінде «екі жақты көбейткіш нәтиже» орын алады. Оның мәні былай, оқу үдерісінде тек оқитын адамның ғана емес, сонымен бірге оқытушының да мінездемесі мен қабілеті жетіле, өсе түседі, ол кейіннен біріншісінің де, сондай-ақ, екіншісінің де табыстарын өсіреді.

Адам капиталы-бір мезгілде жеке де және қоғамдық та капитал. Ол жеке адамның мәртебесіне де, сондай ақ бүкіл қоғамның даму деңгейіне де айқындауыш ықпал жасайды. Адам капиталы теориясы пайда болғанға дейін білімді экономикалық тұрғыда тек жұмыс күшін құрау, кадрларды даярлау мен біліктіліктерін көтеру ретінде ғана қарап келді. Адам капиталы теориясы тұңғыш рет білім-білімнің жалпы экономикалық қайтарымы туралы мәселені қойды.

Қоғамдық тиімділікті адамның жетекші рөліне негіздеп қарастыру көп жағдайда «адам капиталы» теориясымен байланысты. Осы теорияның шеңберінде дамытылған адамға деген экономикалық көзқарас дамыған елдердің рыноктық шаруашылық жүргізу тәжірибиесінде кең қолданып келеді. Адам капиталы теориясы адам факторының анағұрлым кешенді және объективті талдануына, жұмысбастылықты, күрделі еңбектің рөлін, адамның рационалды мінез-құлқын микроэкономикалық талдау сферасын елеулі түрде ұлғайтуға жағдай жасады. Ең бастысы, аталған теорияның ЕТР-ның жаңа жағдайларында білімнің, біліктіліктің әлеуметтік-экономикалық маңызын қайта ұғынуға, жалпы және арнайы білімді, сондай-ақ индивидтердің гуманды сапаларын өндіріс тиімділігінің маңызды факторы ретінде қарастыруға әкелді. Кез-келген экономикалық категория-экономикалық көзқарастар жүйесіндегі белгілі бір талаптардың логикалық көрінісі, жеткізілуі.

Демек, адам капиталы экономикалық категория ретінде біздің ойымызша іскерлікті, дағдыны, т.б. қабілеттерді қалыптастыру, өндіру, тұтыну, жалғастыру үрдісінде қалыптасатын экономикалық қатынастарды көрсетеді.

Ойымызды тұжырымдай келе, біз, адам капиталын инвестиция нәтижесінде қалыптасатын және қорланатын, қоғамдық өндірістің кез келген сферасында немесе азаматтық өмірде мақсатты пайдаланатын, адамның болашақ қанағаттарының және өспелі табыстарының көзі, сондай-ақ, қоғамдық өндірістің және экономикалық өсудің басты факторы болып табылатын белгілі бір білім, дағды, іскерлік, денсаулық және мотивациялар қоры ретінде түсінеміз.

Адам капиталы – жеке бір адамның ғана емес, қоғамның азығы. Адам капиталының бірнеше өлшемдері бар екендігі ақиқат. Олардың қатарына демографиялық, әлеуметтік, құқықтық, отбасылық жағдайларды жатқызуға болады. Мәселен, демографиялық өлшем бұл елдегі халықтың саны мен сапасы. Бұл, сөз жоқ, үлкен капитал. Мысалы, Қытай үшін халық санының өсуі Қытай экономикасының дамуына үлкен қиындық туғызса, ал Қазақстанға адам санының өсуі – ол тек жақсылық. Демек, әр елде демографиялық капиталдың жағдайы әр түрлі екендігі даусыз. Сонымен, адам капиталы – сол адамның бойындағы білімнің, тәжірибенің, даналықтың, құндылықтардың көрінісі екендігін де ұмытпағанымыз абзал.

Жеке адамның және мемлекеттегі азаматтардың бойындағы адам капиталын қоғамдық өлшеммен айтқанда ешкім ұрлап та, сатып та ала алмайды. Сондықтан, адам капиталында білім мен тәрбиенің пайдасы көзге көрінбеуі мүмкін. Дегенмен де, бұлар, қоғамның дамуына әсер ететін негізгі өлшемдер. Сол себепті, білікті де білімді және өзіне өзі сенетін адам көптеген жағдайда қоғамды дүние қоңыздықтан, жемқорлықтан қорғайды. Білімді, парасатты адам бірінші кезекте өзінің бойындағы қасиетіне сенеді. Жеке басқа табынбайды.

90-жылдары білімге құйылған капитал жоғары дамып келе жатқан мемлекеттерде байқалды. Білімге шығарылған шығын дамыған елдерде Жалпы Ішкі Өнім 3,5-4% құрайды. Ең жоғарғы шығын АҚШ мемлекетінде 4,9%, Ұлыбританияда 6%, Финляндияда 7,3%, Дания және Швецияда 5,5%, сонымен қатар Венгрияда 5% құрайды.

Жоғарғы білімге салынып жатқан капитал өсіп келе жатыр. 2002 жылдан 2014 жылы аралығында Жалпы Ішкі Өнім үлесі жоғарғы оқу біліміне шығатын шығын Канада, Франция 17%, Дания, Венгрия 20%, Испания 40%, Финляндия 3,2% өсті. Отандық білім жағынан басқа процестер көрінеді. Оны төмендегі кестеден көруге болады.

Негізінен біздің мемлекет 2020 жылға дейін мектепке дейінгі білім берумен балаларды 100% қамтуды көздеп отыр. Екі университет әлемдегі ең үздік жоғары оқу орындарының қатарына ілінуі тиіс. Орташа өмір сүру жасы 72-ге дейін өсіп, аналардың өлімі екі есеге дейін, сәбилердікі үш есеге дейін төмендеуі тиіс. Жұмыссыздық 5% аспайды деп күтілуде. Мамандардың болжамы бойынша, егер біз осы қарқынмен дами беретін болсақ, аталған көрсеткіштерден де асып түсуімізге мүмкіндік бар. Жасыратыны жоқ, бұрын адам капиталы ұғымы бұрын тек жеке адамның бойындағы бай рухани құндылықтарымен бағаланып, өлшенген болса, бүгінде оған елдің жоғары экономикалық көрсеткішінің бір тетігі ретінде қарастырылады. Мәселен, жаңадан пайда болған «Білім экономикасы», «Парасатты экономика» деген жаңа, тың тіркестер осының айқын көрінісі бола алады.

Ал енді барлық елдерде адам капиталын үш өлшеммен бағалайды.

Бірінші – өмір сүру ұзақтығы. Ең аз өмір сүретін елдерде адамдардың өмір сүру ұзақтығы – 25 жыл. Сондай елдер бар. Мысалы, Африкада. Африкада бүгінде 20 млн-нан астам адам СПИД-пен ауырады. Сол себепті, мұнда өмір сүру ұзақтығы өте төмен. Ал Еуропаның дамыған елдерінде, Жапонияда бұл көрсеткіш 85 жасты құрап отыр. Бұл – жоғары көрсеткіш.

Екіншісі – ересектердің сауаттылығы және балалардың мектеппен қамтылуы. Әлемдік дерек бойынша 300 млн-ға жуық бала мектепке бармайды екен. Мұнда да үлкен үлес Африка елдеріне тиесілі.

Үшіншісі – ішкі жалпы өнімнің жан басына шаққандағы үлесі. Мәселен, ең кенже қалған елдерде ішкі өнімнің жан басына шаққандағы үлесі 100 доллар болса, бірқатар елдерде 40-44 мың доллар. Міне, осындай үш өлшеммен БҰҰ жылда әлем елдеріндегі жаңдайды саралап отырады.



Қазіргі кезде Қазақстанда өмір сүру ұзақтығы 65 жастан 68 жасқа өсті. Бұрынғы кеңестік республикалардың ішінде дүниежүзі бойынша адам жасының ұзақтығы бойынша Украина – 76, Армения – 83, Грузия – 96, Әзірбайжан – 98, Түрікменстан – 109, Молдавия – 111, Өзбекстан – 113, Қырғызстан – 116, Тәжікстан – 122-ші орында. Осы көрсеткіштерге қарап, әрине, біздің шүкіршілік жасайтын орнымыз бар.

Адам капиталы тұрғысынан ғылымға, білімге, бір адамға жұмсалатын қаржыны есептегенде біз, әрине, әлі де болса жоғары деңгейге көтеріле алмай отырмыз. Бүгінгі таңда тек білім-ғылым, жаңа технология салаларына бөлінетін қаржы Американың ішкі жалпы өнімінің 26% құрайды екен. Ресейде бұл көрсеткіш – 8% болса, Қазақстанда – 6,5%. Қазақстанда индустриялық-инновациялық бағдарламалар жүзеге асырылып жатыр. Осыған орай жоғары деңгейлі инженерлер мен жұмысшылар ауадай қажет.

### Әдебиеттер

1. Дамитов Б.И. Қазақстандағы жоғары білімді реформалау: тәжірибе және перспективалар. Қолжазба. Ақпан 2014 ж.
2. Көшербаев Қ.Е., Ахметов А.К., Әбілқасымов А.Е., Рахымбек Х.М. қазақстан Республикасындағы жоғары білімнің даму стратегиясы. – Алматы: Білім, 2012.
3. Мамыров Н.К. Қазақстандағы экономика мен білім дамуындағы проблемалар. – Алматы: Дәуір, 2015.



УДК 330.197.41

**Ж.И. Дахымбаева**, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: **Ж.А. Тайжанова**, PhD, ст. преподаватель  
КазУЭФМТ

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса во всем мире выступает одним из важнейших условий формирования успешной экономической политики, повышения инвестиционной активности, роста конкурентоспособности страны, а также развития ее производственной и социальной инфраструктуры.

Под государственно-частным партнерством (ГЧП) обычно понимают совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях [1].

Выбор конкретного варианта партнерства зависит от экономической эффективности реализации того или иного проекта.

Данный механизм партнерства государства и частного сектора сравнительно давно применяется в развитых странах мира, которые накопили определенный опыт такого сотрудничества.

В течение последних двух десятилетий в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) за рубежом реализованы тысячи проектов. По данным отчета Лондонской международной финансовой службы, занимающейся поддержкой экспорта британских финансовых услуг, проекты ГЧП разрабатываются более чем в 60 странах мира. Данный механизм получил наиболее широкое распространение в Великобритании, все активнее развивается в Европейском Союзе и США, а также в других странах.

В Послании Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» от

11 ноября 2014 г. объявлено о Новой экономической политике Казахстана на 2015-2020 годы [2].

Она будет иметь контрциклический характер и будет направлена на продолжение структурных реформ в экономике. Стержнем Новой экономической политики станет План инфраструктурного развития, который рассчитан на 5 лет и совпадает со Второй пятилеткой реализации ПФИИР, где намерены участвовать более 100 зарубежных компаний. Общий инвестиционный портфель составляет 6 трлн тенге (более 30 млрд долл.), доля государства – 15%, что открывает широкий простор именно для внедрения новых форм государственно-частного партнерства.

Одной из приоритетных задач в рамках реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Казахстана на 2015-2019 гг. является обеспечение эффективного взаимодействия государства и бизнеса в развитии приоритетных секторов экономики [3].

Роль государства должна заключаться в формировании системы институтов, инструментов и финансовых механизмов поддержки приоритетных секторов экономики и эффективного взаимодействия с бизнесом.

Финансовый механизм ГЧП основан на следующих принципах:

- привлечение в экономику дополнительных финансовых, экономических, интеллектуальных, человеческих ресурсов;
- перераспределение финансовых рисков между государством и бизнесом;
- использование финансовых ресурсов частных компаний для решения значимых для общества социальных и экономических задач при сохранении за государством его функций.

Мировым научным сообществом разработан инструментарий, посредством которого специальные проектные компании, созданные для осуществления проектов государственно-частного партнерства имеют возможность «привлекать для осуществления крупных инвестиционных программ средства различных финансово-кредитных институтов путем сложных схем финансирования, страхования, перекрестных гарантий и перераспределения рисков. В числе таких инструментов наиболее важное место занимает проектное финансирование, которое является наиболее гибкой, рациональной и перспективной системой долгосрочного финансирования крупных проектов ГЧП. Характерной особенностью проектного финансирования является привлечение как внутренних, так и внешних источников финансового обеспечения инвестиционных проектов. Внутреннее финансирование обеспечивается из средств предприятия, планирующего осуществить тот или иной инвестиционный проект – за счет поступлений от операционной деятельности, от продажи избыточных активов и пр. Как правило, для принятия решения о выделении средств на внутреннее проектное финансирование требуется составление технико-экономического обоснования и бизнес-плана соответствующего инвестиционного проекта. В более широком смысле внутреннее проектное финансирование может предполагать и строго целевое (на нужды проекта) использование принадлежащих предприятию активов, а также имущественные взносы в уставные капиталы стопроцентно дочерних фирм, создаваемых для выполнения определенного инвестиционного проекта.

Во внешнем проектном финансировании различают заемное, доленое и смешанные формы финансирования. Особой разновидностью внешнего проектного финансирования может быть и бюджетное финансирование в виде проектных субсидий, государственных гарантий и целевых инвестиционных налоговых льгот.

Создание инноваций, их проектное воплощение и производство требуют концентрации большого числа финансовых ресурсов на предприятии, что часто не под силу небольшим фирмам. Поэтому в настоящее время одним из условий экономического развития выступает эффективная инновационная политика, которая базируется на равноправном государственно-частном партнерстве и направлена на объединение усилий государства и частного бизнеса на развитие инновационной деятельности.

ГЧП представляет собой достаточно сложный процесс, требующий вовлечения целого ряда участников, каждый из которых играет важную роль в управлении рисками проекта. На рисунке 1 представлены участники, которые, как правило, присутствуют в проекте, финансируемом через механизм ГЧП, и их основные взаимоотношения с проектной компанией. Список участников может меняться в зависимости от специфики проекта.



Рис. 1 – Участники проекта ГЧП

Основная идея ГЧП заключается в предоставлении частному бизнесу возможности оказывать услуги на базе созданной государством инфраструктуры. Также частный бизнес может заниматься созданием инфраструктуры самостоятельно, с расчетом предоставления своих услуг государству в будущем. При реализации утвержденных проектов риски, связанные с проектом, распределяются между государством и частным бизнесом. Как правило, экономические и финансовые риски принимает на себя частный бизнес, а политические и правовые риски – государство либо частные страховые компании. На рисунке 2 показано, как повышается (или, напротив, понижается) степень фактического участия частного бизнеса в совместных государственно-частных проектах в зависимости от избранной формы партнерства [4].



Рис. 2 – Степень участия частного бизнеса в ГЧП

Низкая и высокая степень участия представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, т.е. передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, – с другой. Между крайними степенями расположено множество возможных вариантов и форм государственно-частных партнерских отношений, базирующихся на различной степени переуступках тех или иных правомочий собственника от государства частному предпринимателю на срок и на условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением.

На сегодняшний день в Казахстане формируется единая, унифицированная совокупность терминов и нормативно-правовая база по государственно-частному партнерству. Как отмечено в Программе по развитию государственно-частного партнерства в РК первым шагом для успешного применения механизма ГЧП должно стать государственно-правовое оформление данного явления. Государство на самом высшем уровне должно признать, что оно готово к сотрудничеству в форме партнерства, оно признает партнерство эффективной экономической формой, снимая тем самым разногласия между различными экономическими школами и признавая правоту выбранной

парадигмы, государство должно четко определить сферы ГЧП и цели, которые оно преследует в рамках реализации этих проектов.

Первая правовая основа, регулирующая государственно-частное партнерство в Казахстане, предлагала инвесторам единственный инструмент – концессию. С этой целью, 23 декабря 1991 года был принят Закон Республики Казахстан «О концессиях». Он регулировал организационные, экономические и правовые условия предоставления объектов в концессию только иностранным инвесторам на территории Республики Казахстан. Концессия рассматривалась, как сдача иностранному юридическому или физическому лицу – концессионеру – в аренду имущества, земли, природных ресурсов, т.е. концессия определялась через призму договора аренды или имущественного найма.

Первыми контрактами, в которых содержались отношения «концессии» стали проекты по передаче в аренду на основе соглашений о разделе продукции (СРП) месторождений «Тенгиз» и «Карачаганак», передачи в управление АО «Интергаз Центральная Азия» газотранспортной системы Казахстана и передача в концессию Шульбинской, Усть-Каменогорской и Бухтарминской гидроэлектростанций (ГЭС). Концессия применялась и при реализации проектов в транспортной инфраструктуре и энергетике: строительство железнодорожной линии «Шар-Усть-Каменогорск» и линии электропередач «Северный Казахстан-Актюбинская область» [5].

В 2006 году с принятием нового Закона Республики Казахстан «О концессиях» было заложено более широкое правовое поле для реализации инвестиционных проектов с использованием механизма концессии, которое включило постановления Правительства РК «Об утверждении Правил предоставления, рассмотрения и отбора предложений по объектам, возможным к передаче в концессию, и проведения конкурса по передаче объектов в концессию», «Об утверждении Методики оценки стоимости государственной поддержки концессионера», «Об утверждении Правил ведения реестра заключенных договоров Концессии и предоставленных государственных гарантий и поручительств государства», «Об утверждении типовых договоров концессии в различных отраслях экономики». Отдельные вопросы сотрудничества государства и бизнеса далее предусмотрены в земельном, налоговом и бюджетном законодательствах.

Новый закон фиксирует существующую практику государственно-частного партнерства, с добавлением к ней лишь некоторых желательных для государства штрихов. Так, термин «государственно-частное партнерство» воспринимается скорее в хозяйственно-управленческом смысле, а не как юридическая категория. Он определен как сотрудничество между государством в лице его органов и субъектами хозяйствования, основанное на договоре.

После принятия этого закона был заключен ряд договоров концессии в транспортном и энергетическом секторах экономики, в том числе: пассажирский терминал аэропорта Актау с «ATM Grup Uluslararası Havalimanı Yapım Yatırım ve İşletme Ltd.Şti.»; строительство газотурбинной электростанции в г. Кандыагаш Актюбинской обл. с АО «Кандыагашская ГТЭС»; строительство железнодорожного участка Ералиево-Курык с ТОО «Астана-АРЭК»; строительство железнодорожного участка Корғас-Жетиген с ТОО «ENRC Logistics»; электрификация железнодорожного участка Мақат-Кандыагаш с ТОО «Nurzhol Energy» [5].

Отсюда видно, что в Казахстане различные государственные объекты находятся в имущественном найме (аренда нежилых фондов, оборудования, земли) или доверительном управлении на основании заключенных договоров, поскольку указанный закон и соответствующее правовое поле в совокупности охватывают далеко не все возможные формы сотрудничества частного инвестора и государства. Это препятствует более широкому применению указанных нормативных актов в качестве правовой основы ГЧП.

В широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления относят: любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса; государственные контракты; арендные отношения; финансовую аренду (лизинг); государственно-частные предприятия; соглашения о разделе продукции (СРП); концессионные соглашения.

Всего в мире выделяют семь основных видов ГЧП [6], из них в законодательстве Казахстана пока регламентированы лишь три формы государственно-частного партнерства (Таблица 1).

Вместе с тем развитие национальной экономики Казахстана требует проведения дальнейших

поисков и освоения новых форм ГЧП, задающих исходные принципы реализации государственно-частного партнерства как одних из эффективных механизмов прорыва в инновационных отраслях.

Таблица 1. **Формы ГЧП в действующем законодательстве РК**

| Формы ГЧП                              | Регламентация в действующем законодательстве                                                                                                                                   |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Контракты на управление и содержание   | Данная форма ГЧП может быть реализована в рамках действующего законодательства по вопросам государственных закупок                                                             |
| Контракты на эксплуатацию и содержание | В рамках таких контрактов частная сторона принимает на себя обязательство по управлению и содержанию, а также по финансированию операционных, иногда части капитальных, затрат |
| Концессии                              | На данный момент это наиболее актуальная форма ГЧП в Казахстане                                                                                                                |

В каждой из этих форм сфокусирована совокупность экономических, организационных, финансовых, правовых, управленческих и иных отношений, которые и формируют соответствующие конкретные механизмы и инструменты.

Действенным фактором в решении вопросов совершенствования партнерства государства и частного сектора является активное участие общественности в этом процессе, которое может дать качественный скачок в развитии механизма ГЧП, повысит открытость и прозрачность взаимоотношений между бизнесом и властью, будет существенно противодействовать коррупционным проявлениям.

Важнейшим условием, позволяющим эффективно использовать инструменты государственно-частного партнерства, является транспарентность процесса принятия решений, учитывающего интересы всех сторон партнерства, в том числе региональных и местных общин.

В Казахстане прозрачность и открытость правительственных решений благодаря использованию информационных систем управления были достигнуты лишь в последнее десятилетие. Как оказалось для формирования прозрачной модели ГЧП необходим контроль, как со стороны общественности, так и сторонних экспертов и применение эффективных инструментов финансового менеджмента.

### Литература

1. Ерошевич Е. Государственно-частное партнерство в научно-технической сфере // Наука и инновации. – М., 2009. – № 12. – С. 51-55.
2. Послание Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» от 11 ноября 2014 г.
3. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг., утвержденная Указом Президента РК от 01.08.2014 г. №874.
4. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства. Доклад Центра теории экономической трансформации ИЭ РАН. Режим доступа: [inecon.ru/ru/index.php? go=Content&id=29](http://inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=29).
5. Официальный интернет-ресурс АО Казахстанский центр «Государственно-частного партнерства» [www.kzppp.kz](http://www.kzppp.kz)



## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КАЗАХСТАНЕ**

В XXI веке ключевым условием ускоренного прогресса социально-экономического развития является эффективная инновационная политика, направленная на внедрение высоких, «прорывных» технологий, новых форм организации труда и управления, передовых изобретений и достижений научно-технического прогресса.

Формирование инновационной экономики в Казахстане является комплексной экономической, социальной и политической задачей. Важнейшим условием успешной конкурентоспособности Казахстана, обеспечение высокого экономического роста, повышение качества жизни, реализации других инновационных приоритетов является эффективное использование результатов научных исследований и разработок в реальном секторе экономики. В этих условиях все большее значение приобретает развитие управления инновационным процессом как основы развития казахстанских предприятий, определяемого совокупностью соответствующих технических, производственных, организационных, маркетинговых, финансовых операций.

Инновационное развитие страны во многом определяется степенью вовлечения бизнеса в инновационную деятельность. Инновации являются фактором, который позволит обеспечить долгосрочную конкурентоспособность предприятий, развитие высокотехнологических отраслей, расширение производства наукоемкой продукции.

Сегодня интенсивность инновационной деятельности во многом отражается на уровне экономического развития: в глобальной конкуренции выигрывают те страны, которые обеспечивают благоприятные условия для инноваций. То есть, развитие инновационной экономики является одним из эффективных путей повышения конкурентоспособности страны.

Из опыта зарубежных стран можно сделать вывод о том, что национальная инновационная система будет эффективной и приносить высокие доходы только в том случае, если в стране присутствует развитый предпринимательский сектор и культура восприятия обществом инноваций. Инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, квалификации кадров, методах управления, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах.

Однако в целом содержание государственной научно-технической и инновационной политики в Казахстане до сих пор фактически заключается лишь в непродуктивном декларировании остающихся нереализованными общих намерений. Политика государства в инновационной сфере по-прежнему лишена эффективных конструктивных механизмов ее действенной реализации.

Казахстанским производителям не хватает опыта доведения научных разработок до уровня рыночного товара, не хватает высококвалифицированных специалистов в области менеджмента, маркетинга и анализа.

Усиливающаяся конкуренция, связанная с образованием ЕАЭС с Российской Федерацией, Республикой Беларусь, Киргизской Республикой и Республикой Армения, а также вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию определяют дальнейший путь развития – ускоренный переход к инновационной экономике.

Сравнительный анализ научно-технологической и инновационной деятельности Казахстана и зарубежных стран показал, что развитие национальной системы поддержки и внедрения инноваций в стране находится на стадии формирования и, тем самым объясняется некоторое отставание от ведущих стран мира, где национальные инновационные системы уже успешно функционируют. Многие технологически развитые страны (США, страны Европейского союза, Южная Корея и

Япония) двигались к мировому лидерству в области науки и инноваций не одно десятилетие и имеют достаточно последовательную и долгую историю. Начало формирования инновационных экономик в мире, как правило, относят к периоду после Второй мировой войны. В этой связи, оценивать строго результаты инновационного развития Казахстана за такой относительно короткий промежуток времени считается весьма нерациональным.

В настоящее время Казахстан находится лишь на начальном этапе перехода экономики с ресурсоориентированного на инновационный тип развития. Для развития инновационной деятельности были расширены специальные финансовые инструменты поддержки, введены новые налоговые льготы и преференции для отечественных предприятий.

В настоящее время казахстанская инновационная система совершенствуется и дополняется новыми инструментами индустриально-инновационной поддержки. К примеру, в 2012 г. был принят Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», который предусматривает 14 инструментов поддержки индустриально-инновационного развития, включающий 5 новых видов инновационных грантов. Также заложена система технологического планирования страны, представлены механизмы анализа эффективности реализации индустриально-инновационной политики, предусмотрены новые механизмы стимулирования и усовершенствованы существующие механизмы поддержки инноваций.

Продолжается работа по созданию венчурных фондов, отраслевых конструкторских бюро, открываются офисы коммерциализации, функционирует программа бизнес-инкубирования в региональных технопарках.

Вместе с тем, в соответствии с рейтингом Всемирного банка в настоящее время Казахстан по показателю инновационности располагается на 92 месте. Согласно Глобальному отчету о конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2014-2015 гг. по агрегированному фактору инновационности и применения инноваций в бизнесе Казахстан находится на 114 месте.

При этом за последние годы расходы Казахстана на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы колеблется в пределах от 0,16% до 0,28% от валового внутреннего продукта, в то время как данный показатель составляет в Финляндии -3,49%, Корею – 3,64%, США – 2,6%, Китае – 1,44% от валового внутреннего продукта страны, а в среднем в странах Организации экономического сотрудничества и развития – 2,24 % [1].

В целом, большая часть инновационной деятельности в Казахстане стимулируется непосредственно государством, и большинство научно-исследовательских работ ведется в государственных лабораториях. По данным Комитета по статистике, в 2015 г. доля частного сектора в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы составила лишь 36,6%, в то время как в Японии (78,5%), Китае (73,3%) и США (72,6%) большая часть научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ осуществляется частным сектором [2].

Такое положение Казахстана обусловлено факторами, формирующими фундаментальные основы инновационного развития страны.

Во-первых, существенная часть результатов научно-технической деятельности остается не внедренной в реальный сектор экономики, не приносит доходов разработчикам и не обеспечивает поступлений в бюджет из-за отсутствия организационных и экономических механизмов коммерциализации технологий и разработок. Также недостаток примеров успешной коммерциализации технологий позволяет сделать вывод о том, что в национальной системе поддержки и внедрения инноваций существуют пробелы, не позволяющие создать в стране эффективную систему конвертирования знаний в национальное богатство.

Примеры передового мирового опыта иллюстрируют необходимость таких мер. При этом как центральные, так и местные государственные органы должны играть важную роль в стимулировании и поддержании процесса коммерциализации технологий для создания гибкой сети, состоящей из множества различных частных и государственных партнеров, взаимодействующих между собой и дополняющих друг друга.

Несмотря на то, что в 2015 г. инновационная активность предприятий заметно возросла до 5,7%, что выше аналогичного показателя в 2004 г. в 2,4 раза, по структуре затрат на технологические

инновации казахстанские показатели ближе к группе «скромных новаторов», у которых преобладают расходы на приобретение машин и оборудования. Доля инновационно-активных предприятий в Германии составляет – 80%, в США, Швеции, Франции – около 50%, в России – 9,1%.

Однако следует понимать, что бизнес в Казахстане находится в стадии модернизации производственных мощностей, и преобладание инвестиционного способа обновления технологий для него вполне естественно.

Вместе с тем, на сегодня в Казахстане отсутствуют специальные регулирующие меры государства по развитию спроса на инновации, в том числе через техническое регулирование, систему государственных закупок, придание особого статуса инновационной компании. Слабый спрос является ключевым фактором, сдерживающим продвижение инноваций в стране. В свою очередь, государственные программы поддержки бизнеса иногда включают слишком сложные процессы, препятствующие участию в данных программах широкого круга предпринимателей.

Во-вторых, текущее состояние развития региональных инновационных систем не обеспечивает формирование инновационных компаний. Создание полновесных региональных инновационных систем в Республике Казахстан позволит сфокусироваться на развитии определенного региона с учетом его специфики, комплексно подойти к решению проблем местных предприятий, более тесно работать с предпринимателями, учеными и изобретателями. Это в целом даст значительный эффект в повышении инновационной деятельности по всей стране.

В-третьих, отсутствует быстрый доступ у ученых и инноваторов к элементам инновационной инфраструктуры, а также к инструментам государственной поддержки инновационной деятельности

Одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности является создание инновационной инфраструктуры. На сегодняшний день в Казахстане функционирует 9 офисов коммерциализации, созданы 8 региональных технопарков, 4 отраслевых конструкторских бюро, 2 центра трансфера технологий, в 2007 г. была открыта специальная экономическая зона «Парк инновационных технологий «Алатау».

В-четвертых, необходимо усилить интеграцию в мировую инновационную систему. Казахстанские ученые и инноваторы ограничены в участии в международных научных и бизнес-проектах, в доступе к зарубежным услугам и капиталу, предоставляемым международными институтами развития и инвесторами.

## Литература

1. Информационно-аналитический отчет за 2013 год «О тенденциях развития инноваций в Республике Казахстан и в мире» // URL: [www.natd.gov.kz](http://www.natd.gov.kz) – официальный сайт АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (дата обращения: 03.03.2016).

2. Ибрагимова Л. и др. Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах. Вып. 7. – Алматы.: АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», 2015. – 160 с.



УДК 330.322.01:338.534

*А.У. Джаниева, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: С.А. Кожсбаева, к.э.н.*

*КазУЭФМТ*

## АНАЛИЗ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время перспективы для инвесторов в Казахстане весьма многообещающи. Отсутствие существенной конкуренции со стороны национальных предпринимателей, дешевая ра-

64



бочая сила, емкий рынок дешевого сырья и всепоглощающий рынок потребления, и, самое главное, высокий процент прибыли, во много раз превышающий среднюю прибыль в странах со зрелой рыночной экономикой, делают отечественную экономику привлекательной для иностранных предпринимателей.

Государственные мероприятия по привлечению иностранных инвестиций можно свести в две группы. К первой относятся действия, направленные на снижение темпов инфляции, рисков для иностранных инвесторов в Казахстане и гарантированные выплаты по внешним долгам. К второй – мероприятия правительства, которые снижают налоги для иностранных инвесторов и облегчают таможенные условия.

Таким образом, продуктивная инвестиционная политика государства тесно связана с амортизационной политикой, научно-технической политикой, политикой в отношении иностранных инвестиций и др. Все они являются составными частями экономической и социальной политики государства, должны вытекать из нее и способствовать ее реализации.

Кроме государственной инвестиционной политики различают отраслевую, региональную инвестиционную политику и инвестиционную политику предприятия. Все они находятся в тесной взаимосвязи, но определяющей является государственная инвестиционная политика, так как она создает условия и способствует активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях [1].

Под отраслевой инвестиционной политикой понимается инвестиционная поддержка приоритетных отраслей хозяйства, развитие которых обеспечивает экономическую и оборонную безопасность страны, экспорт промышленной продукции, ускорение научно-технического прогресса и установление неискаженных хозяйственных пропорций на ближнюю и дальнюю перспективу [1].

Под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, проводимых на уровне региона и способствующих мобилизации инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного и рационального использования в интересах населения региона и отдельных инвесторов.

Все большую роль в инвестиционной деятельности в последнее время играют отдельные коммерческие предприятия и организации. Исходя из этого существенно повышается роль инвестиционной политики предприятия. Под инвестиционной политикой коммерческого предприятия понимается комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения финансовой устойчивости работы предприятия в ближайшей и дальнейшей перспективе. Инвестиционная политика предприятия исходит из стратегических целей его бизнес-плана [1].

При разработке инвестиционной политики предприятия необходимо придерживаться следующих принципов:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- экономическое обоснование инвестиций;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций [2].

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики предприятия.

Для правильного управления инвестиционной деятельностью, прогнозирования доходности будущих инвестиций предприятие использует различные показатели, позволяющие оценить объемы финансирования.

Одна из главных проблем при расчете инвестиций заключается в сопоставлении выплат, которые делаются в разные моменты времени. Одинаковые по величине доходы или затраты, осуществляемые в разное время, экономически неравнозначны. Когда фирма принимает решение о строительстве завода и закупке оборудования, она должна сравнить капиталовложения, которые

ей предстоит сделать сейчас, с дополнительной прибылью, которую принесет новый капитал в будущем. Чтобы привести подобное сопоставление, фирма должна ответить на следующий вопрос: сколько будущие прибыли стоят сегодня? Расчеты текущей стоимости будущих доходов, а также другие межвременные инвестиционные решения принимаются с помощью операций по начислению сложных процентов и дисконтированию.

Известно, что процесс роста основной суммы вклада за счет накопления процентов называется начислением сложного процента, а сумма, полученная в результате накопления процента, называется наращенной, или будущей стоимостью суммы вклада по истечении периода, за который осуществляется расчет. Первоначальная сумма вклада называется текущей стоимостью.

Основной целью инвестирования является распределение наиболее эффективных путей реализации инвестиционных стратегий предприятия на отдельных этапах его развития. Процесс реализации этой цели направлен на решение следующих задач:

- обеспечение высоких темпов развития предприятия за счет эффективной инвестиционной деятельности;
- обеспечение максимизации доходов от инвестиционной деятельности. Прибыль – основной показатель. Для оценки необходима чистая прибыль, поэтому необходимо выбирать направления, имеющие максимальную сумму чистой прибыли;
- обеспечение минимизации инвестиционных рисков;
- обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности в процессе инвестиционной деятельности, так как инвестиции связаны с большим отвлечением средств. Это может привести к снижению платежеспособности по платежным обязательствам, т.е. формируя источники инвестиционных ресурсов надо заранее прогнозировать, насколько тот или иной выбор окажет влияние на текущую платежеспособность фирмы;
- изыскание путей ускорения реализации инвестиционных программ. Необходимо наиболее быстро проводить инвестирование, так как, быстрая реализация программ способствует снижению рисков, связанных с неблагоприятной конъюнктурой [3].

Таким образом, главным критерием привлекательности любого инвестиционного проекта выступает его финансовая целесообразность, ориентирующаяся на производственные и ресурсные возможности, техническую осуществимость, эффективность, социальную целесообразность. На каждой из этих фаз осуществляются процедуры контроля и регулирования. Анализ инвестиционных проектов должен основываться на их классификации.

Классифицировать инвестиционные проекты можно в зависимости от выбранного критерия. С точки зрения управления инвестиционными проектами классификация может быть представлена по следующим основаниям: величина требуемых инвестиций; сроки реализации проекта; отношение к риску; участники проекта; тип денежного потока, генерируемый проектом; тип отношения между проектами; признак внедрения [3].

Инвестиционные проекты, разрабатываемые и реализуемые в рамках инвестиционной политики предприятия, региона, отрасли, имеют различную направленность, определяемую следующими моментами: масштабностью решаемых проблем; отраслевой принадлежностью; маркетинговой ситуацией на рынке; инвестиционными приоритетами; размерами предприятия и его финансовыми возможностями; научно-технической базой предприятия и техническим уровнем его производства; степенью воздействия технологии на социальную и экологическую сферы; особенностями финансирования (из собственных средств, бюджетных, иностранных инвестиций).

Масштабность решаемых проблем – один из основных признаков классификации инвестиционных проектов. Масштаб инвестиционного проекта выявляется в зависимости от влияния его результатов на один или несколько рынков – товарный, фондовый, труда, а также на экологическую и социальную ситуации. В соответствии с этим инвестиционные проекты делятся на глобальные, крупномасштабные, региональные, отраслевые и локальные. Глобальные – инвестиционные проекты, реализация которых оказывает влияние на политическую, экономическую, социальную или экологическую ситуацию планеты. К ним относятся прежде всего проекты, связанные с освоением космоса, мирового океана, развитием атомной энергетики, средств коммуникаций и подобные им.

Крупномасштабными являются инвестиционные проекты, влияющие на экономическую, социальную и экологическую обстановку в стране, но не касающиеся других стран. Это могут быть проекты освоения новых месторождений полезных ископаемых (если они не изменяют мирохозяйственные связи), проекты в области здравоохранения, образования и подобные им. Процесс управления двумя вышеприведенными группами инвестиционных проектов имеет своеобразие, обусловленное широким участием в их осуществлении государства и международных организаций.

Региональными называются инвестиционные проекты, оказывающие существенное влияние на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в городе, районе, области [4].

Таковыми являются проекты строительства новых или расширения и реконструкции действующих предприятий, от которых зависит снижение уровня безработицы, повышение жизненного уровня населения, либо изменение экологической ситуации в данном регионе. Отраслевыми являются инвестиционные проекты, влияющие на общее экономическое развитие отдельной отрасли и изменение ее места в отраслевой структуре народного хозяйства. Локальными считаются инвестиционные проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния ни на экономическую, социальную и экологическую ситуации в регионах, ни на уровень и структуру цен на товарных рынках.

Оценка инвестиционных проектов (investmentprojectsevaluation) производится обычно при их разработке или экспертизе для решения трех типов задач: оценка конкретного проекта; обоснование целесообразности участия в проекте; сравнение нескольких проектов (вариантов проекта) и выбор лучшего из них. Оценка конкретного проекта предусматривает:

- оценку финансовой реализуемости проекта;
- оценку выгодности реализации проекта или участия в нем с точки зрения участников проекта, государства и общества. Соответствующие расчеты носят название расчетов абсолютной эффективности;
- выявление граничных условий эффективной реализации проекта;
- оценку риска, связанного с реализацией и устойчивостью проекта (сохранения выгодности, реализуемости) при случайных колебаниях рыночной конъюнктуры и изменениях внешних условий реализации.

По результатам такой оценки вырабатывается рекомендация реализовать проект или отказаться от его реализации. Обоснование целесообразности участия в проекте выполняется обычно для внешних инвесторов, кредиторов, государства и других потенциальных участников проекта. Внешним инвесторам необходимо обосновать объем потребности в инвестициях и размеры доходов от этих инвестиций, кредиторам – потребность в кредите и сроки его погашения, государству – предусмотренные в проекте размеры, сроки и формы государственной поддержки проекта. По результатам такой оценки участники принимают решение о своем участии в проекте или об отказе от такого участия. При наличии нескольких альтернативных проектов или вариантов проекта (в том числе различающихся организационно-экономическим механизмом реализации) важной становится задача их сравнения и выбора лучшего из них. Соответствующие расчеты носят название расчетов сравнительной эффективности. В эту же группу попадает и задача отбора рекомендуемых к реализации проектов из некоторой их совокупности при ограничениях по общему объему ресурсов на реализацию отобранных проектов, в частности задача отбора проектов для включения в инвестиционные программы. При решении большей части этих задач используются прежде всего интегральные показатели эффективности проектов. При неполноте или неточности такой информации расчеты должны производиться с учетом факторов неопределенности и риска – подобные расчеты являются методически и практически достаточно сложными.

Финансовую реализуемость проекта для его участника необходимо оценивать тогда, когда он или другие участники сомневаются, хватит ли ему собственных и привлеченных средств для финансирования предусмотренных проектом затрат (поэтому, например, финансовую реализуемость проекта для кредитующего банка обычно не проверяют). Например, если проект частично финансируется государством, инвестору необходимо подтвердить, что в сочетании с собственными средствами такой поддержки окажется достаточно – в этом случае оценки финансовой реализуемости представляются необходимыми. С другой стороны, если инвестор не знает точно, сколько

ему понадобятся заемных средств, их величина может быть установлена в ходе вариантных оценок финансовой реализуемости проекта.

Оценка финансовой реализуемости проекта базируется на депозитной трактовке дисконтирования и отражает взаимодействие проекта со своим окружением (на депозит вкладывались первоначальные достаточно большие собственные средства инвестора и все доходы от проекта и с которого снимались средства для финансирования проекта). Попытаемся уточним эту схему, учтя ограниченность и динамичность свободных средств инвестора. Для этого условно разделим всю его деятельность на внутреннюю, связанную с проектом, и внешнюю, с ним не связанную. Примем пока условно, что внешняя деятельность определяет для каждого года  $n$  размер  $C_n$  собственных средств, которые могут быть вложены в проект (включая и прирост оплаченного акционерного капитала), для определенности, в конце года. Пусть  $\Phi_n$  – чистый доход по проекту в году  $n$ . Будем считать теперь, что для внутренней деятельности выделен отдельный депозитный счет, с которого снимаются деньги на финансирование проекта и куда поступают доходы от него и от внешней деятельности. Пусть  $R_n$  – сумма средств на депозитном счете в конце года  $n$ ,  $E$  – норма дисконта, совпадающая с (посленалоговой) процентной ставкой по депозитам. Тогда имеют место равенства:

$$R_0 = C_0 + \Phi_0(1)$$

$$R_n = R_{n-1}(1+E) + C_n + \Phi_n(2)$$

где:  $R_n$  – сумма средств на депозитном счете в конце года  $n$ ;

$n$  – год;

$E$  – норма дисконта, совпадающая с (посленалоговой) процентной ставкой по депозитам;

$\Phi_n$  – чистый доход по проекту в году  $n$ ;

$C_n$  – размер собственных средств, которые могут быть вложены в проект [5].

Те же формулы будут справедливы, если свободные средства вкладываются не на депозит, а в иные, более доходные финансовые инструменты.

Остается заметить, что размер средств на депозитном счете всегда должен быть неотрицательным. Если же в каком-то году он оказался отрицательным, это значит, что собственных средств инвестора и доходов от проекта недостаточно для финансирования и необходимо оценить проект как финансово нереализуемый. Можно рассмотреть ситуацию, и когда инвестор не вкладывает средства в проект, а, наоборот, забирает себе часть доходов в виде дивидендов – «забираемые» суммы можно учесть, как отрицательные  $C_n$ . В отличие от оценки эффективности участия в проекте при оценке его реализуемости нельзя учитывать вложения собственного имущества, ибо оно не «конвертируется» в деньги, его нельзя положить на депозит.

Итак, видно, что финансовая реализуемость проекта определяется особым денежным потоком. Так же, как и при оценке эффективности участия в проекте, он определяется по всем видам деятельности, однако дополнительно включает вложения собственных средств и расходы на выплату дивидендов, но не включает альтернативной стоимости вкладываемого имущества. Такой поток, тесно связанный с балансовым отчетом, называется денежным потоком для финансового планирования). Таким образом, можно сделать вывод: Проект будет финансово реализуем (realizable financially), если, и только если, на любом шаге будут неотрицательными накопленные компаундированные (по депозитной ставке) сальдо денежного потока для финансового планирования за вычетом налога на прибыль от депозитного дохода.

В частности, достаточным условием финансовой реализуемости является неотрицательность накопленного сальдо указанного денежного потока – такой критерий проще, и им часто пользуются, хотя иногда он может приводить к ошибочным выводам о нереализуемости проектов.

В практических расчетах условие финансовой реализуемости может иногда нарушаться. Это означает, что схему финансирования проекта нужно изменить, что приведет к формированию нового

варианта проекта. Обычно, если проект эффективен, обеспечить его финансовую реализуемость можно следующими мерами: привлечение дополнительных собственных средств; изменение размеров и сроков вкладов на депозиты; изменение размеров займов и графиков их погашения, получение дополнительных краткосрочных кредитов; изменение условий взаиморасчетов с другими участниками проекта; изменение условий оплаты приобретаемых ресурсов и реализуемой продукции. В заключение стоит рассмотреть внимательнее, насколько точна и адекватна оценка финансовой реализуемости проекта, получаемая изложенным выше способом. Предпосылка состоит в том, что свободные средства используются рационально, с максимальной эффективностью. Безусловно, это так, но предположение о том, что такое использование обеспечивает доходность, равную норме дисконта, может быть оспорено.

Таким образом, наиболее эффективным направлением вложений в данный момент может быть, скажем, покупка ценных бумаг, погашаемых через 2 года. Но этими направлениями нельзя воспользоваться, если вкладываемые средства понадобятся для проекта через год. Положение усложнится еще больше, если учесть фактор риска проекта. Если к тому же вкладывать свободные средства в рискованные направления, то риск проекта еще больше вырастет. В этой связи представляется оправданным несколько скорректировать оценку финансовой реализуемости, используя для компаундирования безрисковую норму дисконта, отражающую максимальную доходность альтернативных и доступных безрисковых краткосрочных направлений вложений. Более того, следует предусмотреть и некоторый «резерв» свободных средств на случай непредвиденных затрат.

Итак, оценка и анализ соответствия поставленных и достигнутых целей должны быть неотъемлемой частью работы финансового менеджера и выполняться, как правило, по завершении очередного проекта. Любой инвестиционный проект может быть охарактеризован с различных сторон: финансовой, технологической, организационной, временной и др. Каждая из них по-своему важна, однако финансовые аспекты инвестиционной деятельности во многих случаях имеют решающее значение. В финансовом плане, когда речь идет о целесообразности принятия того или иного проекта, по сути подразумевается необходимость получения ответа на три вопроса: каков необходимый объем финансовых ресурсов; где найти источники в требуемом объеме и какова их цена; достаточен ли объем прогнозируемых поступлений.

Проблема «деньги-время» не нова, поэтому уже разработаны удобные модели и алгоритмы, позволяющие ориентироваться в истинной цене будущих поступлений с позиции текущего момента. Влияние инфляции – один из факторов, которые всегда должны учитываться в инвестиционных расчетах, даже если темпы роста цен и невысоки. Инфляция заметно меняет выгодность тех или иных проектов, как ориентированных на внутренний рынок, так и делающих ставку на экспорт продукции казахстанских предприятий.

## Литература

1. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник. – СПб.: Питер, 2002. – 288 с.
2. Инвестиционная деятельность в Республике Казахстан / Под ред. Э. Кунаева. – Алматы, 2005.
3. Лисицына Е.В. и др. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. К.В. Екимова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 184 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев.: МП «ИТЕМ», 2005. – 448 с.
5. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Дашков и К, 2016. – 544 с.
6. Виленский П.Л., Лифшиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: Учебн. пособие. – М.: Дело, 2002. – 808 с.
7. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 638 с.



## **МИНЕРАЛДЫ ШИКІЗАТ КЕШЕНІНДЕ КОРПОРАТИВТІК ҚҰРЫЛЫМНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНЫҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ МЕН ЖАҒДАЙЫ**

Корпорацияның шегіндегі қызмет өзінің жиынтығында өнім өндеуді, өндіруді және ақырғы өнімді еркін нарықта сатудың барлық технологиялық кезеңін қамтиды, өндірушілер мен аралық өнімді тұтынушылар арасындағы қарым-қатынас шығынға қарсы механизмді қалыптастыра отырып бірлескен еңбек тиімділігінің критеріі бойынша реттелетін дәл нарықтық ұйымдастырушылық-экономикалық байланыспен жаңарады. Сонымен, әрбір кәсіпорын-өндіруші ақырғы өнімді өткізгені үшін корпорациядан табыс үлесін алады. Сондықтан мұндай бірлестіктердің барлық құрылымдары тиімді ұйымдастырушылық-экономикалық өзара әрекеттесуде, әсіресе өндіріс шығындарын төмендету бойынша мәселелерді шешуге және өз өнімінің сапасын жоғарлатуға қызығушылығы артады, себебі бұл өз кезегінде бір-бірімен байланысты кәсіпорындарға өндіріс шығындарын төмендетуге мүмкіндік береді. Өндірістің барлық технологиялық кезеңі бойынша жүзеге асатын мұндай өзара әрекеттестік алдыңғы қатарлы елдерде объективті заңдылықтың негізі болды, қазіргі дамыған өндірістің: «Жоғарғы сапа-төменгі баға» бас қағидасын тұжырымдауды жете түсінуге мүмкіндік берді. Корпоративтік топтардың қызмет істеуінің жағымсыз жақтары бірлестік шегінде қаражаттарды қайта бөлумен байланысты, бұл қатты келіспеушіліктер мен ыдырау көңіл-күйінің көрінуінің негізі болуы мүмкін. Жеке бөлімшелер арасындағы қайшылықтар шығарылған өнімнің табыстылығының әртүрлілігі себепші болуы мүмкін. Алайда бұл бөлінудің дәлелді себебі емес, бірақ экономикалық жағдай кез-келген уақытта кенеттен өзгеріп, жоғарлатылған сұраныс басқа өнімге ауысады. Ал корпорацияның көпсалалы сипаттамасы тиімсіз саладан жоғары кірісті салаға капиталдың ағу үрдісін ұйымдастыруға мүмкіндік береді [1].

Корпоративтік құрылымға табысты өту үшін елге ұлттық мүдде мен біздің кәсіпкерлеріміздің мүддесін кескіндейтін нық құқықтық негіз және белсенді инвестициялық саясаты жүргізілген экономиканың өнеркәсіптік тобын құрылымдық қайта құрумен байланыстыратын мемлекеттік бағдарламаны орындауды жүзеге асыруды қамтамасыз ету керек, олар алдымен елдің халық шаруашылығындағы жалпы технологиялық тізбекшемен (ғылыми зерттеулер, тәжірибелі-конструкторлық жұмыстар, шикізатты өндіру мен өндеу, ақырғы өнімді шығару, пайдалану және кәдеге жарату) байланысты басым салаларын кешенді техникалық қайта жаратандыруға бағытталған.

Барлық меншік түріндегі кәсіпорындардың дамуы мен өркендеуі тек қана елде заңды, өндірістік қарым-қатынастар және ұйымдастырушылық байланыстар әрекеттегі жағдайда болса, материалдық және интеллектуалдық ресурстары олардың қызмет істеуіне, қаржылық-коммерциялық табыстылығына, ғылыми-техника мен әлеуметтік дамудың ілгерілеуінің тұрақтылығына кепілдік береді. Осы уақытта қаржылық, материалдық және еңбек ресурстарын тарту мен шоғырландыру әлеуметтік инфрақұрылымы дамыған, жоғары білікті кадрлары, сәйкес орналасқан қуатты ғылыми-техникалық және өндірістік базасы бар күшті және келешекті ұйымдардың бірлесуін анықтайтын салалардың дамуы үшін іріктемелі жолдарын қажет етеді. Сонымен қатар ірі өнеркәсіптік стратегия қызметіне майда кәсіпкерлерді жалпы тиімді жүйе құруға қосу керек. Сонымен бірге мемлекеттік қаржыландыру икемді, алдымен аралық өнімге емес, оның мүмкін ғылымды көп қажет жоғарғы технология сферасында аралық өнім нарығының тиімділігі жоқ екені мәлім) соңғы нәтижеге бағдарланған болу керек.

Кәсіпорындардың қосылу мен жұтылу түріндегі қайта құрылымдаудың негізгі себебі синергетикалық нәтижені алуға ұмтылу мен күшейту, яғни бір немесе бірнеше шаруашылық субъектілері активтерінің өзара толықтыратын іс-әрекеті, жиынтық нәтижесі осы компаниялардың жеке іс-әрекеті нәтижесінің сомасынан асады. Синергетикалық нәтиже тап осы жағдайда экономиканың

аркасында пайда болуы мүмкін, қызметтің ауқымына, өзара толықтыратын ресурстарды құрамдастыруына, трансакциондық шығындарды барынша азайтуға, өзара толықтыратын ҒЗТҚЖ облысындағы бәсекелестіктің төмендеуінен нарықтық қуаттылықтың арттыруға себепші болады.

Интеграцияның алғышарттарына сондай-ақ басқару сапасын жоғарлатуға ұмтылуы және оның тиімсіздігін жою, салық жүктемесін төмендету ықыласының болуы, сату мотиві «бет-бетімен шашылған» өндірісті әртараптандыруы және артық ресурстарды пайдалану мүмкіндігі, компания басшылығының және менеджерлердің жеке мотивтерінің саяси салмағын жоғарлатуға ұмтылуы жатады. Сонымен қатар қосылу мен жұтылу мақсаты біріккен компанияның капиталданған құнының өсуі болып табылады.

Тік интегралданған кәсіпорынның алғышарттарының бірі трансакциондық шығындарды барынша азайтуға ұмтылу болып табылады. Жағдайға байланысты трансакциондық шығындарды айтарлықтай қысқарту және тіпті болдыртпау, егер экономикалық үйлестіру нарықтың көмегі арқылы емес, басқарудың әкімшілік жүйесі жұмыс істейтін фирма ішінде жүзеге асырылады. Тік интеграция кәсіпорындар арасындағы технологиялық байланыстарға айтулы және экономиканы нығайту және тиімділік ауқымында қамтамасыз етеді.

Өнеркәсіптік интегралданған топтардың бірігуі мотивтерінің ішінде: шикізатты жеткізудің кепілдікті шарты мен өнімді өткізуді, шығындарды төмендетуді, жабдық жүктемесінің өсуін, биснес-тәуекелділік өтемін, технологиялық деңгейді жоғарлатуды қамтамасыз ету.

XXI ғасырдың басында интегралданған құрылымдардың (бұрынғы қаржылық-өнеркәсіптік топтардан ерекшелігі) қалыптасу критеріі өзгерді:

- жаңа активтердің (кәсіпорындардың) технологиялық және қаржылық-экономикалық қосылу орындылығы;

- еншілес құрылымдарды (75 % және жоғары) корпоративтік бақылаудың тым жоғары деңгейі;

- ұйымдастырушылық-құқықтық трансформация (оның ішінде холдингтер арасында және шеңберінде қосылу, нығаяу, холдингтерде бірыңғай акцияларға өтуі).

XXI ғасырдың басында корпоративтік сектордағы ең айқын институтционалдық тенденциясы тау-кен-металлургиялық кешенде көрінді. Біріншіден, жаңа деңгейге меншікті шоғырландыру үрдісі өтті, бұл 1990 жылдары бір ғана кәсіпорын аясында артықшылығы жүзеге асырылған. ҚарӨТ (ресми және бейресми) деп аталатын қызмет бұл тұрғыдан үлгілі, себебі олардың мүлкітік стратегиясы әдетте түсініксіз сипатта және технологиялық негізі жоқ болған. XXI ғасырдың басында «негізгі» кәсіпорынға белсенді сыртқы экспансия және интегралданған топ шегінде меншікті шоғырландыру жүргізілді. Нақты мағынада салалық және салааралық бұрынғы технологиялық байланыстарды үзген жекешелендіру зардабын жеңді деп айтуға болады. Екіншіден, ірі топтар ашық конфронтация кезеңін аяқтайды және одақтардың қалыптасу саясатын өтеді. Бұл шикізат базасына және «бостандықта қалған» тау-кен-металлургиялық кәсіпорындары мен онымен байланысты салаларды жұтуға уағдаласты [2].

Өнеркәсіптік кәсіпорындардың бірігуі мен корпоративтік типтегі қазіргі құрылымдарды құру – XX ғасырдың басқару мен ұйымдастыру теориясының дамуының негізгі тенденциясы болып табылады. Ортаның өзгеруі үлкен өнеркәсіптік өндіріс үрдісі жүзеге асырылатын әртүрлі институтционалдық формаларды өмірге әкелді. Компаниялардың қосылуы мен жұтылуы өзінің тарихында толқын тәрізді сипатта болды.

Корпорацияның шегіндегі қызмет өзінің жиынтығында өнім өндеуді, өндіруді және ақырғы өнімді еркін нарықта сатудың барлық технологиялық кезеңін қамтиды, өндірушілер мен аралық өнімді тұтынушылар арасындағы қарым-қатынас шығынға қарсы механизмді қалыптастыра отырып бірлескен еңбек тиімділігінің критеріі бойынша реттелетін дәл нарықтық ұйымдастырушылық-экономикалық байланыспен жаңарады. Сонымен, әрбір кәсіпорын-өндіруші ақырғы өнімді өткізгені үшін корпорациядан табыс үлесін алады. Сондықтан мұндай бірлестіктердің барлық құрылымдары тиімді ұйымдастырушылық-экономикалық өзара әрекеттесуде, әсіресе өндіріс шығындарын төмендету бойынша мәселелерді шешуге және өз өнімінің сапасын жоғарлатуға қызығушылығы артады, себебі бұл өз кезегінде бір-бірімен байланысты кәсіпорындарға өндіріс шығындарын төмендетуге мүмкіндік береді. Өндірістің барлық технологиялық кезеңі бойынша жүзеге асатын

мұндай өзара әрекеттестік алдыңғы қатарлы елдерде объективті заңдылықтың негізі болды, қазіргі дамыған өндірістің: «Жоғарғы сапа-төменгі баға» бас қағидасын тұжырымдауды жете түсінуге мүмкіндік берді. Корпоративтік топтардың қызмет істеуінің жағымсыз жақтары бірлестік шегінде қаражаттарды қайта бөлумен байланысты, бұл қатты келіспеушіліктер мен ыдырау көңіл-күйінің көрінуінің негізі болуы мүмкін. Жеке бөлімшелер арасындағы қайшылықтар шығарылған өнімнің табыстылығының әртүрлілігі себепші болуы мүмкін. Алайда бұл бөлінудің дәлелді себебі емес, бірақ экономикалық жағдай кез-келген уақытта кенеттен өзгеріп, жоғарлатылған сұраныс басқа өнімге ауысады. Ал корпорацияның көпсалалы сипаттамасы тиімсіз саладан жоғары кірісті салаға капиталдың ағу үрдісін ұйымдастыруға мүмкіндік береді [3].

Корпоративтік құрылымға табысты өту үшін елге ұлттық мүдде мен біздің кәсіпкерлеріміздің мүддесін кескіндейтін нық құқықтық негіз және белсенді инвестициялық саясаты жүргізілген экономиканың өнеркәсіптік тобын құрылымдық қайта құрумен байланыстыратын мемлекеттік бағдарламаны орындауды жүзеге асыруды қамтамасыз ету керек, олар алдымен елдің халық шаруашылығындағы жалпы технологиялық тізбекшемен (ғылыми зерттеулер, тәжірибелі-конструкторлық жұмыстар, шикізатты өндіру мен өңдеу, ақырғы өнімді шығару, пайдалану және кәдеге жарату) байланысты басым салаларын кешенді техникалық қайта жарақтандыруға бағытталған.

Барлық меншік түріндегі кәсіпорындардың дамуы мен өркендеуі тек қана елде заңды, өндірістік қарым-қатынастар және ұйымдастырушылық байланыстар әрекеттегі жағдайда болса, материалдық және интеллектуалдық ресурстары олардың қызмет істеуіне, қаржылық-коммерциялық табыстылығына, ғылыми-техника мен әлеуметтік дамудың ілгерілеуінің тұрақтылығына кепілдік береді. Осы уақытта қаржылық, материалдық және еңбек ресурстарын тарту мен шоғырландыру әлеуметтік инфрақұрылымы дамыған, жоғары білікті кадрлары, сәйкес орналасқан қуатты ғылыми-техникалық және өндірістік базасы бар күшті және келешекті ұйымдардың бірлесуін анықтайтын салалардың дамуы үшін іріктемелі жолдарын қажет етеді. Сонымен қатар ірі өнеркәсіптік стратегия қызметіне майда кәсіпкерлерді жалпы тиімді жүйе құруға қосу керек. Сонымен бірге мемлекеттік қаржыландыру икемді, алдымен аралық өнімге емес, оның мүмкін ғылымды көп қажет жоғарғы технология сферасында аралық өнім нарығының тиімділігі жоқ екені мәлім) соңғы нәтижеге бағдарланған болу керек [4].

Елдегі жүргізілген реформаның ықпалынан қалыптасқандарға қарағанда қазіргі жағдайда әлемдік өркениетті нарық кәсіпорын құрылымына мүлде басқа талаптар көрсететінін даусыз факт екенін анықтайды. Сондықтан ірі өнеркәсіптік-шаруашылық бірліктерін ұсақ бөлімшелерге бөлшектеуі біздің өнеркәсібіміздің көптеген жағымсыз нәтижесі отандық кәсіпорынның көпшілігін әлеуеттік немесе шынайы банкротқа әкелетіні кездейсоқ емес.

Кәсіпорынды жекешелендірудегі жүргізілген тәжірибе өндірістің өнеркәсіптік дамуы жалпы әлемдік тенденцияның дамуына қарама-қайшы келеді. Оның бір жақты сипаттамасы бар және тек қана меншік формасын өзгертуге бағытталған. Қабылданған бағдарламаның негізі кәсіпорын құрамындағы бөлек цехтарды жекешелендіруге рұқсат береді, бұл өндірістік тәзбекшк мен байланыстарды үзіп, жұмысқа қосымша қиындықтар туындатады. Сонымен бірге қағида бойынша басқарудың салалық құрылымысыз ғылыми-техникалық және технологиялық жұмыстарды тиімді орындайтын, өндірістің күрделі және бәсекеге қаблетті әлемдік деңгейдегі өнімді шығаратын холдингтік компания мен өндірістік корпорациялар типіндегі қуатты бірлестіктерді құруға жағдай жасамайды. Қалыптасқан жағдайда өте қиын жағдайдан шығудың ең тиімді жолы кері үрдіс болып табылады, яғни банктік және өнеркәсіптік капиталды біріктіретін қаржылық-өнеркәсіптік топтарды құру есебінен кәсіпорынды нығайту. Бірақ өздігінше қызмет атқаратын жүйелер бірігуге қызығушылығы артуы мүмкін егерде бірлесу салдарынан алынған тұтастық нәтижесі құрылымданған жүйеге басқа құрылымдардың өзара әрекеттенуінсіз жұмыс істеуі аз пайдаға алып келетінін есте сақтау керек. Мұндай топтар өнеркәсіпті қайта құруды қамтамасыз етеді. Алдымен, қажетті ұйымдық-экономикалық алғышарттарды орындау мен өндіруге, барлық ғылыми және өнірістік қызметті ұтымды және жылдам қайта бейімдеуге, жоғары технологиялық өндірістің ғылыми-техникалық әлеуетін орындауға мүмкіндік туғызатын жаңа технологиялық тізбекше мен қаржы ағымын қалыптастыру. Бұл ғылым мен техниканың алдыңғы қатарлы облыстарынан елдің артта



калуын женуге, әлемдік нарықта отандық өндірушілерді бекітілуге көмектесетін, тиімділігі аз, көбіне керексіз өндірістен қажетті бәсекеге қаблетті өнім өндіруге, бар ресурстарды бөлуді жүзеге асыру мүмкіндігін береді.

### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы: «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. 2012 жылғы 14 желтоқсан.
2. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы: Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ. 2014 жылғы 17 қаңтар.
3. Галиева А.Х. Теоретические основы формирования крупных интегрированных структур в современной экономике // Вестник ЕНУ им Л.Н. Гумилева. Сер. Экономическая. – Вып. 2 (70). – Астана, 2008. – С. 15-20.
4. Основные направления развития и размещения производительных сил Казахстана на период до 2015 г. / Под ред. А.Е. Есентугелова, Ж.А. Кулекеева. – Алматы: РГП «Институт экономических исследований», 2002.



УДК 330.142;364.672

*А.Т. Жаркеева, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: Е.Ж. Оспанов, к.э.н., ст. преподаватель  
КазУЭФМТ*

### ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ, КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

На фоне мирового экономического кризиса Казахстан пока лишь фрагментарно занимается модернизацией экономики. И это неизбежно ведет к росту зависимости Казахстана от импорта товаров и технологий, к закреплению роли сырьевого придатка мировой экономики, а в дальнейшем может повлечь за собой отставание от ведущих экономик мира, вытеснение страны из числа мировых лидеров.

Единственной реальной альтернативой такому ходу событий является стратегия инновационного развития страны, опирающаяся на одно из главных конкурентных преимуществ Казахстана – на активизацию человеческого капитала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом. Развитие человека – это и основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Это и сегодня, и в долгосрочной перспективе абсолютный национальный приоритет.

Значение человеческого капитала ярко проявляется в экономике и политике государств-лидеров мирового развития. Центром приложения главных усилий развитых государств становится человек. Человек способен приводить в движение себя и все виды «неживого» капитала. Человек организует и управляет созидательным процессом, задавая ему направленность и наполняя соответствующим содержанием. Следовательно, чем больше возможностей – образовательных, интеллектуальных, информационных будет иметь каждый член общества, чем квалифицированнее и работоспособнее будут кадры, тем выше интеллектуальный ресурс всей нации и государства, тем динамичнее темпы роста экономики, тем значительнее возможности общества.

Понятие «человеческого капитала» было введено по аналогии с понятиями физического и финансового капитала. Их объединяет тот факт, что все разновидности капитала являются активами, то есть владение ими приносит определенный доход. Например, владелец физического капитала получает доход за счет арендной платы за использование принадлежащего ему оборудования, владелец финансового капитала в виде дивидендов или процентов, владелец человеческого капитала –

в виде дохода за счет его особых знаний, умений (например, писатель получает гонорар за свои произведения).

Человеческий капитал – важнейший ресурс постиндустриального общества. Техника, создающая богатства, приходит в жизнь через технологические знания и организационные усовершенствования. И только опытная квалифицированная рабочая сила способна управлять высокотехнологическим процессом. Кроме этого, необходимо знание деловой конъюнктуры, рыночных возможностей, способов их практического применения, но и в этом случае нам необходимы знания человека, его «капитал», используемый в процессе производства для создания богатства общества [1].

Можно сделать вывод, что человеческий капитал – это такая форма капитала, которая формируется и приумножается за счет знаний, умений, навыков, потенциала и физического состояния человека. Для того чтобы понять сущность данного понятия, необходимо проанализировать сущность самого человека, как основного субъекта экономической деятельности и механизмы его влияния на экономику.

Во-первых, человеческий капитал неотделим от его носителей – работников отдельной фирмы или населения региона или страны.

Во-вторых, физиологические свойства и природные способности человека, получаемые наследственным путем, являются базовой частью человеческого капитала, называемой отдельными авторами капиталом здоровья. Другая его часть в виде знаний, умений и навыков является приобретенной в результате затрат самого человека и общества.

В-третьих, данный капитал, как и другие виды капитала, может быть использован в сфере общественного производства и является одним из факторов повышения эффективности последнего.

В-четвертых, данный капитал используется его носителями для получения дохода, поэтому увеличение дохода мотивирует индивидуумов на увеличение своего интеллектуального потенциала путем образования и повышения квалификации. Другими словами, для того, чтобы процесс воспроизводства человеческого капитала носил заверченный характер, должна быть установлена связь между величиной приобретенной части данного капитала и доходом человека.

Экономика создается человеком и работает на человека. Именно человек движет всеми социально-экономическими процессами, происходящими в мире. Следовательно, все больше стран приходит к тому, что для того, чтобы добиться экономического роста необходимо, прежде всего, инвестировать в человека и развивать его потенциал.

Среди основных факторов формирования человеческого капитала в экономике можно выделить следующие.



Рис. 1. Факторы формирования человеческого капитала

В рамках формирования новой парадигмы социально-экономического развития, основанной на экономике знаний, человеческий капитал занимает ведущую роль в национальном богатстве стран, в развитых странах его доля в национальном богатстве достигает 80%. Человеческий ка-

питал – это главное богатство государства, самое главное конкурентное преимущество в современной постиндустриальной экономике, так как именно он на две трети определяет рост ВВП.

Следовательно, основные направления развития человеческого капитала выглядят таким образом:

- совершенствование условий труда, которые формируются под влиянием факторов социально-экономического, технико-организационного и естественно-природного характера и влияют на здоровье, работоспособность человека;
- совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров; система образования должна реагировать на сдвиги во всех сферах жизни общества, способствовать быстрейшему формированию новой системы ценностей, правил, норм общественной и экономической деятельности людей, новой экономической культуры субъектов хозяйствования и в конечном счете формированию мотивации эффективной экономической деятельности;
- переход на инновационный путь развития экономики. Инновации, производя изменения в содержании и характере труда, способствуют развитию человеческого капитала;
- повышение уровня, качества и образа жизни как магистральный путь развития человеческого капитала.

Роль человеческого капитала в экономике, бесспорно, велика. По сложившейся в экономической теории традиции разграничивают труд и капитал выделяют в два самостоятельных фактора общественного производства. Человеческому капиталу в определенной степени присущи черты и первого и второго. Труд является непосредственным процессом использования человеческого капитала. Так же как и основной капитал, человеческий капитал изнашивается, амортизируется, подвержен влиянию научно-технического прогресса. Для него характерен закон снижающейся предельной отдачи: по мере роста знаний и навыков каждое следующее приращение человеческого капитала делает все меньший вклад в увеличение производительности. Совокупный потенциальный эффект от наращивания человеческого капитала в процессе образования сокращается с уменьшением предстоящего периода трудовой деятельности, а альтернативные издержки растут по мере роста доходов. Вместе с тем, в отличие от основного капитала, на эффективность использования человеческого капитала влияет субъективный фактор психофизиологических свойств и личностных мотиваций конкретного работника. Что касается основного капитала, то продуктивность его использования зависит от квалификации и работоспособности персонала предприятия. Поэтому экономическая теория рассматривает вопрос инвестиционного поведения работодателя в отношении интеллектуального потенциала работников как источника экономической эффективности.

Один из ключевых тезисов теории человеческого капитала состоит в том, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и его необходимым элементом. Т. Шульц на примере экономики США доказал, что доход от инвестиций в человеческий капитал больше, чем от инвестиций в физический капитал. Отсюда следует вывод, что странам с низким уровнем реализации человеческих возможностей и низкими доходами особенно важно осуществлять инвестиции в здравоохранение, образование и науку. Количественный анализ значительных массивов статистической информации с использованием экспертных компьютерных систем обеспечил практическую значимость исследований представителей теории человеческого капитала [2].

На процесс формирования конкурентоспособного человеческого капитала оказывают усиливающееся влияние следующие факторы: здравоохранение, образование и наука, профессиональная подготовка, развитая социальная инфраструктура, миграционная и демографическая политика, экологическая ситуация в стране, применяемые механизмы государственного регулирования экономики. Эти факторы определяют количественную и качественную структуру человеческого человеческого капитала в хозяйственных системах в современном контексте глобализации.

Экономика создается человеком и работает на человека. Именно человек движет всеми социально-экономическими процессами, происходящими в мире. Следовательно, все больше стран приходит к тому, что для того, чтобы добиться экономического роста необходимо, прежде всего, инвестировать в человека и развивать его потенциал. В рамках формирования новой парадигмы

социально-экономического развития, основанной на экономике знаний, человеческий капитал занимает ведущую роль в национальном богатстве стран, в развитых странах его доля в национальном богатстве достигает 80%.

Человеческий капитал – это главное богатство государства, самое главное конкурентное преимущество в современной постиндустриальной экономике, так как именно он на две трети определяет рост ВВП. Теория человеческого капитала имеет очень старые теоретические и методологические корни, тем не менее она является одним из современных и очень актуальных направлений развития неоклассической теории [3].

Современный этап развития теории человеческого капитала не ограничивается указанными областями исследований экономистов. Теоретические подходы к анализу поведения человека, используемые в концепции человеческого капитала, применяются в разработке проблем предложения мужского и женского труда, экономических мотивов семейного поведения (планирования семьи и внутрисемейного производства), спроса на труд в долгосрочном периоде, уровней и дифференциации оплаты труда по квалификационным уровням и регионам, расовой и половой дискриминации при оплате труда, уровней занятости и безработицы, структуры рынка труда и роли государства в его регулировании.

Основными проблемами человеческого капитала в Казахстане на современном этапе являются: низкая доля человеческого капитала в структуре накопленного капитала; неудовлетворительное состояние здоровья и высокая смертность населения; снижение уровня образования населения; отсутствие инновационных систем развития науки и т.д.

Следовательно, основные направления развития человеческого капитала выглядят таким образом: совершенствование условий труда, которые формируются под влиянием факторов социально-экономического, технико-организационного и естественно-природного характера и влияют на здоровье, работоспособность человека; совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров; система образования должна реагировать на сдвиги во всех сферах жизни общества, способствовать быстрейшему формированию новой системы ценностей, правил, норм общественной и экономической деятельности людей, новой экономической культуры субъектов хозяйствования и в конечном счете – формированию мотивации эффективной экономической деятельности; переход на инновационный путь развития экономики. Инновации, производя изменения в содержании и характере труда, способствуют развитию человеческого капитала; повышение уровня, качества и образа жизни как магистральный путь развития человеческого капитала.

Экономическое содержание процесса формирования человеческого капитала, заключающееся в совершенствовании качественной и количественной его структуры в результате инвестиций. Инвестиции в человека представляют собой затраты денег, времени и труда, которые способны приносить отдачу тем экономическим субъектам, которые осуществляют эти вложения. Формирование человеческого капитала представляет собой сложный, поэтапный процесс, осуществляемый как на макро-, так и на микроуровне, требующий значительных инвестиционных вложений как со стороны государства, так и со стороны предприятий, индивида и его семьи [4].

Структура инвестиций в человеческий капитал, которая включает в различном сочетании вложения домашних хозяйств, предприятий и государства в образование, в том числе в самостоятельное обучение; в профессиональную подготовку на производстве; в здоровье, в том числе связанные с ведением здорового образа жизни; в мобильность; в мотивацию; в повышение культурного уровня; часть инвестиций на улучшение экологии.

Обосновано, что используемые показатели экономической целесообразности инвестиций в человеческий капитал не позволяют сделать однозначного вывода об уровне их эффективности. Выявлено, что экономическая и социальная значимость вложений в человеческий капитал недооценивается по следующим причинам: отсутствует систематический статистический их учет в стоимостной форме, инвестиции в человеческий капитал не отражаются в качестве явных издержек; значительное число выгод от инвестиций в человеческий капитал характеризуется качественно и не измеряется количественно.

При принципиальном единстве показателей внутренней нормы отдачи, чистой приведенной

стоимости и периода окупаемости каждый из них отражает разные стороны оценки эффективности инвестиций в человека. В этой связи результаты, полученные при использовании данных показателей, могут не совпадать, что делает необходимым выбор основного показателя и вспомогательных. В качестве основного показателя эффективности инвестиций в человеческий капитал выбрана внутренняя норма отдачи. Данное решение обусловлено тем, что норма отдачи строится на основе пожизненных заработков и приводится в унифицированной процентной форме, благодаря чему появляется возможность выявления степени окупаемости вложений в человека по отношению к другим альтернативным формам инвестиций.

В работе выявлено, что в экономической теории практически не разработаны показатели эффективности вложений в такие важные компоненты человеческого капитала, как здоровье и мобильность. В связи с этим автором разработаны показатели внутренних норм отдачи инвестиций в здоровье и мобильность и выведены критерии их эффективности. Данные вложения будут эффективны, если чистая приведенная стоимость доходов от них положительна и внутренняя норма доходности больше действующей нормы процента.

Расчет показателей окупаемости затрат на получение образования в условиях макроэкономической стабилизации в Казахстане позволил выявить нарушение традиционной зависимости норм отдачи от уровня подготовки, характерной для стран с развитой рыночной экономикой. Доказано, что самые высокие нормы отдачи наблюдаются от среднего общего образования, ниже нормы отдачи от высшего образования и самыми низкими выступают нормы отдачи от среднего профессионального образования. По нашему мнению, именно этот факт и объясняет массовость получения среднего общего и следующего за ним высшего образования казахстанцами и резкое снижение спроса на среднюю профессиональную подготовку.

Было выявлено дифференциация норм отдачи от инвестиций в образование по гендерному признаку. Норма отдачи от среднего общего образования для мужчин выше соответствующей нормы отдачи для женщин на 3,97%, от высшего профессионального образования – на 4,11%. Расчет периода окупаемости инвестиций в образование также показал, что наиболее окупаемыми являются вложения в получение образования для мужчин (для среднего общего образования период окупаемости составляет 8,6 лет, для высшего профессионального – 16,9 лет), менее окупаемыми являются инвестиции в получение образования для женщин (соответственно, 11,1 и 24,15 лет).

Основными причинами существенной гендерной дифференциации в эффективности инвестиций в человеческий капитал в пользу мужчин является более низкая оплата труда женщин, а также меньший прирост в заработках, связанный с повышением уровня образования от среднего общего до высшего образования у женщин по сравнению с мужчинами. Выявленные закономерности обуславливают необходимость проведения гендерноориентированной политики на рынке труда, призванной защитить женщин от дискриминации.

Посткризисные явления в экономике Казахстана напрямую затрагивают интересы населения, сказываются на его материальном благосостоянии, уровне потребления, продолжительности, качестве и образе жизни, степени трудовой и социальной активности, сокращают реальные возможности домохозяйств инвестировать в основные компоненты индивидуального человеческого капитала за счет собственных средств. Домашние хозяйства осуществляют инвестиции в компоненты человеческого капитала, имеющие наиболее высокую эффективность, что отражает характер влияния инвестиций на уровень доходов.

Показано, что растущая дифференциация доходов населения ведет к неравномерным возможностям развития человеческого капитала в домохозяйствах с разным уровнем достатка, о чем свидетельствует значительный разрыв потребительских расходов на оплату услуг в сфере образования, здравоохранения и культуры в крайних 20% доходных группах населения [5].

Анализ объемов дотаций и льгот, предоставляемых домашним хозяйствам, показал, что они не соответствуют реальным потребностям. Кроме того, в Казахстане наблюдается неоптимальное распределение государственных средств, направляемых на поддержку населения, наибольшая часть льгот тратится на развитие человеческого капитала в наиболее обеспеченных слоях общества и наименьшая – в бедных. Все это требует корректировки существующей системы госу-

дарственных социальных гарантий. Основной акцент, по нашему мнению, должен быть сделан на адресную помощь государства домашним хозяйствам с низким доходом, так как именно здесь наблюдается наибольший удельный вес иждивенцев, в том числе детей, и наименьшие возможности формирования человеческого капитала [6].

В структуре затрат предприятий на человеческий капитал происходят негативные изменения, состоящие в уменьшении расходов на культурно-бытовое обслуживание, социальную защиту, профессиональное обучение персонала при росте доли заработной платы. Обосновано, что основной причиной снижения расходов предприятий на развитие человеческого капитала является существующая сегодня система учета, не позволяющая рассматривать персонал как объект для инвестиций, приносящих отдачу. В работе доказывается, что человеческий капитал предприятия является основным фактором производства и издержки на него должны учитывать не только прямые – на заработную плату, но и кадровые инвестиции и приниматься во внимание при оценке эффективности всей совокупности вложений на развитие персонала, что будет способствовать рациональному использованию человеческих ресурсов.

В посткризисный период необходимо сохранение за государством главенствующей роли в производстве и воспроизводстве совокупного человеческого капитала посредством инвестирования в его основные элементы. Рост государственных расходов, как показывают исследования, не вытесняет, а активизирует частные инвестиции. Приоритетной задачей государства должна являться интенсификация инвестирования в человека со стороны различных экономических субъектов [7].

### Литература

1. Родионова Е.М., Киселева О.В., Козлова Т.Н. Формирование человеческого капитала – экономическая цель реформы образования // Наука и образование. Межвузовский сборник научных трудов. – Вып.6 // Социология и образование. – М.: ИИЦ МГУДТ, 2011. – С. 211-115.
2. Аврамова А.В. Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности // Общественные науки и современность. – 2002. – №5.
3. Аксенова О.А. Организация корпоративной системы обучения. – СПб: Изд-во Политехнического университета, 2005.
4. Андрианов В.Д. Россия в глобальной экономике // Маркетинг. – 2003. – №6.
5. Аширова Г.Т. Современные проблемы оценки человеческого капитала // Вопросы статистики. – 2003. – №3.
6. Бабст И.К. О некоторых условиях, способствующих умножению народного капитала. – М., 1857.
7. Баскакова М.Е. Экономическая эффективность инвестиций в высшее образование: тендерный аспект. – М.: Гелиос АРВ, 2002.



ӘОЖ: 338.45

*М.М. Жуматаева, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: У.Н. Нурғалиев, э.ғ.к., доцент*

*Қазақ Технология және бизнес университеті*

### ӨНЕРКӘСІБІ ДАМУҒАН ЕЛДЕРДІҢ ЭКОНОМИКАСЫНА МҰНАЙ БАҒАСЫНЫҢ ӘСЕРІ

Өткен жарты ғасыр ішінде мұнай бағасы бірнеше рет өзгерді, оның көтерілген және құлдыраған кездері болды. Екінші дүние жүзілік соғыс аяқталғаннан кейін 70-ші жылдардың басына қарай мұнайдың әлемдік бағасы 28-ші деңгейде 2,5-3,5 доллар баррель болды. Әрине, ол «арзан мұнай»

кезеңі юолатын. Әлемдік мұнай нарығындағы жағдай 1973 жылдың қазан айында мысыр-изралдық соғыс басталғаннан кейін өзгере бастады.

1973-1980 жж. Аралығында мұнай бағасы екі рет секіріс (1974 жылы және 1980 жылы) жасады. Осы кезеңде араб ОПЕК елдері мұнай сатуда өз табыстарын барынша ұлғайтты (1981 жылы максимумға жетті) және мұнай өндіруден жоғарғы деңгейге жетті [1].

Өткен ғасырдың 70-жылдары ОПЕК-тен тыс елдерде энергия дағдарысы кезінде бірінші кезекте КСРО-да өндіріс өсе бастады. Нарық маймен толып және 1986 жылы баға құлдырай бастады. Келесі кезеңде – әлемдік мұнай бағасының үздіксіз ауытқуы тізбек болып табылды, ал 1996 және 1997 жылы бағасы 19-20 долл/барр деңгейінде ұсталып тұрды және ОПЕК елдері мүшелерінің шешімінен кейін 1997 жылдың күзінде квотаны арттыру үшін мұнай бағасы (9-10 долл/барр) құлдырай бастады [2].

1988-1999 жылы мұнай бағасын тығыз квоталар есебінен арттыру мүмкін болды, бірақ олар 2007 жылдың соңына қарай өсіп, жоғары деңгейде сақталып, шамамен 100 долл/барр, ал 2008 жылдың бірінші жартысында, тарихи жоғары шекке 140 долл/барр-ға жетті. Әлемдік мұнай бағасының динамикасы (долл/барр) 1-кестеде көрсетілген.

1-кесте. Әлемдік мұнай бағасының динамикасы (долл/барр.)

| Жылдар | Баға  | Жылдар | Баға  | Жылдар | Баға  | Жылдар | Баға  |
|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| 1970   | 3,80  | 1982   | 3,67  | 1994   | 15,31 | 2006   | 65,14 |
| 1971   | 4,05  | 1983   | 0,40  | 1995   | 16,81 | 2007   | 72,39 |
| 1972   | 4,05  | 1984   | 9,36  | 1996   | 21,03 | 2008   | 140,0 |
| 1973   | 4,65  | 1985   | 8,00  | 1997   | 19,0  | 2009   | 61,9  |
| 1974   | 8,05  | 1986   | 5,10  | 1998   | 12,40 | 2010   | 78,00 |
| 1975   | 9,03  | 1987   | 9,20  | 1999   | 18,2  | 2011   | 111   |
| 1976   | 9,78  | 1988   | 5,97  | 2000   | 28,50 | 2012   | 121,4 |
| 1977   | 10,24 | 1989   | 9,58  | 2001   | 24,43 | 2013   | 108,8 |
| 1978   | 10,75 | 1990   | 24,51 | 2002   | 25,06 | 2014   | 98,9  |
| 1979   | 15,10 | 1991   | 21,47 | 2003   | 28,83 | 2015   | 60,0  |
| 1980   | 7,38  | 1992   | 17,97 | 2004   | 38,27 | 2016   | 45,0  |
| 1981   | 6,67  | 1993   | 15,78 | 2005   | 5428  |        |       |

Сонымен қатар, мұнай бағасын тұрақты баға мен жиі айырбас бағамдарының және инфляция өзгерістерін ескере отырып бағалау қабылданған. Бұл есептеулер көрсеткендей 1973-1980 жж. мұнай бағасы энергетикалық дағдарыс кезеңінде 2005 жылға дейін өзгермеді.

Әлемдік мұнай бағасының динамикасына бірқатар факторлар әсер етеді, оларды сыртқы және техникалық деп бөлуге болады. Бағаның өсуіне, сондай-ақ әлемдегі мұнай өңдеу қуатының жоғары дәрежелі жүктеуі әсер етеді. Мұнай бағасының өзгеруіне әсер ететін негізгі факторлар 2-кестеде көрсетілген.

2-кесте. Мұнай бағасының өзгеруіне әсер ететін факторлар

|                                                                                      |                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Ғылыми-техникалық прогресс (жаңа технологиялары, баламалы энергия көздері және т.б.) |                                             |
| Экономикалық және қаржылық дағдарыстар (мұнай сұранысының төмендеуі)                 | ЖІӨ өсімі (мұнай сұранысының өсуі)          |
| Жаңа кен орындарының ашылуы                                                          | Кен орындарының сарқылуы                    |
| Мұнай өндіруші елдердің тегін қуаты                                                  | Тегін қуаттардың сарқылуы туралы жаңалықтар |
| Жарнамалық, заңнамалық актілер                                                       | Тыйым салу туралы заңдар                    |
| Стратегиялық қорлардың деңгейден артық жоғарлауы                                     | Стратегиялық қорлардың қысқаруы             |
| Жылы қыс                                                                             | Суық қыс                                    |

ЖІӨ-нің өсуі, қорлардың бағалануы, сақтау көлемі, газ ісі саласында мемлекеттік іс-шаралар әсері секілді кейбір факторлар болжауға беріледі. Ал кей жағдайда, мұнай бағасына әсер ететін кейбір факторларды болжау мүмкін емес. Бұл ілгері ғылыми ашылулар мен технологиялық жаңалықтар, ірі технологиялық және табиғи апаттар, түбегейлі саяси өзгерістер және әскери қақтығыстар, қайтымсыз климаттық өзгерістер және қалыптан тыс экономикалық өзгерістер және қаржылық дағдарыстар ЖІӨ-нің төмендеуін тудыратын, бір сураныстың азаюын және сонымен бірге мұнай бағасының арзандауын тудырады. Ғылыми технологиялық жаңалықтар барлау, өндіру, тасымалдау және сақтау бойынша шығындарды азайтады, осылайша оның бағасының төмендеуіне ықпал етеді [3].

Бункерлер мен сақтау қоймаларының толуы – баға төмендеуін, стратегиялық резервтердің сарқылуын – бағаның жоғарлауын білдіретін сигнал.

Мұнай бағасы әлемдік экономиканың негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табылады. Бағаның өсуі қаржы ағындарының қайта бөлінуіне және әлемдік саудаға түзетулер енгізуіне септігін тигізеді. Осы фактордың әсері кез келген елдің экономикасына, республикалық бюджеттің мұнай шығындар үлесіне байланысты өзгереді. Мұнайдың бағасы жоғарлаған және бұл жағдай сақталған сайын макроэкономика тұрғысынан елге жалпы әсері қатты болады. Мұнай бағасының өсуі, сондай-ақ сауда балансының және валюта бағамының өзгеруіне әсер етеді.

2002-2007 жж. аралығында мұнай бағасы мен экономикалық өсімінің арасындағы қарым-қатынастардың өзгеру сипатын доллардың құнсыздануы, мемлекеттік шығындардың өсуі, төмен пайыздық мөлшерлеменің сақталуы, халықтың нақты ақшалай табыстарының өсуі, экономиканың құрылымындағы, атап айтқанда, көлік секторындағы өзгерістер ретінде қарастырған жөн. Мұнай бағасының соңғы өсімі 1970-1980 жж., 1990-1991 жж. және 2001 ж. орын алған бағаның көтерілуімен ерекшеленеді. Айырмашылықтар пайыздық ставкалардың өсуіне, мемлекеттік шығыстардың, сондай-ақ валюта бағамдарының қатынастарымен түсіндіріледі. Әдетте мұнай бағасының жоғарлауы дамыған елдерде экономикалық өсуді тежейді. Айырбас бағамы тіркелген немесе шамамен бір деңгейде қалып отырса, бұл жорамал, шынайы болып табылады. Бұл жағдайларда барлық елдер мұнай бағасының өсуіне пропорционалды қиындықтарды бастан өткереді. Егер айырбас бағамының ауытқуы күшті болса, мұнай бағасының жоғарлауы мұнай бағасына тәуелді емес елдердің экономикасына әсер етпейді. Мұнай долларлық эквивалентте бағаланады. Айырбас бағамы маңызды жүйелік рөл атқарады және макроэкономикалық процестерге тікелей және жанама әсер етеді, валюталардың құны мен тұрақтылығы әлемдік нарықтағы тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін анықтайды, сыртқы сауда көлемі мен құрылымына әсер етеді. Ұлттық төлем бірліктің (USD) төмендеуі экспорттық операцияларға оң әсерін тигізеді, өйткені экспорттық түсімін шетелдік валютамен алғандықтан, экспорттаушы сату кезінде жұмсалған негізгі шығындардың орнын шетелдік валютаны арзандатылған ұлттық валютаға ауыстыру есебін толтырады. ЭБДҰ елдерінде мұнай айналымда доллармен саудаланатын болғандықтан – мұнай импорттаушылар ұлттық валютаның аз мөлшерін жұмсайды және мұнайдың қымбаттауын жеңіл өткізеді.

Ақша массасының белгілі бір жағдайларда өсуі және пайыздық мөлшерлеменің төмендеуі экономикалық өрлеуді ынталандыратыны белгілі. Мұндай өсім, мұнай бағасының өсуі секілді, өтемақы факторлардың әсерін тоқтататыны белгілі.

2005-2007 жылдар аралығында дамыған елдерде ұлттық банктер пайыздық мөлшерлемелердің жоғарлауы ставкалардың көтерілуіне алып келді.

Мұнай бағасының жоғары болуы экономикалық өсуді тежейді, сонымен қоса, мұнай бағасының өсу деңгейіне қарағанда нақты жан басына шаққандағы табыс деңгейін жоғары дәрежеде өсіреді. 2002-2005 жылдардағы кезеңде, мұнай мен бензин бағасы өскенде, америкалықтардың қылықтары неге өзгермегенін «табыс әсері» деп аталатын әсермен түсіндіріледі, мұнай мен бензин бағасы төмен кезеңдерде 30 жыл бойы АҚШ-та нақты жан басына шаққандағы табысы үздіксіз өсіп отырды. Прагматикалық америкалықтар жан басына шаққандағы нақты табысы және май немесе бензиннің нақты баға көрсеткіштерін байланыстырудың қарапайым жолын пайдаланады. Олар бір америкалық орташа айлық жалақысына қанша литр бензин алатынын анықтайды. Сол уақытта 1975 жылы орташа есеппен алғанда ол 3670 литр болса, 2005 жылы 4150 литрді құрағаны айтылады.



Бүгінгі күні мұнай бағасының жоғарлауы мұнайға және экономикалық өсуге, негізінен көлік секторына тәуелді, ал басқа секторларда мұнай отыны басқа энергия көзімен ауыстырылады.

Қорыта келгенде мұнай бағасының өсуі экономиканың өсуін тежейді деген көне тұжырым дәлелденбейді. Өйткені, 2002-2007 жылдары мұнай бағасы өскенімен, олардың экономикасы да өсті. Белгіленге өсу доллар бағасының әлсіреуі, мемлекеттік шығыстардың салыстырмалы төмен пайыздық мөлшерлемелер және нақты ақшалай табыстарының өсу жағдайында орын алды. Осы айтылғандарға қорытынды жасай келе, дамыған елдер белгілі бір дәрежеде мұнай бағасының жоғары болуына бейімделгенін көрсетеді [2].

Қазақстан Респубикасын алатын болсақ та экономикасы мұнай бағасының жоғары болуына бейімделгенін көрсетеді. Экономиканы дамытуда және экономикалық өсуді қамтамасыз етуде мұнай газ кешенінің алатын рөлі ерекше. Ол сала экономиканың басқа салаларын дамытып, халықтың өмірлік деңгейінің өсуіне себеп болды.

Сонымен қатар экономиканың маңызды саласы ретінде мұнай өндіру ірі валюталық түсімдерді қамтамасыз етіп отыр, өйткені қара алтын бағасының құлдырауы ел бюджетіне түсетін қаржы көлемін айтарлықтай азайтып жібереді. Бұл экономикаға көрсетілетін қаржылай қолдау да бәсеңдейді деген сөз. Brent сұрыпты мұнайдың орташа құны 2015 жылдың 11 ай ішінде 55 баррель көрсеткішін құрады. Бұл дағдарыстың 2009 жылдың өзімен салыстырған күннің өзінде өте төмен баға болып отыр, ол кезде 63 баррель болған.

Мұнай бағасының арзандауына АҚШ долларының нығаюы, қайта өндіру және мұнай қорының өскені себеп болған. Бұл факторларға Қытай экономикасының баяулауын және Иранға қойылған санкциялардың күшін жойғандығын қосуға болады. Осы аталған себептер мұнай бағасына қысым көрсетуде.

2014-2016 жылдардағы мұнай өндіру 1,1 млрд баррель сұйық отынды құрады. Бұл өте үлкен көрсеткіш деп есептейді американдық энергетикалық агенттік өздерінің есептерінде. Яғни, ОПЕК және өзге де ірі мұнай өндірушілер келесі жылы өндіріс көлемін қайта қарастырмаса мұнай бағасына қысым жоғары деңгейде қала беретін болады [4].

Мұның бәрі мұнай бағасы алдағы уақытта да төмендейді деген болжамдарға сәйкес жасалып отыр. Дүние жүзілік банктің болжамынша қара алтын бағасы 50-60 доллар аралығында сақталады. Бұл мұнай экспорттаушы мемлекеттердің экспорттан түсетін табысының төмендеуіне әкеп соқтыратын негізгі фактордың бірі болмақ.

## Әдебиеттер

1. Груздев А. Мировая энергетика, 2007. – №11.
2. Oil and Gas J. – 2003. – №21. – №7.
3. Виноградова О. Нефтегазовая вертикаль. – 2008. – №1. – 74 б. – №10. – 22 б.
4. Международный деловой журнал KAZAXSTAN. «Нефтегазовый сектор Казахстана. Растущий потенциал». – Вып. №4, 2008.



ӘОЖ: 338.3.25.01(561)

**Г.Ы. Зайбірханова**, «Экономика» мамандығының магистранты  
Ғылыми жетекшісі: **А.К. Нугуманова**, э.ғ.к., аға оқытушы  
ҚазЭҚХСУ

## ШАҒЫН КӘСІПОРЫНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ

Қазақстанның нарықтық экономикаға өте отырып экономиканы жедел дамытуда, жоғары экономикалық өсімге қол жеткізуде кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен кәсіпкерлікті қолдау эконо-

миканы құрылымдық қайта құруды жандандыруға, таңдау еркіндігі мен қосымша жұмыс орындарын ұсынуға, шығындардың тез қайтымдылығын қамтамасыз етуге, тұтынушылық сұраныстың өзгерістеріне жедел бейімделуге мүмкіндік беретін шағын кәсіпорындар торабын құруды тездетуді талап етеді. Ел экономикасын дамытуда шағын кәсіпорындардың маңыздылығы өте жоғары. Ал, осы шағын кәсіпорындар іс бастау үшін ірі көлемде инвестицияларды талап етпейді және ресурстар айналымының жоғары жылдамдығына кепілдік береді. Сол арқылы экономиканы қайта құрылымдау проблемаларын ұтымды шешуді, нарықты тұтыну тауарларымен толықтыруды, бәсекелік ортаны күшейту арқылы өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметтер сапасын жақсартуға, жаңа жұмыс орындарын құра отырып жұмыссыздық мәселесін шешуге қол жеткізуге болады [1].

Шағын кәсіпорындардың экономикадағы ролі, өзіндік ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктері жөнінде көптеген ғалымдардың еңбектерінде қарастырылған. А.А. Шулустың пікірінше, шағын кәсіпорынның келесідей ерекшеліктерін бөліп көрсетуге болады:

- кәсіпорынды тікелей басқару және меншік құқығының бірлігі;
  - кәсіпорынның көз жетерлік болуы: оның масштабының шектеулілігі кәсіпорын иесі мен жұмыскердің арасындағы қарым-қатынастың ерекше, жеке сипатын көрсетеді. Ол қызметкер жұмысын мотивациялау мен оның еңбекке қанағаттануының жоғары дәрежесіне жетуге мүмкіндік береді;
  - ресурстар мен өткізу нарықтарының салыстырмалы түрде үлкен еместігі;
  - кәсіпорын қызметінің тиімділігі мен даму перспективасында кәсіпорын басшысының ролі.
- Яғни, ол шаруашылық қызмет нәтижелеріне толық жауапкершілікте болады.

Шағын кәсіпорындар тиімділігінің басты факторы – олардың өнім өндіру облысында, сондай-ақ, қолданылатын еңбек құралдары бойынша тар мамандануы. Шағын кәсіпорындар шектеулі номенклатурада (1-2 ден 5-7 дейін) өнімдер өндіреді және біртегісінде жоғары өнімділікпен ерекшеленетін тармамандандырылған құрал-жабдықтарды қолданады. Ол қысқа мерзімде өндіріс технологиясын және өндірістік үрдісті интенсификациялауға ғана емес, сондай-ақ, негізгі құралдардың ұдайы өндіріс үрдісін өзгертуге мүмкіндік береді. Шағын кәсіпорындар инфрақұрылымдық бөлімшелер құруға көп шығын жұмсауды қажет етпейді, яғни, көлік шаруашылығын, арнайы коммуникациялар, жөндеу шаруашылығын және үлкен қоймалар ұстаудың қажеттілігі жоқ. Өндіріс көлемінің шағын болуы материалды-техникалық жабдықтауды, сондай-ақ, өнімнің дайындығына байланысты өткізуді жүзеге асыруды жылдамдатуға мүмкіндік береді. Шағын кәсіпорындар еңбек ресурстарын тиімді пайдалануда да ерекше мәнге ие болады. Әсіресе, олар қосымша жұмыс орындарын құруға, адамдарға маман ретінде өздерінің шығармашылық қабілеттіліктерін жүзеге асыруға жағдай туғызады.

Сонымен жалпы экономикалық көзқарас тұрғысынан шағын кәсіпорындардың дамуы өндірісті мамандандыру өсімін, ғылыми-техникалық прогрессті жеделдетуді, өнім өндіру мерзімін қысқартуды, шикізаттар мен дайын өнімдерді жеткізудің көлік шығындарын, жоғалтуларды азайту, еңбек және материал ресурстарын едәуір толық пайдалануды қамтамасыз етеді.

Нарықтық экономикаға өту және өзгерістерге бейімделу кезеңінде шағын кәсіпорындар ғылыми-техникалық прогрестің бірқатар маңызды бағыттары бойынша тың серпілісті жүзеге асырады. Мұның барлығы шағын кәсіпорындарды елдегі және аймақтағы экономикалық реформалардың құрамдас бөлігі және елеулі факторы ретінде көрсетеді.

Нарықтық қатынастар жағдайында шағын кәсіпорындардың теория-әдістемелік аспектілерін және ел экономикасындағы ролін қарастырған кезде жаңашылдық немесе жаңашылдықты енгізу мәселесін назардан тыс қалдыруға болмайды. Нарық өзіндік өзгешеліктері мен ерекшеліктеріне байланысты тұтынушыларға бәсекеге қабілетті және жоғары сапалы өнімдер жеткізу мақсатында өндірісті жаңартуды талап етеді. Сондықтан кәсіпкерлер немесе кәсіпорын басшылары оларды шешу жолдарын іздеуі қажет. Оның үстіне нарықтық экономикасы дамыған елдер тәжірибесі көрсеткендей шағын кәсіпорындар жаңашылдық облысында ірі кәсіпорындармен салыстырғанда бірқатар артықшылықтарға ие болады. Ол шағын кәсіпорындардың нарыққа тез бейімделу, басқару икемділігі және ішкі коммуникациялар тиімділігі және басқа да осындай сапалы қасиеттерімен байланысты [2].

Шағын кәсіпорындардың тиімді қызмет ету мүмкіндігі ірі өндіріспен салыстырғанда келесідей

бірқатар артықшылықтарымен түсіндіріледі.

1. Артықшылықтардың алғашқысы өнім өткізудің жергілікті нарықтарына жақындығы және тұтынушылар сұраныстарына тез бейімделумен, ірі кәсіпорындар үшін тиімсіз болған жағдайда аз партиямен өнімдер өндіру, кәсіпорынды басқарудың тиімділігі мен қарапайымдылығы және басқаларымен сипатталады.

2. Шағын кәсіпорындардың дамуы мен тиімді қызмет етуі бүкіл экономиканы жақсарту үшін қолайлы жағдай туғызады. Демек, бәсекелік орта күшейеді, көптеген қосымша жұмыс орындары құрылады, тұтынушылық сектор кеңейеді, өндірістегі, саладағы және ел экономикасындағы құрылымдық қайта құру белсенді және тиімді түрде жүргізіледі, жергілікті ресурстар жақсы қолданылады, нарықты тауарлар мен қызмет көрсетулермен толықтыру тезірек болады, ел экономикасының экспорттық әлеуеті артады.

3. Шағын кәсіпорын құра отырып қызметін жүзеге асыратын кәсіпкерлер немесе шағын кәсіпкерлік кәсіпкерлікті ұйымдастырудың әдістері мен нысандарын, білімдерін меңгерудің өзіндік мектебі болып табылады. Сонымен қатар, кәсіпкерлердің шығармашылық қабілеттерін дамыту, еркін өндірістік қорларды пайдаланудың тиімді тәсілі ретінде қарастырылады. Шағын кәсіпорындар тұтыну сферасында ғана емес, сондай-ақ, соңғы өнімді шығару үшін қажетті жекелеген түйіндер, бөлшектер, жартылай фабрикаттар, шағын механизмдер мен басқа да еңбек заттарын өндірушілер ретінде де тиімді. Ал, оларды ірі кәсіпорындардың өздері өндіруі тиімсіз болып табылады. Сондықтан оларды өндіруді келісім-шарт бойынша шағын кәсіпорындарға тапсырады.

4. Шағын кәсіпорындар қоғамдық өндіріс үрдісінде қосымша еңбекті енгізеді, ал ол жаңа құндылықтар құрады, ұлттық байлық пен ұлттық табысты көбейтеді [3].

Нарықтағы бәсекелік ортаға әсер ету көзқарасы тұрғысынан оны қалыптастыруға мүмкіндік беретін немесе кедергі келтіретін факторлардың негізгі үш тобын бөліп көрсетуге болады. Оларға келесілер жатқызылады:

- өнеркәсіптік құлдырау немесе онымен қатар жүретін өндірістегі дағдарыстық құбылыс;
- инфляция және қаржылық тұрақсыздық;
- халық шаруашылық салаларындағы институционалдық қайта құру.

Шағын кәсіпкерлік субъектілерін зерттеу нәтижесінде нарықтық қатынастар жағдайында олардың дамуын шектейтін келесі факторлар анықталды:

- қаржылық (бюджеттік шектеу, коммерциялық несие пайызы, салық саясаты);
- инфрақұрылымдық (көліктік тарифтер, қойма шаруашылығының болуы, шикізат сатып алу үшін айналым қаражаттары);
- технологиялық (ассортимент құрылымы, жұмыс күшінің біліктілігі, құрал-жабдықтарды жиі жөндеу);
- сатып алушылық (төлемсіздік, сату шарттары және тағы басқалары).

Сонымен, нарықтық экономика жағдайында шағын кәсіпорындардың тиімділігін қамтамасыз ететін негізгі артықшылықтарын қарастыра келіп, олардың ең маңызды дегендерін келесі түрде бөліп көрсете аламыз:

- икемділігі және нарық конъюнктурасындағы өзгерістерге тез әсер ету қабілеті, өндірілетін өнімдердің тұтынушылар талғамына сай тез бейімделу мүмкіндігі;
- ірі кәсіпорындармен салыстырғанда олардың ғылым мен техниканың соңғы жетістіктерін тиімді және жедел енгізе отырып жоғары нәтиже алуға ұмтылуы;
- жергілікті ресурстарды пайдалану мен жергілікті нарықта қызмет етуі;
- кәсіпорынды басқарудың қарапайымдылығы, ірі бюрократиялық құрылымның болмауы;
- жұмыскерлердің және кәсіпорын басшысының жоғары нәтижеге жетуге деген ортақ мүдденің болуы; мотивацияның жоғарылығы;
- ірі өндіріспен тиімді өзара әрекетте болу мүмкіндігі, яғни, ірі кәсіпорындармен қосалқы бұйымдар мен бөлшектерді өндірушілер және жеткізушілер ретінде әріптестік қатынаста болу;
- кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қажетті бастапқы капиталдың және жұмсалатын шығындардың салыстырмалы түрде аз болуы;
- өндірісті жаңарту, жаңашылдықты енгізу, жаңа идеяларды жүзеге асыруға икемділігі.

Мұның барлығы шағын кәсіпорындардың басымдылығы мен артықшылығын көрсетсе, оның бірқатар кемшіліктері де бар екендігін айта кету қажет. Олардың ішінен ең негізгілері ретінде келесілерді атауға болады:

- тәуекел деңгейінің жоғары болуы;
- техникалық артта қалушылық, жоғары ресурс және энергия сиымдылықтылық;
- ресурстық, қаржылық және материалдық-техникалық базаның жеткіліксіздігі;
- өткізу нарықтарының тарлығы және әлемдік стандарттарға сай өнім өндіру мүмкіндігінің төмендігі;
- қызметкерлер біліктілігінің айтарлықтай жоғары деңгейде болмауы және бір адамның бірнеше қызметті қатар атқару мүмкіндігі;
- қосымша қаражаттар тарту және несие алу мүмкіндігінің төмендігі [4].

Шағын кәсіпорындардың ел экономикасындағы ролінің жоғары болуы оның өзіндік ерекшеліктерімен де байланысты. Ең алдымен шағын және ірі кәсіпорындардың қызмет сферасы әр түрлі болады. Ірі кәсіпорындар бұйымдардың тұрақты номенклатурасы және жаппай өндіріс жағдайында қызмет ете отырып, көтерме сатып алушылармен жұмыс жасайды. Ал, шағын кәсіпорындар аз партияда өнімдер шығаруға, нарықтың белгілі бір сегментінде сатып алушылар қажеттіліктерін қанағаттандыруға, екінші ретті шикізаттарды, өндіріс қалдықтарын пайдалануға, жеке клиенттермен жұмыс жасауға бағытталады. Өзіндік өзгеше функцияларды орындай отырып шағын және орта кәсіпорындар бір-бірін толықтырып отырады. Сондықтан шағын және ірі кәсіпорындар арасында тікелей бәсеке бар деп айту дұрыс емес. Шағын бизнес ірі бизнеске қарағанда нарықтың айтарлықтай тиімді қызмет ететіндей сфераларында өз орнын табады. Мұндай сфераларға бірінші кезекте сауда, сервистік қызмет көрсету, материалмен жабдықтау және тағы басқаларын жатқызуға болады. Мәселен, машина (автомобиль) өндіру сөзсіз ірі кәсіпорын сферасына жатқызылса, автомобильге техникалық қызмет көрсету және оны жөндеуді шағын кәсіпорындар айтарлықтай тиімді орындайды.

Шағын кәсіпорындардың ел экономикасындағы ролін келесі факторлармен де анықтауға болады:

1. Дара кәсіпкерлер мен шағын кәсіпорындардың нарықтық экономика субъектілерінің жалпы санындағы үлесі.
2. Өнім өндіруде (жұмыс орындау, қызмет көрсетуде), жалпы ішкі өнімді құрудағы шағын кәсіпорындардың қосқан үлестерімен.
3. Республикалық және жергілікті бюджеттерді қалыптастыруда шағын бизнес субъектілерінің салған салымдарымен.
4. Еңбекке жарамды халықтың шағын кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандарының санының өсуімен, жұмыссыздар санын қысқартуға қосқан үлестерімен.
5. Нарықтың тұтыну тауарларымен (жұмыстармен, қызмет көрсетулермен) толығуымен, халықтың қажеттіліктерін қанағаттандыруды жақсартумен.
6. Кәсіпорынды басқару тәжірибесін жинақтаумен, өзінің жеке ісін бастауды жүзеге асырумен және тағы басқаларымен.

Шағын кәсіпорындардың экономикадағы ролін қарастырғанда біз олардың жоғарыда аталған артықшылықтары мен басымдылықтарынан негізге ала отырып анықтауымыз қажет. Шағын кәсіпорындар нарықтың өзгермелі қажеттіліктеріне тез бейімделетіндіктен, құрылымдық өзгерістердің салдарларын азайтатындықтан, саяси және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ететіндіктен, сондай-ақ, техникалық және ұйымдастырушылық жаңашылдықтарды пайдаланатындықтан, айсақтық дамуға елеулі үлес қосатындықтан маңызды әлеуметтік-экономикалық мәнге ие болады [5].

Жалпы алғанда, шағын кәсіпорындардың тиімді қызмет етуі және экономикалық тиімділігін арттыру еліміздің қазіргі кездегі экономикалық даму стратегиясына сай келеді және ел экономикасында маңызды орынға ие болады. Сондықтан шағын кәсіпорындар қызметінің экономикалық тиімділігін теориялық тұрғыда зерттеу, тәжірибелік негізде талдау және олардың тиімділігін арттыру жолдарын қарастыру мақсатқа сай орындалды деп айта аламыз.

## Әдебиеттер

1. Кәсіпкерлік кемел келешек кепілдігі. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан кәсіпкерлерінің конгресінде сөйлеген сөзі. – Егемен Қазақстан, 02.03.2006 жыл.
2. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2009.
3. Оразбаева К.Н., Жетпісова Ә.Б. Кәсіпкерлікті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы, 2010. – 248 б.
4. Сейдахметов А.С., Елшібекова Қ.Ж., Тасқұлова М.М. Технологиялар нарығы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2011. – 288 б.
5. Токсанова А.Н. Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Астана, 2014. – 269 б.



ӘОЖ 330.342:339.9(574)

**Ж.З. Зерхатова**, «Экономика» мамандығының магистранты  
Ғылыми жетекші: **Р.С. Серіков**, PhD доктор, аға оқытушы  
ҚазЭҚХСУ

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ФРАНЧАЙЗИНГТІҢ ДАМУЫ

Еліміз жаһандық өркендеу жағдайында халықтың әл-ауқат жағдайы мен экономикасын дамытуға ерекше мән беріп дамыту үстінде. Кәсіпкерлікті дамытып, бизнесті өркендету үшін мемлекеттің құрылымына сай келетін жолдар да қолданылып отыр. Мысалы, мұндай дамыту құрылғыларына венчурлық, концессиялық, оффшорлық, лизинг, фразчайзинг жолмен дамыту бағыттары таңдап алынды. Осылардың ішінен қазіргі таңда даму қарқыны баяу болса да ел экономикасын жоғарғы деңгейге көтере алатындай бизнесті дамыту жолының бірі-франчайзинг. Франчайзинг термині ағылшынша «franchise» – лицензия, айрықша құқықтық, ал, франшиза французша «franchise» – жеңілдік дегенді білдіреді. Бұл коммерциялық концессия, нарықтық субъектілер арасындағы қарым-қатынастардың түрі, бір тарап екінші тарапқа ақы үшін белгілі бір бизнес түрін, дайын түрдегі бизнес-модельін және оның жүргізу әдісін пайдалануға береді. Бұл лицензиялаудың дамыған түрі, онда бір тарап (франчайзер) екінші тарапқа (франчайзиге) өз атынан тауарлық белгілер және (немесе) франчайзердің брендін пайдалана отырып ақылы әрекет етуге құқық береді [1].

Дамыған елдерде франчайзинг тұтынушылардың әр түрлі қызметтерге деген қажеттіліктерін қанағаттандырудың құралы ретінде жарты ғасырдан астам уақыт пайдаланылып келеді. Франчайзингтің әлемдік жылдық тауар айналымы 2 трлн АҚШ долл. астам соманы құрайды, оның әлемдегі франчайзингтік 20 мың желілерінде 30 млн астам адам қызмет етеді. Шетелдердегі франчайзингті қолданудың көпжылдық тәжірибесі оның іскерлік тиімділігін дәлелді түрде көрсетеді. Бүгінгі таңда франчайзингтік желілердің саны бойынша әлемдегі көшбасшысы – Қытай, оның 3000-нан астам франчайзингтік желілері бар, екінші орында АҚШ, үшіншіде Жапония тұр.

Қазақстандағы франчайзингтің дамуындағы алғашқы кезеңі (1994-1999 жж.) жекелеген кәсіпкерлердің отандық экономикада жаңадан қалыптасып келе жатқан нарықтық экономикадағы франчайзингтік қатынастар жүйесін (ФҚЖ) пайдалану бағытындағы талпыныстарымен сипатталады. Бұл кезеңде франчайзинг тамақ өнеркәсібі саласында дами бастады. Осы ретте өндірістік және сервистік франчайзинг қалыптаса бастады.

1994 жылы Қазақстанның сусындар нарығына америкалық «Coca Cola» компаниясы өз өнімдерімен келді. Компания газдалған сусындарды өндіру және өткізумен айналысады. Нарықтың осы сегментінде «Coca Cola» компаниясының үлесі 38% құрады. Ал 1995 жылы Алматы қаласында «Алматы Кока Кола Ботлерс» сусындарды құю зауыты ашылды. Компания өз қызметінде өндірістік франчайзингті қолданады, ол негізінен зауыттың өндіріс технологиясы, сусындарды әзірлеу мен құю жүйесі және тасымалдау шарттары сипатында болады. Ал 1996 жылы қазақстандық

нарықта франчайзинг жүйесі бойынша даму шешімін алғаш қабылдаған отандық «Сеймар» инвестициялық – өнеркәсіптік компаниясы бұл салада көшбастаушы болды. «Сеймар» компаниясы үшін франчайзинг бизнесті бағалауда маңызды критерий болып табылатын компанияның табыстары мен шығындарын тіпті 5% дәлдігімен жоспарлау мүмкіндігі түрінде тиімді болды. «Алматы Құс» АҚ тиімділігін, рентабельділігін және өткізу көрсеткіштерін жоғарылату мақсатында, компания өзінің «Сеймар» сауда маркасының франчайзасын жеке кәсіпкерлерге, жанұялық кәсіпорындарға ұсынды. «Алматы Құс» АҚ құрамындағы франчайзилермен қарым-қатынастарды қатаң қадағалайды. Келісім шарттары жарты жылда бір рет қайта қарастырылады. Франчайзилер жемді тек «Алматы Құс» АҚ құрамындағы Қапшағай КомбиЖем зауытынан ғана сатып алуға міндеттенеді, сонымен қатар олар ай сайын амортизациялық өтемдерге сәйкес теңгемен роялти төлемдерін жүргізеді. Алайда, Қазақстанда маманданған кадрлар және франчайзинг бойынша толық ақпараттың болмауынан, көптеген фирмаларда бұл іс эксперимент жүзінде ғана қалып қойды.

Франчайзингтің дамуының екінші кезеңі (2000-2004 жж.) – Қазақстанға ірі франчайзингтік фирмалардың келуімен, қазақстандық франчайзингтік қауымдастығының қалыптасуына себеп болған бүкіл елдің кәсіпкерлері мен аймақ басшыларына франчайзингтік семинарларын жүргізу бойынша USAID шараларының жүзеге асырылуымен сай келеді. Осы жылдары франчайзинг экономиканың қоғамдық тамақтандыру, ақпараттық технологиялар, бөлшек сауда, туризм, мұнай өндіру, денсаулық сақтау тауарлары мен қызметтері, биологиялық белсенді қоспалар, емдік косметика өндіру салаларында дамыды. Ал, 2002 жылдың ақпан айында Қазақстан Франчайзинг Қауымдастығы құрылды. Қауымдастықтың алға қойған миссиясы Қазақстан Республикасында франчайзингті дамыту, оны қолдану ауқымдарын кеңейту және қолдау көрсету қарастырылды. Қауымдастықтың мақсаты – франчайзингтің танымалдығын арттыру және алға қарай дамыту, қауымдастық мүшелерінің мүдделерін қоғамдық, мемлекеттік және халықаралық ұйымдар алдында қорғау болып табылады. осы кезде Қазақстан Республикасының «Кешенді кәсіпкерлік лицензия (франчайзинг) туралы» Заңы қабылданды. Осы Заңның 1-бабына сәйкес «Кешенді кәсіпкерлік лицензия (франчайзинг) айрықша құқықтар кешенінің құқық иеленушісі осы кешенді басқа тұлғаға өтемді негізде пайдалануға беретін кәсіпкерлік қызмет» деп қарастырады [2].

Еліміздегі франчайзингтің дамуының үшінші кезеңі 2005 жылдан басталып осы кезеңге дейінгі уақытты қамтып отыр. Қазіргі уақытта мамандардың берген бағасы бойынша Қазақстанда көптеген оператор – фирмалармен іскерлік қарым-қатынас жасайтын, қазақстандық франчайзинг қауымдастығына біріктірілген бас фирмалар қызмет етеді. Сервистің салалары бойынша франчайзингтік қатынастар жүйесінің таралу аумағы алуан түрлі, бірақ тұтастай алғанда жалпы әлемдік тенденцияларға сәйкес келеді.

Қазіргі жаһандық даму жағдайында Қазақстан экономикасының дамуының стратегиялық бағыттағы бәсекеге қабілетті жағдайын қалыптастыру кеңінен қарастырылып отыр. Дәл осындай себепке байланысты еліміздің нарықтық қатынасының өрлеуі кезеңінде отандық кәсіпкерлікті дамыту қолға алынуы өзекті мәселе. Сондықтанда республикадағы бизнесті дамыту бағытындағы болашаққа сенімді нысандар осы франчайзингтер болып табылады. Себебі, ол тұрақты табыс алуды қамтамасыз ете отырып, еліміздегі шағын және орта бизнестің артықшылықтарын біріктіруге мүмкіндік береді. Біздің ел үшін бизнесті жүргізудің тұжырымды түрде жаңа форматы – франчайзингпен біріктірілген жаңа қауымдастығын құру арқылы республиканың шағын және орта бизнесін дамытуға әрекет ету. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» «Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты халыққа Жолдауында әлемнің отыз дамыған елдерінің қатарына ену жолдарындағы негізгі бағыт ретінде қазақстандық шағын және орта бизнесті дамытуды белгілеген болатын. Шағын және орта бизнесті дамыту – ХХІ ғасырда Қазақстанды индустриялық және әлеуметтік жаңғыртудың басты құралы [3].

Кейінгі жылдары Қазақстанда франчайзингке ерекше қызығушылық байқалып отыр. Бұл дамыған елдердің экономикасындағы қол жеткен нәтижелердің болуымен түсіндіріледі. Дүниежүзінде жалпы ұлттық өнімнің 13% жуық мөлшерін франчайзинг береді. Алғашқы онжылдықтағы инвестициялардың орташа тиімділігі 60% астам мөлшерді құрайды. Франчайзинг батыс нарығы үшін бизнестің көптен бері таныс формасы болса, Қазақстан үшін жаңа форма болып табылады.

Кәсіпкерліктің бұқаралық топтары қалыптасып, жүздеген адамдары өзінің бизнесімен айналысуға ұмтылыс білдіріп жатқан біздің ел үшін франчайзинг тәжірибесі өте маңызды. Бүгінгі таңда ел экономикасында франчайзинг бизнесті ұйымдастырудың біріккен формасы бола отырып, негізгі ілімдік және әдістемелік тұрғыларын өңдеу қажет болып табылатын салыстырмалы түрде құбылыс болып есептелінеді. Бүгінгі таңда елімізде франчайзинг шартымен ашылған кәсіпорындардың саны 3000 асады. Сарапшылардың айтуынша, Қазақстандағы франчайзингтік жүйенің қатысушыларының тауар айналымы шамамен 1 млрд АҚШ долл. құрайды.

Франчайзинг – экономикалық дағдарыс уақытында да тиімді болып келетін тұрақты бизнес. Себебі, осындай кезеңде бизнестің тиімді және орнықты технологиясының қажеттілігі туындайды. Елдегі франчайзингтің өсімінің артуы да осы дағдарыс кезеңінде байқалады. 2007-2011 жылдар аралығында Қазақстанда франчайзингтік компаниялардың жыл сайынғы айналымы екі есе артқан. 2011 жылдың ортасына қарай нарықта 250 франчайзингтік жүйе, 1000 астам франчайзингтік нүкте болды [4].

Дегенмен де, қазақстандық франчизалардың басты міндеті – қаржы табу емес, әлемнің көп елдерінің Қазақстанды тануы мен олардың сүйіспеншілігін жаулап алу болып табылады. Осы бағытты ұстана отырып, алғашқы жылдары компаниялар франчайзинг нарығындағы дәстүрлі ойын ережелеріне қарамастан әріптестерінен сатылымдарда ай сайын пайыздарды аударуды талап етпейді және отандық франчизалардың шетелде дамуына барлық жағынан қолдау көрсетеді.

Қазақстанда франчайзингтік қатынастардың орын алғанына 20 жылдан асты, алайда отандық экономика үшін осы бизнестің кең дамыған ұйымдық нысаны әлі де жаңаша құбылыстардың бірі болып табылады. Франчайзингтің шетелдік және отандық ғалымдар ұсынған неғұрлым жиі кездесетін анықтамаларын талдай келе, оларды экономикалық мәні, ерекшелік белгілері бойынша келесі түрде болуге болады:

- бизнесті жүргізудің ерекше әдісі;
- ірі және шағын кәсіпорындардың интеграциясы;
- кәсіпорынның дәстүрлі емес қаржыландыру көзі;
- жеңілдікті кәсіпкерлік.

Франчайзинг орта және шағын бизнестің дамуына, отандық тауарлар мен тауар өндірушілерді ішкі және халықаралық нарықта жылжытуға, жұмыс орындарымен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Жоғарыда айтылған ойымызды қорытындылай келе, қарасыруға болатын жайт, ол – елімізде франчайзингтің дамып, кең етек алуы келесі жетістіктерге жетелейді:

- инвестицияның ішкі және сыртқы ағымын күшейтеді;
- жаңа технологиялардың, құралдардың, бағалы ноу-хаулардың пайда болуына септік етеді;
- бар өндірістерді дамытып, және жаңа өндірістерді қалыптастыру, ол сәйкесінше, жаңа жұмыс орындарының пайда болуына әсер етеді;
- шағын және орта кәсіпкерлік аясының кеңеюі мен бекітілуіне тұғыр болады;
- жұмыс күшінің біліктілігін жетілдіреді;
- елімізді сапалы тауарлар мен қызметтерге қанықтыруды жылдамдатады;
- қазақстандық өнімді жаңа нарықтарға өткізуге мүмкіндік береді.

## Әдебиеттер

1. Бекболат Ж. Франчайзинг ұғымы және оның Қазақстанда қалыптасу негіздері. Заң, 2006. – №1. – 22-25 бб.
2. ҚР «Кешенді кәсіпкерлік лицензия (франчайзинг) туралы» Заңы. <https://tengrinews.kz/zakon/kaz/>
3. ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2014 жылғы 17 қаңтардағы Жолдауы. «Қазақстан-2050». Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ». <http://www.akorda.kz>
4. Франчайзинг в Казахстане. <http://www.calfa.com> (12.02.2014)



## **РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что вопросы социальной сферы в последнее время становятся предметом широкого обсуждения, происходят весьма существенные изменения.

Насилие и угроза насилия – это неоспоримое нарушение прав человека, оно закреплено в ряде международных конвенций, рекомендаций Организаций Объединенных Наций, на уровне законодательства практически многих стран. Ранее, в 2013 году был провозглашен ООН годом против насилия над женщинами [1].

В Казахстане ведется эффективная государственная стратегия, так в 1993 году принята Декларация об искоренении насилия в отношении женщин, в 2009 году изданы Закон РК «О профилактике бытового насилия» [2].

Нормативное постановление Верховного Суда Республики Казахстан от 28 декабря 2009 года №7 в целях правильного и единообразного применения в уголовном судопроизводстве норм Конституции и законов Республики Казахстан, обеспечивающих личную свободу и неприкосновенность достоинства человека, а также надлежащего выполнения обязательств, вытекающих из Конвенции ООН против пыток и других жестоких, бесчеловечных или унижающих достоинство видов обращения и наказания и иных, ратифицированных Республикой Казахстан международных договоров, в 2014 г. разработаны критерии оценки наличия жестокого обращения, приведшего к социальной дезадаптации и социальной депривации, в 2016 году опубликованы Министерством юстиции Республики Казахстан Правила по организации работы подразделений органов внутренних дел Республики Казахстан по защите женщин от насилия.

Лица, попавшие в сложную ситуацию вследствие насилия или угрозы насилия являются острой проблемой в обществе, распространенной во всех странах. Эффективная стратегия борьбы с насилием или угрозой насилия может отвечать целому ряду вопросов, затрагивать всех вовлеченных: государство, правоохранительные органы, представителей судебной власти, кризисные и медицинские центры, средства массовой информации и другие.

В настоящее время в Казахстане, да и во всех странах осуществляется огромная работа по лицам, попавшим в сложную ситуацию вследствие насилия или угрозы насилия, оказывается взаимодействие с другими работниками органов и организациями социальной сферы по вопросам поддержки лиц, попавших в трудную жизненную ситуацию, внедряются и используются современные технологии работы с информационными базами данных, иными информационными системами для решения вопросов лиц, попавших в сложную ситуацию вследствие насилия или угрозы насилия, ведется организация психологического сопровождения и психологической помощи населения, определяются источники нужной информации, осуществляется поиск для совершенствования деятельности в области социальной сферы с лицами, попавшими в сложную ситуацию вследствие насилия или угрозы насилия.

Проблемы социальной сферы выявляют и занимаются такие организации, как Организация Объединенных Наций, Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций, Правительство Республики Казахстан, Национальная комиссия по делам женщин и семейно-демографической политике при Президенте Республики Казахстан [3], Министерство внутренних дел Республики Казахстан, Департамент криминальной полиции Министерства внутренних дел Республики Казахстан, Министерство образования и науки Республики Казахстан, Коммунальное Государственное Учреждение «Кризисный центр - приют для лиц, попавших в сложную ситуацию вследствие насилия или угрозы насилия» и другие.

Вместе с тем, большинство авторов в процессе характеристики социальной сферы сосредото-



точили свое внимание совсем узко, без детализации процесса насилия и угрозы насилия. Выявленная ограниченность разработок в области социальной сферы, а также слабая стратегия в социальной сфере обусловили выбор темы диссертации, цель исследования и его задачи.

Социальная сфера – это комплекс учреждений предприятий и организаций, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения, непосредственно взаимодействующих с последним в процессе оказания ему различных потребительских услуг. Законодательные акты, другие нормативные документы, принимаемые органами власти в республике, регулируют процессы, происходящие в социальной сфере. Состояние социальной сферы при ограниченности финансовых ресурсов и изменении функций государства обуславливают необходимость четкого поэтапного разграничения задач и уточнения приоритетов социальной политики в целях усиления обоснованности ранжирования мероприятий по социальной защите и поддержке населения, выделения среднесрочных и экстренных мер. В число первоочередных мер по стабилизации социальной сферы входят: ликвидация задолженностей по заработной плате, выплате пенсий и пособий с индексацией при погашении; расширение практики общественных работ в целях противодействия росту безработицы; целевая финансовая поддержка организации самозанятости и повышения уровня жизни населения

Социальная сфера независимого Казахстана несет на себе отпечаток глубокого кризиса, затронувшего все сферы общества. Наиболее сложными и тяжелыми, были на первом этапе, 1991-1995 годы, когда быстрые темпы инфляции и разрушение советской системы социальной инфраструктуры повлекли за собой резкое падение уровня жизни населения, в результате реформ государственная социальная инфраструктура была разрушена, в то время как новая адекватная система отсутствовала. Резко сократился объем бесплатных услуг в области здравоохранения, социального обслуживания.

Общая картина по реформированию социальной сферы Казахстана тесно связана с экономическим положением в республике. Отсюда развитие реформ можно разделить на четыре основных этапа.

Первый этап – 1991-1993 годы, в это время еще действовала прежняя советская система социальной защиты населения, постепенно приходящая в противоречие с реалиями переходного периода. На этом этапе реформ преобладали директивные, прямые меры воздействия на социальные процессы. Основные тенденции в социальной сфере мало отличались от других стран пост советского блока. Были приняты решения определившие начало рыночных преобразований. Данный период охарактеризовался растущим спадом производства и ухудшением положения в социальной сфере.

Второй этап, это 1993-1995 годы, в это время Правительство сократило дотации в социальную сферу, вследствие чего произошло быстрое расслоение населения по доходам. В условиях спада производства, ограниченности бюджетных средств социальная политика направлена на защиту, прежде всего малоимущих. Этот период ознаменован началом поэтапного перехода к адресной социальной помощи.

Третий этап – 1995-1997 годы, разрабатываются нормативные документы, регламентирующие порядок предоставления соответствующих льгот отдельным категориям населения. Часть социальных выплат, осуществляемых выплат ранее из республиканского бюджета, передается под контроль в местные органы управления. Законодательно устанавливаются виды и размеры социальной помощи наиболее уязвимым слоям населения (пенсионерам, инвалидам, многодетным и одиноким матерям, сиротам и другим категориям граждан).

Несмотря на значительные бюджетные ограничения, в Казахстане произошли интенсивные реформы в социальной сфере, которые были направлены на:

- разработку современной концептуальной основы регулирования социальных процессов;
- разработку нового поколения законов и создания законодательной базы, адекватной рыночным условиям;
- институциональную и структурно-функциональную трансформацию социальных отраслей;
- создание специальных отраслевых фондов, развитие механизмов внутренних социальных инвестиций и привлечение дополнительных источников финансирования (медицинское страхование и прочее);

- обновление материально-технической базы;
- введение новых форм менеджмента, маркетинга и другое.

В рамках социальной политики Казахстана были разработаны и постоянно разрабатываются специальные социальные государственные программы. Несмотря на значительные положительные результаты стратегии социальной модернизации, в настоящее время тяжелым остается положение неимущего населения, особенно в сельской местности. Региональный дисбаланс уровня и качества жизни усугубляется и негативным экологическим фоном, неразвитостью местной инфраструктуры. Для южных и западных регионов Казахстана значительные проблемы представляет и снабжение питьевой водой, однако вопросы постепенно решаются положительно.

Находясь в сфере государственной (учреждения культуры, здравоохранения, просвещения, подготовки кадров, социальной поддержки населения) или муниципальной (жилищное, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения), система управления предприятиями организует свою работу в соответствии с ведомственными инструкциями, положениями и другими нормативными документами, принятие которых координируется на правительственном уровне. Несомненно, влияние государства и на функционирование предприятий сферы обслуживания частного сектора.

Состояние социальной сферы при ограниченности финансовых ресурсов и изменении функций государства обуславливают необходимость четкого поэтапного разграничения задач и уточнения приоритетов социальной политики в целях усиления обоснованности ранжирования мероприятий по социальной защите и поддержке населения, выделения среднесрочных и экстренных (неотложных) мер. В долговременной перспективе – приближение уровня и качества жизни населения Казахстана к стандартам постиндустриального общества; в среднесрочном периоде – достижение до кризисного уровня жизни и стандартов потребления, в настоящий момент – обеспечение условий для социальной безопасности и физического выживания людей, предотвращения социального взрыва.

В настоящее время, по инициативе акима Южно-Казахстанской области Ж. Туймебаева ведется работа по созданию новой концепции для развития каждого района [4].

Проект, охватывающий все сферы, первым представил в областном акимате аким Толебийского района Б. Парманов. Концепция социально-экономического развития района на 2017 год объединила все сферы, которые получают свое развитие в трех направлениях. В разработке документа приняли участие заместители акима области, руководители соответствующих управлений и охватывает такие сферы как: социальная сфера, предпринимательство, безопасность, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, а также решение актуальных проблем встречающихся в иных отраслях хозяйства. На совещании с активом области, глава региона отметил, что основная цель концепции развития основана на полной реализации социально-экономического потенциала района и повышении благосостояния народа.

Таким образом, в Казахстане, в период становления независимости наряду с решениями политических и экономических вопросов одним из главных направлений стало обеспечение стабильности и межнационального согласия и устойчивости национальной безопасности, построения общества, обеспечивающего достаточный уровень благосостояния всех своих граждан и углубления демократических преобразований.

## Литература

1. Электронный ресурс. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Электронный ресурс. [http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z090000214\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z090000214_)
3. Электронный ресурс. [http://adilet.zan.kz/rus/docs/U060000056\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/U060000056_) <http://kzbydocs.com/docs/415/index-29750-1.html>
4. Электронный ресурс. [http://www.ratel.kz/kaz/novaja\\_kontseptsija\\_razvitija\\_rajonov\\_juko\\_sozdana\\_v\\_kazahstane](http://www.ratel.kz/kaz/novaja_kontseptsija_razvitija_rajonov_juko_sozdana_v_kazahstane)



## **ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА**

Развитие малого бизнеса в условиях современной глобализирующейся экономики привело к бурному формированию различных интегрированных форм организации бизнеса, которые предполагают использование разных видов объединений, видов и форм совместной деятельности. Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что успешное развитие экономики определяется интеграцией крупных и малых компаний. Крупные фирмы приносят в эту систему стабильность и управляемость, а малый бизнес, формирующий конкурентную среду, обеспечивает гибкость и индивидуализацию производства, за рубежом эту форму деятельности считают не только полезной, но и престижной. Одной из таких популярных форм интеграции малого и крупного бизнеса является франчайзинг.

В современных экономических реалиях франчайзинг является одной из наиболее прогрессивных и эффективных моделей взаимодействия крупного и малого предпринимательства, что объясняется пластичностью и гибкостью, обусловленной способностью малого предприятия, вооруженного современными методами ведения бизнеса, технологиями и инфраструктурой, достаточно эффективно адаптироваться к меняющимся условиям рынка [1].

Следует отметить, что франчайзинговая система отношений, между крупными и малыми предприятиями, обладает рядом преимуществ:

- повышается степень выживаемости малых предприятий, работающих на основе франчайзинга, так как они опираются на опыт и поддержку крупного бизнеса и работают на уже освоенных им сегментах рынка, а крупные компании могут достичь своих поставленных целей путем снижения риска и своих издержек;

- возможность быстрого создания широкой сети малых предприятий, действующих в сфере торговли и услуг, что ведет к таким положительным эффектам, как снижение безработицы, максимальное удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, пополнение госбюджета.

Франчайзинг имеет свои достоинства и недостатки. Наиболее важными из достоинств, является то, что франчайзинг позволяет значительно расширить рынок сбыта стандартного, хорошо известного потребителю товара, сохраняя, при этом, независимость франчайзи, как предпринимателя. Очень важно то, что франчайзинг позволяет резко расширить возможности малого бизнеса, предоставив ему многие возможности крупных предприятий. Тем самым этот экономический инструмент резко повышает выживаемость предприятий малого бизнеса. Наиболее существенные недостатки связаны со стандартностью товара и ограничениями в ведении бизнеса. Франчайзинг снижает конкуренцию, что приводит к снижению качества товара. В конечном итоге франчайзинговая система менее гибка, по сравнению с крупными корпорациями и, тем более с предприятиями малого бизнеса.

Но франчайзинг процветает и потому что в нем сочетается стимул личного владения с управленческим и техническим мастерством крупного бизнеса. Для предпринимателей франчайзинг предлагает краткий путь к росту, так как они получают готовое дело. Для франчайзи франчайзинг дает возможность быстрого расширения. Франчайзи растет, позволяя предпринимателям финансировать его рост через продажу франшиз. Таким образом, франчайзинг представляет собой наиболее благоприятную форму для начинающих предпринимателей.

Как показывает мировой опыт, франчайзинг наиболее интенсивно развивается в тех странах и сферах бизнеса, где существует возможность добиться максимального охвата территории и, следовательно, существенного роста прибыли. Привлекательность этого бизнеса для кандидатов во франчайзи подтверждается статистикой Международной ассоциации франчайзинга: в среднем, более 85% независимых малых предприятий по тем или иным причинам заканчивают свое

существование в течение пяти лет, а в системе франчайзинга – лишь 14%; в США новая франчайзинговая точка регистрируется каждые 8 минут рабочего дня; число крупных франчайзинговых сетей превысило 1500 в более 75 сферах бизнеса при средней плотности в 230 франчайзинговых точек на одного франчайзера [2].

Мировой опыт франчайзинга насчитывает более 100 лет. В Казахстане такой способ организации бизнеса вошел в практику лишь в 1993 году. С 1995 по 1999 год, в течение первых четырех лет существования франчайзинга в Казахстане, на ее территории возникли 42 франчайзинговые системы, то есть в среднем по 10 новых франшиз в год. С 2000 по 2001 год, за 2 года количество франшиз почти удвоилось. А только за один 2002 год появилось 29 новых франшиз. На рисунке 1 представлен рост российских франшизных компаний нарастающим итогом за период с 1995 года по 2009 год.

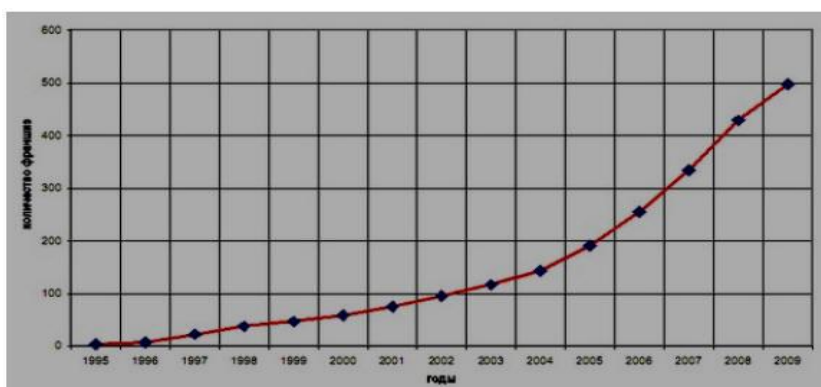


**Рис. 1 – Оценка количества франшизных систем в Казахстане нарастающим итогом**

Следует иметь в виду, что данные, приведенные на рисунке 1, носят оценочный характер, так как статистика франчайзинга никем не ведется. Данные свидетельствуют о постоянном увеличении числа предприятий, использующих франшизу как средство ведения бизнеса. Однако приходится констатировать, что достоверных статистических данных о точном количестве существующих в Казахстане франшизных систем получить нельзя. Это связано с тем, что, развивая собственные франчайзинговые сети, многие компании никак не заявляют о себе, отказываясь оформлять отношения с франчайзи с помощью единого договора франчайзинга и заменяя его рядом других договоров (индивидуально разработанных для конкретной франшизной системы). Это является немаловажным отличием российского франчайзинга от общепринятой практики. Так, по одним подсчетам число франчайзинговых компаний составляет порядка тысячи, по другим – 300-600. Характер кривой, представленной на графике, говорит, что увеличение количество франшиз в Казахстане происходит с некоторым ускорением год от года. По-видимому, это связано с большим объемом ненасыщенного рынка торговли и сферы обслуживания, в особенности в регионах [3].

В настоящее время больше половины российских франчайзинговых систем можно отнести к небольшим (по классификации журнала Economist к таковым относятся системы с менее чем 30 точками). 28% франшиз принадлежат крупным предприятиям, насчитывающим более 100 операторов. В целом наблюдается тенденция к укрупнению франчайзинговых систем. На рисунке 2 представлена диаграмма отраслевой структуры распространения франчайзинга в Казахстане.

В Казахстане можно выделить восемь основных видов деятельности, в которых успешно применяется франчайзинг. На рис. 2. можно видеть, что из представленных восьми основных видов деятельности безусловным лидером является торговля, которая занимает 46% рынка франчайзинга, 22% рынка занимает общественное питание, затем идут бытовое обслуживание (11%), сфера развлечений, путешествий и спорта (7%). Увеличивающуюся нишу рынка занимает обслуживание бизнеса (уборка офисных и производственных помещений, заправка картриджами, бухгалтерское обслуживание).

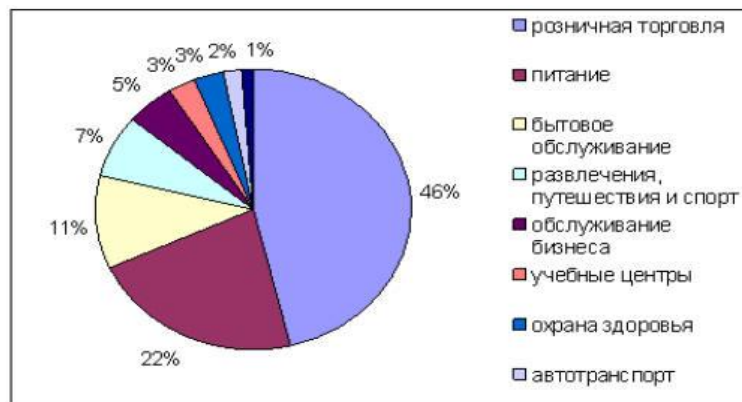


Рис.2 – Структура российского франчайзинга

Как видно из рис. 2., в Казахстане практически не развит франчайзинг в производственной сфере, а наибольшей популярностью пользуется в розничной торговле и питании. Популярность товарного франчайзинга объясняется тем, что обычно эти франшизы стоят недорого, значительная часть инвестиций тратится на закупку товара, а франчайзеры часто не выставляют паушальный взнос своим франчайзи и обеспечивают немалые скидки при покупке товаров. За последние 10 лет на казахстанский рынок вышли и успешно функционируют такие известные западные франшизные системы, как «Baskin Robbins», «English First», «Carlo Pazolini», «Kodak», «Sbarro», «Subway», «Xerox».

По мере приближения сроков вступления Казахстана в ВТО прогнозируется постепенное изменение национально-отраслевой структуры: если первыми на казахстанский рынок проникли франчайзеры из быстро осваиваемых отраслей (общественное питание, торговля), возможно, впоследствии можно будет говорить о более дорогостоящих разновидностях франчайзинга (производственный, в сфере услуг) [4].

Особенностью франчайзинга в Казахстане является его неравномерное распространение по территории страны. Применение франчайзинга в регионе неразрывно связано с экономическим положением данной территории и уровнем развития бизнеса на рынке.

Однако, развитие франчайзинга в регионах могло бы способствовать содействию инновационного развития, внедрению новых бизнес-технологий, стандартов организации бизнеса и повышению деловой культуры в этих регионах. Региональные предприниматели при появлении в регионе зарекомендовавших себя брендов сталкиваются с необходимостью применять инновационные методы работы для обеспечения большей устойчивости своему бизнесу. Использование франчайзинга снижает издержки, повышает эффективность рекламы, внедрения технических и технологических новшеств, увеличивает объем продаж и прибыль предприятий, что в совокупности способствует развитию экономики региона в целом. Также следует отметить, что присутствие франчайзера в регионе изменяет потребительские требования клиентов, что вынуждает использовать новые методы работы остальных участников рынка. Таким образом, появление на том или ином региональном рынке франчайзинговых схем довольно сильно меняет саму структуру этого рынка.

Для региона присутствие крупных франчайзеров крайне выгодно как по чисто экономическим причинам (создание значительного числа рабочих мест, вовлечение более широких слоев населения в современные экономические процессы, развитие в регионе третичного сектора экономики), так и на более широком уровне (постепенное нивелирование степени экономического развития между регионом и центром, качественные преобразования в развитии региона в целом, особенно в части инфраструктуры услуг, товаров и работ).

Таким образом, перспективы развития франчайзинга в Казахстане положительны, поскольку рынок далек от насыщения, особенно в регионах, а сетевой бизнес именно в форме франчайзинга доказал во всем мире свою эффективность. Следует отметить, что именно в крупных странах с большим количеством регионов, разбросанных на большие расстояния, франчайзинг с его системой

регионального развития, основанной на так называемых «мастерских» франшизах, получил огромную популярность.

Отечественная теория и практика франчайзинга позволяет выделить факторы, сдерживающие развитие франчайзинга в Казахстане, которые можно классифицировать по причинам их возникновения:

- экономические факторы (нестабильность развития экономики; отсутствие у большинства предпринимателей необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему; сложность получения кредитов для создания франчайзингового предприятия и др.);
- организационно-правовые факторы (отсутствие правового обеспечения франчайзинга в Казахстане);
- социально-психологические факторы (отсутствие отечественного опыта и боязнь провала у субъектов франчайзинговой системы – франчайзера и франчайзи; отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности; боязнь франчайзи потерять самостоятельность и собственное «лицо» предпринимателя и другие) [5].

Нераспространенность франчайзинга в Казахстане объясняется крайней ограниченностью знаний в этой области не только у широких слоев населения, но и у специалистов, предпринимателей, то есть слабая подготовка предпринимателей, которые могли бы выступить организаторами франчайзинговых систем (франчайзерами) и работать в этих системах в качестве франчайзи. Развитие франчайзинга в Казахстане не находит должной поддержки на государственном уровне.

Тем не менее, несмотря на наличие отдельных тормозящих факторов, франчайзинг в Казахстане уже успешно развивается. Все больше предпринимательских кругов обращается к использованию этой эффективной формы ведения бизнеса. Однако значение его для российской экономики переоценить сложно: для франчайзера – это один из самых быстрых и эффективных способов создания новых независимых предприятий, объединенных в единую систему, для франчайзи – развивать свой собственный бизнес на базе проверенной бизнес-модели, а для государства – это эффективный инструмент поддержки малого и индивидуального предпринимательства, следовательно, и развития всей российской экономики.

Основными государственной регуляции системы франчайзинга в Казахстане являются:

- создание адекватной нормативно-правовой базы;
- упрощение процедуры регистрации договоров коммерческой концессии с использованием принципа «одного окна»;
- создание единой информационной базы о состоянии франчайзинга;
- создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу;
- снижение административных барьеров при осуществлении франчайзинговой деятельности;
- расширение доступа субъектов франчайзинга к кредитным и финансовым ресурсам;
- возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета;
- упрощение процедур налогообложения франчайзи.

Перспективы развития франчайзинга в Казахстане самые благоприятные. Для ускоренного развития и распространения франшизного метода ведения бизнеса необходимо принять закон о франчайзинге, включить в правительственную программу поддержки малого предпринимательства системы развития франчайзинга. Также необходимо создать систему налоговых льгот для франчайзи и предоставления возможности применения им упрощенной системы бухгалтерского учета. Требуется создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу, не только в центре, но и по всему Казахстану.

Подводя итог всему сказанному можно утверждать, что франчайзинг, как форма взаимодействия крупного и малого предпринимательства достаточно интересен и перспективен в Казахстане. Он может развиваться как отечественная система, так и при участии зарубежных фирм и предпринимателей. Стимулируя развитие франчайзинговых сетей, с одной стороны, и контролируя и направляя этот процесс в рамках единой политики, с другой стороны, государство может значительно ускорить формирование общеэкономической инфраструктуры развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

## Литература

1. Виленский А.Е. Управление развитием сетевых франчайзинговых организаций в сфере сервиса. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.05. – СПб. – 2009. – 17 с.
2. Земляков Д.Н., Макашев М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учебн. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 142 с.
3. Ковалева Л.Ф. Франчайзинг как форма инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства в регионе // Экономика и управление. – 2008. – №1. – С. 122-125.
4. Майлер А. Актуальные мировые тенденции франчайзинга. URL: <http://www.pmoney.ru/txt.asp?sec=1550&id=1798874&pg=2>.
5. Есютина А.А., Карпова Е.В. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: Учебн. пособие. – М.: КНОРУС, 2008. – 424 с.



ӘОЖ 330.322

**Л.М. Идишева**

*Ғылыми жетекшісі: А.С. Бақтымбет, э.ғ.к., доцент*  
*ҚазЭҚХСУ*

## КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Қазақстан халқына ел Президентінің жолдаған «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» атты 2016 жылға арналған жолдауында экономикаға жыл сайынғы инвестициялардың көлемін 10 млрд долл. астамға ұлғайтып, тұтастай алғанда 10 жыл ішінде – кем дегенде 100 млрд долл. жеткізу қажеттігін атап өткендей, еліміздің экономикасына инвестицияларды тарту маңызды мәселе ретінде қарастырылған [1].

Инвестицияға түсініктеме берген кезде оның тек мағыналық сипатына ғана көңіл бөлмей, мақсатты түрде бағытталуын да көрсету өте 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.

Жалпы 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. Жалпы аталмыш терминге келесідей түсініктеме беруге болады:

1) инвестиция – бұл әр түрлі формадағы қаржылық және материалдық құндылықтарға бос ақша қаражаттарын салу. Экономикадағы инвестициялау процесі уақытқа бос ақша қаражаттарын оларды иемденушіден қажетсінетіндерге қайта бөлу формасында жүзеге асырылады;

2) инвестиция дегеніміз – бүгінгі күні қолда бар ақшаны, мүлікті және басқа да заттарды, яғни капиталды қандай да бір өндірісті дамыту үшін жұмылдырып, сол арқылы алдағы уақытта пайыз түрінде немесе басқадай түрде кәсіпкерлік табыс табу болып табылады [2].

Жалпы инвестицияларды қарастыру барысында олардың негізгі екі түрін атап өту қажет олар: тікелей және портфельдік инвестициялар.

Тікелей инвестициялар – тікелей өндірістік кәсіпорындарға жасалынған инвестициялауды сипаттайды. Тікелей инвестициялардың негізгі ерекше сипаттамасы – тікелей инвестор кәсіпорынды басқаруға айтарлықтай әсер етеді. Осыған орай, инвесторға кәсіпорында 10%-дық қатысуды қамтамасыз ететін барлық салымдар тікелей инвестициялар деп аталады. Тікелей инвести-



циялар санатына жататын операциялар санына, мұндай қатынастар негізін қалайтын капитал жұмсау бойынша бастапқы операциялар ғана емес, инвестор мен кәсіпорын арасындағы кейінгі операциялардың барлығы жатады [3].

Портфельдік инвестициялар – пайда табу мақсатында инвесторлардың кәсіпорындардан акция, облигация, басқада бағалы қағаздар сатып алуларын білдіреді. Олар халық қаржысын қайтадан бөлу ісінде айтарлықтай маңызды рөл ойнайды. Инвестициялық қорға адамдар пайда алу үмітімен ақша салады. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде капиталдардың ішкі құйылысында тікелей сияқты портфельдік инвестициялар да белсенді түрде қатысады. Бұл, сонымен бірге, экономика ресурстарындағы негізгі массасын Қазақстанның материалдық өндіріс аясынан қаржылық аясына көшуінің спецификалық жағдайы – отандық инвестициялық қордың мәртебесі туралы ойға қалдырады.

Қаржылық инвестициялар иелену мерзіміне қарай мынадай категорияларға жіктеледі:

- а) қысқа мерзімдік – иелену мерзімі бір жылға дейін;
- ә) ұзақ мерзімдік – иелену мерзімі бір жылдан артық;

Қарастырылған инвестициялардың түрлерін төмендегі 1-ші сызба бойынша жүйелеп, топтастырып көрсетуге болады.



1-сызба. Инвестицияның түрлері

Сонымен қатар, инвестицияларды меншік нысанына байланысты келесідей түрде бөліп қарайды:

- мемлекеттік меншік нысанындағы инвестициялар мемлекеттік бюджет есебінен қаржыландыруды сипаттайды, оның жұмсалыу бағыты әлеуметтік сала болып табылады;
- жеке меншік капитал нысанындағы инвестициялар кәсіпкерлік қызметпен айналысатын ұлттық шаруашылық субъектілерінің өз қаражаттары мен тартылған қаражаттарының жиынтығын сипаттайды.

Мұндай мемлекеттік және жеке меншік нысанындағы инвестицияларды бір сөзбен отандық инвестициялар деп те атайды.



– шетелдік капитал нысанындағы инвестициялар шет мемлекеттерден, оның ішінде халықаралық қаржы ұйымдарынан таратылатын қаражаттар болып табылады.

Инвестициялаудың негізгі этаптары:

– капитал жұмсалымдарына шығындар ресурстарды қайта құру, яғни инвестиция қызметінің (тіпті инвестициялау) нақты объектілеріне инвестицияларды трансформациялау үрдісі;

– инвестицияны түпкілікті қайта құру мен жаңа тұтыну құнын алуды сипаттайтын салынған қаражатты капитал құнының өсіміне айналуы;

– табыс және әлеуметтік әсер нысанындағы капитал құндарының өсімі, яғни инвестициялық қызметтің түпкілікті мақсаты жүзеге асады [4, 73-74 б.].

Инвестициялау инвесторлардың қолдану үшін іздейтін, қаражатты тұтырудан кейінгі кейбір артықтардың қорлануының (жиналуының) нәтижесі болып келеді. Кәсіпорынның инвестициялық саясаты капитал салымдарының тиімді объектілерге салынуын, олардың өндіріс барысын сенімді ақша ағындарымен қамтамасыз етуге, нәтижесінде кәсіпорынның жалпы экономикалық қызметінің тиімділігін қамтамасыз етуге арналған. Демек, инвестициялық саясат өз кезегінде кәсіпорынның экономикалық саясатының құрамдас бөлігі болып табылады.

Бұл жоғарыда айтылған процеспен екі фактор байланысты болып келеді. Оның біріншісі – уақыт, ал екіншісі – тәуекелдік. Сонымен қатар инвестиция экономикалық өсудің негізі бола отырып, елдің әлеуметтік дамуына жағдай жасайды. Осы айтылғандармен қатар инвестиция экономикалық дамудың жоғарғы және тұрақты қарқынын қалыптастырудың, ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін өсірудің, инфрақұрылымды дамытудың маңызды факторы болып саналады.

Сондай – ақ, «Инвестиция» туралы заңға сәйкес «инвестициялық қызмет – бұл жеке және заңды тұлғалардың коммерциялық ұйымдардың жарғылық капиталына қатысу жөніндегі не кәсіпкерлік қызмет үшін, сондай-ақ мемлекеттік-жеке иелік әріптестік жобасын, оның ішінде концессиялық жобаны іске асыру үшін пайдаланылатын тіркелген активтерді түзу немесе ұлғайту жөніндегі қызметі» болып табылады [5].

Кәсіпорынның инвестициялық қызметі – бұл инвестициялар салымы және инвестициялық ағымдардың тиімді жолдарын іске асырудағы әр түрлі әдіс – тәсілдер мен іс-шаралардың жиынтығы. Сонымен қатар негізгі қорларды құру мен іске асыру капитал салымдар нысанында болады.

Инвестициялау (инвестициялық процесс) бұл қарапайым және өндіріс қаражаттарын қалпына келтіруді ұлғайту процесі. Кәсіпорынның негізгі қоры, машиналар мен құрал-жабдықтар ескіріп, табиғи және сапалық тозуға ұшырайды, олар өндірістік процес барысында ұдайы ауыстырылып отырады. Кәсіпорынның дамуы, оның тиімділігінің ұдайы артып отыруы өндіріске жаңа үлгідегі техника мен технологияны тартуға, оны техникалық жағынан қайта жарақтану және қайта құруды жүргізумен тікелей байланысты.

Инвестицияларды дұрыс басқара білу кәсіпорынның экономикалық тиімділігіне, қаржылық тұрақтылығына, оның өз бизнес саласындағы өміршеңдігіне айтарлықтай әсер ететіні сөзсіз. Сондықтан да, инвестициялық қызметті басқару кәсіпорындағы қаржы менеджментінің маңызды да жауапты міндеттерінің бірі болып табылады [6, 56-58 б.].

Кәсіпорында инвестициялық тартымдылықты арттыру саясатын жүргізген кезде мыналарды ескеру керек:

- өндіріс орынының қаржылық ахуалы;
- өндірістің техникалық дәрежесі;
- аяқталмаған құрылыс;
- лизинг арқылы құрал-жабдықтарды алу мүмкіншілігі;
- меншікті қаржының жеткіліктілігі;
- капитал нарығының конъюктурасы;
- мемлекеттен келетін жеңілдіктер;
- инвестициялық бағдарламаның коммерциялық және бюджеттік тиімділігі;
- сақтандыру қызметі;
- салық;
- маркетингтік зерттеу;

- өнімнің сату бағасы;
- өнімді сатудағы географиялық шекараның жағдайы;
- жалпы өнімнің мөлшері;
- инвестициялық саясат жүргізетін уақытта тұтынушылардың сұранысының динамикасы;
- нарықтағы бәсекелестік дәрежесі;
- техникалық мүмкіншілігі және дамыту мүмкіншілігі.

Кәсіпорындар өзінің инвестициялық қызметі барысында белгілі бір инвестициялық саясатты бетке алады. Кәсіпорынның инвестициялық саясаты дегеніміз – бұл кәсіпорынның өз инвестициялық қызметін тиімді жүзеге асыру арқылы табыс табуға немесе өндіріс көлемін кеңейтуге бағытталған шараларының жиынтығы болып табылады.

### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президентінің халыққа Жолдауы: «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» // Егемен Қазақстан, 2015 жыл, 30 қараша.
2. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты: Учебник. – ИНФРА-М, 2012.
3. Валдайцев С.В. и др. Инвестиции: Учебник. – М.: «Проспект», 2014.
4. Давильбекова Ж. Роль иностранных инвестиций в экономике Казахстана. – Аль-Пари. – 2014. – №1. – 73-74.
5. «Инвестициялар туралы» Қазақстан Республикасының 2013 ж. 8 қаңтардағы №373-ІІ Заңы (2015.01.12. берілген өзгерістер мен толықтырулармен).
6. Еспенбетова Б. Обоснование инвестиционной политики // Банки Казахстана. – 2013. – №11. – С.56-58.



УДК: 65.011.8

**М.А. Иманбаланова**

*Научный руководитель: Г.Н. Гамарник, д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ*

### ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Состояние инновационной деятельности является важнейшим индикатором развития общества и экономики любого государства. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что успех в достижении устойчивого экономического роста может быть обеспечен только новыми знаниями и научно-техническим прогрессом (НТП). Большая часть валового внутреннего продукта (ВВП) в ведущих странах приходится на долю новых или усовершенствованных технологий, продукции, оборудования, а также, по различным оценкам, от 75 до 100% прироста промышленного производства обеспечивается за счет использования инноваций. Поэтому в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для развития инновационной деятельности.

На современном этапе экономического развития инновационная деятельность является основным фактором, определяющим масштабы и эффективность осуществления предпринимательской деятельности и обеспечения конкурентоспособности компаний. Одной из основных экономических категорий, отражающих состояние инновационной деятельности, является понятие инновации. Эволюция теории инновационного развития выдвигает на первый план отсутствие единого мнения относительно трактовки термина «инновации». Сущность данной категории раскрывается через значимость и необходимость ее воздействия на две основные части экономической теории – макро- и микроэкономику.

С одной стороны, инновация – это использование экономическими субъектами новых комби-

наций и приемов в хозяйственной деятельности (независимо от области экономики), связанных с ожидаемыми улучшениями процесса производства и направленных на получение прибыли (микроэкономический аспект). С другой стороны – новый, альтернативный вариант рационализации потребления ограниченных ресурсов с целью достижения качественно нового типа экономического роста в условиях ускоренного действия закона возвышения потребностей, достигаемый путем взаимодействия государственных и рыночных структур (макроэкономический аспект). В данном исследовании больший упор сделан на микроэкономическую составляющую инновационной деятельности – управление инновационными процессами компаний [1].

Понятие «инновационная деятельность» рассматривают в экономической науке также в узком и в широком смыслах. В узком смысле инновационная деятельность – это деятельность, направленная только на использование результатов научных исследований с целью получения нового или значительно усовершенствованного продукта, способа его производства или совершенствования социального обслуживания. В широком смысле инновационная деятельность – это процессы создания, освоения и распространения новых и значительно усовершенствованных видов продукции, услуг, технологий, сырья и материалов, методов организации производства и управления.

Значительное влияние на инновационную деятельность корпораций оказывает инновационная среда. В данном исследовании под инновационной средой понимается сочетание социально-экономической, политической, нормативно-правовой, производственно-технологической, кадровой, информационной, инфраструктурной и иной обстановки, сопровождающей процессы создания новшеств, реализацию и диффузию инноваций хозяйствующего субъекта, и оказывающей на нее либо стимулирующее, либо сдерживающее воздействие.

Важным моментом исследования является выделение элементов инновационной системы корпорации, выполняющих ключевые функции, необходимые для осуществления инновационной деятельности. Под корпоративной инновационной системой (КИС) понимается совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, оказывающих влияние на разработку, распространение и использование инноваций, а также механизмы их взаимодействия.

Успешное ведение инновационной деятельности возможно при наличии у нее инновационного потенциала. Инновационный потенциал компании должен иметь две составляющие: возможность обеспечения стабильной производственной деятельности и готовность к инновациям. Развитие инновационного потенциала осуществляется только через развитие компонентов его внутренней микросреды. Внутренняя среда компании построена из сгруппированных в блоки элементов (продуктовый, функциональный, ресурсный, организационный, блок управления), образующих ее производственно-хозяйственную систему.

Продуктовый блок включает направления деятельности компании и результаты в виде продукции, услуг и товаров; функциональный блок (блок производственных функций) – процессы по преобразованию ресурсов в продукты в результате производственной деятельности на всех стадиях жизненного цикла изделий, включающих НИОКР, производство, реализацию, потребление; ресурсный блок – комплекс материально-технических, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия; организационный блок – организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура; блок управления – общее руководство корпорации, а также по управлению проектами, система и стиль управления.

Инновационный потенциал предприятия формируется за счет совокупности ресурсов, которое оно уже использует и может реально привлечь для достижения своих стратегических целей. Инновационный потенциал определяется как способность корпорации обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта, организационно-управленческих структур и корпоративной культуры. Рост инновационного потенциала осуществляется за счет развития компонентов внутренней микросреды компании.

Отсюда, интегральный инновационный потенциал компании определяется состоянием совокупности всех его частных компонентов. Большинство авторов отмечают важность ресурсного обеспечения инновационного потенциала, при этом некоторые из них включают ресурсы для осуществления инновационной деятельности в понятие «потенциал», а другие включают их в зависи-

мости от стратегии. В качестве ресурсов, кроме материально-технических, финансовых, трудовых и информационных, принимаются в расчет организационная структура, технология процессов выполнения производственных и управленческих функций, опыт решения задач в данной сфере.

При оценке инновационного потенциала предполагается возможность использования двух подходов: детального и диагностического. Анализ подходов к оценке важен с той точки зрения, что показывает, какие именно составляющие автор включает в состав инновационного потенциала.

Схема оценки инновационного потенциала компании при детальном анализе внутренней среды такова:

- подробное описание проблемы развития предприятия;
- формулирование и постановка задачи, входящей в программу решения проблемы;
- системное описание модели деятельности предприятия, включающее анализ внешней среды, внутренней среды, систематизацию факторов влияния на инновационную деятельность;
- оценка ресурсного потенциала применительно к поставленной инновационной задаче;
- оценка организационного потенциала и структуры управления;
- оценка возможности достижения заданных результатов деятельности;
- обобщенный анализ и интегральная оценка потенциала предприятия, его возможности и ресурсов решить поставленную задачу;
- обоснование основных направлений деятельности предприятия для формирования требуемого инновационного потенциала, составление задания на разработку инновационного проекта.

При диагностическом подходе оценивается соответствие параметров инновационного потенциала заранее разработанной модели. При этом если детальное описание является констатацией фактов, на основе которых необходимо делать выводы, то при диагностическом подходе описание является признаком, позволяющим относить объект исследования к тем или иным группам с заранее определенными свойствами. Многие исследователи, подтверждая преемственность подходов, включают в диагностику предприятия количественные и качественные показатели его научно-технического потенциала. К ним относят:

- материально-технические, характеризующие уровень развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), оснащенности опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компьютерами, контрольно-измерительными и автоматическими устройствами и др.;
- научно-технические, характеризующие результаты фундаментальных теоретических и поисковых исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на предприятии;
- кадровые, характеризующие количество, структуру, состав, квалификацию персонала, обслуживающего НИОКР;
- информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов, научно-технической информации, научно-технической документации в виде отчетов, регламентов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации, научной периодики;
- организационно-управленческие, включающие необходимые методы организации управления инновационными проектами, НИОКР, информационными потоками;
- инновационные, характеризующие научно-техническую новизну, наукоемкость, и приоритетность проводимых работ, а также интеллектуальные продукты в виде патентов, лицензий, ноу-хау, изобретений, рационализаторских предложений и др.;
- рыночные, оценивающие уровень конкурентоспособности нового продукта, его востребованность и наличие спроса на рынке, заказов на выпуск нового продукта, необходимые маркетинговые мероприятия по его продвижению на рынок и др.;
- экономические, характеризующие экономическую эффективность инновации, затраты на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции; показатели, характеризующие и оценивающие наличие собственных и сторонних патентов и лицензий;
- финансовые, характеризующие инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования [2].

В настоящее время решение проблемы достижения экономического роста в Казахстане тесно

связано с ускоренным развитием инновационной сферы. Поэтому все чаще в государственных стратегических документах перед республикой ставится задача перехода от экспортно-сырьевого к инновационно-ориентированному типу развития. Так, главным долгосрочным ориентиром Государственной программы индустриально-инновационное развитие Республики Казахстан на 2015-2019 годы является диверсификация и модернизация экономики, которые станут катализаторами индустриально-инновационных процессов и будут направлены на опережающее развитие приоритетных обрабатывающих отраслей. Государственная инновационная политика в указанный период будет направлена на развитие инноваций по трем основным направлениям: создание абсолютных инноваций, создание собственной технологической базы и стимулирование инновационно-активных предприятий к постоянному внедрению инноваций в их деятельность. Программа является логическим продолжением Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы (далее – ГПФИИР) и учитывает опыт ее реализации [3].

В результате проводимых реформ с момента реализации ГПФИИР доля инновационно-активных предприятий возросла с 4 до 7,6%, в 3 раза возросли затраты предприятий на технологические инновации (с 113,5 до 326 млрд тенге), аналогично в 3 раза вырос объем инновационной продукции (с 111,5 до 379 млрд тенге). По фактору «Инновации» Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума Казахстан улучшил рейтинг на 18 позиций и занял 84 место, по фактору «Технологическая готовность» на 25 позиций (57 место) [4].

Несмотря на значительный масштаб предпринятых в последние годы мер по поддержке инновационной активности ключевыми проблемами по-прежнему остаются:

- 1) недостаточное стимулирование трансферта передовых технологий;
- 2) неэффективность механизмов для решения и поиска приоритетных технологических задач предприятий и бизнеса;
- 3) низкий уровень восприимчивости бизнеса к инновациям технологического характера;
- 4) нехватка технологических и управленческих компетенций;
- 5) неразвитость инновационных технологий в системе образования;
- 6) несовершенство системы контроля за реализацией инновационных проектов.

В Стратегии «Казахстан-2050» Президент страны продолжил выбранный курс на форсированную индустриализацию и инновационное развитие. Здесь поставлена задача отхода от поставок сырья к сотрудничеству в области переработки энергетических ресурсами новейшими технологиями. Следует отметить, что важным моментом в привлечении инвестиций и новых технологий в республику должен стать взаимовыгодный обмен – возможность добычи и использования казахстанского сырья на основе внедрения зарубежных инноваций и создания совместных высокотехнологичных производств. Предстоящий период в развитии страны будет характеризоваться тем, что основной упор в функционировании экономической системы и промышленного комплекса будет сделан на применении принципиально новых прогрессивных технологий, построенных на принципах безотходности, материало- и энергосбережения; выпуске продукции, обладающей новыми потребительскими свойствами; современных методах выработки и реализации организационно-управленческих решений; новейших формах организации инновационной деятельности, к которым можно отнести создание технопарков, технополисов, кластеров и т.д.

В связи с этим существенную значимость приобретает активизация инновационной деятельности отечественных национальных компаний, что напрямую способствует подъему и дальнейшему развитию экономики, ее технологической и социальной модернизации. В современных условиях интенсивность инновационной деятельности компаний во многом отражается на уровне экономического развития, а построение инновационной экономики является одним из эффективных путей повышения конкурентоспособности страны. Место национальных компаний в инновационном и научно-техническом развитии страны обусловлено их особыми финансовыми возможностями и крупным научным потенциалом, а также спецификой структуры экономики РК, где доминирующее положение практически во всех отраслях экономики занимают государственные корпорации. Эти компании формируют значительную часть поступлений в республиканский бюджет и Национальный

фонд, оказывая существенное влияние на обеспечение стабильности функционирования национальной экономики [5].

Несмотря на принимаемые меры, инновационному развитию РК по-прежнему препятствуют определенные проблемы и противоречия, а формирующаяся инновационная политика остается фрагментарной, в ней отсутствует системность, обеспечивающая изменение самой структуры экономики, придание ей инновационных качеств. Согласно Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года, ожидаемыми в 2020 году результатами являются достижение доли инновационных компаний Казахстана до 25%, а также увеличение финансирования НИОКР до 2% от ВВП. Однако за последние годы общий уровень инновационной активности казахстанских компаний остается невысоким и не превышает 5%, за исключением 2011 года (5,7%); затраты на науку составляют всего лишь 0,2% от ВВП. Такое положение Казахстана обусловлено следующими факторами:

- недостаточный уровень распространения «культуры» инноваций в обществе;
- нехватка квалифицированных кадров; низкая активность предпринимательства;
- слабый спрос на инновационные продукты;
- отсутствие специальных регулирующих мер государства по развитию спроса на инновации, в том числе через техническое регулирование, систему государственных закупок и пр.;
- ограниченность мер по стимулированию взаимосвязи отечественной науки и бизнеса;
- низкий уровень инновационного менеджмента в компаниях; отсутствие планирования и координации развития науки и технологий [6].

В целом, данные обстоятельства свидетельствуют о недостаточном уровне проработанности научно-методического аппарата, направленного на обеспечение развития инновационных процессов.

### Литература

1. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2004. – 518 с.
2. Хотяшева О.Н. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
3. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №958. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. – Астана: Акорда, 2010.
4. Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года. – Астана: Акорда, 2012. – С.6.
5. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 г. // <http://www.akorda.kz>
6. Агентство Республики Казахстан по статистике. <http://www.stat.kz>



УДК 338.242

**А.М. Исхакова**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Ж.Н. Саду**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность работы предприятия – комплексное многостороннее понятие. В рыночной экономике необходимым условием эффективного функционирования является баланс интересов всех участников бизнеса: собственников, менеджеров и производственных работников. Все они заинтересованы в успешной работе предприятия. Таким образом, многосторонний контроль над эффективностью деятельности предприятия, который осуществляют участники бизнеса и внешние

организации, создает для АТП экономическую среду, где эффективная деятельность – необходимое условие его существования и функционирования.

Проблема эффективности решается на всех уровнях экономики, от общества в целом до его отдельных предприятий (фирм) и их хозяйственных подразделений. На всех уровнях категория эффективности отражает связь между ресурсами и целями производства. Поскольку потребности общества безграничны, а ресурсы ограничены, то возникает задача максимального удовлетворения потребностей путем лучшего, наиболее полного использования ресурсов.

Любое коммерческое предприятие предполагает в качестве основной цели извлечение прибыли. Необходимый уровень прибыли позволяет решать целый комплекс задач, которые обуславливают как стабильность и эффективность данного бизнеса, так и создание материальной основы для реализации экономических функций государства (путем отчисления налогов). Соотнося прибыль и затраченные на ее получение ресурсы, можно судить об эффективности деятельности фирмы в целом. Недостаточный уровень прибыли приводит к динамичному перераспределению ресурсов в экономике.

Слово «эффект» (от лат. – исполнение, действие) означает результат, следствие каких-либо причин, действий [1].

Экономический эффект представляет собой разницу между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном измерении) и затратами, произведенными для их получения.

Если результат экономической деятельности превышает затраты, то достигается положительный эффект (критерием оценки здесь служит прибыль); в противном случае – отрицательный эффект (например, убытки).

Эффект как разница между стоимостью продукта и затратами на его производство возникает (при прочих равных условиях) в двух случаях: во-первых, когда возрастает количество изготовленной продукции (т.е. наблюдается рост объемов производства); во-вторых, когда сокращаются затраты (экономия ресурсов).

Эффект как конечный результат хозяйственной деятельности характеризуется различными стоимостными и натуральными показателями.

К ним можно отнести: объем производства продукции в натуральном и стоимостном выражении; прибыль (экономия) по отдельным элементам затрат; общую экономию от снижения себестоимости за счет экономии по отдельным элементам и т. д.

Однако как бы ни был важен результат, необходимо знать, какой ценой удалось его достичь, т.е. один и тот же эффект может быть получен различными способами с дифференцированными затратами, и наоборот, одинаковые затраты могут дать совершенно разные результаты. Соизмерение эффекта и затрат на его достижение – это основа экономической эффективности.

Экономическая эффективность – это способность системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность) или способность системы производить при ее изменении (и при преобразовании условий ее функционирования) больший экономический эффект, чем в других условиях; реализация этой способности [2].

Таким образом, в отличие от экономического эффекта, экономическая эффективность не абсолютная, а относительная величина; наиболее распространенный способ ее установления заключается в делении величины эффекта на размер затрат. Следовательно, чем больше экономический эффект и меньше произведенные для этого затраты ресурсов, тем выше эффективность.

Таким образом, можно сказать, что эффективность отражает степень реализации целей организации при минимальных, но необходимых затратах.

Это отношение результата деятельности к затратам на его достижение, т.е. результат сравнивается с затратами. При этом результаты и затраты могут быть сопоставимы в различных комбинациях:

- 1) результат/затраты – результат, полученный на единицу затрат;
- 2) затраты/результат – удельная величина затрат, приходящаяся на единицу полученного результата;

3) результат-затраты /результат – удельная величина эффекта, приходящегося на единицу получаемых результатов. Данные соотношения являются базовыми при разработке показателей эффективности [3].

Критерий отражает сущность эффективности и предопределяет набор показателей, характеризующих достижение целей. Критерии оценки эффективности деятельности организации для всех заинтересованных лиц (собственников, менеджеров, кредиторов, персонала) могут различаться.

В зависимости от целей организации выделяются различные виды эффективности:

- 1) по степени значимости для организации различают стратегическую и тактическую эффективность;
- 2) по отношению к внешней среде – внешнюю и внутреннюю эффективность;
- 3) по содержанию выделяются технологическая, экономическая, производственная, научно-техническая, экологическая и социальная эффективность;
- 4) по общественным характеристикам – общефирменная, внутрифирменная, групповая и индивидуальная эффективность;
- 5) эффективность организационной структуры и эффективность механизма управления;
- 6) по отношению к объекту и субъекту управления выделяют эффективность производства и эффективность управления.

Понятия «производственная эффективность» и «эффективность производства» не являются тождественными [4].

Производственная эффективность – это степень минимизации затрат при трансформации ресурсов на входе в готовую продукцию на выходе производственной системы (т.е. отдача производственных затрат – выпуска товарной продукции на единицу затрат на ее производство; прибыль на единицу затрат на производство; выработка товарной продукции на одного рабочего; фондоотдача и другие).

Эффективность производства – это реализация программы производства при минимальных производственных затратах и запланированном уровне качества. Т.е. имеется в виду статическая, внутренняя эффективность или, как ее часто называют, экономичность.

Наряду с общей эффективностью функционирования системы рассматривается также частная эффективность ее отдельных элементов и факторов, воздействующих на нее. Мерой частной эффективности является ее вклад в общую эффективность. Примерами частной эффективности могут служить ее определенные виды:

- 1) эффективность факторов производства – подразумевает способность указанных факторов приносить эффект, а также реализацию этой способности;
- 2) эффективность капитальных вложений – соотношение между затратами на воспроизводство основных фондов и получаемыми вследствие этого результатами в виде ввода в действие объектов производственного и непроизводственного назначения, прироста продукции;
- 3) предельный эффект затрат, т. е. дополнительный экономический эффект, который приносят дополнительные затраты определенного ресурса при неизменной величине остальных;
- 4) эффективность экономических решений – является мерой изменения эффективности (рассматриваемой экономической системы), которая была достигнута в результате реализации оцениваемых решений или мероприятий;
- 5) производительность труда – плодотворность, продуктивность деятельности людей; измеряется количеством продукции, произведенным работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции;
- 6) фондоотдача, материалоотдача и обратные им показатели. Помимо задач, связанных с оценкой общих показателей эффективности фирмы, предпринимателю постоянно приходится решать частные задачи, побуждающие его не принимать отдельное управленческое решение, в основе которого также лежат соображения эффективности.



## Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Гончарова Н.П. Конспект лекций по курсу «Макроэкономика». – Киев: Киевский институт инвестиционного менеджмента, 2000. – 180 с.
3. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 470 с.
4. Безрукова Т.Л., Сластенко В.С., Штондин А.А. Управление маркетинговым развитием предприятий: Монография. – Воронеж: Новый взгляд, 2008.



ӘОЖ: 330.101:338.012

*А.Б. Қабылбекова, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: С.Б. Галимжанова, э.ғ.к.*

*ҚазЭҚХСУ*

### БИЗНЕСТІҢ ӘЛЕУМЕТТІК ЖАУАПКЕРШІЛІГІНІҢ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҮЛГІСІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ

Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі – ауқымды ұғым. Бұған қарапайым қайырымдылық пен демеушіліктен бастап, экология, жергілікті қауымдастықпен қатынас, дағдарыс кезінде көмек көрсетуге дайын болу, сапасы жоғары тауар өндіру, сондай-ақ қоғам мүшелерінің заман талабына сай өмір сүруіне қатысты басқа мәселелердің бәрі де кіреді деуге болады. Демек, бөбектердің балабақшалармен жеткілікті қамтылуы, оқушыларымыз бен студенттеріміздің мектептер мен жоғары оқу орындарында сапалы білім алуы, кәсіпорындарымыздың жаңа технологияларға сай жарактандырылып, ондағы еңбек қауіпсіздігінің күшейтілуі, елді мекендеріміздің экологиялық жағдайы және т.б. осы сияқты қадау-қадау факторлардың бәрі де айналып келгенде халықтың әлеуметтік ахуалын сипаттайтын, соған тікелей әсер ететін жағдаяттар. Осы тұрғыдан алғанда бұл тақырып өткір де өзекті мәселе болып табылады [4, 15 б.].

«Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі» деген ұғымды талқылауымыздың өзі Мемлекет басшысының бастамасынан бастау алған реформаларды жүзеге асырудың нәтижесінде, Қазақстанның өркениетті нарықты қалыптастыру жолында үлкен қадам жасағанын білдіреді. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі жөніндегі республикалық форумда еліміздегі бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі талқыланды болатын. Соның бірі – мемлекет пен бизнес экономикадағы мәселелерді шешуде ғана емес, сондай-ақ әлеуметтік саладағы мәселелерді шешу жолында толыққанды мүдделес әріптес болуы керек деген тұжырым. «Әлеуметтік жауапкершілік тұрғысынан алып қарағанда мемлекет негізінен жолдың өзіне тиесілі бөлігін жүріп өтті, тұтасымен алғанда ол қызметін тиімді атқаруда. Ендігі кезек бизнестікі», – деп атап көрсетті Нұрсұлтан Әбішұлы. Бизнес тек өзін ғана ойламай, білім, денсаулық, спорт, мәдениет, қайырымдылық шараларына әлеуметтік қолдауға қаржы бөлу керек. Жолдауда экономика саласында – әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорация құру туралы идея болатын. Осы идеяны жүзеге асырар болсақ, әлеуметтік жауапкершілікті дамытудың да бір жолы болатыны сөзсіз [3, 12 б.].

Сонымен қатар Елбасы халықаралық бас қосулардың бірінде «Бізге бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің тек Қазақстанның өзіне тән дербес үлгісі қажет. Бұл үлгіге бизнес пен биліктің іс жүзіндегі әріптестігі, бизнес-қоғамдастық пен мемлекеттің, сондай-ақ, бизнес пен азаматтық қоғам институттары арасында әлеуметтік диалог орнатудың әлеуметтік жауапкершілікке ие іскерлік принциптері қамтылуға тиіс. Бұл үлгі мүдделі тараптардың мүддесін, құндылықтары мен ұстанымын құрметтеуге негізделуге тиіс. Онда кәсіпкерлердің елді тұрақты дамытуға, экологиялық

проблемаларды шешуге, әлеуметтік маңызды ұлттық және аймақтық проблемаларды шешуге, кәсіби мамандар дайындауға, қызметкерлердің денсаулығын қорғауға, Қазақстанның барша азаматтарының әл-ауқаты мен еліміздің экономикалық гүлденуіне қосатын үлесін арттыру жолдары қарастырылуға тиіс», – деді мемлекет басшысы. Елбасымыздың осындай Жолдауларын жүзеге асыру мақсатында Еліміздің кәсіпорындары, соның ішінде ірі ұлттық компаниялар, ұлттық корпорациялар әлеуметтік жауапкершілікке ерекше көңіл бөлу қажет. Себебі, қазіргі таңда, олар – Қазақстан экономикасының негізгі тірегі болып есептеледі. Бұл ірі компаниялар әлеуметтік жауапкершілік бойынша белгілі бір деңгей есебінде әрекет етіп жатыр. Көптеген ірі компанияларда дамыған елдерге тән мемлекеттік-жеке әріптестік элементтері бар әлеуметтік жауапкершілік үлгісі дамуда. [3,22 б.]

Еліміздегі әлеуметтік жауапкершіліктің үлгісін қалыптастырған және Қазақстандағы ең ірі және әлемдегі алдыңғы қатарлы мыс өндірушілердің бірі «Қазақмыс» корпорациясы болып табылады. «Қазақмыс» корпорациясы Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылғы «Парыз» бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі конкурсының Гран-при жүлдесіне ие болған компания болып табылады [2,75 б.].

«Қазақмыс» корпорациясы Қазақстанда алғашқылардың бірі болып бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі құндылықтары мен принциптерін белсенді жүзеге асыра бастаған. Корпорация өзінің күш-қуатын еңбек қауіпсіздігіне, жалақының тұрақтылығына, қосымша медициналық және әлеуметтік сақтандыруға, өзінің қызметкерлері мен зейнеткерлерін әлеуметтік қорғауға бағыттады. Жергілікті мектеп түлектеріне еліміздің ең мәртебелі жоғары оқу орындарында оқу гранттарын береді. «Қазақмыс» кәсіпорындары қызмет ететін өңірлердің бәрінде балабақшалар жұмыс істейді, олардың барлығы корпорация балансына алынған. «Қазақмыс» баскетбол, волейбол және хоккей командаларына, бокс және күрес секцияларына, «Таеквондо» спорт мектебі мен Футбол академиясына демеушілік көрсетіп келеді [10, 38 б.].

«Қазақмыс» корпорациясы Қазақстанның әр өңірінде әлеуметтік нысандарды жүзеге асырып отырады. «Қазақмыс» корпорациясының тек Жезқазған аймағы бойынша әлеуметтік инвестициялары жылына шамамен 7 млрд теңгені құрайды. Әлеуметтік нысандарды ұстауға, қайырымдылық пен демеушілікке жұмсалатын инвестициялардан басқа Қазақмыс Тобы өз қызметкерлерінің еңбек жағдайларын жақсартуға ерекше назар аударып келеді. Осылайша, Жезқазғанда 62 әлеуметтік-өндірістік нысандардың (ӨТК, асханалар, сауықтыру бөлмелері, жатақханалар) әлеуметтік-тұрмыстық жағдайын жақсарту жөніндегі бағдарлама іске асырылуда. 2013-2014 жылдары оған шамамен 3,5 млрд теңге жұмсау жоспарланған. «Қазақмыс» корпорациясы сонымен қатар, аймақта шағын және орта бизнестің дамуына қолдау көрсетіп келеді. Қазақмыстың бастамасымен, аймақта жаңа өндірістерді іске қосып, жаңадан жұмыс орындарын ашу, жергілікті тауар өндірушілер мен тауарларды, жұмыстар мен қызметтерді жеткізушілердің бәсекеге қабілеттігін арттыру және қолдау мақсатында, Жезқазған кәсіпкерлерінің Қауымдастығы құрылды. Бүгінгі күні Қауымдастықтың құрамына 38 орта және шағын кәсіпкерін кіреді [1, 1 б.].

Сонымен қатар, «Қазақмыс» корпорациясы үнемі еліміздегі әр түрлі мерекелік шараларға ат салысып, демеушілік және әлеуметтік көмек көрсетіп отырады. Атап өтетін болсақ, «Қазақмыс» корпорациясы жақында атап өткен Ұлы Жеңістің 70 жылдық мерейлі мерекесін тойлауға көптеген іс-шаралар өткізген, оның ішінде қайырымдылық іс-шаралары да қамтылған. Жалпы мерейтойды тойлауға компания 32 млн теңге қаржы бөлді. «Қазақмыс» корпорациясы Ұлы Отан соғысының ардагерлері мен мүгедектеріне, соларға теңестірілген азаматтарға, соғыста құрбан болғандардың және із-түзсіз жоғалғандардың жарларына, сол сияқты тыл ардагерлеріне қаржылай көмек көрсетіледі. Соғыс ардагерлеріне мереке қарсаңында 150 мың теңгеден беріледі. Сонымен қоса ардагерлерге әлеуметтік көмек көрсетілген: диспансерлік тексеру, ақысыз медициналық көмек, санаторилерге ақысыз жолдамалар бөлінген [1, 2 б.].

«Қазақмыс» корпорациясы бизнестің әлеуметтік жауапкершілік идеясын әрдайым жүзеге асырып, экономикалық қиындықтарға қарамастан, компания басшылары жұмысшыларды еңбекпен қамту және оларға лайықты жалақы төлеудің барлық мүмкіндіктерін қарастырып жатады. Жыл сайын «Қазақмыс» корпорациясы жүздеген қызметкерлер мен олардың балаларын демалуға

жібереді, қаланың кәсіптік мектептерімен бірлесе отырып өздерінде жұмыс істейтін кадрлар даярлайды [9, 22 б.].

2015 жылы «Қазақмыс» компаниясында нарықта жез құнының күрт түсіп кетуіне байланысты күрделі экономикалық жағдай туды. Кәсіпорынның тиімсіз болып тұрған бөлігі тоқтатылды. Осы экономикалық жағдайға қарамастан «Қазақмыс» корпорациясы 2000-ға жуық жұмыскерлерді біліктілігін арттыру, оқыту курстарынан өткізді. Барлық қызметкерлер орташа жалақы алған, оқытылғаннан кейін оларды Бозшакөл, Ақтоғай жобаларына жұмысқа орналастыру жоспарланған. «Біз тіпті күрделі экономикалық кезеңде де ұжымға аса салмақ түсірмей, оңтайландыру үрдісіне өтуге тырыстық. Әлеуметтік жауапкершілік біз үшін маңызды. Әр жұмыскер үшін жауаптымыз», – деп атап көрсеткен «Қазақмыс корпорациясы» басшылары [6, 3 б.].

**Кесте. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің қазақстандық үлгісін қалыптастырған кәсіпорындар\***

| №  | Жыл  | Кәсіпорын атауы                     | Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі құндылықтары мен принциптері                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|------|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | 2008 | «Қазақмыс» корпорациясы             | Қазақстанда алғашқылардың бірі болып бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі құндылықтары мен принциптерін белсенді жүзеге асыра бастаған. Корпорация өзінің күш-қуатын еңбек қауіпсіздігіне, жалақының тұрақтылығына, қосымша медициналық және әлеуметтік сақтандыруға, өзінің қызметкерлері мен зейнеткерлерін әлеуметтік қорғауға бағыттады                                                                                                   |
| 2. | 2009 | «Торғай Петролеум» АҚ               | «Газды кешенді қайта өңдеу қондырғылары» жобасы шеңберінде қазақстандық мазмұны 100% 350-ден астам жұмыс орындарын құрған. 2009 жылы компания қазақстандық мамандарды оқытуға және кәсіби даярлауға, техникалық және бейінді оқытуға 126 млн теңгеден аса қаражат жұмсаған                                                                                                                                                                   |
| 3. | 2010 | «СНПС – Ақтобе-мунайгаз» АҚ         | Қызметкерлерінің барлық санаттарына берілетін жеңілдіктердің көлемі мен бағыттын көбейтіп келеді. мәселен, 2010 жылы демалысқа қосылатын сауықтыру материалдық көмегі 158,8 млн теңгені құраса, жылдық әлеуметтік пакеттің жалпы мөлшері бір адамға шаққанда – 185,2 мың теңге болды. Демеушілік және қайырымдылық мақсаттарындағы шығыстардың жалпы сомасы 815 млн теңгені құраған                                                          |
| 4. | 2011 | «Теңізшевройл» ЖШС                  | 2010 жылы «Игілік», бағдарламасына 2,9 млрд теңге бөлінген, оның негізгі бөлігі Құлсары қаласындағы «Сумен жабдықтау жүйесін реконструкциялау» жобасы бойынша жұмысты жалғастыруға, 116 млн теңге денсаулық сақтау, білім беру және оқыту сапасын жақсартуға бағытталған, нөлдік мөлшерлеме бойынша ипотекалық кредит беріп, қызметкерлердің жоғары білі алуына, немесе жоғары білімнен кейін білімін жалғастыруына қаржылай көмек көрсеткен |
| 5. | 2012 | «Қаз ТрансОйл» АҚ                   | Жалпы сомасы 4,1 млрд теңгеге әлеуметтік нысандар құрылысын қаржыландырған, оның ішінде: Үшарал қаласындағы тұрғын үй; Павлодар қаласындағы бес көп функционалды спорт алаңының құрылысы; Орал қаласында 6 бес қабатты тұрғынүй құрылысы; т.б. Павлодар қаласындағы функционалды спорт алаңының құрылысы салынды. Компания жалпы сомасы 2,6 млрд теңгеге демеушілік (қайырымдылық) көмегін көрсеткен                                         |
| 6. | 2013 | «Өскемен титан-магний комбинаты» АҚ | 2013 жылы Өскеменнің және басқа да облыстардың тұрғындары үшін Новая Согра, кентінде бір ауысымда 240 орынға арналған емхананы қамтитын құны 1,1 млрд теңге тұратын медициналық орталық салу жобасын іске асырды. Компанияның әлеуметтік шығыстары 359 млн теңгені құраған. Қызметкерлерді оқытуға шамамен 40 млн теңге жұмсалған                                                                                                            |

\*Автормен құрастырылған

Қазіргі уақытта әлеуметтік жауапкершілікті дамытуға шағын кәсіпкерлік субъектілері де шама-шарқына қарай өз үлестерін қосып келеді.

Ауылдың инфрақұрылым нысандарын салу мен қолдаудан бастап әлеуметтік, мәдени-тұрмыстық мақсаттағы нысандарға дейінгі, бірқатар жобалар ауылды жерлерде іске асырылуда. Шағын бизнес өкілдері – жеке кәсіпкерлер демеушілік және қайырымдылық шараларымен айналысса, ірі компаниялар өңірлердің әлеуметтік саласын дамытудың кешенді бағдарламаларын іске асыруда [7, 123 б.].

Енді мемлекет тарапынан ынталандыру жұмыстарын кеңінен қарастыру керек. Мемлекет тарапынан Қазақстанда Салық кодексінде әлеуметтік жобаларға қатысқан бизнесті ынталандыру нормалары қарастырылған (2009 жылдан бері әлеуметтік жобаларға қатысатын бизнестің корпоративтік табыс салығын төмендету бойынша ынталандыру жүйесі жүргізіліп келеді). Сонымен қатар, Елбасы жыл сайын әлеуметтік салаға ынталандыру үшін «Парыз» сыйлығын белгілегенін білеміз. Дағдарыс кезінде де мемлекет көмегін аяп қалғаны жоқ. Мемлекет пен кәсіпкерлік әр деңгейде сенімді әріптес болу керек [8, 7 б.].

Менің мұндағы мемлекеттің тарапынан болатын әрекеттерге беретін ұсыныстарым келесідей:

1. Мемлекет корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік жөнінен «Парыз кодексін» енгізу керек (бұл кодексте идеалды бизнестің портреті сипатталады).

2. Арнайы «Бизнес» телехабарын құру керек («Парыз Кодексін» орындамайтын компаниялар өздерінің сыртқы имиджінің түсуіне, сондай-ақ, сол компанияларға тұтынушылар тарапынан сұраныс азаятынына алып келетінін түсінеді, ал керісінше, орындаушылар қосымша пайдасына алып келеді).

3. Мемлекет корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік жүйеленуінде нақты ережелер мен нормаларды бекіту керек, заңнамалық базасын құрастыру керек.

4. Жергілікті жердегі мемлекеттік органдар мен кәсіпорын, фирма, компания сол жердегі әлеуметтік нысандарға белгілі көмек көрсету керек.

Компаниялардың «Парыз Кодексінің» үлгісіне ұмтылуы, корпоративті және әлеуметтік жауапкершіліктің артуына әкеледі.

Мұндай механизм біздің Қазақстан үшін тиімді деп ойлаймын. Мұндай жоба іске асып жатса, елімізде аймақтың тұрақты дамуы жақсара түспек. Яғни, қазақстандықтардың өмір сүру жағдайы жақсарады. Жергілікті жердегі билік органдарының жауапкершілігі артып, халықтың мемлекетке сенімдігі артады. Бұл механизм өзінің тиісті нәтижесін беретініне сенімім мол.

Мұндай жобаның ұсынуымызның себебі, біз жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға көшкенімізге небәрі 25 жыл болды. Елбасымыз айтқандай, Болашақтың іргесін бірге қалайтын болсақ, бірге жұмыс жасау қажет.

## Әдебиеттер

1. «Қазақмыс» корпорациясының ресми сайты. <http://www.kazakhmys.kz/>
2. Галимжанова С.Б. Социальная ответственность бизнеса. – Астана, 2013. – 75 с.
3. Бижанов А. Қайырымды Болайық, Ағайын Немесе Бизнестің Әлеуметтік Жауапкершілігі Хақында Бірер Сөз. <http://www.egemen.kz/?p=5450-12-256>
4. Брусиловский Б. Социальная ответственность бизнеса. [http://brusilovskiy.ru/point/social\\_otv\\_biznes/-15-286](http://brusilovskiy.ru/point/social_otv_biznes/-15-286)
5. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие. <http://www.soc-otvet.ru/asi/socialresponsibility-38-426>
6. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі жөніндегі конкурс ресми сайты. <http://paryz.kz-3-96>
7. Социальная ответственность бизнеса. [http://www.rfcor.ru/news\\_rfc\\_22.htm-121-1286](http://www.rfcor.ru/news_rfc_22.htm-121-1286)
8. Указ Президента Республики Казахстан. [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=40150290&Sublink=0](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=40150290&Sublink=0)
9. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі жөніндегі Республикалық Форум. <http://pda.mzsr.gov.kz/ru/node/235009-22-246>
10. «Парыз» бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі конкурсы. <http://el.kz/blogs/entry/-38-426>

## **КӘСІПОРЫНДА ЛИЗИНГТІ ҚОЛДАНУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ**

Қазіргі кезде өнеркәсіптік кәсіпорындардың көбісі мүліктік сатып алуға қаражаттары жетіспеушілігінен жалға алуға келіп жүгінері анық. Бұл мәселені шешетін бірден-бір шешім, осы қажетті мүлкі бар және ұзақ мерзімге жалға беруге дайын кәсіпорындарды табу. Әрине, бұл мәселені шешу қиынға түседі, себебі мүлікпен иемденетін кәсіпорындар оны жалға беруге емес, оны сатуға тырысады. Бұл қиындықтан шығудың жолдарының бірі – осы мүлікті үшінші тұлғаның мүддесі үшін сатып алатын және оны жалға беретін адам табу.

Лизинг дүние жүзінің көптеген елдерінде өз дамуын тауып, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың пайдалы әдістерінің бірі болып саналады.

Біз бұл тақырыпты таңдауымызның себебі, қазіргі уақыттағы Қазақстан жағдайында кәсіпкерлік қызметтің өркендеп дамуында шешілмей жатқан мәселелердің бірі қаржы ресурстарының жеткіліксіздігі болып отыр. Елімізде қабылданған индустриалды-инновациялық бағдарламада негізгі қорларды тездетіп жаңарту, өндірістік секторды дамытуға басты назар аударылған.

Нарықта жаңадан жұмыс жасап жатқан шағын кәсіпорындар, кәсіпкерлік қызметін жандандыруға, мәселелерді шешуде-лизинг маңызды орын алады. Қазіргі таңда кәсіпорында, өндіріс орындарында ескерген негізгі құралдарды жаңарту мәселесі өзекті болып отыр. Өндірісте жоғары білімді техникалық құрал-жабдықтарды енгізе отырып, шығаратын өнім сапасын, оның бәсекеге қабілеттілігін арттырамыз. Отандық өндіріс орындары мен кәсіпорындарының өндірген өнімдері, халықаралық сапа талаптарына, жоғары бәсекеге төтеп беруі қажет. Міне бұл мәселелерді шешудің бірден бір тиімді жолы – лизинг арқылы шешу болып табылады.

Қазақстан Республикасының Президенті 2012 ж. 14 желтоқсанында Қазақстан алқына жолдаған «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты жолдауында, Қазақстан үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жж. Арналған мемлекеттік бағдарламасында: Ұлттық экономиканы көтерудің басым шараларының бірі ретінде инновацияларды пайдалануды атады. Бұл орайда экономикалық құрылымды өзгертуде және көп жылдық дағдарыстан шығуда лизинг алдыңғы қатарлы және тиімді қаржыландыру түріне айналды. Сондықтан дп лизинг табиғатын, пайда болу тарихын, шетелдік және отандық тәжірибелерді елімізде дамытудың маңызы зор».

Бүгінде елімізде құқықтық реформалар барысында айтарлықтай өзгерістер болып жатыр. Құқықтық мемлекетімізді нығайта түсер көптеген заңдар қабылданып, түбегелі шаралар жүргізілуде. Сондай өзгерістердің бірі еліміздің нарықтық экономикаға көшуімен ілесіп келген күрделі құбылыстардың бірі – «лизинг» терминінің кең орын алуы.

Қазіргі кездегі нарықтық экономиканың заманына байланысты еніп отырған бұл ұғымның маңызы зор. Нарықтық экономикалық қатынастың заңы қатаң: икемің және ақшаң болса ғана өмір сүре аласың. Ал мемлекет мойнындағы дотация сүйеніп келген шаруашылықтар, зауыт, фабрикалар, мұндай талапқа төзе алмай, өмір сүруден қалып, жан-жаққа шашырап кетті. Яғни белшесінен борышқа батып, банкротқа ұшырады. Олар жаңа экономикалық қатынасқа орай бұрынғы шаруашылықтар орнына қайта құрылған өндірістік кооперативтер. Алайда, олардың құрал-саймандары, яғни техникасы бүгінгі күннің талабына сай емес, сапалы өнім беруге жарамсыз. Міне, еліміздің экономикасының өркендеуіне әсер ететін осындай мәселелерді шешуде инвестициялық құрал ретінде мүлікті жалдау шартының бір түрі лизингті қолдану оң нәтиже беретіні сөзсіз.

Алғаш рет Қазақстан заңдарында «лизинг» термині Қаз ССР-нің «ҚазССР-дегі кәсіпкерлердің дамуы және шаруашылық қызмет еркіндігі туралы» заңның 21-бабында қолданысқа енгізілді. Кейін «лизинг» термині келесі нормативтік құқықтық актілерде: 1994ж. 18 наурыздағы «Қазақстандық фрахталық компаниялар және транспорттық лизингтік компанияла құру туралы», 1994 ж.

10-шы қазандағы «Азия лизинг мемлекеттерінің қатысуы мен лизингтік компаниялар құру туралы», 1998ж.15-ші сәуірдегі «Ауыл шаруашылығында лизингті ұйымдастыру шарттарымен тәртібі жөніндегі ережені бекіту туралы», сондай-ақ басқа да нормативтік актілерде көрініс тапты.

Е.Чермаковтың тұжырымы бойынша: «Мүлікті жалға беру – лизинг мәнінің өзегі болып табылады. Ал қосымша қызметті мүлікті сату – сатып алу қатынастары атқарады. Экономикалық мәні бойынша лизинг – қаржылық операцияның жаңа түрі ретінде қарастырылады. Егер лизингті белгілі бір уақытқа қайтару негізінде арендаға алатын болсақ, онда біз оны негізгі құралдарға жасалған тауарлық кредит ретінде қарастырумыз керек».

Өзінің қаржылық ресурстарын пайдалану мен банктік несиенің баламасы ретінде, лизинг-капиталға салымды қаржыландырудың өзіндік ерекше формасы болып табылады. Бұл процесс өнеркәсіптік кәсіпорынға бірден көп қаржылық шығындалмай-ақ қажетті мүлікті сатып алуға және негізгі құралдарды үздіксіз жаңартып отыруға мүмкіндік береді.

Соңғы жылдардағы мемлекеттік қолдауды күшейтудің нәтижесі ауыл шаруашылығы өндірісін тұрақтандыру, оның тиімділігін жоғарлату және облыстың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету болып табылады. Осыған байланысты, алдыңғы жоспарға агроөнеркәсіптік өндірісті оның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізінде тұрақтандыруды қамтамасыз ету міндеті орындалады. Ауыл шаруашылық өнеркәсіп салаларының әрі қарай дамуы қаржылық, инвестициялық, сақтандыру, ақпараттық институттарды дамыту және салалық кластерлерді қалыптастыру және өнеркәсіптік инфрақұрылымдарын дамытуды талап етеді және жүзеге асырылды.

Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешенін дамыту жөніндегі мемлекеттік саясатын жүзеге асыра отырып «ҚазАгроҚаржы» АҚ ірі тауарлық сүт фермаларын, жылыжай шаруашылықтарын, көкөніс сақтау қоймаларын құру, құс шаруашылығын дамыту, тамшылап суару технологиясын енгізу секілді басымды бағыттарға баса назар аударады.

«ҚазАгроҚаржы» АҚ «Ауыл шаруашылығы кейбір мәселелері туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 1999 ж. 24 қарашадағы №1777 қаулысына сәйкес 1999 ж. 28 желтоқсанда ауыл шаруашылығындағы басты мәселелердің бірі – техника паркін жаңарту мәселесін шешуде көмек көрсету мақсатында құрылған.

Қоғам «ҚазАгро» Ұлттық басқарушы холдинг құрамына кіреді. Негізгі мақсаты – ауыл шаруашылық тауар өндірушілерінің қаржы қаражаттарына, сондай-ақ, лизинг негізінде технологиялық жабдықтарға деген қол жетімділігін қамтамасыз ету арқылы республиканың аграрлық секторының дамуына қолдау жасау.

«ҚазАгроҚаржы» АҚ миссиясы ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін қолайлы қаржы қаражаттарымен, сонымен қатар лизинг негізінде ауыл шаруашылығы техникаларымен және технологиялық жабдықтармен қамтамасыз ету арқылы агроөнеркәсіптік кешенді техникалық және технологиялық жағынан жаңарту болып табылады.

Қоғамның 2020 ж. Қарай көрінісі – бизнес жүргізудің жоғарғы стандарттары мен сенімділігі негізінде қолайлы қаржы қызметтерін көрсету әрі техникалық және технологиялық жаңарту бойынша лизингтік қызметті жүзеге асыру арқылы республиканың аграрлық секторын дамытуға қолдау жасау мақсатында меншікті өз активтерімен тиімді басқарылуын қамтамасыз ететін Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешеніндегі негізгі қаржы-инвестициялық ұйым. Қоғам толық өндіріс кезеңі бар жетекші әлемдік өндірушілердің технологиялық жабдықтаумен жабдықтау үшін жоғары технологиялық жаңа өндірістердің іске асырылуын қаржыландырады.

«ҚазАгроҚаржы» АҚ-ның лизингті қолданудың бірден-бір дәлелі ретінде кәсіпорында көптеген іс-шаралар жүргізіліп жатыр. Техникалық және технологиялық қайта жарақтандыру есебінен қайта өңдеу саласының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған шаралар қолданылуда. Осы мақсатта қайта өңдеу кәсіпорындарына салықтық жеңілдіктер ұсынылады, банк несиелерінің пайыздық ставкалары, өндіріске халықаралық сапа стандарттарына енгізуге кеткен шығындар субсидияланады.

2011ж. Елбасының алға қойған міндетіне сәйкес, «ҚазАгроҚаржы» АҚ «Ірі қара мал етінің экспорттық әлеуетін дамыту» бағдарламасын іске асыратын оператор болды, оның міндеті – 2017 ж. қарай ірі қара мал етінің экспорттық әлеуетін 70 мың тоннаға дейін жеткізу үшін жағдай

жасау. Жоба мал бордакылау алаңдарын, асыл тұқымды шаруашылықтар-репродукторлар, мал табының ұдайы өсіру және оны басқару орталықтарын, мал етін жаңа даму деңгейіне шығаратын ілеспелі инфрақұрылым (жемшөп өндірісі, мал дәрігерлік қауіпсіздігі) құру бойынша шаралар кешенін көздейді. 2013ж. басындағы жағдай бойынша Қоғам 16087 басаса тұқымды етті ірі қара мал әкелді.

2013-2020 жж. арналған Агробизнес-2020 дамыту бағдарламасына сәйкес, 2013 ж. бастап ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін қолдаудың жаңа бағыты ауыл шаруашылығы техникалары мен арнаулы техникалар лизингісіне «ҚазАгроҚаржы» акционерлік қоғамымен жасалатын шарттар бойынша сыйақы ставкасының бөлігін субсидиялау арқылы жүзеге асырылатын кәсіпорындарды қаржылай сауықтыру болып табылады.

Субсидиялау ережесіне сәйкес, мемлекет ауыл шаруашылығы тауар өндірушілеріне жалпы қаржыландыру ставкасының 7% есесін қайтаруға міндеттенеді. Сөйтіп, «ҚазАгроҚаржы» акционерлік қоғамындағы ауыл шаруашылығы техникалары мен арнаулы техникалар лизингі бойынша ставка субсидиялануды бірге есепке алғанда, 5,8% құрады (6,4% жыл сайынғы тиімді ставкамен) Субсидиялау мерзімі оны 7 жылға дейін ұзарту мүмкіндігімен 3 жылды құрайды».

Жалпы алғанда кәсіпорында лизингті қолданудың экономикалық тиімділігінің маңызы зор болып табылады. Оған дәлел жоғарыда айтып өткеніміздей Қоғамның талаптары еліміздің ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің көпшілігі үшін қолайлы да тиімді болып табылатынын көрсетті. Қоғамның негізгі бәсекелік басымдықтары өзге нарық қатысушыларымен салыстырғанда, лизингпен несиелендірудің анағұрлым төмен пайыздық ставкасы мен айтарлықтай ұзақ қаржыландыру мерзімі болып табылады. Өз қызметін жүзеге асыруда Қоғам Қазақстан Республикасының шаруашылығы өнеркәсібін дамыту бойынша мемлекеттік қойған міндеттерін басшылыққа алады.

Жалпы мақаламды қорытындылайтын болсам, қазіргі уақытта Қазақстан лизингтік нарық жұмыс істейді және лизингтік индустрия дамудың әлі бірінші кезеңінде деп айтуымызға болады. Сонымен бірге, кез келген саланың, соның ішінде лизингтік саланың да дамуы, экономиканың жалпы жағдайымен, нарықтық инфрақұрылымның дамуына үлкен әсерін тигізетіні бәріне мәлім. Ал Қазақстан Республикасында қазіргі кезде жұмыс жасап жатқан лизингтік компаниялар бірлесе отырып белгілі бір жобаларды іске асыруға қатысып отырған жоқ, олардың бірлестігі көбісіне, елдегі лизингтік бизнесті дамытумен байланысты заңдардың қабылдануына әсер етумен шектелуде. Бірақ лизингтік компаниялар тарапынан байқалған осындай бірлескен жұмыстардың да Қазақстандағы лизингтік қатынастардың қалыптасу кезеңіндегі маңыздылығы өте жоғары.

Лизингтік қатынастардың Қазақстан Республикасындағы болашағы бар нарықтарды белгілі бір сегменттерге бөліп қарастыру арқылы лизингтік компаниялардың қосымша қызметтерін дамыту стратегиясын жасау керек. Олар неғұрлым перспективті клиенттерді өздері іздестіріп, оларға өз қызметтерін ұсынулары және инвестициялық жобаларды таңдау, бағалау үдерістеріне белсенді түрде қатысуы қажет.

## Әдебиеттер

1. Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауы. – Астана, 2012.
2. Қазақстан Республикасының үдемелі индустриалды-инновациялық дамуының 2010-2014 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасы. – Астана, 2010.
3. Алиева Н.М. Қазіргі аграрлық экономикадағы шаруашылық лизинг механизмі // Academia журналы. – 2011. – №8. – Б. 12.
4. Мамытбеков А. «ҚазАгроҚаржы» АҚ-ның ауыл шаруашылық техникасын қаржыландыру // Казинформ. – 2011. www.inform.kz, www.kaf.kz



## **КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЖОҒАРЛАТУ ЖОЛДАРЫ МЕН ФАКТОРЛАРЫ (ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ)**

Қазіргі кезде Қазақстан нарықтық экономикалық ел ретінде танылған мемлекет, ол жаңа экономикалық даму кезеңіне жол ашты. Көптеген жылдар бойы қалыптасқан жоспарлы экономикадан нарықтық қатынастарға көшуі, экономикада жаңа ұғымдардың пайда болуына алып келді. Сол ұғымдар арасында «Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі» ұғымы қазіргі уақытта кең қолданысқа ие. Өнімнің сапа және бәсекеге қабілеттілігі мәселесі қазіргі жағдайда әмбебап сипатқа ие.

2015 жылдың 30 қарашасында Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына жолдауы жария етілген болатын. Елбасымыз айтқандай, осы уақыттың өзінде-ақ, «Қазақстан-2050» стратегиясын жүзеге асыруда жаһандық дағдарыстың теріс ықпалына қарамастан, орасан зор нәтижелерге қол жеткіздік. Біріншіден, Давос экономикалық форумының Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі көрсеткіші бойынша Қазақстан әлемде 42-ші орынға ие болды. Екіншіден, бизнес үшін барынша қолайлы жағдайлар жасайтын елдердің әлемдік рейтингінде Қазақстан 41-ші позицияны иеленді. Үшіншіден, Қазақстан Дүниежүзілік сауда ұйымының заңды түрдегі толыққанды мүшесі болды. Бұл оқиға тәуелсіз Қазақстанның тарихындағы маңызды кезең болып табылады. Ол біздің еліміздің толыққанды сауда-экономикалық әріптес ретінде мойындалуын айғақтайды. Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына өтуі біздің экспорттаушыларымыз үшін де, экономикамыздың шешуші секторларына келетін шетелдік инвесторлар үшін де жаңа мүмкіндіктер ашылуда [1].

Қазіргі уақытта еліміз биік белесті бағындыру қарсаңында. Елдің дамуы бағытын анықтайтын және оған қарқын беретін «Әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елдердің қатарына ену стратегиясы» нағыз ұлттық идеяға айналған. Осыған жетудің бірден-бір жолы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Нарықтық қатынас жағдайында тиімді еңбек ету бәсекелестік тартымдылықты күрделей түсе отырып, кәсіпорындардың тұрақты жұмыс істеуіне итермелейді. Сапалы бәсекеге лайықты өнім өндіруге барлық өндірістер жұмыс істейді, бұл олардың тұрақтылық пен жаңалаудың бір түрі. Осы қойылған мақсаттарға жету үшін, олар өздеріне ұзақ мерзімді бағдарлама қабылдайды.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі отандық экономикада ғана емес әлемдік экономикада да кеңінен зерттелуді қажет ететін мәселе болып табылады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бәсекелестермен салыстырғанда бағалық және бағалық емес сипаттары бойынша тауарлары тұтынушыларға ұнамды, дер кезінде жоспарлап, дайындап өткізуге нақты мүмкіндігі бар кәсіпорын.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын көрсеткіші болып өнімнің бәсекеге қабілеттілігі табылады. М. Портердің пайымдауынша кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын бес бәсекелік күш бар:

- бір саланың бәсекелес кәсіпорындары арасындағы тартыс;
- ауыстырмалы тауарлар шығаратын кәсіпорындар тарапынан болатын бәсеке;
- салаға жаңа бәсекелестердің ену қаупі;
- тасымалдаушылардың саудаласу мүмкіндіктері;
- тұтынушылардың саудаласу мүмкіндіктері [2].

Кәсіпорынның нарықтағы ұстанымын талдау кезінде оның күшті және әлсіз жақтарын ғана емес, сонымен қатар әсер ететін нақты факторларын анықтау керек.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне мынадай бірқатар факторлар әсер етеді:

- кәсіпорын өнімдерінің сыртқы және ішкі нарықта бәсекеге қабілеттілігі;
- өндірілетін өнімдердің түрлері;
- нарықтың сыйымдылығы;



- нарыққа кіру жеңілдігі;
- осы нарықта жұмыс істеп жатқан кәсіпорындардың бәсекелік ұстанымдары;
- саланың бәсекеге қабілеттілігі;
- аймақтың және елдің бәсеке қабілеттілігі [3].

Кәсіпорының бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін келесі факторлардың жоғарылату жолдары қарастырылуы тиіс. Бұл факторлар өнімді зерттеуде өзіндік сипаттары бойынша 4 топқа бөліп қарастырылады:

Бірінші топ – өнімнің сапасын арттыру шаралары немесе кәсіпорынның сапа жүйесін жетілдіру.

Екінші топ – өнімнің бағасын қалыптастыру немесе баға саясатын реттеу.

Үшінші топ – өнімнің тартымдылығын арттыру немесе кәсіпорын маркетингті жүйесін жетілдіру.

Төртінші топ – өнімнің бәсекелік қабілетін қамтамасыз ету немесе өндірісті мемлекеттік қолдау.

Бәсекеге қабілетті экономиканы құру-бәсекелестік күрес (сала, аймақ, ел) экономикасы субъектілерінің сипаттарының жиынтығын құру процесі болып табылады және оны құрудың негізгі бағыты – инфрақұрылымды және экономиканы реттеу механизмдерін дамыту болып табылады.

Келесі бағыттың факторлар тобы-өндірістің ғылыми-техникалық инновациялық әлеуетін қалыптастыру-өнімнің технологиялылығын, ғылым және зияткерлік сыйымдылығын көтерумен байланысты және өндірістің бәсекеге қабілеттілігін құрайды, сонымен бірге қазіргі таңда анықтаушы фактор болып табылады, өйткені ғылыми, технологиялық және техникалық жаңалық деңгейі шығын деңгейі мен шығарылатын өнімнің сапасының шарты болып табылады.

Бәсекеге қабілеттіліктің факторларын келесідей сыныптауға болады:

1. Сапалық белгілері бойынша – негізгі (табиғи ресурстар, климат, жұмыс күшінің болуы, капитал) және уақыт өте пайда қалыптасатын факторлар (ақпарат ағымы, ақпарат алмасу инфрақұрылымы, ГТР мен ҒЗТҚЖ деңгейі, білім беру, денсаулық сақтау саласының даму деңгейі).

2. Мамандану деңгейі бойынша – жалпы (капитал, еңбек, жалпы инфрақұрылым) және мамандандырылған факторлар (бұл нақты мамандыққа икемделген қызметкер, спецификалық инфрақұрылым, білімнің белгілі бір саласындағы ақпарат қоры және шарттары).

3. Шығу тегі бойынша – табиғи және қолдан жасалған. Жоғары деңгейдегі бәсекелік артықшылыққа жету үшін маңызды факторлар әрқашан жасанды болады. Олардың құрылу механизміне келесілерді жатқызуға болады: мемлекеттік және жеке білім мекемелері, кәсіби-техникалық оқыту бағдарламалары, ЖОО-нан кейінгі оқу бағдарламалары, зерттеу институттары, ҒЗТҚЖ (оның құрамына инновация, нарықтық инфрақұрылымы кіреді) [4].

Өнім өндірушілерді мемлекеттік қолдау мемлекетіміздің алға қойған басты мақсаттарының бірі болып саналады. Бұл мәселе мемлекетіміздің басты «Қазақстан-2030» стратегиясында айқындалған: «тек шикізатқа бағдарланған ел болып қалмау үшін біз жеңіл және тамақ өнеркәсібін, инфрақұрылымды, мұнай мен газ өндеуді, химия мен мұнай химиясын, машина жасаудың жекелеген шағын салаларын, ғылымды қажет ететін түпкілікті өндірістерді, қызмет көрсету саласын, туризмді бұрынғыдан да ілгері дамытуға тиіспіз» [5].

Отандық нарықта ішкі өндірушілердің үлесін арттыру, оларды сыртқы бәсекелестердің теріс пиғылды бәсекеге әрекеттерінен қорғау, әлемдік нарықта өз орнын табуға бағытталған ынталарын жан-жақты қолдау сынды әрекеттер мемлекетіміздің осы сала кәсіпорындарына жасайтын қамқорлығына өзек болуы тиіс. Ол үшін өндірісті мемлекеттік қолдау келесі бағыттар арқылы жүзеге асады:

1. Еліміздің Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруі қарсаңында отандық өнім өндірушілерді заңдық тұрғыдан қорғайтын шаралар дайындау.

Бұл бағытта осы ұйымға мүше болған басқа елдердің тәжірибесін назарға алу керек. Соңғы жылдары осы ұйымға мүше болған мемлекеттер (Латвия, Эстония, Грузия, Литва, Молдова және Қытай). Мұнда экспорттық субсидияларды пайдалану, кейбір импорттық өнім түрлеріне жоғарылатылған баж салықтарын қалдыру, қолдауды қажет ететін салаларға мемлекеттік жеңілдетілген кредиттер беру, тағы басқа да жағдайлар қарастырылған.

2. Нақты сала кәсіпорындарына, яғни өнімді өңдеу секторына қатысты мемлекеттік инвестициялық саясат ұстану. Қазіргі кезде зейнетақы қорлары, ұлттық қор, даму институттары, әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар, мемлекеттік холдингтік компаниялар, сақтандыру қорларының жинақтаған қаржыларын тиімді несиелеу тетіктері арқылы аталған саланы қолдауға болады.

3. Жалпы өнеркәсіптік саясат шеңберінде экономикалық қолдау шараларын енгізу. Бұл бағыт кәсіпорынның қолайлы дамуы мен өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Қазіргі талап өнім өндірушілерді экономикалық қолдаудың тетіктерін жетілдіруге бағытталуы тиіс. Салықтық, кедендік, қаржы-кредиттік, ұйымдастырушылық, құқықтық, монополияға қарсы шаралар арқылы өнеркәсіптің өркендеуін қамтамасыз ету мемлекеттік қолдаудың негізі болуы қажет.

4. Мемлекеттік саясаттың негізгі түйіні өндірістік және ғылыми-техникалық кешендерді жиынтық түрде ішкі және сыртқы факторларды, сауда жүйесіндегі әлемдік талаптардың негізгі қағидаларын сақтай отырып икемді, бәсекеге қабілетті өнімді шығаруға негізделуі тиіс. Осы арқылы мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуге болады.

5. Мемлекеттік саясаттың тағы бір ерекшелігі өндірісті тікелей қолдау ғана емес, бәсекелі ортаны дұрыс реттеу арқылы өндірушілерді кәсіпорынға соңғы ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізуге, өнімді дайындау технологиясын жетілдіруге, қаржыларды тиімді пайдалануға, өндірісті жүйелі дамыту мен нәтижелі басқаруға, яғни, ең бастысы бәсекеге қабілетті өнім шығаруға ынталандыру арқылы бейнеленуі мүмкін [6].

Сонымен қазіргі кезде экономикалық даму стратегиясына сәйкес кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы еліміздің әлеуметтік-экономикалық даму жағдайын аттыруға тікелей әсер етеді.

Қазақстанның әлемдегі дамыған елу елдің қатарынан лайықты орын алу үшін, ең алдымен, еліміздегі отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, олардың әлемдік нарықта да бәсекеге түсе алатындай жоғары сапалы өнімдер өндіруіне жағдай жасауға, озық технологияларды енгізуге және қызмет тиімділігін арттыруға мән беруіміз қажет. Яғни, бұл мақсатта отандық кәсіпорындардың мемлекет тарапынан белгілі бір дәрежеде қолдау көрсету бағыттарын әзірлеуді қажет етеді. Ол бағыт еліміздің аймақтары мен салалары бойынша нақты іс-шараларды қамтығаны жөн.

Болашақта алға қойған мақсаттарымыз бен міндеттерімізді жүзеге асырсак, еліміздің бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына кіріп, әлемнің алдыңғы қатарлы мемлекеттерінің арасында болатынына кәміл сенемін.

## Әдебиеттер

1. ҚР Президентінің 2015 жылғы 30 қарашасындағы Қазақстан халқына жолдауы.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – 2008.
3. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі: Оқу құралы / Е. Әмірбекұлы. – Алматы: Экономика, 2009. – 120 б.
4. Нурмуханова Г.Ж. Формирование конкурентоспособной экономики Республики Казахстан: методологические подходы, проблемы и перспективы развития (на примере промышленности): д.на док. экон. наук. – Алматы, 2008.
5. Қазақстан-2030 Стратегиясы – ел дамуының 2030 жылға дейінгі кезеңге арналған стратегиялық бағдарламасы. 1997 жылы 1 қазанда қабылданған.
6. Көпешева А. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға стратегиялық жоспарлаудың маңыздылығы. – ҚазЭУ хабаршысы, 2009. – №5. – 131-138 бб.



## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ**

Сегодня предпринимательство в Казахстане, хоть и имеет ряд нерешенных проблем, становится важным фактором экономического развития страны. Создается новая экономическая основа общества, появляются люди, стремящиеся организовать собственное дело, желающие не приспособливаться к новым условиям, а жить в них, проявлять инициативу, выражать себя в свободной трудовой деятельности.

Этому способствовали демократизация общества и хозяйственной деятельности. Переход к рыночной экономике требовал радикальных преобразований структуры производства, направленных на преодоление монополизма и развитие конкуренции. Решение этой задачи невозможно, как подтверждает мировой опыт, без развития предпринимательства, основанного на различных формах собственности.

Сегодня многие стали понимать, что именно предпринимательство определяет 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 как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует повышению материального и духовного потенциала общества, создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

При характеристике предпринимательства как экономической категории центральной проблемой становится установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная, каждая из которых находит свои «ниши» в хозяйственной системе.

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению И. Шумпетера, являются главным делом предпринимателя и отличают его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоения нового рынка сбыта; освоения нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой.

Прежде всего, следует сказать, что под предпринимательством в Республике Казахстан понимается инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от формы собст-

венности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя (ст. 10, ГК РК).

Прежде чем создать и зарегистрировать предприятие, официально открыть свое дело, надо выбрать организационно-правовую форму предприятия. Это может быть частное предприятие, товарищество, кооператив, акционерное общество и т.п. Для развертывания предпринимательства необходим стартовый капитал. Это факторы предпринимательской деятельности, средства предпринимательства, деньги. В качестве стартового капитала можно использовать кредит, займы или уставной фонд, который вносят учредители предприятия.

Условия, необходимые для развития предпринимательства и бизнеса:

1. Экономические:

- частная собственность (индивидуальная, ассоциированная) как господствующая форма собственности;
- свобода выбора материальных и финансовых ресурсов и свобода распределения продукта и чистой прибыли;
- наличие условий для формирования первоначального капитала;
- свободный доступ к информации, ее достоверность.

2. Политические:

- политическая стабильность;
- экономическая политика, направленная на развитие рыночных отношений.

3. Юридические:

- правовое регулирование предпринимательства;
- правовая грамотность и культура (знание законов и нормативов, обязательность исполнения для всех субъектов общества).

4. Свободная конкуренция:

- развитая инфраструктура рынка (банковская система, рынок ценных бумаг, система страхования рисков, информационные технологии).

Во многих странах существуют такие инструменты развития предпринимательства, как бизнес-инкубаторы, где разного рода эксперты (экономисты, юристы, психологи) консультируют, обучают предпринимательству, учат разрабатывать бизнес-планы, налаживать контакты с партнерами и т.д. [3].

Улучшение экономической ситуации в стране во многом зависит от решения проблем, препятствующих развитию предпринимательства, в том числе преобладание сырьевого экспорта, низкая доля МСП в ВВП Казахстана, сравнительно неразвитый пласт предприятий, выпускающих продукцию с добавленной стоимостью. Доля продукции, выпускаемой субъектами малого и среднего бизнеса в ВВП сохранилась на среднем уровне 15-16%. Также экспертами отмечается следующий ряд факторов, тормозящих развитие предпринимательства в Казахстане: слабая информированность населения, высокие кредитные ставки для предпринимательства, административные барьеры и т.д.

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. Тем же, кто сейчас решился реализовать свой потенциал именно в данной 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. Следовательно, если спрос на товары или услуги в одной области начинает снижаться, а в перспективе данная тенденция будет только усиливаться, то представителю малого бизнеса следует быстро переориентироваться и выходить на потенциально растущие рынки, без сожаления оставив в прошлом прежнее направление.

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. ВВП Казахстана в двенадцать раз меньше российского, однако Республика выделила в три раза больше денежных средств на поддержку малого и среднего бизнеса (МСБ) в период кризиса. Доля кредитов МСБ в портфеле банков второго уровня за последний год выросла на один процент, а сам портфель кредитов вырос на девять процентов. Экономики Казахстана и России схожи в своей сырьевой направленности, вопросы поддержки малого и среднего бизнеса представляют большую важность, так как развитие этого сектора создает стабилизирующий стержень в целом для национальных экономик. В связи с этим развитие МСБ в Казахстане является одним из приоритетов экономической политики страны.

Предпринятые в Казахстане меры по поддержке МСБ в период кризиса являются беспрецедентными по своему масштабу в сравнении с другими странами СНГ. За последние два года в рамках антикризисных программ было выделено около 2,8 млрд долл. США с новыми, более мягкими условиями. В результате оказана поддержка 9 тыс. субъектов МСБ, а также поддержано и создано 27 тыс. рабочих мест.

В рамках развития казахстанского предпринимательства был создан специальный государственный фонд «Даму» в 1997 году, целью которого является оказание финансовой и консультативной помощи предпринимательству. Также, предпринимательству оказываются услуги на региональном уровне областными департаментами предпринимательства. В 2011 году создана специальная программа «Дорожная карта бизнеса-2020», согласно которой осуществляется сервисная поддержка субъектам малого предпринимательства. Основным оператором данной программы является государственный фонд «Даму».

В Казахстане действует ряд профильных ассоциаций, оказывающих оддержку предпринимательству. В частности, можно отметить национальную палату «Атамекен», объединяющую в своих рядах предпринимательские союзы Казахстана. Одним из старейших неправительственных институтов поддержки предпринимательства в Казахстане является «Форум предпринимателей Казахстана», созданный в 1992 году. В целом, в настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства: введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза, упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства, введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю, сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими, проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства, введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Развитие предпринимательства несет в себе множество важных преимуществ:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);
- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);
- ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

- косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими;
- снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений;
- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что отличительная черта в развитии предпринимательства в Республике Казахстан в том, что оно рассматривается как долговременный, ключевой фактор развития экономики. Динамика развития предпринимательства в Казахстане свидетельствует об оживлении процессов образования новых малых предприятий и увеличении численности работающих на них, что ведет к уменьшению безработицы и укреплению экономики страны.

Дальнейшее развитие бизнеса, использование инновационного потенциала, его стимулирование, развитие таких форм взаимодействия, как подрядное кооперирование, совместное производство, выполнение госзаказов, лизинг, франчайзинг и венчурное финансирование, должны обеспечить устойчивое функционирование либеральной экономической системы Республики Казахстан, главной опорой которой будет выступать сильный предпринимательский класс.

### Литература

1. Лунева А.М. Основы предпринимательства, 2009.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности, 2009.
3. Электронный ресурс. [www.articlekz.com](http://www.articlekz.com)
4. Экспресс-курс предпринимательства, 2007. [www.zakon.gov.kz/](http://www.zakon.gov.kz/)



УДК330.38.258

**А.Б. Қаракұлова, «Экономика» мамандығының магистранты**

*Ғылыми жетекшісі: Ж.А. Тайжанова, PhD*

*ҚазЭҚХСҮ*

### ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Нарықтық қатынастарға көшу кезеңінен бас тартып, ескірген өндірістік үрдіс-тәсілдерге және өнімгесүйеніп жұмыс жасайтын кәсіпорындар нарықта мықтап тұраалмайды. Егер инновациялық іс-әрекеттер тоқтап қалған жағдайда, жаңалықтарды енгізуге кететін шығындаразайып, табыс көбейеді деген алдамшы пікір пайда болуы мүмкін. Алайда бұл бағытта жылжыған кәсіпорындар тез арада нарықтан ығысып шығып қалады. Статистика көрсеткендей, өндірісі дамыған Батыс елдерінде кәсіпорындар мен мемлекет инновацияның бәсекелестік үшін маңызы зорекеніне көздері жетті. Өнеркәсібі дамыған алдыңғы қатарлы елдер әлеуметтік жалпы өнімнің 3% ғылыми-зерттеу жұмыстарына бөледі. Инновацияларайналымды жоғарылатуда шешуші роль атқарады, бұл – кәсіпорын қызметінің нәтижесін жақсартудың бірден-бір жолы. Мысалы, 1588 жылы неміс фирмасы Байерндің 50% айналымы және 70% пайдасы соңғы жылдары енгізілген өнімдер мен өндірістік үрдіс-тәсілдер арқасында болды [1].

Ең үлкен инновациялық жетістіктерге экспортерретінде әлемдік нарықта бәсекелестікке қарсы тұраалатын кәсіпорындар жеткен.

Жоспарлы шаруашылық жүйесіндегі инновацияны нарықтық экономикадағы инновациямен салыстыра отырып, үш негізгі кемшіліктердіайқындауға болады:

- зерттеліп, іске қосылатын жаңа объектілер мен мақсаттар қатаң түрде орталықтан реттеліп

отырған. Бұл орталықтандырылған жүйе инновациялық процестердің қарқынды жүруіне кедергі жасап, ұйымдастырушылықты әлсіретіп жіберді;

- нарық қажеттіліктерін және шығындарды сезіну өте дәрменсіз дамыды;
- бәсекелестіктің болмауы.

Қазіргі уақытта Қазақстан бәсекелес қабілеттілігі төмен өнімдер өндіреді. Егер де оған дүние-жүзілік экспорттың 2,5,-3,0% келсе, Қазақстан тауар топтарының үлесі 2014 жылғы көрсеткіштері бойынша Қазақстан келесі негізде жіктеледі: ауылшаруашылық өнімдері – 0,18% , өнделген өнімдер – 0,02%, химикаттар – 0,22%, минералдар – 0,49%. Бұндай көрсеткіштер бойынша халықаралық саудадағы Қазақстанның қатысуынан табысы аса үлкен емес. Сондай-ақ елімізде экспорттағы дайын өнімдер үлесінің аз болуымен бірге ішкі нарықта өндіріс мүмкіндіктері бар тауарлардың тұтынушы қажеттіліктерін толық қанағаттандырмай, көршілес ТМД мемлекеттердің тауарларына қарағанда бәсеке қабілеттілігінің төмендігі. Инновациялық саясатты жүзеге асыру барысында өндіріс өнімінің көлемін ұлғайту тұрғысында сападан алшақтамау бірінші кезектегі мәселе болары сөзсіз. Тек шикізат орталығымен ғана шектеліп қоймай, «өндірістен-өндіріске» қағидасын ұстаған абзал дейді зерттеушілер. Мұның мәні – шикізат өндіре отырып одан дайын өнім шығаруға ұмтылу. «Өндірістен-өндіріске» қағидасы бүгінгі күні Қазақстан үшін ең қажетті қағидалардың бірі болып отыр. Бұл қағида өндірісте шығынды жағы өте жоғары әрі сапасыз артық өнім шығарудан сақтандырады. Осындай адамзат үшін өте тиімді және оңтайлы болып отырған инновациялық саясаттың негізгі бағыттары төмендегідей болып келеді:

- жоғары бәсекелестікке ұмтылған, шығыны аз, керісінше, пайдаланатын ресурстарды қолдандың сапалы, жаңа деңгейін қалыптастыру. Ресурстарды үнемдеу арқылы өндіріс өзінің өсімін көбейтеді. Еліміздегі энергетикалық, материалдық және қазба байлықтары баршылық. Ресурстарды үнемдеудің нәтижесі ретінде халық шаруашылығының құрылымдарындағы ішкі саудада қазба байлықтарының үлессалмағы кеміп, керісінше, оларды өңдейтін өндіріс орындарының мөлшері артуы қажет [2];

- елдердің техникалық артта қалуын тоқтатып, жаңа технологияларға қол жеткізу. Арнайы техникалардың сапасының әлсіздігінен инженерлік басқару технологияларының заман талабына сәйкес болмауы дамуды біршама тежейді. Енді осы саланы инновациялау керек. Бәсекелестікке ұмтылған әрбір мемлекет саясаты технологияларды игеруді басты міндет деп санайды;

- өнім өндімейтін салалардағы құрылымдық алға жылжу, яғни технологиялық негізде қамтамасыз ету;

- мемлекеттің қатысуымен маманданған венчурлік қорлар құру және венчурлік капиталды ғылыми-техникалық және инновациялық салаға тарту;

- инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау нысандары мен әдістерін әзірлеу;

- инновациялық қызметтің мемлекеттік, салааралық, салалық және өңірлік сипаттағы маманданған субъектілерін құруға енетін инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру;

- инновациялық сала үшін кадрлар даярлау және қайта даярлау;

- өнеркәсіптің базалық салаларында жаңа технологиялық құрылым қалыптастыру.

Инновациялық саясаттың негізгі қағидаларын қалыптастыруда қоғамның әлеуметтік-экономикалық мақсаттары есепке алынады [3].

Инновациялық саясатты іске асыруда өнеркәсіп, кәсіпорындар көбінесе экономикалық өркеніетке ұмтылуға тырысады. Жалпы мемлекетте жүргізілетін ғылыми-техникалық саясатты қалыптастырудың негізгі қағидалары төмендегідей:

- орта және шағын бизнес субъектілерін инновациялық қызметке тарту, олардың қаржылық-несиелік салада толық мемлекет тарапынан қамтамасыз етілуін талап ету;

- инновациялық саясатты дамытуға халықаралық серіктестіктерді тарту және ұлттық мүддені, интеллектуалдық әлеуеттілікті қорғау;

- инновациялық саясаттың экономикалық-әлеуметтік бағытын жеке-дара қарастыру;

- әлеуметтік-экономикалық тиімділікті қамтамасыз ететін ғылыми-техникалық дамудың жаңа бағыттарын тандап алу;

- ғылым мен техниканың басым бағыттарын іске асыру үшін ресурстарды бір жерге топтастыру.

Инновациялық әрекеттің экономикалық механизмі ғылыми-техникалық өнім нарығының жұмыс істеуіне жағдай жасауды мақсат ете отырып, бір жағынан жаңа енгізулерге сұранысты көбейтуге, екінші жағынан ғылыми-техникалық әрекет саласындағы іскерлік белсенділікті күшейтуге мүмкіндік беруі тиіс. Экономика дамуының бүгінгі жағдайы жоғарыда көрсетілгендей сұраныстың төмен деңгейін көрсетеді. Бұл материалдық өндірістің жаңа енгізулерді төмен қабылдауынан көрініс тауып отыр. Бұл жағдайды дамыған нарықтық қатынастарда жеңудің тиімді жолы болып, ғылыми-техникалық прогресті дамытудағы стагнацияны жеңуге мүмкіндік беретін молшылық нарығы үшін күрес болып табылады [4].

Мұндай механизмнің басты мақсаты, біріншіден экономиканың даму қарқынын күшейтетін әлеуметтік, экономикалық жәнәсаяси факторларға қажетті деңгейде көңіл бөле отырып, ғылым мен техниканың потенциалын бағалау, екіншіден, жаңалықтың ықпалы тұтастай бағаланғанына көз жеткізу, үшіншіден, басқаруды жаңасапалы өнім мен технологияны жасау үшін бөлінген шикізаттармен қамту.

Қалыптасатын инновациялық-технологиялық дамудың экономикалық механизмінің құрылымы мыналар:

- Иновациялық әрекеттің экономикалық құралдар жүйесі.
- Экономиканың инновациялық-технологиялы дамуын қаржыландыру жүйесі.
- Жаңа технология нарығын жасау.
- Мемлекеттік жәнәаймақтық инновациялық бағдарламалар механизмін жасау.
- Нарықтық инфрақұрылымды жасау.
- Ішкі өндірістік экономикалық механизм.

Қазіргі кезде инновациялық қызмет мемлекет талаптарынан да жәнә экономиканың мемлекеттік емессекторы тарапынан да ғылыми техникалық өнімге деген төмен сұраныстың әсерінде қалуда [5].

Сондықтанда экономиканың мемлекеттік емессекторы ғылыми жасалымдарды өндіріске дейін жеткізеалмайды жәнәсол себептіарзан технологиялар мен қарапайым техникаларды алуға тырысады. Өйткені инновациялық қызметтің дамуына мемлекеттік қолдау қажет. Мемлекет бұл қызметін инновациялық саясатты жүзегеасыру арқылы атқарады. Инновациялық саясат инновациялық үрдіскесәйкес қалыптасады. Қазіргі кезде инновациялық үрдістің мынандай кезеңдері бар:

- ілгері зерттеулер;
- ғылыми зерттеулер жәнә тәжірибелік конструкторлық жасалымдар;
- өнімнің тәжірибелік партиясын шығару;
- өнімнің кең көлемді өндірісін ұйымдастыру;
- нарықта жүзегеасыру.

Осы кезеңдерді жүзегеасыру үшін мемлекеттің инновациялық саясатының негізгі үш блогы қалыптасады. Олар:

- ғылыми-техникалық саясат;
- өндірістік саясат;
- білім беру саласындағы саясат.

Мемлекет инновациялық саясатын жүзегеасыру арқылы білім беру жүйесін қалыптастырады, одан білікті кадрлар дайындалып іргелі зерттеулермен айналысады. Нәтижесінде жаңа тауарлар мен қызмет түрлері қалыптасады.

Өндіріс саларындағы технологиялық инновацияларға кеткен шығындардың көлемі Қазақстан бойынша 2009 жылы 32 564,7 млн теңге, 2010 жылы 56 016,5 млн теңге, 2011 жылы 71 513,4 млн теңге, 2012 жылы 76 264,9 млн теңге, 2013 жылы 97 463,7 млн теңге, ал 2014 жылы 31 034,8 млн теңгені құраған. Оның ішінде жалпы Қазақстанның аймақтары бойынша кеткен шығындар келесі кестеде көрсетілген.



**1-кесте. Қазақстанның аймақтары бойынша технологиялық  
инновацияларға кеткен шығындар (млн теңге)\***

| Қазақстанның аймақтары   | 2009 ж.  | 2010 ж.  | 2011ж.   | 2012 ж.  | 2013 ж.  | 2014 ж.  |
|--------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Ақмол. обл.              | 27,8     | 2 011,7  | 2 152,2  | 1 688,8  | 77,6     | 284,7    |
| Ақтөбе обл.              | 2 030,8  | 5 646,3  | 4 577,3  | 13 992,7 | 8 904,0  | 1 305,6  |
| Алматы обл.              | 91,2     | 1 544,0  | 1 375,3  | 1 222,7  | 9,3      | 1,3      |
| Атырау облысы            | 0,9      | 167,5    | 5 221,4  | 208,2    | 73,0     | –        |
| Батыс Қазақстан обл.     | 185,6    | 251,2    | 354,2    | 2 341,0  | 1 296,2  | 366,1    |
| Жамбыл обл.              | 810,1    | 1 511,9  | 1 381,4  | 1 241,3  | 714,2    | 420,3    |
| Қарағанды обл.           | 4 613,3  | 21 244,5 | 20 770,8 | 10 437,3 | 17 607,1 | 688,8    |
| Қостанай обл.            | 237,4    | 296,8    | 2 232,0  | 5 678,0  | 97,6     | 8,1      |
| Қызылорда обл.           | 23,9     | 33,8     | 200,4    | 190,0    | 185,0    | 28,3     |
| Маңғыстау обл.           | 12 653,4 | 7 923,0  | 2 647,1  | 372,9    | 6 749,9  | 1 630,6  |
| Оңтүстік Қазақстан обл.  | 826,3    | 2 107,1  | 2 030,0  | 2 351,5  | 833,9    | 385,9    |
| Павлодар обл.            | 4 848,3  | 309,6    | 1 400,1  | 24 566,2 | 20 103,4 | 9 489,0  |
| Солтүстік Қазақстан обл. | 115,9    | 1,3      | 13 774,7 | 46,9     | 556,4    | 47,3     |
| Шығыс Қазақстан обл.     | 3 360,1  | 5 880,8  | 5 284,4  | 7 901,2  | 34 777,8 | 15 344,2 |
| Астана қ.                | 571,6    | 5 380,9  | 4 867,3  | 189,8    | 2,0      | 1,0      |
| Алматы қ.                | 2 168,1  | 1 706,1  | 3 245,1  | 3 836,6  | 5 476,4  | 1 033,5  |

\*Ақпарат көзі: Статистика агенттігінің мәліметтері

Кестеден байқағанымыздай Қазақстанда технологиялық инновацияларды дамытуға 32 млн жуық қаражат бөлінуде. Бірақ бізге белгілі мұндай атқарылған іс-шаралар әлі күнге дейін қажетті нәтижені берген жоқ. Сондықтан еліміздің экономикасын инновациялық дамытуды жаңа технологияларды дамыту арқылы жүзеге асыру және осы салалардағы мәселелерді мемлекеттік реттеу арқылы шешу заман талабы [6].

Қазақстанның экономикасын технологиялық дамытуды еліміздің стратегиялық мақсаты ретінде қарастырып, ғылыми-техникалық прогрестің бағыттарында өз технологиялық әлеуетімізді пайдаланып және әлемнің дамыған мемлекеттерінің ғылыми жетістіктерін тартуға тырысу керек. Аталған мақсатқа жету үшін біздің ойымызша мемлекеттік реттеуді келесі бағыттарда жүзеге асырған тиімді. Бұл үшін:

- технологиялық дамудың ілгерісалаларын қалыптастыру: информатика және телекоммуникация, биотехнология, аэрокосмостық саланы қалыптастыру;
- кең қолданылатын ғылыми сыйымдылығы бар тауарлар мен жасалымдардың өндірісін ұйымдастыру және бұл шараларды дамытуға шетелдік капиталды тарту және лицензияланған технологияларды қолдану;
- өзіміздің ғылыми-техникалық әлеуетіміз негізінде әлемдік нарыққа шығуға мүмкіндік беретін материалдардың, технологиялар мен өнімдердің өндірісін қалыптастыру;
- еліміздің технологиялық дамуын қалыптастыратын біліктілігі мен білімі жоғары менеджерлерді, жаңа мамандарды дайындау.

Бір құрылымның ішінде ғылыми сыйымдылығы бар тауарлар өндірісін ұйымдастыру және жаңа технологияларды игеру бізге келесідей басымдықтарды береді:

- көлемді кәсіпкерлік үшін бір мезгілде территориямызды инженерлік-техникалық игеру;
- жоғары технологиялы кәсіпорындарды ұйымдастыруда жалпыға бірдей көзқарасты қалыптастыру;
- өндірісті ұйымдастыру барысында, заманауи мамандықтарда жұмыс істеуге және еңбектің жаңа әдістерін үйренуге мүмкіндік беретін жергілікті тұрғындарға жаңа жұмыс орындарын ұсыну;
- әлемдік стандарттарғасай келетін заманауи өндірістік-әлеуметтік ортаны қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Қорыта келе біз экономикамыздың инновациялық дамуын тежейтін бірнеше мәселелерді анықтадық. Қазақстанның қазіргі кездегі жоғары технологиялық бәсекелестікке төтеп беруі үшін

отандық экономиканы әртараптандыру және технологиялық жаңғырту қажет. Экономикадағы өзекті мәселелерді зерттей келе біз мемлекеттік реттеудің тиімді бағыттарын анықтадық [7].

Технологиялық дамуды ғылыми негіздеу Республикада технологиялық дамудың басым бағыттарына жауап беретін заманауи ғылыми-техникалық әлеуетті қалыптастыруды қажет етеді. Осыған байланысты ғылымның даму бағыттарын бағалау технологиялық қалыптасудың алғы шарты болып табылады. Сондықтан, экономиканы инновациялық дамыту үшін шетелдерден лицензияланған озық технологияларды тарту қажет және осы арқылы отандық технологияларды дамытуға қажетті тәжірибе жинақтау керек. Инновациялық қызметті мемлекеттік реттеуді жетілдіріп және тиімді бақылау жүйесін қалыптастырсақ ұлттық экономикамыз бәсекеге қабілетті болады деген сенім бар.

### Әдебиеттер

1. Фатхутдинов Р. Инновациялық менеджмент. – М., 1998. – 527-595 бб.
2. Шумпетер Й. Экономикалық дамудың теориясы: кәсіпкершілік табысын, капиталды, несиені, пайызды және конъюктураның циклын зерттеу. – М.: Үдеу, 1982.
3. Завлин П., Миндели Л. Инновациялық менеджменттің негіздері. – М.: Экономика, 2000.
4. 2005-2015 жылдарға Қазақстан Республикасының Ұлттық инновациялық жүйесінің құрылу және дамуы бағдарламасы. ҚР Үкіметінің қаулысымен бекітілген. 25.04.2005ж. №387.
5. Инновациялық қызмет туралы. Заң жобалары туралы ақпарат. <http://www/kazoir.kz>.
6. Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы туралы. Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 жылғы 17 мамырдағы №1096 Жарлығы.
7. Дамыған капитализм елдерінде инновациялық процесс (әдістер, формалар, механизмдер) / И.Е. Рудакова редакциясы бойынша. – М.: МГУ, 1991. – 352 б.



ӘОЖ: 332.122

*А.Е. Каримова, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: Н.Н. Жанакоева, э.ғ.к., аға оқытушы*

*ҚазЭҚХСҮ*

### АЙМАҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ: БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІ МЕН АРТТЫРУ ТӘСІЛІ

«Аймақтың бәсекеге қабілеттілігі» түсінігі.

Нарықты жаһандандыру мен ырықтандыру процестері тек өндірушілер мен тауарлардың арасындағы бәсекелестікті ғана күшейтіп қоймай, сонымен қатар мемлекеттер мен олардың территориялық жекелеген субъектілері – аймақтар арасындағы да бәсекелестікті дамытады. Қазіргі таңдағы жағдайда аймақ дербес экономикалық саясат жүргізе алатын, өзінің бәсекеге қабілеттілігін сақтау және дамыту үшін бірегей экономикалық құралдарды қолдана алатын, әлемдік бәсекелестік үдерісіне қатысушы ретінде әлемдік нарыққа шыға алатын экономикалық субъектке айналуға. Аймақаралық бәсекелестік бәсекелестік күрестің жаңа жолдарын үздіксіз іздеу, бәсекелік артықшылықтарды жасау, қолдану және сақтап қалу арқылы аймақтың бәсекеге қабілеттілігін арттыру қажеттіліктерін анықтайды [1].

Аймақаралық бәсекелестік үдерісінде негізгі қатысушылары – жаһандану жағдайында экономикалық қатынастардың белсенді әрі дербес қатысушыларына айналып жатқан мемлекеттің жекелеген аймақтары болып табылады. Әлемдік экономикада аймақтардың бұндай ролі бәсекелестіктің құралдары мен факторларының өзгеруіне, сол аймақтың бәсекеге қабілеттіліктің арттыру жолдарын іздеуге алып келуде.

Бүгінде осы орайда шұғыл шешімді талап ететін мәселенің бірі – «аймақтың бәсекеге қабілеттілігі» түсінігіне бірегей көзқарастың болмауы болып табылады. Көптеген экономистердің анықтамасына бойынша, «аймақтың бәсекеге қабілеттілігі» кең мағынасында – бәсекеге түскен аймақтар арасындағы тауар нарығында өзінің позициясын сақтап қалу не дамыту мақсатында бәсекелік артықшылықтарды анықтау, құру және қолдану қабілеттілігі [2].

Өз кезегінде Л.И. Ушвицкий мен В.Н. Парахина бұл анықтаманы нақтылауға ұсынып, қарастырып отырған экономикалық құбылыстың толық мәнін ашатын үш негізгі аспектілерді қосты:

- аймақтың шаруашылық механизмінің қызмет ету тиімділігі (тауар нарығындағы бәсекеге қабілеттілік немесе өндіріс қамтамасыз ететін бәсекеге қабілеттілік);

- аймақтың инвестициялық тартымдылығы (аймақта инновациялық және инфрақұрылымдық әлеуеттің болуы);

- тұрғын халықтың жоғары өмір сүру деңгейіне жету [3].

Осылайша, аймақтық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі деп – аймақтық экономика субъектілерінің өнімді өндіру және әлеуметтік-экономикалық, инфрақұрылымдық, инновациялық және инвестициялық факторлармен, сонымен бірге халықтың жоғары өмірлік сапасын қамтамасыз ететін артықшылықпен шарттастырылатын ішкі және сыртқы нарықтарда тиімді қызмет ете білу қабілетін айтамыз.

Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін бағалау.

Аймақтың бәсекеге қабілеттілігі категориясының күрделілігі мен көпқырлылығы, бір жағынан, оны бағалауды қажеттілігін анықтаса, екінші жағынан, оны бағалау әдістері мен факторлардың сан алуандылығын көрсетеді.

Ресейлік Б.М. Гринчель мен В.Е. Костылева ғалымдары аймақтың бәсекеге қабілеттілігін бағалауының екі әдісін көрсетеді. Бірінші әдіс шекаралық бірлестіктер арасындағы аймақтың орнын анықтауды көздейтін дәрежелік әдіске сүйенеді. Бұл ретте аймақтың бәсекеге қабілеттілікті аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму мен географиялық орнын сипаттайтын 23 көрсеткішпен анықтайды. Ал екінші әдіс аймақтың бәсекеге қабілеттілігін потенциалдарды өлшеудің моделі базасында есептейді (қаржылық, ресурстық, табиғи және т.б.).

Н.Я. Калужнова аймақтың бәсекеге қабілеттілігін әр түрлі салалық көрсеткіштің 12 жекелеген индекстердің орташа мөлшерімен бағалауды ұсынады (адам басына шаққандағы ЖАӨ, аймақтың ЖАӨ-де экспорттың үлесі, ЖАӨ өсімінің қарқыны және т.б.) [4].

Алайда, Қазақстан аймақтарының бәсекеге қабілеттілігін есептегенде М. Портердің ромб-концепциясы ұстанып, әртүрлі аймақтар бәсекелестіктің тұрақты дамуын белгілейтін әр түрлі алғышарттарға, жағдайларға және факторларға ие болуы мүмкін екендігін ескерген жөн.

Осы арада бәсекеге қабілеттілікті кешенді бағалауға негізделетін отандық зерттеулер ерекше қызығушылық туғызады. Қазақстан аймақтарын жүйелі жинақтаушы рейтингтік бағалаумен маркетингтік-талдамалық зерттеулер орталығы (МТЗО) айналысады, бұл зерттеу орталығы ҚР дамытудың мемлекеттік институттар тобына кіреді. МТЗО ҚР аймақтарының бәсекеге қабілеттілігін дамытудың негізгі көрсеткіштеріне келесілерді жатқызады [5]:

1. Тұрғын халықтың өмір сапасы индексі – жан басына шаққандағы ЖАІ, халықтың сатып алу қабілеттілігін талдау, жұмыссыздық деңгейі, күнкөріс минимумынан төмен табысты халық үлесу, халықтың тұрғын-үймен қамсыздандырылуы, медициналық қызмет көрсеткіштерінен құралады.

2. Өнімділік индексі – еңбек өнімділігі, аймақтардың инвестициялық белсенділігін бағалау, аймақта ауыл шаруашылықтық және өнеркәсіптік кәсіпорындарды үлестіру, адам капиталы көрсеткіштерінен құралады.

3. Инновациялық индекс – келесі көрсеткіштерден тұрады: ғылыми зерттеулерге кететін жиынтық шығын (жалпы шығындардан %-да), технологиялық инновациялар шығындарының үлесі, ақпараттық технологиялар шығынының үлесі, ғылыми қызметкерлер, аспиранттар, докторанттардың 10 мың адамға шаққандағы саны, негізгі ақпараттық технологиялардың болуы.

4. Инфрақұрылымдық даму индексі – келесі көрсеткіштерден құралады: автокөлік жолдарының тығыздығы, теміржолдардың тығыздығы, аймақтың кәсіпорындарында негізгі орларының болуы.

Сол себептен, аймақтың бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін келесідей факторларын қарастырған жөн деп санаймыз (1-сурет).



1-сурет. Аймақтың бәсекеге қабілеттілігіне әсер етуші факторлар

Сала мен аймақтық рейтингті құруды зерттеу процесінде параметрлік талдау идеологиясы қолданылады. Нормативтік қорытындылар сандық салыстырулар негізінде жүзеге асырылады, яғни маңыздылығы бойынша таңдалып, орташа шамаға келтірілген көрсеткіштердің (коэффициенттердің) негізінде аймақтың жиынтық баллдық бағалауы есептелді, бұл есептеу аймақтың рейтингтегі қорытынды орнын анықтауға негіз болады.

Есептеулер елдердің рейтингтерінің әдістемесіне ұқсас түрде жүзеге асырылды, яғни жеке, дербес көрсеткіштерді (критерийлерді) берілген көрсеткіш бойынша сала не аймақтың позициясын сипаттайтын жалпы көрсеткішке агрегирлеу арқылы есептеледі. Рейтингтердің айырмашылығы көрсеткіштерді бір өлшемге келтіру болып табылады, яғни әр түрлі өлшемде өлшенген көрсеткіштерді (пайыз, ақшалай, басқа да өлшемде) өлшемсіз шамаға келтіру болып табылады, ереже бойынша 0-1 дейінгі интервал алынады (мұнда 0 ең жаман нәтижені білдіреді, 1 сәйкесінше ең жақсы нәтижені береді). Аймақтық рейтингті есептеу (1) және (2) формулалар бойынша түрлендіру жолымен жүзеге асырылады:

$$I_j^i = \frac{X_i^j - X_{\min i}}{X_{\max i} - X_{\min i}} \quad (1)$$

$$I_j^i = 1 - \frac{X_i^j - X_{\min i}}{X_{\max i} - X_{\min i}} \quad (2)$$

мұндағы  $X_i^j$  – j-ші аймақтың i-ші көрсеткіші;

$X_{\min i}$  – барлық j-аймақтардың ішіндегі i-ші көрсеткіштің минималды мәні;

$X_{\max i}$  – барлық j-аймақтардың ішіндегі i-ші көрсеткіштің максималды мәні.

(3) формула бойынша түрлендіру үлкен мәндер жақсы нәтижеге сәйкес келсе ғана жүзеге асырылады.

$$I_{\text{aggregate}} = \frac{\sum I_i^j}{n} \quad (3)$$

$I_{aggregate}$  мәндері  $[0;1]$  облысында жатады.  $j$ -аймақ барлық дербес көрсеткіштер бойынша жақсы мәнге ие болсағана  $I_{aggregate}=1$  болуы мүмкін.

Бұл есептеулер аймақтарды жалпы және дербес (жеке) көрсеткішті бәсекеге қабілеттілік деңгейі бойынша топтастыруға мүмкіндік береді:

1-топтама – бәсекеге қабілеттіліктің жоғары деңгейі:  $0,66 < I < 1,0$ ;

2-топтама – орташа деңгей:  $0,33 < I < 0,65$ ;

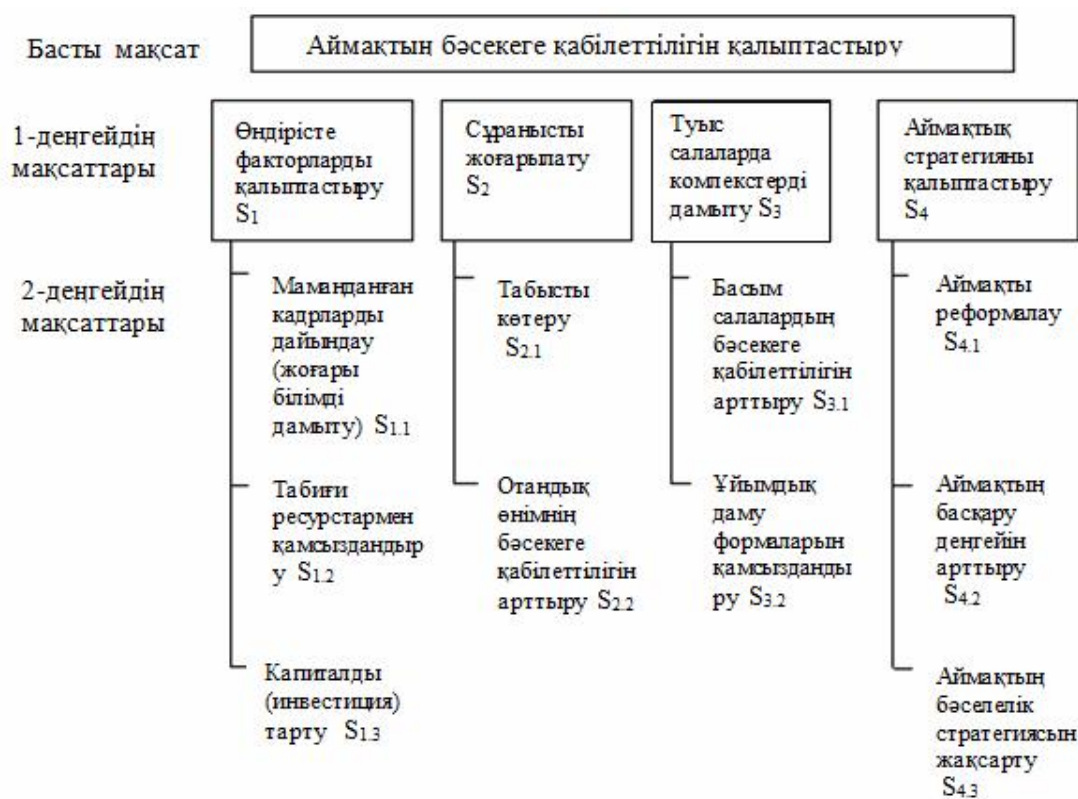
3-топтама – бәсекеге қабілетсіз аймақтар:  $0,00 < I < 0,32$  [6].

Ұсынылған әдістеме мемлекет пен оның аймақтарының бәсекеге қабілеттілігінің ұсынылатын талдамасы (интерпретациясы) бәсекеге қабілетті ұлттық экономиканың қалыптасу процесін жүйелі түрде көрсете алады, сонымен қатар микро-, мезо- и макро-деңгейде бәсекеге қабілеттілікке әсер ететін факторлар мен критерийлерді, негізгі бағыттарды анықтауға мүмкіндік береді.

Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін дамыту үшін бағдарламалық-мақсаттылық әдісті (БМӨ) қолданған жөн. Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін құру және арттыру мәселесін шешуде БМӨ келесідей ұсынылуы мүмкін. Алдымен аймақтың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру мен арттыру мәселесін құрылымдауы жүзеге асырылып, екі деңгейге «мақсаттар ағашы» құрастырылады (2-сурет).

Басқарушылық мәселелерде шешу үшін мақсаттарды сандық-мерзімдік өлшемде жасау қажет. Мысалы, ғаламдық мақсат келесідей қойылуы мүмкін: «Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін адам басына шаққандағы ЖАӨ-нің 20%-ға 2017 жылға дейінгі өсімі арқылы арттыру: ғылыми сыйымды өндірістік салалар өндіріс 30%-ға, көлік өндірісін – 25%, ауыл шаруашылығын – 20% және т.б. арттыруын қамтамасыз ету». Екінші деңгейдің мақсаттарын келесідей тұжырымдауға болады: «Аймақтың басым салалары үшін мамандаған кадрлардың дайындығын адам басына шаққанда 20%-ға жоғарылату», «адам басына шаққанда 40%-ға тікелей инвестициялардың келуін жоғарылату» және т.б. [7].



2-сурет. Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру моделі

Бұл «мақсаттар ағашы» моделі әр аймақтың ерекшелігіне сай мақсаттар иерархиясын құруға негіз бола алады.

Даму факторлары мен детерминанттардың маңыздылығын бағалау, оладың аймақ бәсекелестігіне әсерін бағалау үшін бұл модель негізінде екі матрица құрастырылады: бірінші және екінші деңгейдің мақсаттарын бағалау матрицасы. Екінші деңгей мақсаттарының басты мақсатқа маңыздылығының ортақ коэффициенті бар коэффициенттердің көбейтіндісімен есептелінеді:

$$R_{ij} = r_{ij} * r_i \quad (4)$$

Алынған нәтижелер аймақтың бәсекеге қабілеттігін арттыру мақсатында ресурстар, даму факторлары мен өндіріс шарттарын бөлгенде, құрылымдық саясат жүргізгенде, аймақтың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға арналған стратегия мен шараларды құрғанда қолданыс табуы мүмкін.

Бағдарламалық-мақсаттылық әдістің соңғы кезеңі «мақсаттар ағашы» негізінде аймақтың бәсекелестігін дамытуға бағытталған маңызды бағдарламалар жүйесін құру болып табылады.

### **Қорытынды**

Жүргізілген зерттеулер нәтижесінде біз келесідей қорытындыларға келеміз:

1. Аймақтық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі деп – аймақтық экономика субъектілерінің өнімді өндіру және әлеуметтік-экономикалық, инфрақұрылымдық, инновациялық және инвестициялық факторлармен, сонымен бірге халықтың жоғары өмірлік сапасын қамтамасыз ететін артықшылықпен шарттастырылатын ішкі және сыртқы нарықтарда тиімді қызмет ете білу қабілетін айтамыз.

2. Аймақтың бәсекеге қабілеттілігі категориясының күрделілігі мен көпқырлылығы оны бағалау әдістері мен факторлардың сан алуандылығын көрсетіп, әр аймаққа өзіне тән бағалау факторлары бар екендігі анықталды.

3. Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін құру және арттыру мәселесін нәтижелі шешуде деңгейлік «мақсаттар ағашы» моделіне негізделген бағдарламалық-мақсаттылық әдістің қолдану мүмкіндігі ұсынылды.

### **Әдебиеттер**

1. Головачев А.С. Повышение конкурентоспособности региона – главная задача государственных и местных органов исполнительной власти // Проблемы управления. – 2009. – №4(33). – 199-125 бб.
2. Логинова В.А. Современные подходы к оценке конкурентоспособности территориальных экономических систем // Вестник ТОГУ. – 2008. – №2(9). – 139-152 бб.
3. Ушвицкий Л.И., Парахина В.Н. Конкурентоспособность региона как новая реальия: сущность, методы оценки, современное состояние // Сб. научных трудов. СевКавГТУ. Сер. «Экономика». – 2005. – №1.
4. Брагин Н.Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки // Проблемы и перспективы экономики и управления: матер. междунар. науч. конф. – СПб.: Реноме, 2012. – 196-197 бб.
5. Байзақов С.Б., Аяжанова К.С. Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін дамыту факторларының сыныпталуы // «Экономикалық зерттеулер институты» АҚ-ның ғылыми есебі. – Қарағанды. [http://economy.kz/public/index.php?ELEMENT\\_ID=4341](http://economy.kz/public/index.php?ELEMENT_ID=4341)
6. Нурмуханова Г.Ж. Региональная конкурентоспособность: проблемы рейтингования // Вестник НАН РК, 2007. – №5. – 77-85 бб.
7. Шеховцева Л.С. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. труд. – Калининград, 2000. – С. 20-32.



## **РОЛЬ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Современные тенденции мирового развития связаны с переходом общества к более высокой – постиндустриальной стадии. Человеческая цивилизация вступила в новый этап своего развития – информационное общество. С развитием общества появляются все новые и новые технологии, продукты, разработки.

Каждая страна (регион, предприятие, организация) обладает определенным совокупным потенциалом (научным, техническим, ресурсным, сырьевым, экономическим, производственным и т.д.). В последнее время одной из составляющих общего (совокупного) потенциала стал и инновационный потенциал. Инновационный потенциал – один из важнейших элементов, который будет определять будущее не только отдельных регионов, но и всей страны в целом, не говоря уже о функционировании организаций.

Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года представляет собой принципы, фундаментальные направления и приоритеты инновационного развития страны.

Концепция отражает анализ состояния национальной инновационной системы в Республике Казахстан, а также основные цели, задачи и подходы инновационного развития, конечной целью которых является вывод на рынок конкурентоспособных товаров, процессов и услуг.

Сегодня интенсивность инновационной деятельности во многом отражается на уровне экономического развития: в глобальной конкуренции выигрывают те страны, которые обеспечивают благоприятные условия для инноваций. То есть, развитие инновационной экономики является одним из эффективных путей повышения конкурентоспособности страны [1].

Из опыта зарубежных стран можно сделать вывод о том, что национальная инновационная система будет эффективной и приносить высокие доходы только в том случае, если в стране присутствует развитый предпринимательский сектор и культура восприятия обществом инноваций. Инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, квалификации кадров, методах управления, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах.

В настоящее время в Казахстане уровень инновационной активности составляет 4,3%, в то время как в Германии этот показатель составляет – 80%, в США, Швеции, Франции – около 50%, в России – 9,1%.

Усиливающаяся конкуренция, связанная с образованием Единого экономического пространства с Российской Федерацией и Республикой Беларусь, а также намерения Казахстана по вступлению во Всемирную торговую организацию предопределяют дальнейший путь развития – ускоренный переход к инновационной экономике.

В научно-технической и социально-экономической сферах наблюдаются тенденции ускорения развития, уплотнения времени, увеличения количества и разнообразия изменений, характеризующих условия функционирования фирмы. Управление должно поспевать за изменениями, реально происходящими в действительности. И фактором такого соответствия управления тем изменениям, которые происходят в экономической жизни, социальной обстановке, науке и технике, является инновационный потенциал управления. Он формируется в работе с персоналом, подготовке менеджеров, организации управления, ориентированной на динамику, приоритете функции исследования и стратегического планирования, в методологии, стиле управления, мотивации инновационного поведения, структурировании ресурсов управления, накоплении человеческого капитала, в том его понимании, которое дано в теме «Человеческий капитал управления».

Но инновационный потенциал – это возможность и способность к изменениям, которые еще

надо реализовать. Инновационный потенциал может быть высоким в силу различных обстоятельств, иногда и стихийно действующих факторов, но реализация инновационного потенциала может быть различной.

Классификация видов инноваций предприятий следующая: по характеру направленности: 1) продуктовые и 2) процессные.

Процессные инновации бывают технологические и управленческие. Управленческие иногда разделяют на структурные и социальные.

Продуктовые инновации – новые продукты и услуги, реализуемые на предприятии впервые. Технологические инновации – запланированные изменения в процессе комбинирования факторов производства.

Структурные инновации – изменение в распределении задач между исполнителями и в соотношениях соподчиненности.

Социальные инновации – изменения, касающиеся приема и увольнения сотрудников, правил продвижения по службе, изменения системы стимулирования и т.д. [2].

Классификация по функциональным областям деятельности: производство, сбыт, закупки, логистика, социальная сфера, финансы, персонал.

Классификация по составу:

1) по типу новшества:

а) материально-технические: научные, технические, технологические, промышленные материалы;

б) социальные: экономические, управленческие, правовые, педагогические;

2) по степени радикальности:

а) радикальные (базисные, альтернативные) – инновации, которые радикально изменяют существующее направление деятельности или формирующие новое направление;

б) модифицирующие – изменения в рамках совершенствования и развития базисных инноваций;

в) развивающие инновации;

3) по стимулу проявления:

а) инновация, вызванная развитием науки и техники;

б) инновации, вызванные потребностями производства;

в) инновации, вызванные потребностями рынка.

Потенциальным подходом к понятию «новая технология» для конкретного производства является оценка возможности с ее помощью достичь в короткие сроки целей предприятия или фирмы. Поэтому для какого-либо конкретного производства инновационной может быть технология и не самая прогрессивная, но позволяющая поднять производительность труда и качество выпускаемой продукции на более высокий уровень. Любая инновационная деятельность связана с инвестиционной, поскольку любое новаторство требует капитальных вложений. Инвесторы, вкладывающие свои деньги в инновационный проект, должны быть уверены, что возможные доходы от проекта будут достаточны для покрытия затрат, выплаты задолженности и обеспечения окупаемости капиталовложений [3].

В результате инновационной деятельности рождаются новые идеи, новые и усовершенствованные продукты, новые или усовершенствованные технологические процессы, появляются новые формы организации и управления различными сферами экономики и ее структурами.

Результаты инновационной деятельности выражаются в виде инновационной продукции, которая может иметь конкретную вещественную форму или быть в неовещественной форме.

Сравнительный анализ научно-технологической и инновационной деятельности Казахстана и зарубежных стран показал, что развитие национальной системы поддержки и внедрения инноваций в стране находится на стадии формирования и, тем самым объясняется некоторое отставание от ведущих стран мира, где национальные инновационные системы уже успешно функционируют. Многие технологически развитые страны (США, страны Европейского союза, Южная Корея и Япония) двигались к мировому лидерству в области науки и инноваций не одно десятилетие и имеют достаточно последовательную и долгую историю. Начало формирования инновационных



экономик в мире, как правило, относят к периоду после Второй мировой войны. В этой связи, оценивать строго результаты инновационного развития Казахстана за такой относительно короткий промежуток времени считается весьма нерациональным.

В настоящее время Казахстан находится лишь на начальном этапе перехода экономики с ресурсо-ориентированного на инновационный тип развития, который можно разделить условно на 2 этапа.

I этап начался с принятия Стратегии индустриально-инновационного развития в 2003 году, результатом которой является формирование институциональной базы и основных элементов национальной инновационной системы.

II этап ознаменован экономическим курсом ускоренного построения инновационной экономики с принятием в 2010 году Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Этот этап характеризуется укреплением законодательного и финансового стимулирования инновационной деятельности.

В результате к 2020 году должна появиться соответствующая казахстанским условиям эффективная система коммерциализации технологий, отражающая передовой мировой практический опыт и позволяющая реализовать весь потенциал страны в применении новых знаний для развития инновационного предпринимательства [4].

### Литература

1. Дежкина И.П., Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка. – М., 2010. <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-predpriyatiya-ekonomicheskij-aspekt>
2. Мрочковский Н., Тришин М. Генератор новых клиентов. 99 способов массового привлечения покупателей. – СПб., 2012.
3. Шарф А. Роль инноваций в деятельности современных торговых организаций // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2010.
4. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: НПО «ИНСАН», 2004. – 735 с.



УДК: 338.28

*А.Е. Кенжебекова, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: А.Х. Галиева, д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ*

### МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Государственное регулирование инновационной деятельности осуществляется на различных уровнях: государства в целом, на региональном уровне, на уровне отдельной организации.

Государственное регулирование основано на базе инновационных прогнозов (основные параметры инновационной деятельности), стратегий (приоритетные направления инновационной деятельности), выработке инновационной политики.

Методы воздействия государства в области инноваций можно подразделить на прямые и косвенные. Соотношение их определяется экономической ситуацией в стране и выбранной в связи с этим концепцией государственного регулирования.

Прямые методы государственного регулирования инновационного процесса осуществляются преимущественно в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой. Административно-ведомственная форма государственного регулирования инновационного процесса – это прямое финансирование, осуществляемое в соответствии со специальными законами, прини-

маемыми с целью непосредственного содействия инновациям. Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций – это контрактное финансирование инноваций посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе в малых наукоемких фирмах. Создается система государственных контрактов на приобретение тех или иных новшеств (товаров, технологических процессов, услуг), и фирмам предоставляются кредитные льготы для осуществления нововведений. Контрактное финансирование представляет собой один из элементов распространенной в настоящее время системы контрактных отношений – договоров между заказчиками и подрядчиками. В договоре четко предусматриваются сроки завершения работ, конкретное разделение труда между исполнителями, характер материального вознаграждения. Строго оговариваются взаимные обязательства и экономические санкции.

В системе прямых методов воздействия государства на инновационный процесс важное место занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных предприятий (фирм, корпораций) в области нововведений и кооперацию университетов с промышленностью. Вторая из этих форм кооперации вызвана необходимостью, с одной стороны, доведения передовых научных идей до стадии их коммерческой реализации, с другой – создания условий для заинтересованности промышленности в финансировании фундаментальных и поисковых исследований [1].

В этом направлении государственной инновационной политики проявляется ее ориентация на научную новизну промышленных инноваций, что нередко является вторичным при реализации интересов промышленных фирм и предприятий, решающих в первую очередь производственные и коммерческие задачи.

В государственном регулировании инновационных процессов важную роль играют и косвенные методы. Косвенные методы, используемые в реализации государственной инновационной политики, нацелены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой – на создание благоприятного (социального, экономического, психологического) климата для новаторской деятельности. Состав, структура и содержание косвенных методов государственного регулирования инновационных процессов достаточно разнообразны.

К косвенным методам следует отнести налоговые льготы и скидки, кредитные льготы. Налоговые льготы и скидки находят проявления: в освобождении от налогообложения той части прибыли предприятий и организаций, которая направляется на проведение перспективных инновационных разработок, создание научно-технического задела; исключении валютных средств научных организаций и вузов из числа налогооблагаемых доходов, полученных от реализации научно-технической (инновационной) продукции и направленных на приобретение специального оборудования и уникальных приборов; снижении ставок налога на добавленную стоимость, имущество и землю для научно-технических организаций; уменьшении в течение определяемого периода налогооблагаемой прибыли, получаемой предприятиями (фирмами) от использования изобретений и других новшеств. Эффективными при определенных условиях могут быть такие косвенные меры государственного регулирования инноваций, как кредитные льготы, т.е. предоставление кредитов (например, с низкой процентной ставкой) предприятиям, акционерным обществам и фирмам – потенциальным потребителям результатов инновационных разработок, нововведений. Важным фактором развития инноваций являются косвенные механизмы финансирования научно-инновационной деятельности, представляющие собой комплекс налоговых и таможенных преференций по уплате налогов и сборов для предприятий и организаций, направляющих собственные финансовые средства на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность по приоритетным научным направлениям. Например в Казахстане заложены новые налоговые льготы и преференции для отечественных предприятий, в частности по уменьшению налогооблагаемой базы на 50% от затрат предприятий на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее НИОКР) и обязательному отчислению предприятиями – недропользователями 1% от совокупного годового дохода (СГД) на НИОКР [2].

В большинстве промышленно развитых стран государственная долгосрочная концепция инновационного развития складывается из различного рода частных концепций, например поддержки малых и средних предприятий. Хотя частные концепции различных управленческих органов представляют

собой компоненты государственной политики, в своей совокупности они, как правило, с трудом соединяются в единую, приведенную в соответствие с намерениями предприятий концепцию.

Признание необходимости государственного регулирования в этой сфере в большинстве развитых стран сталкивается с противоречием, существующим между свободным предпринимательством и государственным вмешательством в экономические процессы.

«Государственная инновационная политика это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти».

Она включает три этапа:

- разработку научно обоснованных концепций (системы взглядов) развития инновационной деятельности – осуществляется на основе анализа состояния инновационного потенциала;
- определение основных направлений государственной поддержки инноваций;
- осуществление практических действий по реализации поставленных целей, направленных на повышение инновационной активности [3].

Эффективность государственной инновационной политики, методов ее формирования и основных направлений поддержки инноваций в известной мере находит отражение в научно-техническом лидерстве. Оно проявляется в международном масштабе: расширении экспорта научно-технических информационных результатов (лицензий, патентов и др.), увеличении экспорта готовых новшеств, широком оказании безвозмездной научно-технической инновационной помощи другим странам.

«Научно-техническое лидерство – это доказательство правильности выбранного стратегического курса и тактических действий по формированию и проведению государственной инновационной политики. Научно-техническое лидерство является следствием правильного выбора направлений исследований. Правильный выбор должен привести к лидерству по тем направлениям, по которым имеется приоритет в развитии» [4].

Государственная поддержка инновационной деятельности может осуществляется в следующих основных формах:

- участие в создании специализированных субъектов инновационной деятельности;
- создание, координация деятельности и дальнейшее развитие существующих государственных институтов развития;
- реализация инновационных проектов за счет бюджетных средств;
- предоставление инновационных грантов;
- организация кадрового обеспечения инновационной деятельности, в том числе путем обучения основам инновационного менеджмента;
- создание необходимых организационных, правовых и экономических условий, обеспечивающих привлечение инвестиций для реализации государственной политики в области инновационной деятельности.

Предоставление инновационных грантов является одним из основных инструментов государственной поддержки инноваций. Государство выбирает оператора, который выполняет функции по предоставлению грантов. Существует несколько видов инновационных грантов, которые предоставляются на:

- привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов;
- привлечение консалтинговых, проектных инжиниринговых организаций;
- повышение квалификации инженерно-технического персонала за рубежом;
- внедрение управленческих и производственных технологий;
- поддержку деятельности по производству высокотехнологичной продукции на начальном этапе развития;
- проведение промышленных исследований;
- патентование в зарубежных странах и (или) региональных патентных организациях;
- приобретение технологий;
- коммерциализацию технологий [5].

Государственная политика заключается в создании условий для венчурных фондов, отраслевых

конструкторских бюро, открытии офисов коммерциализации, функционировании программ бизнес-инкубирования в региональных технопарках. Услуги технологического бизнес-инкубирования предусматривают юридическое, бухгалтерское, маркетинговое, экономическое сопровождение, предоставление инфраструктуры, услуги проектного менеджера, разработку бизнес-плана, обучение основам бизнес-планирования и инновационного менеджмента и другие услуги.

Офисы коммерциализации являются одним из компонентов поддержки коммерциализации и создаются совместно с научно-исследовательскими институтами, высшими учебными заведениями.

Офисы осуществляют следующие функции:

- определение изобретений и технологий, имеющих коммерческий потенциал – бизнес-идей;
- управление процессом коммерциализации бизнес-идей;
- содействие в определении оптимального пути на рынок: бизнес-проект внутри исследовательской организации, отделившаяся компания или продажа лицензии;
- определение и продвижение бизнес-идей в области исследовательских услуг; техническое консультирование, аналитические и экспертные услуги;
- при лицензировании поиск подходящих партнеров – покупателей лицензий и согласование лицензионных соглашений;
- работа со сторонними экспертами во всех сферах коммерциализации;
- проведение маркетинговых исследований и мероприятий в поддержку потенциальных проектов;
- определение и установление связей с потенциальными бизнес-партнерами;
- коммерциализация технологий – деятельность, связанная с практическим применением результатов научной и (или) научно-технической деятельности с целью вывода на рынок новых или усовершенствованных товаров, процессов и услуг, направленная на получение положительного экономического эффекта. Услуги по коммерциализации технологий представляет собой процесс, связанный с практическим использованием результатов научных исследований и разработок с целью вывода их на рынок с получением коммерческого эффекта. Предоставление услуг отраслевых конструкторских бюро способствует освоению новых видов продукции.

Основной задачей отраслевых конструкторских бюро является оказание содействия субъектам индустриально-инновационной деятельности в создании новых или усовершенствованных товаров, в том числе путем трансферта технологий, приобретения, адаптации, разработки конструкторско-технологической документации, ее последующей передачи на возмездной основе субъектам индустриально-инновационной деятельности и оказания услуг, необходимых для организации производства товаров на ее основе.

Отраслевые конструкторские бюро могут оказывать услуги по улучшению качественных характеристик используемого оборудования, выпускаемой продукции, техническому содействию в создании опытно-промышленных образцов. Также содействуют ускорению внедрения машиностроительными предприятиями новых продуктов через передачу конструкторской и проектной документации на условиях роялти и других финансовых механизмов.

Основными потребителями услуг отраслевых конструкторских бюро являются машиностроительные предприятия или предприниматели, желающие освоить производство новых видов машиностроительной продукции.

Государственная инновационная политика в основном направлена на создание благоприятных экономических, организационных, правовых, информационных и социально-психологических условий для осуществления инновационных процессов. Эти условия и многообразие методов формирования инновационной политики определяют основные направления государственной поддержки инноваций.

## **Литература**

1. Пелих А.С. Организация предпринимательской деятельности. – Издательский центр «МарТ», 2003.
2. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг.

3. Материалы инновационного форума «Инновационный Казахстан взгляд в будущее после 20 лет независимого пути». – Астана, 2012 5-6 декабря.
4. Мазуренко С.Н. Стратегия инновационного развития. Советник Президента. – 2008. – №47.
5. Кузнецов М.И. Наукограды. Общественная инициатива и государственная политика. Наука Москвы и регионов. – 2007. – №4. – С.18-29.



УДК 330.34:332.122

*А.Ж. Куйшигарин, магистрант специальности «Экономика»  
Научный руководитель: Г.Н. Гамарник, д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ*

## **МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КООПЕРАЦИЯ – КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

В условиях экономического кризиса, обусловившего существенное ухудшение конъюнктуры экспортных рынков и сокращение доступа к внешним финансовым ресурсам, важным механизмом поддержки роста в странах с сырьевой структурой экономики является интенсификация межрегиональных связей, основанная на максимальном использовании потенциала развития не сырьевых отраслей и повышении глубины переработки сырьевых ресурсов. В этих условиях сотрудничество регионов способно внести значительный вклад в экономическое развитие Республики Казахстан, а поддержка такого сотрудничества призвана стать одним из ключевых приоритетов политики страны.

На сегодняшний день, неравномерное развитие регионов ведет к разрыву темпов подъема экономики, к снижению качества жизни населения, высокой миграции, которые не обеспечивают конкурентоспособность в критериях открытой экономики, так как социально-экономическое развитие регионов не в полной мере отвечает запросам рынка.

Сегодня экономика отдельных регионов республики не только в международном, но и внутри-страновом масштабе не конкурентоспособна из-за неэффективной пространственной организации производительных сил. Проводимые мероприятия выравнивания социально-экономических параметров регионов не всегда создают условия для перспектив развития, а отодвигают вопрос по решению проблемы регионального неравенства [1].

В условиях необходимости решения задач обеспечения стабильных темпов экономического роста, вопросы взаимовыгодного сотрудничества и межрегиональной интеграции, усиления и развития на этой основе точек роста и полюсов конкурентоспособности в Казахстане становятся наиболее актуальными. Углубление межрегионального сотрудничества в индустриально-инновационной экономике создает не только новые возможности для экономического развития регионов, но и позволяет создать благоприятные условия для модернизации экономики и решения социальных проблем страны.

Межрегиональная кооперация в Республике Казахстан в основном ориентирована на поставки сырья, материалов, комплектующих и оборудования отечественными производителями предприятиям сырьевого, строительного, энергетического комплексов и жилищно-коммунального хозяйства. В то же время между предприятиями обрабатывающей промышленности кооперационные связи остаются слабо развитыми, что создает существенные препятствия для успешной реализации приоритетов, связанных с поддержкой промышленного развития страны.

Экономические связи между регионами охватывают все сферы хозяйственной деятельности: взаимный товарообмен; научно-техническое сотрудничество; взаимодействие в сфере финансов и кредита; инвестиционную и инновационную деятельность; производственные связи кооперации; перераспределение и использование трудовых ресурсов; использование и освоение природных

ресурсов; сотрудничество в области энергетики, транспорта, связи, туристическо-спортивно-рекреационного обслуживания населения и т.д [2].

В связи с этим существует потребность в совершенствовании государственной политики, направленной на регулирование и стимулирование межрегиональных экономических взаимосвязей. Ключевыми приоритетами должно стать обеспечение перехода от простых форм кооперации к сложным, от преимущественно внутри областной кооперации к межрегиональной для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью и снижения издержек производства. А так же необходимо наладить связь со всеми регионами Казахстана в финансовом, интеллектуальном, экономическом направлениях.

Разработка и реализация соответствующей модели межрегионального взаимодействия станет дополнительным гарантом социальной стабильности в областях за счет мощного импульса диверсификации экономики регионов, повышения их устойчивости, экономических связей с другими регионами страны и зарубежными странами.

Дальнейшая специализация регионов и развитие межрегиональной кооперации внутри страны позволит в будущем на базе существующей промышленности создать технологические циклы более высокого порядка, создать условия для диверсификации продукции Казахстана и покрыть спрос, как внутреннем, так и на внешних рынках.

Для этого в первую очередь необходимо определить ключевые направления совершенствования механизма межрегиональной кооперации промышленного сектора экономики каждого региона, выделить современные особенности, обосновать организационно-экономические предпосылки межрегиональной кооперации промышленного сектора экономики региона, а также разработать меры по развитию межрегиональной кооперации промышленного сектора экономики региона [3].

Современное состояние развития межрегиональной кооперации в стране по приоритетным видам деятельности базируется на Государственную программу индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы. В соответствии с Программой определение приоритетных секторов, во-первых, обусловлены с рыночными перспективами для сектора, включая объем и рост как локального рынка, так и рынка макрорегиона, а также потенциальный экономический эффект от развития сектора. Во-вторых, учитывались возможности данного сектора в Республике Казахстан, в том числе текущий уровень и перспективы развития.

Таким образом, выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительные материалы, пищевая промышленность которые необходимо развивать. Развитие данных отраслей позволит получить конкурентоспособную продукцию, как на внутреннем, так и на внешнем рынке формируя цепочку добавленной стоимости [4].

Каково положение дел в этих отраслях?

### **Черная металлургия**

В целом горно-металлургический комплекс РК – экспортоориентированный сегмент экономики страны. Практически все производимые в Казахстане металлы и металлопродукция экспортируются, а более высокие переделы по переработке казахстанской продукции находятся за рубежом.

Однако, предлагаемая на настоящий момент металлопродукция отечественных производителей для строителей не удовлетворяет их требованиям, например арматура классу прочности, лист из рядовой и низколегированной стали и т.д.

Дороговизна импортируемых труб сдерживает решение назревшей проблемы замены магистральных и внутриквартальных труб тепло-водоснабжения большинства городов РК что может явиться активизации данного производства в этой отрасли.

### **Цветная металлургия**

Особенностью горно-металлургической отрасли является относительно жесткая привязка предприятий с полным металлургическим циклом к источникам сырьевых ресурсов. Предприятия отрасли преимущественно размещены в северо-западной, центральной и северо-восточной частях страны, из которых ведущими являются Карагандинская, Актюбинская, Павлодарская, Костанайская и Восточно-Казахстанская области.

Современная цветная металлургия – это широко и глубоко кооперированная, многоотраслевая часть экономики нашего государства, представляет в технико-экономическом плане единый промышленно-технологический комплекс республики. Цветная металлургия является одной из базовых подотраслей экономики и оказывает существенное влияние на формирование макроэкономических показателей республики.

Заводы характеризуются относительно низким уровнем механизации и автоматизации производства, высокой ресурсо- и энергоемкостью производства по сравнению с передовыми предприятиями-аналогами.

Что является в свою очередь предпосылкой вливания инвестиций и развитие данной отрасли для производства конкурентоспособной продукции.

### **Нефтепереработка**

В стране нефтеперерабатывающая отрасль представлена тремя нефтеперерабатывающими заводами, одной многотоннажной установкой (МТУ) по переработке газового конденсата и действующими мини заводами по переработке нефтяного сырья, находящиеся на территории Западно-Казахстанской, Атырауской, Южно-Казахстанской и Павлодарской областей, что позволяет развивать и улучшать межрегиональные связи между областями.

Однако для удовлетворения спроса потребителей страны собственными нефтепродуктами высокого качества в ассортименте необходимо осуществить модернизацию, реконструкцию и расширение мощностей нефтепереработки со строительством и вводом в эксплуатацию новых мощностей по выпуску нефтехимической продукции, обеспечить проектную загрузку нефтяным сырьем действующих НПЗ, построить новые НПЗ в районах увеличивающегося объема потребления.

### **Химический и нефтехимический комплекс**

Химическая отрасль является одной из ведущих отраслей промышленности Казахстана, обладающих внушительной перспективой развития, обусловленного богатой минерально-сырьевой базой. Являясь крупным поставщиком сырья, полупродуктов и материалов для различных отраслей национальной экономики, химическая промышленность входит в число приоритетных отраслей Республики Казахстан.

В тоже время отмечается низкая емкость внутреннего рынка связанная с небольшой емкостью потребительского рынка в целом, так и неразвитостью обрабатывающей промышленности, как основного потребителя продукции рассматриваемых отраслей.

Меры, предпринимаемые для развития межрегиональной кооперации и межрегиональных связей внутри страны, должны обеспечить полную загрузку производственных мощностей, увеличение внутриказахстанских поставок продукции сырья для преодоления импортной зависимости, создание стабильных рынков сбыта для продукции и услуг, производимых казахстанскими предприятиями, а также использование научно-технических и инновационных возможностей регионов страны.

### **Машиностроение**

Переход на путь интенсивного развития производственного и научно-технического потенциала отраслей экономики требует ускоренного роста производства конкурентоспособной продукции машиностроения для обеспечения потребности развивающейся экономики, обороноспособности страны, роста экспорта.

Основными приоритетами развития машиностроения приняты:

- тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, в том числе производство оборудования и запасных частей для отраслей, занимающихся переработкой сельскохозяйственной продукции;
- транспортное машиностроение;
- машиностроение для нефтегазодобывающей и нефтегазоперерабатывающей промышленности;
- производство оборудования для горно-металлургического комплекса.

### **Строительные материалы**

Изучение цепочки добавленных стоимостей по отдельным подотраслям промышленности строительных материалов, степени ее интегрированности может указать на наличие тех или иных проблем и причины их возникновения в цементном секторе.

Большинство предприятий, производящих строительные материалы на основе цемента, это средние или малые и как следствие у них существуют серьезные проблемы с финансированием проектов по модернизации (либо организации) производства. Проблемы возникают как в части сезонности спроса на строительные материалы, значительной энергоемкости, транспортоемкости отрасли, нарастающего износа основных фондов предприятий, недостаточной обеспеченностью собственными оборотными средствами, так и в обеспечении лизинговых операций.

### **Пищевая промышленность**

В отраслях, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье и производящих пищевые продукты сохраняются высокие темпы роста объемов производства, что связано как с ростом спроса на продукты на внутреннем рынке, так и с тенденциями изменения мирового рынка продовольствия.

Учитывая, что в Казахстане продовольственная безопасность в целом достигнута, в перспективе предполагается закрепление ее гарантий, а также увеличение производства экспортной продукции.

По данным Комитета по статистике, в сфере пищевой и перерабатывающей промышленности количество действующих предприятий составляет всего 1 372, в том числе крупных – 55 (с количеством работников свыше 250 чел.).

Предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье, работающие в тесной зависимости от объема его производства и полностью зависящие, с одной стороны, от состояния сельского хозяйства, и, с другой стороны, от внутреннего спроса населения будут развиваться в соответствии с динамикой сельского хозяйства. В таких производствах, как мясо-молочное, первичного и вторичного виноделия, табачное, плодоконсервное, детского питания, сахарное (на основе сахарной свеклы), масложировое (на основе переработки маслосемян) предполагается формирование кластеров. Эти производства ориентируются на сырье местных сельскохозяйственных производителей, и именно они окажут позитивное влияние на развитие сельского хозяйства страны. Продукция этих предприятий ориентируется на внутренний рынок, но при его насыщении может экспортироваться в Россию, Центральноазиатские республики, а по деликатесным продуктам (халяльная продукция, казы, жая, шубат, кумыс и др.) при соответствующих мерах продвижения – и в дальнейшем зарубежье. В малых и средних городах республики будут размещаться предприятия, ориентированные на первичную переработку скоропортящегося сельскохозяйственного сырья.

Результаты анализа приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, развития межрегиональных связей в разрезе регионов на территории указывают на следующие проблемы и факторы, которые препятствуют эффективному развитию межрегиональных связей:

#### **Системные проблемы:**

- нехватка стратегических установок о механизмах формирования и регулирования политики межрегиональных связей;
- слабая производственная кооперация между промышленными предприятиями;
- низкая конкурентоспособность производства, ограниченная емкость рынка, зависимость регионов от импорта;
- несовершенство статистической базы учета межрегиональных товарных потоков, а именно, мониторинга и анализа региональных торговых обменов.

#### **Отраслевые проблемы:**

- неполная загруженность производственных мощностей из-за ограниченных объемов качественной сырьевой базы;
- значительная удаленность непосредственного производства от перерабатывающих предприятий и рынков сбыта;
- недостаточное развитие средне и крупнотоварных производств в регионах;
- неразвитость транспортной инфраструктуры: износ магистральных железнодорожных сетей, дефицит автодорог высокого класса, низкий уровень транспортно-логистического сервиса.

#### **Институциональные ограничения:**

- слабая гармонизация национальных и международных законодательств, стандартов и правил;
- не соблюдение технических регламентов ТС внешними производителями ведет к снижению конкурентоспособности казахстанской продукции по ценовым факторам;



- дефицит отраслевых специалистов на производстве.
- Анализ структуры межрегионального оптового товарооборота позволил установить, что:
- межрегиональные связи в основном ориентированы на потребление и ограничиваются удовлетворением спроса на товары;
  - между регионами не существует налаженных производственных связей, которые способствовали бы кластерному развитию;
  - большинство областей регионов зависимы от поставок продовольственных и непродовольственных товаров из-за пределов региона, самообеспеченность является низкой;
  - недостаточно используется потенциал регионов для расширения и углубления межрегиональных связей.

Анализ положения дел в области межрегиональной кооперации свидетельствует о наличии определенных недостатков и упущений, устранение которых позволит в перспективе вывести состояние отечественной экономики на более высокие рубежи.

### Литература

1. Гуриев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. – 2010. – №3. – С. 4.
2. Национальные инновационные системы в России и ЕС / Под ред. В.В. Иванова и др. – М.: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. – 280 с.
3. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг.
4. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы от 19 марта 2010 года № 958. – Астана, 2010.



ӘОЖ: 330.322/341.4(574)

*А. Қайриденқызы, «Экономика» мамандығының магистранты  
Ғылыми жетекшісі: Е. Әмірбекұлы, э.ғ.д. профессор  
ҚазЭҚХСҮ*

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ

Қазіргі әлемдік жаһандану мен экономикалық жаңару жағдайында Қазақстан Республикасының халықаралық бәсекеге қабілеттілігі елдің ұзақ мерзімді дамуындағы тұрақты экономикалық өсу қарқынымен анықталады. Осы ретте ұзақ мерзімді стратегиялық міндеттерді шешу мақсатында шикізаттық емес саладағы инновациялық кәсіпкерлікті дамыту, сондай-ақ ғылымды қажетсінетін және жоғары технологиялық кәсіпорындарды құру күн тәртібінде тұрған өзекті мәселелердің бірі екендігін ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауында да өтеп өткен болатын.

Елдің индустриалды-инновациялық дамуының негізгі стратегиялық мақсаты экономиканы жандандыру және әртараптандыру, экономикалық болашақтың негізін құру, жоғарғы деңгейлі қамтылуы бар салаларды дамыту бағытында мақсатты және теңгерімделген әрекеттер нәтижесінде Қазақстан Республикасы экономикасын көтеру болып табылады. Сол сияқты Қазақстанның да басымды мақсаттарының ең негізгісі-инновациялық жағдайды дамыту арқылы әлемдік экономикалық жүйеге республикада интеграцияланудың нәтижелі жүйесін құру.

Еліміз тәуелсіздік алғаннан бері әр түрлі әлеуметтік-экономикалық реформалар жүргізіліп келеді. Бұл реформалардың мақсаты – халықтың әл-ауқатын жақсарту, жаһандану кезеңінде экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру. Қазіргі қабілеттілігінің артуы – инновациялық экономи-

қаға өтуімен байланысты болмақ. Инновациялық типті экономиканы дүние жүзінің көптеген елдері қолдануда. Көптеген аса дамыған елдер инновацияны ертеректе бастап кеткен. Соның біріне бүгінде экономикасы қарыштап дамып, әлемдік экономикада көш бастап келетін АҚШ-ты атап өтуге болады.

Негізінен индустриалды-инновациялық бағыт дағдарыстан кейінгі Қазақстанның дамуы моделінің негізі болып табылады. Экономиканы инновациялық жолға көшіру – Қазақстанның ХХІ ғасырдағы дамуының баламасыз нұсқауы. Индустриалды-инновациялық даму ел экономикасын елеулі құрылымдық өзгерістерге алып келері анық.

Индустриалды-инновациялық экономиканың басты ерекшелігі – ғылыми сыйымды, технологиялық өңделу деңгейі жоғары өнімдерді шығаруға икемді өндірістік және инновациялық жүйе қалыптастыру болып табылады. Қазіргі уақытта Қазақстанда инновациялық белсенділік деңгейі 5,7%-ды құрайды, ал Германияда бұл көрсеткіш – 80%-ды, АҚШ-та, Швецияда, Францияда – шамамен 50%-ды, Ресейде – 9,1%-ды құрайды. Қазақстандағы инновациялық белсенділік көрсеткіші 2009 жылғы 4%-дан 2011 жылы 7,1%-ға дейін өсті. 2009 жылмен салыстырғанда технологиялық инновацияларға жұмсалған шығындар 6,2 есе өсті.

Қазақстанның 2015-2019 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық даму бағыты мемлекеттің экономикалық саясатын қалыптастыра отырып, ел экономикасының шикізаттық даму бағытынан арылып, өңдеуші өнеркәсіптерді дамыту және экономика саласын диверсификациялау жолдарымен тұрақты даму жолына қол жеткізуді көздейді.

Еліміздегі өңірлерді инновациялық белсенділігі бойынша үш топқа бөліп қарауға болады:

- төменгі деңгей, бұл топқа Алматы, Ақмола, Маңғыстау, Қостанай, Оңтүстік және Солтүстік Қазақстан облыстары және Астана қаласы жатады;

- орта деңгей, бұл топқа Атырау, Қызылорда, Павлодар, Ақтөбе және Шығыс Қазақстан облыстары жатады;

- жоғары деңгей, бұл топқа Қарағанды, Жамбыл, Батыс Қазақстан облыстары мен Алматы қаласы енеді.

ҚР-ның индустриалды-инновациялық стратегиясының негізінде:

- Ұлттық инновациялық қор;

- Қазақстанның инвестициялық қоры;

- Қазақстанның даму банкі;

- талдау және маркетингтік зерттеу орталығы;

- экспорттық операцияларды сақтандыратын мемлекеттік сақтандыру компаниялары сияқты мемлекеттік даму институттары құрылуда. Осы институттар индустриалды-инновациялық жүйенің басты қозғаушы күші болып табылады. Оларға төменде қысқаша тоқталып өтсек.

«Ұлттық инновациялық қор» 2003 жылы 30 мамырда құрылды. Елдің инновациялық белсенділігін арттыруға қолайлы жағдай қалыптастыру, жоғары техникалық және ғылымды көп қажет ететін өндірістердің дамуына әсер ету және де технологиялар мен инновациялық жобаларды қаржыландыру инновациялық қордың негізгі мақсаттарына жатады.

«Ұлттық инновациялық қор» АҚ негізгі бағыттары төмендегідей:

- инновациялық инфрақұрылымның элементтерін құруға қатысу (технополистер мен технопарктер, ақпараттық талдау орталықтары және т.б.);

- отандық және әлемдік деңгейдегі күрделі венчурлік инвесторлармен бірігіп венчурлік қорларды құру;

- жоғары технологиялық және ғылымды қажетсінетін өнімдерді, жаңа технологияларды әзірлеу мақсатымен құрылғалы жатқан және жұмыс істеп жатқан кәсіпорындардың жарғылық капиталына қатысу;

- жаңа технологияларды, тауарларды, қызмет көрсететін жұмыстарды әзірлеу барысында кейбір ғылыми зерттеулер мен тәжірибелік-құрастырушылық жұмыстарды қаржыландыру.

«Ұлттық инвестициялық қор» акционерлік қоғамы ҚР мемлекеттік даму институттарының бірі болып табылады. Қор мақсаты – экономиканың шикізаттық емес саласын дамыту мақсатында жаңадан құрылған және бұрыннан әрекет ететін ұйымдардың жарғылық капиталына қатысу

жолымен жеке секторға қаржылық қолдау көрсету.

Міндеттері:

1. Шикізаттар мен материалдарды толық өңдеуден өткізетін жаңа технология қолдану арқылы бәсекеге қабілетті өнім шығаратын ұйымдарға өндірістік қызмет көрсететін ұйымдарға инвестиция құю.

2. Инвестициялық жобалар қоры арқылы жеке инвестицияларды шикізаттық емес экономика саласына салуды ынталандыру және сол жобаларды басқаруға қатысу.

3. Қазақстандық ұйымдармен бірге отырып, ҚР аумағынан тыс жердегі жобаларды қаржыландыру.

«Қазақстан Даму банкі» 2001 жылы құрылған. Даму банкінің негізгі мақсаты – мемлекеттік инвестициялық қызметтің тиімділігін жоғарылату және жетілдіру, өндірістік инфрақұрылымды және өңдеуші саланы дамыту, мемлекет саласына инвестиция артуға көмектесу. Банк міндеттері:

1. Инвестициялық жобаларды орта және ұзақ мерзімді несиелеу.

2. Резиденттердің экспорттық операцияларын несиелеу.

3. Экономиканың өндірістік секторын ынталандыру мақсатында кепілдендірілген қарыз және несиелеу беру.

Ұлттық индустриалды-инновациялық мемлекеттік даму бағытының іске асырыла бастаған кезден бері жүргізілген реформалар нәтижесінде инновациялық белсенді кәсіпорындар саны 4%-дан 7,6%-ға дейін өсті, кәсіпорындардың технологиялық инновацияларға жұмсайтын шығындары 3 еседен астам өсті (113,5-тен 326 млрд теңгеге дейін), инновациялық өнім көлемі де осыған ұқсас 3 еседен астам өсті (111,5-тен 379 млрд теңгеге дейін). 2014 жылдың басындағы жағдай бойынша Қазақстанда 10 еркін экономикалық аймақ пен 10 индустриялық аймақ жұмыс істейді, бұлар химия және мұнай химиясы, металлургия өнеркәсібі, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар, тоқыма, логистика, туризм сияқты экономиканың әрқилы салаларында әрекет етеді. Арнайы экономикалық аймақтардың аумағында инвестициялар көлемі 203 млрд теңге 83 өндіріс жұмыс істейді, инвестициялар көлемі 1,8 трлн теңге 68 жоба іске асырылу сатысындағы, инвестициялар көлемі 571 млрд теңге 348 жоба инвестициялық шешім қабылдау сатысында.

Өндірістегі жұмыс істейтіндер саны 2009 жылдан (921,9 мың адам) бері 12,7%-ға өсіп, 2013 жылы 1 млн адамнан асты (1 039,1 мың адам). 2010-2013 жылдар кезеңінде Индустрияландыру қарсаңының шеңберінде 61 мыңнан астам тұрақты жұмыс орындары құрылды.

Мемлекеттік қолдау шараларының арқасында шағын және орта кәсіпкерліктің Қазақстан экономикасына үлесі едәуір өсті. 2012 жылдың қорытындысы бойынша ел ЖІӨ-сіндегі шағын және орта бизнес (бұдан әрі – ШОБ) үлесі 17,3%-ды құрады. 2014 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша белсенді субъектілер саны 871 мыңнан асты, жұмыспен қамтылғандар саны – 2,6 млн адам.

Инновациялық белсенділікті қолдау бойынша соңғы жылдары қабылданып жатқан шаралар ауқымының зор болуына қарамастан, мыналар бұрынғысынша түйінді проблемалар болып қала беруде:

1) озық технологиялар трансфертін жеткіліксіз ынталандыру;

2) кәсіпорындар мен бизнестің басым технологиялық міндеттерін шешуге және іздеуге арналған тектіктердің тиімсіз болуы;

3) бизнестің технологиялық сипаттағы инновацияларды қабылдауының төмен деңгейі;

4) технологиялық және басқарушылық құзыреттердің жетіспеуі;

5) білім беру жүйесіндегі инновациялық технологиялардың дамымауы;

6) инновациялық жобалардың іске асырылуын бақылау жүйесінің жетілдірілмеуі.

Индустриялық даму саласындағы күшті, әлсіз жақтарын, мүмкіндіктерін және қатерлерін қысқаша талдап өтсек.

Күшті жақтары:

1) минералдық ресурстармен жоғары қамтамасыз етілуі;

2) макроэкономикалық және саяси тұрақтылық;

3) іскерлік ахуалды жақсарту және реформалар жүргізу;

4) өнеркәсіптік саясатты іске асыру үшін даму институттары жүйесінің болуы.

Әлсіз жақтары:

- өңдеуші өнеркәсіптегі төмен инвестициялық белсенділік;
- біліктіліктің талап етілетін деңгейіндегі адами ресурстардың төмен қолжетімділігі;
- инфрақұрылымдағы осал тұстардың болуы (көлік-логистикалық, энергетикалық, сумен жабдықтау);

- мемлекеттік компаниялар үстем болып, шағын және орта бизнестің дамуының төмен деңгейі;
- өңдеуші өнеркәсіптегі бәсекелестіктің төмен деңгейі;
- инновациялық жүйенің бәсекеге қабілеттілігінің төмен болуы;
- өнеркәсіптің ресурс тиімділігінің төмен болуы және энергияны көп қажет етуі;
- техникалық реттеудің дамымаған жүйесі.

Бағдарламаны іске асыру 2012 жылдың деңгейіне қатысты 2019 жылы мынадай экономикалық көрсеткіштерге қол жеткізуге мүмкіндік береді:

- өңдеуші өнеркәсіп өндірген өнім көлемін нақты мәнде 43%-ға ұлғайту;
- өңдеуші өнеркәсіпте жалпы қосылған құнды нақты мәнде кемінде 1,4 есе ұлғайту;
- өңдеуші өнеркәсіптегі еңбек өнімділігін нақты мәнде 1,4 есе ұлғайту;
- шикізаттық емес (өңделген) экспорт құнының көлемін кемінде 1,1 есе ұлғайту;
- өңдеуші өнеркәсіптің энергияны қажет етуін 2012 жылдың деңгейіне қатысты кемінде 15%-ға азайту.

- өңдеуші өнеркәсіпте жұмыспен қамтуды 29,2 мың адамға ұлғайту.

Қазақстанның инновациялық инфрақұрылымы мен инновациялық әлеуетін көтеру үшін келесі шаралар кешенін ұсынуға болады:

- мемлекет бюджетінен тиімділігі жоғары және технологиялық даму бағдарламаларын, мемлекет маңыздылығы бар инновациялық жобаларды, коммерциялық жағынан тиімді инновациялық жобаларды толығымен және үлесті қаржыландыру;

- ғылыми зерттеулерге қолдау көрсету. Ол үшін мемлекеттік гранттар жүйесін кеңейту;

- материалды-техникалық базаны күшейту;

- жоғары технологиялық өндіріске қаражаттарын салатын инвесторларға мемлекет тарапынан қолдау көрсету және оларды ынталандыру;

- әр түрлі ұйымдық-құқықтық нысандағы кәсіпорындарға жеңілдіктермен несиелер, субсидиялар, субвенциялар беру;

- ғылыми сыйымдылығы бар құрал-жабдық лизингін және инновациялық өнімді дамыту;

- ғылымды басқару жүйесін ары қарай жетілдіру қажет. Оның мақсаты: қаржылық құралдарды жинақтау, ғылымның дамыған салаларына мамандар мен ғылыми-техникалық күштің, бірінші кезекте – Қазақстанның қай салаларда бәсекелестікке қабілеттілік дәрежесі жоғары, сол салалардағы экономикалық қажеттіліктерді толықтыру болып табылады;

- экономикалық ынталандыру жүйесін құру, яғни салықтық, несиелік және т.б. жеңілдіктер жасау;

- инновациялық инфрақұрылым элементтеріне қолдау көрсетіп, дамыту.

Міне жоғарыда атап өткендей Қазақстанда инновацияны дамытуға көптеген іс-шаралар жүргізіліп жатқанымен, әлі де болса мұнда көптеген отандық кәсіпкерліктерде ғылымның әлеуеті төмен деңгейде қалып отыр. Себебі инновациялық қызметті дамыту үшін оған жан жақтан қолдау көрсетіліп, ары қарай дамуына жағдай жасалуы керек.

Осылайша, Бағдарламаның қойылған мақсаттарына және міндеттеріне қол жеткізу Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруі жөніндегі тұжырымдаманың стратегиялық бағыттарын бірге қалыптастыратын мемлекеттің басқа да әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларын іске асыруға тұтастай байланысты болады.

## Әдебиеттер

1. Әмірбекұлы Е. Инновациялық бизнес: Оқу құралы. – 2014.

2. Тұрғынбаева А. Ұлттық компаниялардағы инновациялық қызметті басқару: Оқу құралы. – Алматы, 2013

3. Бердалиев К.Б., Сатқалиева Т.С. Инновациялық менеджмент: Оқу құралы. – Алматы, 2010.
2. «Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2015-2019 жылдарға арналған стратегиясы».
6. ҚазҰУ Хабаршысы №4(47). – Алматы, 2013.



ӘОЖ: 33 331.28

**Ә.Т. Қасаинова**, «Экономика» мамандығының магистранты  
Ғылыми жетекшісі: **Е.Ж. Оспанов**, э.ғ.к, аға оқытушы  
ҚазЭҚХСУ

### **КӘСІПОРЫНҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІН ЫНТАЛАНДЫРУДЫ ЖӘНЕ ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ**

Мақалада кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыру және еңбекақы төлеуді жетілдірудегі негізгі ерекшеліктер көрсетілген. Еңбекақыны дұрыс ұйымдастыра білу қызметкерлердің жұмысқа деген қызығушылықтарын арттырудың алғышарты болып табылады.

Бүгінгі таңда еңбекақы төлеу жүйесін жетілдіру кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыру мен үлкен нәтижелерге қол жеткізудің алғышарты болып табылады.

Нарықтық экономика жағдайында өндіріс тиімділігіне әсер ететін әртүрлі факторлардың маңызы арта түседі, себебі, бәсекенің күшеюі кәсіпорындардың өмір сүру жағдайы мен дамуына тікелей байланысты. Еліміздегі экономикалық және әлеуметтік өзгерістерге байланысты еңбекақы және жұмысшыларды әлеуметтік қолдау мен қорғау саласында саясат та өзгеріске ұшырайды. Бұл саясатты жүзеге асырудың көптеген функцияларын мемлекет тікелей кәсіпорындарға артқан, яғни еңбек ақының формаларын, жүйелерін, мөлшерін кәсіпорындар өздері анықтайды. Жұмысшылардың еңбек нәтижесін ынталандыруға көп көңіл бөлінеді.

Қазіргі таңда кәсіпорындарда еңбек ресурстарын пайдалану мен еңбекақы мөлшерін айқындауда үлкен еркіндік берілген. Өз кезегінде, қызметкерлердің де жұмыс орнын таңдауға құқығы бар, көптеген жағдайда олардың шешімі бірінші кезекте еңбекақы мөлшеріне байланысты болады.

Тәжірибе көрсетіп отырғандай, нарықтық экономикасы дамыған елдерде еңбекақы төлеуді реттеу екі өзара байланысты әдіске негізделеді: мемлекеттік және ұжымдық-шарттық. Ұжымдық-шарттық реттеуде негізгі назар еңбекақы мәселелеріне аударылады. Еңбекақыны ұжымдық-шарттық реттеуді жүзеге асырудың нысаны болып басты, салалық, корпоративтік, аймақтық келісімдер мен ұжымдық шарттар табылады [1, 496].

Қазақстан Республикасындағы болып жатқан өзгерістердің сипаты әлеуметтік әріптестік шеңберінде әлеуметтік-еңбектік қатынастарды ұжымдық-шарттық реттеудегі еңбекақы мәселелерін ескеруді талап етеді. Бұл еңбекақы жұмысшы күшінің бағасы ретінде еңбек ақының мәніне, оның соңғы жылдардағы құнсыздануына, жұмыскерлердің салалық, аймақтық және кәсіптік-біліктілік топтары бойынша еңбекақының ақталмаған бөлінісіне байланысты болып отыр.

Сонымен еңбекақының мәнін жұмыс күшінің бағасы немесе құны ретінде мінездеп, ол еңбек нарығы дамыған елдердің тәжірибесі көрсеткендей еңбекақының бағасы жұмыс күшіне өзгеруі мыналар болғанда болады:

- жұмыс күші қайта өндіруді кеңінен қамтамсыз ету тек физиологиялық мұқтаждықтарды ғана емес, сонымен қатар жұмысшы және оның отбасын әлеуметтік және мәдени игіліктермен қамтамасыз ету;
- еңбек нарығының жұмыс күшіне бағасын көрсететін еңбек ақы реттеудің ұжымдық-шарттық жүйесінің қалыптасуы;
- еңбекақы көлемінің өзгешілігін объективті есептеу.

Еңбекақының жұмыс күшінің бағасы ретіндегі жанама түсінігі оның объективті және дәлелденген өзгешелігін анықтауға жаңа нұсқау жасуды талап етеді. Өз еңбегіне, істеген жұмысына, өндірген өніміне жұмысшы еңбекақы алады. Бұл оның еңбегі үшін сый ақы, әлеуметтік эффект әкелетін осы еңбектің қажеттілігін қоғамның мақұлдауы, жұмыс берушінің табыс алуынан көрінеді, бірақ еңбекақы төлеу – тек еңбек нәтижесі үшін ғана төлем емес. Еңбекақының рөлі оның ынталандырушы әсер етуінен көрінеді: еңбекақы мөлшері төлеу тәртібі және ұйыдастыру элементтері әдетте адамда еңбекке деген жеке қызығушылықты дамытады [2].

Сонымен, еңбекақы екі түрлі рөл атқарады: бір жағынан, бұл еңбек нәтижесінің төлемі, екінші жағынан еңбекке деген ынта.

Жоғарыда аталған себептердің барлығы жұмыскерлердің еңбекақысын басқарудың қажеттілігі мен бүгінгі таңдағы өзектілігін көрсетіп отыр.

Еңбекақының мәнін қарастырған кезде оның жалдамалы жұмыскерлерге, яғни өз еңбегі үшін ақы алатын адамдарға қатысты екенін ескеру қажет.

Еңбекақы – бұл жалдамалы жұмысшының табыс алу элементі, өзіне қатысты еңбек ресурсын экономикалық жүзеге асыру нысанының құқығы. Сонымен бірге жұмыс берушіге, яғни еңбек ресурсын өндіріс факторларының бірінің сапасын жақсарту үшін, сатып алушыға жалдамалы жұмысшыларға еңбек ақыны төлеу өндіріс шығындарының элементтерінің бірі болады.

Нарықтық экономика жағдайында еңбекақы көлеміне нарықтық және нарықтық емес бірқатар факторлар әсер етеді.

Нарыққа өткеннен кейін еңбек ақыға қатысты жаңа қатынастар пайда болады. Яғни, нарық ресурсы болатын еңбек нарығы пайда болады. Оның субъектілері ретінде мыналар болады: жұмыс беруші (жеке кәсіпкер, біріккен кәсіпкерлер). Олар белгілі еңбек ресурсы санына сұраныс білдіреді. Сонымен бірге жалдамалы жұмысшылар – еңбек ресурсының меншіктері. Олар еңбек нарығындағы еңбек ресурсының сапалы санын ұсынады. Ол белгілі бір уақыт аралығында сапалы еңбек ресурсы санын қолдану құқығы болады.

Еңбекақының негізгі элементі – еңбекақы мөлшерлемесі. Бірақ ол еңбек нәтижесіне әсер ететін жұмысшылардың мүмкіншіліктерін, физикалық күшін, реакциясын ескермейді. Сондықтан еңбекақы құрылымында тағы бір элементті бөліп айтуға болады, ол өтпелі бөлігі. Ол еңбек қызметінің жеке нәтижесінің өзгешелігін көрсетеді: (сыйақы, қосымша төлем және т. б.) Сонымен бірге табыстың басқа түрлері де бар. Ол жұмысшының нақты кәсіпорында алатын мүмкіншілігі (материалды көмек, бағалы сыйлық, зейнетақы сақтандыруы) [3].

Жұмысшы үшін жалақы жоғарыдағыға қосымша айтсақ отбасының жақсы тұрмысын жақсартатын табыс.

Жұмыс берушіге өз жұмысшыларына еңбекақы төлеу ол жұмысшы күшін жалдау үшін кеткен шығындар. Осыған қоса жұмыс беруші өнім бірлігіне жұмыс күшінің шығындарын қысқартуға ұмтылады.

Еңбекақы деңгейі еңбек нарығындағы жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныстың үнемі өзгеруіне байланысты жұмысшы мен жұмыс берушілердің іс-әрекетіне салмақты әсер етеді.

Жалақының нақты көлемі нарықта, әлеуметтік қатынастарда, өндірісте пайда болатын әр түрлі факторларға байланысты.

Адамның өз еңбегі үшін алатын ақша саны негізінде жұмыс күшінің құны көлеміне байланысты. Әр топ үшін бұл құнның жоғарғы және төменгі деңгейі болады.

Төменгі деңгейге өмір сүруге қажетті қаражат сомасы жатады. Олар отбасын асырау, кәсіби білім алу үшін, жұмысшының жұмыс қабілетін арттыру үшін жұмсалады. Көптеген елдерде әдейі өмір сүру минимумы деген көрсеткіш саналады. Ол кедейшілік шегін – жұмысшылардың төменгі квалификациясымен жұмыс қызметін ұстайтын қаражат мөлшері

Еңбекақыны дұрыс ұйымдастыру өндірістік мәселелермен бірдей маңызды іс. Жалақыны ұйымдастырудың негізгі міндеті – еңбек ақыны әрбір жұмысшының еңбек үлесімен байланысты етіп, жұмысшының жұмысқа ынтасын арттыру болып табылады. Жұмысшылардың еңбек ақысын ұйымдастыру:

– кәсіпорын жұмысшыларының еңбек ақысының формалары мен жүйелерін анықтау;

– кәсіпорын жұмысшылары мен мамандарының жеке жетістіктеріне төлемдер төлеу критерийлерін жасау;

– мамандар мен қызметкерлердің лауазымдық жалақы жүйесін жасау;

– қызметкерлерге сыйақы беру көрсеткіштері мен жүйесін негіздеу.

Бірінші тапсырма болып, еңбек ақы жүйесін жақсы ұйымдастыру, яғни еңбек күші дұрыс орындалса, меншік иесіне белгілі бір нәтижені алып келетін кепілдіктің болуы, жұмысшының әлеуметтік қауіпсіздігін қамтамасыз ету, еңбек ақының мөлшерін, жүйесін, нысанын анықтауда әкімшілік пен еңбек ұжымының толық жауапкершілігі [4].

Ең біріншіден кепілдігі бар тарифтік ақылардан және қызмет айлық-тардан бас тарту керек. Себебі олар еңбек ақы мөлшеріне, бар мүмкіншіліктерді әрі қарай дамытуға және жүзеге асыруға дайын адамдарға шектеу салады. Айлықтар мен ақыларды есептеу реттілігі қазіргі уақытта жұмысшылардың белгілі бір нәтижелерге жетпей-ақ олардың төлену мүмкіншілігі бар. Осы жерде мынадай тұжырым жасауға болады: белгілі бір нәтижелерге жету керек пе, егер онсыз да кепілденген ақы мен айлықты алуға болады. Осындай ұйымдасқан механизм және осындай ақы мен ақылардың төленуі жұмысшыны серпіндіріп алады да оны еңбектің жоғары өнімді болуында қызықтырмайды. Осы жоғарыда айтылған жағдайлар экономикалық заңға, әлеуметтік әділет-тілікке сай келмейді, себебі бірдей сый ақы тең емес еңбекке беріле береді.

Құрастырылған және қазіргі жағдайда жұмыс істейтін еңбек ақы жүйесіндегі қазіргі нарықтық шарттарға ең сай келетіні тарифсіз еңбек ақы жүйесі болып табылады. Ол еңбек ақыға кіретін барлық құралдарды бөлуге негізделген. Тарифсіз еңбек ақының бірнеше элементтері бар. Солардың арасындағы бір элемент – жұмысшының еңбек ақысы бөлімшедегі еңбек ақының бір бөлігін сипаттайды. Оның өзі үш факторға байланысты:

- жұмысшының біліктілік деңгейі;
- еңбекке қатысу коэффициенті (ЕҚК);
- жұмыс жасалған уақыт [5].

Сонымен қатар көптеген оқу құралдарында аттестацияны 3-5 жылда бір рет жүргізіп тұру керек деп жазылған. Яғни басшылар мен мамандарды бағалауда автоматтандырылған аттестациялау жүйесін қолданса, онда бағалау тұрақты түрде жүргізіліп тұрады. Егер аттестациялау жиілігі өзгерсе, мысалға жылына 1 рет немесе 2 рет жүргізіліп тұратын болса, онда аттестацияны қызметкер еңбегінің нәтижелілігіне әсер ететін персоналды басқару құралы ретінде пайдалануға болады. Сонымен қатар аттестацияны нәтижелері мен лауазымдық және квалификациялық жылжу (қозғалу, өсу) арасында және еңбек нәтижелері мен оны төлеу арасындағы тығыз байланысты қамтамасыз етеді [6].

Еңбекті ынталандыру тиімділігін жоғарылату әсіресе өтпелі экономика жағдайында маңызды. Еңбек ақы төлеуді ұйымдастырудың қарастырылған шетелдік тәжірибесінің негізінде Франция кәсіпорындарында қолданылатын еңбекақы төлеу жүйесін атап өтуге болады. Француз еңбек мамандары еңбекті мотивациялау үшін оптималды жағдайлар жасау мақсатымен еңбекақы төлеу жүйесін тұрақты түрде жетілдіріп отыруға тырысады [7].

Ұзақ уақыт бойы бұл идеяға ең жоғары дәрежеде кесімді еңбекақы төлеудің қағидалары сәйкес келеді деп саналды.

Бірақ соңғы онжылдықтың ішінде тіпті орындаушы төменгі деңгей орындарында жеке еңбек нәтижелерін қосымша есептеумен бірге мерзімдік еңбекақы төлеуге көшуде айтарлықтай оң тәжірибеге қол жеткізілді. Бұған жеке еңбек нәтижелілігін бағалау жүйесін жетілдіру, сонымен қатар коллективтік пайда түсіру процесіне жеке тарту, қатыстыру қағидаларын қолдану арқылы қол жеткізілді. Қазіргі кезде Францияда еңбекақы төлеудің ең көп формасы мерзімдік болып табылады. Бірақ бұл еңбек нәтижелері үшін өтемақы туралы мәселеде теңдікті білдірмейді. Тіпті, еңбекақы төлеуді ұйымдастыруды жетілдіру оны жекелеу бағытында жүргізіліп жатыр, яғни өнімділік пен оны төлеу арасында тікелей тәуелділік бар. Кесімдік формамен салыстырғанда, жекелеу еңбектің сандық нәтижелерін ғана емес, сонымен қатар, жұмыс орнындағы кейбір тәртіп факторларын да ескереді.

## Әдебиеттер

1. Трунин С.Н. Экономика труда: Учебник. – М., 2009. – 496 с.
2. Нарық шартындағы еңбекақы. <http://www.uniface.kz/index.php?post=article&section=4&id=120>
3. Кириллова О.Г., Петрова Т.И. Современные подходы к совершенствованию оплаты труда в рыночных условиях // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – №2. – С. 78-80.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 592 с.
5. Павловская А.О формировании системы оплаты труда // Труд и заработная плата. – 2009. – №9. – С. 19-23.
6. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 368 с.
7. Федорова М.С. Совершенствование системы оплаты труда на предприятии // Молодой ученый. – 2011. – Т. 1. – №7. – С. 119-121.



ӘОЖ: 330.322/341.4(574)

*А.Е. Құдайбергенов, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: Е. Әмірбекұлы, э.ғ.д, профессор*

*ҚазЭҚХСУ*

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМНЫҢ БЕЛСЕНДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

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

Осы айтылғандарды нақтылап сипаттау үшін, осы ғылыми мақала шеңберінде, біз инновациялық инфрақұрылымға қатысты элементтердің тізбектілігін зерттеп, оның еліміздегі инновациялық белсенділіктің қалыптасуына тигізер әсерін анықтауға тырыстық.

Мәселенің ең бастысын еліміздегі білім беру жүйесінен бастасақ. Бұл жүйенің мамандар даярлаудағы кемшіліктері мен олқылықтары туралы аз айтылып жүрген жоқ. Оның нәтижесі де айқын – Қазақстанның еңбек нарығында бүгінгі таңда сапасы төмен, біліктілігі жоқ мамандар жетіп артылады. Өйткені, жоғары және арнайы кәсіптік орта білім беру саласындағы теориялық білім көп жағдайда шынайы өндірістік тәжірибемен ұштастырылмайды. Сондай-ақ, білім беру саласындағы материалдық ынталандыру жүйесінің әлсіздігі, яғни еңбек ақының өте төмен деңгейі оқытушылардың өздерінің жұмысына селқос қарауына немесе басқа да қосымша жұмыстармен амалсыз айналысуына түрткі болып отырғаны жасырын емес. Білім мекемелерінің өндірістік мекемелермен байланысы тек қағаз жүзінде ғана орындалып, тиісті бақылау және қадағалау органдарға шындыққа жанаса бермейтін ақпараттар беріліп жатады. Алайда бұл мәселенің орын алуына тек еліміздің білім беру жүйесін жауапты қылуға болмайды. Оның мұндай халге түсуіне экономиканың басқа да секторларының белсенді жұмыс істемеуі себеп болып отыр деуге негіз бар. Бұл біздің қарастырып отырған тізбектегі келесі буын – экономиканың нақты секторындағы өнеркәсіптік-өндірістік және қызмет көрсетуші кәсіпорындар санының аздығымен немесе олардың көбінің жұмыстарының тиімсіздігімен де байланысты. Отандық шаруашылық субъектілері қарқынды дамудан гөрі нарықтағы қалыптасқан жағдайын ұстап тұруға көп мән береді. Өйткені, әлемдегі бәсекелестіктің күшейуі ішкі нарықтағы тұтынушыларды сапасы мен бағасы көңілге қонымды шетелдің тауарларына сұраныс тудыруына ықпал етіп отыр. Бұл жағдай қазақстандық кәсіпорындардың



өндірісті кеңейту мәселесін кейінге қалдыруға, нәтижесінде еңбек күшіне деген сұраныстың қалыптаспауына әкеп соғады.

Отандық кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің төмендігі бірқатар объективті себептерге де байланысты. Ең алдымен ол – негізгі құралдардың тозуы. Сарапшылардың анықтауы бойынша қазақстандық кәсіпорындардағы негізгі құралдардың тозуы 33-35% шамасында. Ал кейбір жекелеген салаларда оның көлемі 50%-ды төңіректен қалған. Келесі себеп – кәсіпорындардың нарықтың қажеттілігін толық білмеуі және соған сай өнімдер шығара алмауы. Мұның мәнісі отандық кәсіпорындардың нарықты зерттеуге бөлетін қаражаттарының мардымсыздығымен байланысты.

Бұларға қоса, еліміздегі кәсіпорындарды білім беру мекемелерімен тығыз байланыстыратын тетіктер де қалыптаспаған. Мәселен, жеке меншік шаруашылық субъектілері өздерінде студенттердің тәжірибе өтуіне қаржы сұрап, қаржы төлегендеріне өндірістік үрдістің барысы мен оның ерекшеліктерін үйретумен емес, оларға қатысы жоқ қосымша тапсырмаларды беріп, тегін жұмыс күші ретінде пайдаланғанды жөн көреді. Сондай-ақ, кәсіпорындардың басым бөлігі еліміздегі бірқатар жоғары оқу орындарының түлектерін жұмысқа қабылдағылары да келмейді. Себеп – олардың білімі мен біліктілігі қазіргі уақыт талабына жауап бермейді.

Осы айтылғандарды ескеретін болсақ, онда нақты жұмыстарды не білім жүйесінің не өндірістік кәсіпорындардың бірінен бастауымыз керек екендігі байқалады. Біздің пікірімізше, оны білім жүйесінің тиімділігін көтеруден бастау керек. Өйткені, инновацияларды ойлап табатын да, олардан әзірлемелер дайындап, өндіріске енгізетін де мамандар. Сондықтан да, білікті мамандар даярлау ісін инновация жүйесіндегі басымды мақсат деп тауып, инфрақұрылым шеңберіндегі басқа элементтері оған жан-жақты қолдау жасаулары керек. Атап айтсақ: өз есептерінен білікті жастарға оқу гранттарын беру; білім жүйесіне қажетті ғылыми-зерттеу және тәжірибе-конструкторлық орталықтарын ашып, оған дарынды жастар мен ғылыми кадрларды тарту; жоғары және орта арнаулы оқу орындары тәлімгерлерінің оқу-өндірістік тәжірибелерін ұйымдастырып, олардың арасынан біліктілерін жұмысқа қабылдау; арнайы конкурстар ұйымдастырулар арқылы жастардың инновацияларға құлшынысын арттыру және т.б.

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

Еліміздегі инновациялық инфрақұрылым элементтерінің инновациялық белсенділігінің төмен болуы жеке сектордың ғылыми сыйымды жобаларды ұсына алмауымен тікелей байланысты. Қазақстанның инновация саласындағы салмақты сарапшы Е. Әмірбекұлының пікірінше ұлттық экономиканың басым бағыттары тым көп және олар мүмкіндігінше макротехнологиялар ретінде бір-екіден көп болмауы тиіс. Яғни, еліміздегі технопарктер мен технологиялық бизнес-инкубаторлар осы бір-екі басым бағыттың шеңберінде қызмет атқарулары керек және нәтижесінде оларға түсетін инновациялық жобалар да молаяды.

Мәселен, әлемдегі ғылыми сыйымды өнімдердің барлығы да 50-ге жуық макротехнологияға негізделген. Макротехнологиялар бәсекеге қабілетті өнім шығаруға ықпал ететін технологиялардың жиынтығынан тұрады. Бұл жүйедегі көпші автомобиль жасау саласы алады, оның үлесіне жылына 450 млрд АҚШ долл. тиесілі. Одан кейін электроника – 200 млрд долл. шамасында, ақпараттық технологиялар мен телекоммуникация – 160 млрд, авиация мен космос – 142 млрд, қару-жарақ жасау 106 млрд долларына тең.

Әлемдік нарықта жоғары технологиялар көмегімен өндірілген өнімдер отын және энергетика ресурстарын артқа тастап кетті. Болжамды мәліметтер бойынша 2020 жылға қарай ғылыми

сыйымды өнімдер нарығының көлемі 4 трлн АҚШ долл. теңесуі мүмкін. Әлі күнге дейін макротехнологиялардың 80%-ы, ғылыми сыйымды өнімдерді шығару қатар, өнеркәсібі дамыған елдердің үлесіне тиіп отыр. Атап көрсетер болсақ, АҚШ-қа – 22 макротехнологиялар, Германияға – 11, Жапонияға – 8, Англия мен Францияға 3-4-тен. Ал әлемнің басқа елдері қалған 2-3 макротехнологияларға ғана иелік етуде.

Әзірше еліміздегі технопарктер мен технологиялық бизнес-инкубаторлар өздеріне жүктелген негізгі мақсатты – ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыратын жаңа ғылыми сыйымды салалар қалыптастыру мақсатын орындап отырған жоқ. Бұларға қоса, отандық инновациялық инфрақұрылым элементтері асығыс және жүйелі зерттеусіз құрылды. Олар өздеріне жүктелген міндеттерді орындау үшін емес, жергілікті әкімдіктің жоғары жаққа беретін есебінің мазмұнын жақсарту үшін ұйымдастырылғаны байқалады. Ең болмағанда, біздегі инновациялық инфрақұрылым элементтері үшінші технологиялық деңгейдегі өнімдерді шығаруға икемделуі керек.

Инновациялық инфрақұрылым элементтерінің инновациялық белсенділігін арттыру үшін арнайы олардың әрбіріне қатысты инновациялық стратегия қабылдау керектігі де соңғы кездері жиі айтылып жүр. Біз бұл пікірге толықтай қосыламыз.

Инновациялық белсенділік шеңберінің келесі тізбегін арнайы экономикалық және индустриалды аймақтар құрайды. Ескерте кетейік, тәуелсіздіктің алғашқы жылдарында елімізде бірқатар еркін экономикалық аймақтар құрылған болатын. Алайда, олар өздерінің қызметін жан-жақты реттейтін құқықтық және ұйымдастырушылық тетіктердің жетілмеуінен, өз бетінше қаржылық, салықтық және басқа да сұрақтарды шеше алу еркіндігінің болмауынан көздеген мақсаттарына жете алмады. Сондықтан да мұндай аймақтар 1999 жылы түгелдей жабылды. Қазіргі кезде сол олқылықтың орнын толтыру мақсатында арнайы экономикалық аймақтар ұйымдастырылған. Еліміздегі арнайы экономикалық аймақтардың инновациялық белсенділігін арттыру үшін әлемнің озық тәжірибелерін пайдалануға болады.

Арнайы экономикалық аймақтарды құрудың ең озық тәжірибесі әлі күнге Жапонияға тиесілі болып отыр. Технополиа атауына ие болған мұндай аймақтардың саны күншығыс елінде 20-ға таяу. АЭА-ды құрудың басты қағидасы ретінде оларда аймақтарды дамыту саналады. Яғни, өнеркәсібі дамыған аймақты жоғары технологиялы және ғылыми сыйымды өнімдерді өндіруге икемдеп, ол үшін арнайы инфрақұрылым жасақтайды. Нәтижесінде ғылыми-зерттеу мекемелері, университеттері, өндіріс ошақтары мен тұрмыстық инфрақұрылымы бар шағын инновациялық қалашық пайда болады.

Қытайдың Гонконг ауданы АҚШ-тың «кремний алқабына» пара-пар. Ағымдағы жылы бұл аймаққа салынған тікелей инвестицияның көлемі 470 млрд АҚШ долл. теңескен және оның басым бөлігі микроэлектроника, телекоммуникация, биоинженерия, жаңа материалдардың технологиясы сынды салаларға бағытталған.

Туристердің ағылып келетін жері – Хайнань аралы. Ол аралдың аумағында туризммен қатар, электроника, машина жасау, жоғары технологиялар, ядролық энергетика сияқты салалар да мықтап дамыған.

Ал енді Қазақстанның жағдайына келер болсақ, елімізде құрылған бірнеше арнайы экономикалық аймақтардың барлығы да жоғары белгіленген мақсаттарға сай іскерлік және инновациялық белсенділік танытып отыр деу артық. Мәселен, Оңтүстік Қазақстан облысында құрылған «Оңтүстік» АЭА-ғы 15 тоқыма кәсіпорындарын шоғырландыруы керек. Олар күніне 100 мың тонна қазақстандық мақта шикізатын пайдаланатын болады деп болжануда. Осы аймақта қызмет ететін кәсіпкерлер 10 жыл бойы мүлік, жер, корпоративтік табыс, қосылған құн салықтарынан босатылады. Алайда, инвесторлар бұл жеңілдіктің тым аз уақытқа есептелгенін алға тартып, оның мерзімін 2025 жылға дейін созуды сұрауда.

Еліміздегі индустриалды аймақтардың белсенділігі де қарқынды болып отырған жоқ. Олар өңірде жоғары технологиялы өнімдерді шығаруға ат салысып, дәстүрлі өндірістерді бірте-бірте инновациялық сипатқа ауыстырулары қажет. Инновациялық белсенділік шеңберіндегі олардың орны әзірше тым төмен.

Инновациялық белсенділік шеңберіндегі әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың орны өздері

қызмет ететін өнімнің төлем қабілетсіз кәсіпорындарын қысқарта отырып, олардың орнына бәсекеге қабілетті өнімдер мен қызметтер шығара алатындарын қалыптастырумен, өнімдегі басты даму институты бола отырып, мемлекеттік активтерді ұтымды пайдаланумен және де ең бастысы, инновацияға бейімді өндірістерді ұйымдастырумен ерекшеленуі тиіс.

Әлемдік экономиканың қазіргі дамуында болып жатқан өзгерістер біздің елімізге де жаңаша талаптар қоятыны белгілі. Мәселен инновациялар және білімдер экономикасы осы заманғы әлемдік экономиканың негізіне айналып келеді, сондықтан, әлемдік дамудан қалыс қалмау үшін Қазақстан алдыңғы қатарлы технологиялық әзірлемелерді ел ішіне табысты енгізу және сыртқы нарықтарға жылжыту үшін инновациялардың дамыған өңірлік орталығына айналуға тиіс.

Біздің пікірімізше, әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар бұрын елден кетіп қалған ғалымдар мен әзірлеушілерді, сондай-ақ көршілес елдерден мамандарды тарта отырып, білім беру-инновациялық, бизнес-технологиялық және қолдаушы кешендерді біріктіретін өңірлік инновациялық жүйелерді құруға барынша мүдделілік танытулары тиіс.

Инновациялық белсенділік шеңберінің тізбегінде кластерлер де бар. Олардың инновациялық белсенділігі қосылған құны жоғары өнімдерді шығаруға мүмкіндік беретін өндірістік тізбектілікті қалыптастырумен байланысты болуы керек. Сондай-ақ, экономиканың бұл құрылымдары жергілікті инновациялық инфрақұрылымның мамандандырылған субъектілерінің өнімдерін тұтынушы, сол субъектілерге жоба дайындауға тапсырыс беруші, кластердің жанынан инновацияға қабілетті ғылыми әлеуетті қалыптастырушы ролін де қоса атқарулары қажет.

Ұзақ мерзімді болашақта басқа да салалар мен кіші салаларда да кластерлерді дамыту көзделіп отыр, олардың ұлттық экономикаға берер тиімділігін айқындау үшін кластерлік бастамаларды неғұрлым егжей-тегжейлі зерттеу қажет. Мүмкіндігінше, елімізде алдағы уақыттары құрылатын кластерлер мынадай сипаттамаларға жауап беруге тиіс: бәсекелік ортаның болуы және сонымен бір уақытта кластерлерге қатысушылар арасындағы кооперациялау, географиялық шоғырландырылуы, бір қызмет түріне мамандануы, қатысушылардың әртүрлі құрамы, ұзақ мерзімділігі және инновацияларға ашықтығы.

Жалпы экономикада кластерлерді құрудың екі жолын ажыратып көрсетеді: кенеттен (тікелей мемлекеттік қолдаусыз) және мемлекеттің бастамасы бойынша – «синтетикалық» кластерлер. «Синтетикалық» кластерлерде компаниялар да, мемлекет немесе донорлық компаниялар да көшбасшы бола алады. Біздің елдегі кластерлерді дамытуда жеке бастама негізгі рөл атқаратын болады.

Кластерлік бастамаларды іске асырудағы мемлекеттік органдардың, ең алдымен, жергілікті атқарушы органдардың ролі жәрдем көрсетуде немесе мынадай жағдайлар жасауда мыналармен айқындалуы тиіс:

- жеке меншік сектор тарапынан бастама болмаған жағдайда «синтетикалық» кластерді дамытуға бастамашылық ету (маркетингтік зерттеулер жүргізу, кластердің әлеуетті қатысушылары арасында үндесу орнату және басқалар);

- бастамашылық кластерлерде – кластердің әлеуетті қатысушылары: өндірушілер, жеткізушілер, сервистік компаниялар, ғылыми-зерттеу институттары, жоғары оқу орындары, реттеуші органдар мен қаржы институттары арасындағы өзара іс-қимылды қамтамасыз ететін тиімді үйлестіруші тетіктер (мысалы, үйлестіру кеңестері) құру;

- кластерлік даму үшін қамтамасыз етуші инфрақұрылымды қалыптастыру және дамыту: өндірістік және қойма үй-жайларын, кіреберіс жолдарын беру, көлік-логистикалық тораптар, кадрлардың біліктілігін арттыру орталықтарын қалыптастыру; инженерлік желілері бар жер учаскелерін және кластерлерді дамытуды қамтамасыз ететін басқа да объектілер беру;

- мыналарды: кластерге қатысушыларды қажетті ақпаратпен (нарық, заңнамалық база, перспективалық жобалар және басқалар туралы) қамтамасыз ету үшін ақпараттық жүйе құруға және оның жұмыс істеуіне жәрдемдесуді; конференциялар, мамандандырылған көрмелер, семинарлар, жарнамалық-тұсаукесер іс-шараларын, кластерлерге әлеуетті қатысушылардың шет елдерге танысу сапарларын ұйымдастыруды және өткізуді, брошюралар, каталогтар мен басқа да материалдар шығаруды көздейтін кластерлерді дамытуды ақпараттық қамтамасыз етуді ұйымдастыру және т.б.

## Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» 2012 жылғы 9 қаңтардағы заңы.
2. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2012 жылғы 31 қазанда мақұлданған «Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорацияларды дамыту тұжырымдамасы».
3. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 11 қазанда бекітілген «Қазақстан Республикасының перспективалы ұлттық кластерлерін қалыптастырудың 2020 жылға дейінгі тұжырымдамасы».
4. Әмірбекұлы Е. Инновациялық бизнес: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2015. – 240 б.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. – СПб.: Питер, 2015. – 448 с.
6. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: Учебн. пособие. – М.: «Юнити-Дана», 2014. – 343 с.



УДК: 631.171

*А.Б. Мажитов, магистрант, специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: А.Х. Галиева, д.э.н., и.о. профессора*

*КазУЭФМТ*

### ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ИНСТИТУТОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Взаимодействие бизнеса и власти, отражающее интересы общества, является важнейшим фактором устойчивого развития страны. Современный этап социально-экономического развития Казахстана характеризуется недостаточной эффективностью системы связей бизнеса с властью, которая пока не позволяет эффективно реализовывать свои функции субъектам взаимодействия и негативно сказывается на решении экономических проблем общества.

Рассмотрим сущность бизнеса, как наиболее динамичной и эффективной силы, призванной стать одной из важнейших движущих сил качественных преобразований в экономике, через выполняемые им функции.

В научной литературе встречается разный набор функций, выполняемых современным бизнесом [1,2,3].

Справочная экономическая литература предлагает следующие функции:

- осуществление деятельности по производству и обменным операциям между предпринимателем и другими элементами хозяйственной сферы рынка (потребителей);
- управление процессом обмена между предприятием и его контрагентом;
- поддержка предпринимательства – распространение предпринимательских идей, инициативы и опыта управления;
- деятельность по разработке и реализации новых технологических процессов и новой продукции;
- связи с общественностью – осуществление и управление отношениями между предприятием и общественностью или средствами массовой информации.

Бизнес является важнейшей движущей силой развития, играющей ключевое место в жизни общества, что обусловлено его функциями. Основываясь на анализе научной литературы и экономической практики, представим обобщенный взгляд на функции современного бизнеса:

- экономическая – развитие любого общества возможно только при ведении им хозяйственной деятельности;
- инновационная – бизнес обеспечивает внедрение в практику новейших достижений в области науки и технологии;

- политическая – бизнес, особенно крупный, оказывает значительное влияние на принятие политических решений и оказывается важнейшим фактором развития гражданского общества;
- лидерская – в определенном смысле деловой мир является лидером в современном обществе, так как состояние бизнеса определяет состояние общества;
- социальная – бизнес выступает связующим звеном, обеспечивающим интеграцию общества, развитие социального партнерства;
- этическая (нравственная) – этика деловой активности выступает своеобразным ориентиром нравственной культуры других сфер общественной жизни.

Важнейшей проблемой взаимодействия бизнеса и власти является определение степени ответственности каждого из субъектов за решение социальных проблем и социальное развитие общества. Ни в науке, ни в практике нет единого подхода к решению этой проблемы [4].

Одни считают, что ответственность за развитие общества в максимальной степени возлагается на бизнес. Этот, так называемый, европейский подход поддерживают в основном представители некоммерческих организаций и представители государственных органов власти.

В рамках модели «партнерства» между субъектами взаимодействия происходит взаимовыгодный обмен ресурсами. Как власть, так и бизнес обладают ресурсами, доступ к которым может быть полезен и выгоден другой стороне.

Власть располагает экономическими, политическими, административными и информационными ресурсами, а бизнес в свою очередь – финансовым, экспертным и инновационным. В рамках партнерской модели обмен этими ресурсами является основой взаимодействия власти и бизнеса.

Таким образом, можно выделить функциональный и ресурсный подходы к взаимодействию бизнеса и власти, а также в мировой практике существуют нижеследующие проблемы, возникающие между сторонами.

Первая группа проблем, связана с особенностями государственного регулирования предпринимательской деятельности в современных условиях, а также с теоретическими аспектами изучения государственно-частного партнерства как эффективной формы построения отношений между властью и бизнесом.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности является неотъемлемым элементом функционирования рыночного государства. Понимание специфики взаимоотношений между государством и частным бизнесом позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования предпринимательской деятельности.

Систему направлений совершенствования регулирующей деятельности государственных органов власти можно представить в виде четырех основных составляющих: сокращение регулирующих функций государства с максимальной реализацией регулирующих возможностей рынка; совершенствование деятельности органов государственной власти; формирование современных систем общественного контроля за деятельностью предпринимателей; повышение цивилизованности предпринимательской деятельности.

В соответствии с концептуальными установками первоочередным направлением снижения административного воздействия государственных органов власти является сокращение их регулирующих функций. Здесь перспективными являются оптимизационные процессы, то есть сохранение за государством наиболее важных функций регулирования, касающихся жизнедеятельности, сохранения прав и законных интересов общества, безопасности страны.

Вводимые механизмы дебиюрократизации и деблокирования административных барьеров окажутся действенными прирешительной и последовательной деятельности государства по противодействию «барьерным» интересам части государственных чиновников и аффилированных коммерческих структур. Необходим анализ институциональных характеристик, выгод и потерь от предлагаемых законодательных актов с целью устранения негативных рецидивов «барьерного регулирования». Многие контролирующие и регламентирующие фикции целесообразно передать отраслевым саморегулируемым организациям. Саморегулируемая организация – это абсолютное новшество для права и менталитета. Речь идет о принципиально новых механизмах регулирования предпринимательской деятельности, которых экономика раньше не знала [5].



**Рис. – Современные тенденции государственного регулирования предпринимательства**

Степень фактического участия частного предпринимательства в совместных государственно-частных проектах дифференцируется в зависимости от избранной формы партнерства, инвестиционных обязательств и масштабов передачи полномочий собственника на основе переуступки тех или иных прав на срок и условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением. Крайние варианты представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех полномочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, то есть передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, с другой.

Выбор модели ГЧП является прерогативой государства и определяется им на основании того, в каких сферах и какого рода услуги могут стать предметом государственно-частного партнерства. При этом следует учитывать, что указанные базовые модели в чистом виде практически не встречаются, а чаще используются всевозможные смешанные формы. При этом в конкретных инфраструктурных сферах отдельные базовые модели остаются доминирующими.

В зависимости от форм отношений собственности, управления и источников финансирования можно выделить следующие базовые модели ГЧП.

Модель оператора получила широкое распространение в переработке отходов, характеризуется четким разделением ответственности между частным партнером и государством при сохранении контролирующих функций за государством.

Модель кооперации используется там, где конкретные услуги недостаточно четко выделены и определены, а потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений [6].

Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также

с тех случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

Таблица. Базовые модели государственно-частного партнерства

| Модель            | Собственность               | Управление                  | Финансирование              |
|-------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Модель оператора  | Частная/<br>Государственная | Частное                     | Частное                     |
| Модель кооперации | Частная/<br>Государственная | Частная/<br>Государственная | Частная/<br>Государственная |
| Модель концессии  | Государственная             | Частная/<br>Государственная | Частная/<br>Государственная |
| Модель договорная | Частная/<br>Государственная | Частное                     | Частное                     |
| Модель лизинга    | Частная                     | Частная/<br>Государственная | Частная/<br>Государственная |

Договорная модель используется в энергетике, в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек. При этом экономия, полученная от снижения текущих издержек, нередко превышает собственно инвестиционные затраты.

Модель лизинга является наиболее подходящей при строительстве общественных зданий.

### Литература

1. Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. – 2002. – №11. – С. 7.
2. Курбатова М.В., Левин С.Н. Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от предшествующего развития. <http://ecsocman.edu.ru>
3. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России // Общество и экономика. – 2006. – № 9. – С. 116 - 117.
4. Розенков Д.А. Управление развитием отношений бизнеса, общества и государства в современной экономической системе. Автореф. дисс. на соиск. ученой. степени д.э.н. – М., 2007. – С. 26-28.
5. Public-Private Partnership for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues. Organization for Economic Cooperation and Development, 2003.
6. Государственно-частное партнерство – новая форма взаимодействия государственного и частного секторов в фиксировании инфраструктурных и социальных проектов // Материалы семинара. – М: Посольство Великобритании, 2003.
7. Леонова Ж.К. Эволюция понятия государственно-частного партнерства в зарубежной литературе.



ӘОЖ: 330. 148.954

**А.Б. Мамшаев**, «Экономика» мамандығының магистранты  
Ғылыми жетекшісі: **А.Х. Галиева**, э.ғ.д., доцент  
ҚазЭҚХСУ

### ТЕМІР ЖОЛ КӨЛІГІ, ОНЫҢ ЕРЕКШІЛІКТЕРІ ЖӘНЕ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАДЫҒЫ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан-2050» Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында еліміздің алдындағы ғаламдық қатерлерді нақтылап, дамудың негізгі бағыттары мен басымдықтарын айқындап берді.

Үкіметке, бизнес пен қоғамға елімізді жалпыға бірдей тұрақты даму жолына түсіру мақсатындағы тапсырмаларды орындау жүктелді. «Қазақстан-2050» Стратегиясындағы көшбасшылыққа жетелейтін қазақстандық жол – үдемелі индустрияландыру мен инфрақұрылымды дамыту арқылы тұрақты экономикалық жетістікке жету нәтижесінде орындалмақ. «Біз инфрақұрылымды дамытуміндетін алға қойдық. Біз мұны да еңсердік. Өткен жылдар ішінде өнеркәсіп, көлік инфрақұрылымы мен тыныс-тіршілік инфрақұрылымының ірі стратегиялық объектілері іске қосылды. Бұл – автомобиль және темір жол магистральдары, құбыр жолдары, логистикалық орталықтар, терминалдар, әуежайлар, вокзалдар, порттар және т.б.», – деп Елбасымыз көлік кешені туралы да сөз қозғаған болатын [1].

Қазақстан темір жолы өз тарихында ел экономикасы мен тұрғындардың тасымалдауға сұранысын толығымен қамтамасыз етіп келеді. 90-шы жылдардың өзіндегі экономиканың құлдыраған шағында да темір жол саласы өзінің міндетін тоқталыссыз атқарды. Экономиканың тұрақтанып, көтеріле бастаған 2000-2008 жылдары компания жылдық тасымалдау үдерісі көрсеткішін жеті пайыздық өсім деңгейінде ұстады.

Алайда, қазіргі таңда Ұлттық темір жол компаниясы 1991 жылдары жасакталған өндірістік активтердің тозығы жетуіне байланысты едәуір қиындықтарға кезігіп отыр. 2020 жылдарға дейін компания паркіндегі жүк вагондарының 54%, магистральдық локомотивтердің 68%, маневрлік локомотивтердің 82% пайдалану уақыты аяқталады. Бұл компания үшін ерекше сынаққа айналғалы тұр.

Теміржол тасымалы отанымыздың көліктік инфрақұрылымының негізгі элементі болып табылады. Сондықтан, аталмыш проблеманы стратегиялық тұрғыда шешу компанияның ғана емес мемлекеттік деңгейдегі маңызды мәселе.

Саланы қазіргі үйлестір моделі мен тарифті көтермей қалыпты ұстап тұру сұраныс иелерінің ұзақ жылдарғы талаптарына жауап бере алмайды. Қазақстан Республикасын стратегиялық дамытудың 2020 жылдарға дейінгі жоспары, Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық инновациялық дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламасына, ҚР көлік инфрақұрылымын дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған Бағдарламасына сәйкес темір жол көлігін дамытуды ойдағыдай аяқтау қажет. Темір жол саласының атқаратын қызметі мемлекет және қоғам үшін барынша қолайлы әрі қолжетімді болуы тиіс. Сондықтан саланы реформалаудағы корпоративтік құрылыс мақсаты мен міндеті бір ғана мүддеге бағынышты.

2010 жылы мамырдың 7-сінде «ҚТЖ» ҰК» АҚ Директорлар Кеңесінің шешімімен (№3 хаттама) «ҚТЖ» ҰК» АҚ стратегиялық дамытудың 2020 жылдарға дейінгі жоспары бекітілді. «ҚТЖ» ҰК» АҚ миссиясы: «Инфрақұрылымдық жүйекүрушы ретінде біз экономиканың тұрақтылығын қалыптастыруда қоғамдағы тұтынушыларға жүк және жолаушы тасымалында, теміржол магистральдық желісінде сапалы да бәсекелестікке сай көліктік логистикалық қызмет түрлерін ұсынады».

Қазақстан темір жолы өзін тиімділігі аса жоғары, бизнес жүргізудегі әлемдік үздік тәжірибедегі үздіктердің қатарында Бір ғана акционердің талабына жауап бере алатын Қазақстанның ұлттық көлік корпорациясы ретінде көреді.

Компания қызметкерлері барынша үнемділікке қол жеткізе отырып, инвестициялық ресурстарды өсіру маңызды екендігін ұғынуы тиіс. Осыған орай пайдалану қызметінде сапалық көрсеткіштерді түбегейлі жақсарту: вагон, локомотив өнімділігі, іске аз тартылатын телімдерді оңтайландыру, шикізатты және материалдарды жұмсау нормативін қайта қарау т. т. Компания бәсекелестікті қамтамасыз ету мақсатында саланың құрылымдық жаңғыртылуында мынадай стратегиялық мақсаттар бар:

- жаңа басқару жүйесі талаптарына сай корпоративтік оңтайлы құрылымдау;
- өндірісті және портфель активін оңтайландыру;
- өндірісті жаңғырту және еңбек өнімділігін кешенді жақсарту;
- компания сұранысына сай машина құрылысы базасын жасақтау стратегиялық тапсырманы орындау;
- инвестициялық бағдарламаны тиімді жүзеге асыру;
- стратегияны жүзеге асыру ұлттық экономиканың инфрақұрылымдық тұрақты өсу негізін қалыптастыру Қазақстанның бәсекелестікке сай және инвестициялық тартымдылығын арттырады.



Қазақстанның геостратегиялық әлеуетті қуаты мен экономикадағы көліктік инфрақұрылымдағы «Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ өзінің жүйе құрушы рөлін сезіне отырып, корпоративтік стратегиясын жүзеге асыруда. Компания Қазақстанның ұлттық көліктік-логистикалық операторы ретінде елді стратегиялық жаңғыртуды және экономикалық дамуды жүзеге асырудың құрамдас бөлігі болып қалыптасып келеді.

Компания бизнесі – жаңғыртылған миссиясы мен нарық құрылымындағы мақсатты орнына сәйкес ырғақты жүзеге асырылып келеді. «Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ тобына кіретін компаниялар портфелі, темір жол көлігіндегі жүк тасымалдау мен жолаушылар тасымалдау негізгі жұмысынан тыс, бүгінгі таңда логистикалық оператор мен түрлі көліктердің терминалдық инфрақұрылымында провайдерлік және логистикалық операторлық, көліктік машина (локомотив, вагон, құрал жабдықтар) жасау саласында өндіру және жеткізу (оның ішінде экспорттық та) қызметін көрсетеді.

Компанияның бизнес портфеліндегі өзгерістерге байланысты және саладағы институционалдық реформаларға орай, актив құрылымы мен құзыреттік міндеттері өзгереді.

«ҚТЖ» ҰК» АҚ қоры мен айналым көлемі жөнінен Қазақстандағы жетекші корпорация бола отырып, әлемдегі ірі темір жол компаниялары ішінде ондыққа енеді.

Компанияның ұзақ мерзімдік стратегиялық дамуын тиімді жүзеге асыру оның экономикалық және әлеуметтік жұмысындағы көрсеткіштерінің жақсарғандығынан байқалады және тұрақты қаржылық өсімін қамтамасыз етіп келеді.

Мәселен, компанияның 2008 және 2012 жылдар аралығындағы жүк айналымы 214,9-дан 235,8 млрд тонна шақырымға жетсе, жолаушы айналымы – 10,6-дан 16,7 млрд жолаушы шақырымға көтерілді. Нәтижесінде кіріс көлемі 1,7 есеге (496,8-дан 819,3 млрд теңгеге) артты.

2012 жылы компанияның жинақталған таза табысы 113,3 млрд теңгені құрады. Бұл 2008 жылмен салыстырғанда 1,8 есеге жоғары көрсеткіш болып табылады.

Компанияның қаржылық тұрақтылығы мен корпоративтік басқаруды жақсарту үдерісі техникалық кешенді басқару жүйесін және технологиялық үдерістерді жаңарту мен жаңғыртуға ірі көлемдегі тиімді инвестициялар тартуға мүмкіндік әперді.

Инвестициялық саясатты тиімді жүргізу негізгі қордың тозығы жетуін 11-25% дейін төмендетуге мүмкіндік әперді [2].

Компанияның мықты және осал тұстарын сараптау, сыртқы ортаға қатысты ырғақты дамуын болжау, дамудың ұзақ мерзімдік бағыт-бағдарын, жаңа сапалық деңгейге көтерілу мақсатын және жүйені жаңғыртудағы тапсырмаларды стратегиялық тұрғыдан айқындауға мүмкіндік әперді.

«ҚТЖ» ҰК» АҚ жаңғырту мақсатты бағдарламаларды ықпалдастыру кешені мен мына бағыттарды ірілендіру шараларын көздейді:

1) Жаңа нарық сегментінде жетекшілік қалпын сақтап қалу мына негіздерге сүйеніп атқарылады:

- а) желілік көліктік өнімдерге сенімді құрылымдық сұранысты дифференциаландыру мен стандарттау;
- б) инфрақұрылымдық желіде жаңа нысандар құрылысын салу арқылы бизнесті өрістету;
- с) барлық салаға қатысты менеджмент сапасы жүйесін өндіріске енгізу;
- д) коммерциялық және технологиялық үдерістерді сұраныс иелерінің тапсырысына байланысты түпкілікті реинжинирингтік қайта құрылымдау;
- е) инновациялық көліктік өнімдер есебінен нарықтық жаңа сегмент қалыптастыру.

2) Операциялық қарым-қатынастардың сапалық деңгейін көтеру, мына жайлар есебінен:

- а) тасымалдау үдерісі мен актив қызметін көрсету жүйесін реинжинирингтік қайта құрылымдау мен инновациялық жаңғырту;
- б) өндірістік активтерді басқару жүйесін өміршең басқаруға көшіру;
- с) активтік портфелді жасақтаудың сапалық құрылымын қалыптастыру;
- д) нақты нәтижеге жеткізетін басқару тиімділігін көтеру және корпоративтік мәдениетті қалыптастыру.

Компания Қазақстанның аумағы мен шетел нарығына дәстүрлі жалпы жүк тасымалына қосымша бизнесті өсіру мақсатындағы корпоративтік стратегиясында мына салаларды қамтуды көздейді.

Оңтүстік – Шығыс Азия (ОША) – Еуропа Одағы, ОША-Орталық Азия және Парсы шығанағы елдеріне транскүрлықтық бағдарында жүк тасымалдаудың ықпалдасқан қызметін жүк базасы жинақталатын орталықтан соңғы баратын нүктесіне дейін жеткізу.

Қазақстанның өнеркәсіптік кластерлеріне материалдық игіліктерді жеткізудің мультимодальдық көліктік-логистикалық қызметін көрсету;

– жолаушыларды жүрдек пойыздармен тасымалдау;

– көліктік машина жасау өнімдерін шығару.

ҚР экономикасының субъектілер мен мемлекетаралық көліктік-логистикалық саладағы бәсекелестікті қамтамасыз ету үшін, аймақтық және ғаламдық рыноктағы қажетті сұраныстар мен тапсырыстар түрлерін сапалық орындаудағы логистикалық қызмет деңгейін көтеру үшін салада институционалдық реформа жүзеге асырылуда. Соған орай тасымалдау нарығын ырықсыздандыру мәселесі өзекті болып отыр.

Осыған байланысты саланың сапалық және еңбек өнімділігін жақсарту жолында ішкі резервін жұмылдыра отырып, қатысушы активтер мен ресурстарды барынша үнемдеу қарастырылуда.

Бұл арқылы 2010 жылмен салыс-тырғанда 2020 жылдары темір жол көлігі саласындағы еңбек өнімділігін үш есеге дейін өсіру жоспарланып отыр.

Осылайша, «Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ стратегиясы Қазақстан Республикасының экономикалық өсімін қамтамасыз ететін сенімді көліктік негіз қалауға бағытталады.

Жаңғырту стратегиясының алғышқы нәтижелері туралы айтсақ, «ҚТЖ» ҰК» АҚ стратегиясын жүзеге асыру барысында кешенді жаңғырту, еңбек өнімділігін арттыру және өндірістік үдерістерді сапалы да тиімді жүргізіп 2010-2012 жылдары жинақталған экономикалық тиімділік көлемі 54 млрд теңгеден астам соманы құрады.

«Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ корпоративтік стратегиясын жүзеге асырудың алғашқы кезеңінің нәтижесі – Компанияның қызмет көрсету сапасы, атқарып жатқан жұмысындағы тиімділігі мен ауқымы жөнінен әлемдегі жетекші кәсіпорындардың қатарынан ойып орын алатындығына үлкен сенім барлығын байқатып отыр.

Компания стратегиясында маңызды жүйелік инновация негізгі инновациялық басымдықтар тасымалдау үдерісіндегі ұйымдастыру жұмыстарындағы бұрынғы қолданыстағы «тонналық» өлшемнен «рейстік» өлшемге көшуге жұмсалды. Бұл арқылы жүк пойыздары белгіленген кесте бойынша стансалардан жөнелтіледі.

## Әдебиеттер

1. «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы – 2013.

2. [www.railways.kz](http://www.railways.kz);

3. «Қазақстан теміржолшысы» – Жаңғырту стратегиясы, 02.08.2013 ж.



ӘОЖ: 338(145)21

**А.Б. Мамшаев, магистрант**

*Ғылыми жетекшісі: А.Х. Галиева, э.ғ.д., доцент*

*ҚазЭҚХСУ*

## ТЕМІР ЖОЛ ЖҮК ТАСЫМАЛДАУЫ ТЕМІР ЖОЛ КЕШЕНІНІҢ НЕГІЗГІ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫ РЕТІНДЕ

«Қазақстан Республикасының-2030 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары» бағдарламасында көлік инфрақұрылымының даму үлгісі анықталған. Басты мақсат Қазақстанның Ресей ар-

қылы Еуропамен, Иран арқылы Парсы шығанағымен және Қытай арқылы (Достық ст. арқылы) Тынық мұхиты аймағымен байланыстыратын өз теміржол жүйесі арқылы әлемдік экономика жүйесіне енуі болып саналады. Нәтижесінде, бұл елдің экономикалық қайта құрылымдауына жағдай туғызатын болады.

Қазақстанның тікелей теңізге шығуына мүмкіндігі жоқ. Өзінің географиялық орналасуы жағынан ол Еуразияның қақ ортасында жатыр, ал бұл сауда және коммерциялық коммуникацияларды дамытуға үлкен қиындықтар тудырады. Бағдарлама, әйтсе де, бұл жағдайды Трансасиаттық және Еуразиялық темір жолдарын пайдалана отырып өзгертуге ұмтылады. Трансасиаттық теміржол магистралін белсендіру барлық Орталық азия елдерінің саудасы мен экономикалық қызметін ретке келтіруге мүмкіндік береді, сонымен қатар өз ішкі экономикасын және әлеуметтік коммуникацияларын жандандырады.

Қазіргі уақытта республикалық, аймақтық және басқа да деңгейлердің оннан астам бизнес-жоспарлары орындалуда. Қазақстан Республикасының Үкіметі де индустриалды-инновациялық бағдарламасын жүзеге асырып келеді. Оның басты мақсаты ел экономикасын ұзақ мерзімді тұрақты дамыту, тауарлар мен қызметтер өндірісінің бәсекеқабілеттілігін арттыру, жаңа технологиялар енгізу және сол арқылы елдің ЖІӨ арттыру үшін жағдайлар жасау болып табылады. Осы бағдарламаны жүзеге асыру нәтижесі жоғары еңбек өнімділігі, жаһанды экономикаға біріктірілген, экспортқа бағытталған экономикасы, халықтың жоғары өмір сүру деңгейі бар бәсекеқабілетті елге алып келуі тиіс.

Стратегияда және одан кейінгі елдің даму жоспарларында нарықтың үлкен сыйымдылығына қарай республикасы экономикасы ұзақ мерзімді өсуге жету үшін экспортқа бағытталған болуы тиіс екендігі басты назарға алынған. Сонымен қатар оларда көлік-коммуникалық кешен тәрізді экономиканың өмірлік маңызды секторларында жобаларды жүзеге асыру, сонымен қатар өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту қарастырылған.

Қазақстанды қазіргі экономикалық дамыту жеткілікті тұрақты өсу қарқынымен сипатталады. 2000 жылдан бастап елдегі экономикалық жағдай жақсара түсті, бұған біршама дәрежеде әлемдік мұнай нарықтарындағы қолайлы бағалық конъюнктура жағдай туғызды. Қазіргі уақытта осы ұзақ мерзімді экономиканы дамыту стратегиясын қабылдаған күннен бастап 10 жылдан кейін Қазақстан Республикасының Үкіметіне ең маңызды деген макроэкономикалық көрсеткіштерді орындауда оңды қарқынға жетуге қол жетті деп сенімді түрде айтуға болады. Елдің экономикалық дамуындағы оңды ілгерілеулерді мыналардан көруге болады: ЖІӨ-нің жоғары өсу қарқынынан және нақты өндіріске инвестициялардан, инфляция деңгейінің төмендеуінен, ұлттық валюта бағамының тұрақтылығынан, тұрақты макроэкономикалық саясаттан, шетелдік және отандық инвесторларды тартумен және т.с.с. Қазақстанның экономикалық дамуының жетістіктері халықаралық сарапшылардың, әлемдік қауымдастықтың қорытындыларымен танылған және дәлелденген.

Әрбір елдің әлемдік экономикадағы орны импорттық қажеттіліктер мен экспорттық мүмкіндіктердің бүкіл жиынтығымен анықталады. Сонымен, халықаралық еңбек бөлінісі негізіндегі тауарлар мен қызметтермен өзара тиімді айырбас елдер арасындағы әртүрлі экономикалық байланыстардың іргесі болып табылады. Жаңа тәуелсіз мемлекеттер экономикаларының ырықтандырылуы мен ашықтығы, оны нарықтық бәсекелік қатынастарға ауыстыру мен әлемдік шаруашылық байланыстар жүйесіне бірте-бірте енуі, өз кезегінде, сыртқы экономикалық қатынастарды жетілдіру мен олардың тиімділігін арттыруды қарастырады. Елдің экономикалық өсуі – бұл келесідей факторлар кешенінің күрделі өзара әрекеттестігінің нәтижесі болып саналады: табиғи потенциалдың болуы, адам капиталының қорлануы, еңбек пен әлеуметтік сала, қаржы жүйесінің жай-күйі, экономика құрылымы, инвестициялар мен ғылыми-техникалық үдеріс, экономикалық интеграция мен саяси факторлар. Олардың арасынан Қазақстанның қазіргі жағдайына қатысты ең маңыздысы инвестициялар, инновациялар, экономиканы құрылымдық қайта құру мен экономикалық интеграция болып саналады [1, 2].

Осы бағдарламаға сәйкес қойылған талаптарға сай келетін республиканың теміржол көлігі қызметін дамыту мен ұйымдастырудағы қайта құрылулар жүзеге асырылуы тиіс. Бұл жерде көліктің әр түрлі түрлері өзінің қоғамдық-экономикалық құрылымының ерекшелігі салдарынан

қайта құрылуларды, олардың қызметіне сыртқы әсерлерді әртүрлі деңгейде қабылдап алатындығын атап өту керек. Өзгерістер үшін ең сақтанымпаз болып теміржол көлігі саналады, соған қарамастан ол да қоғам өмірінің өзгеріске ұшырап отырған әлеуметтік-экономикалық құрылымының талаптарына сәйкес реформалануы тиіс. Теміржол көлігі жұмысының тиімділігі едәуір мөлшерде мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық жүйесімен ұсынылатын талаптарды дұрыс ұғынуға және осы талаптарға жауаптың нақтылығына, баламалылығына байланысты болады.

Сонымен, нарықтық экономиканы құру, әлемдік шаруашылық байланыстарға ену, ТМД елдерімен де, алыс шет елдермен де белсенді сауда-экономикалық ынтымақтастық құру мақсатында республиканың көлік-коммуникациялық кешені, теміржол көлігі алдына жаңа міндеттер қойылады.

Қазақстан әлемдік нарыққа көп көлемдегі мұнай, көмір, бидай және басқа да шикізат түрлерін басты өндіруші мен жеткізуші болып саналады. Осындай жағдайларда теміржол көлігі, бұрынғысынша, экономика мен қоғамның тасымалдауға қажеттіліктерін қамтамасыз етуші басты көлік түрі ретінде қалады. Дербес қаржы-экономикалық жүйені құру, материалдық өндіріс саласы мен қоғамның әлеуметтік өміріндегі нарықтық қайта құрулар көлікке деген талаптарды өзгертіп жіберді.

Темір жол көлігін дамыту деңгейіне қойылатын басты белгілер төмендегідей:

I. Жоғары әлеуметтік-экономикалық маңыздылығына орай Қазақстанның темір жолдары елдің егеменді дамуымен қойылатын талаптарына сәйкес келуі тиіс.

II. Көлік интеграциясы барынша еркін қозғалыс үшін жағдайлар жасауды, көліктік және басқа да сервистік қызметтерді жеткілікті көлемде және халықаралық талаптар деңгейінде көрсетуді қарастырады.

III. Әр түрлі көлік түрлерінің өзара әрекеттестігі, соның ішінде әлемде кеңінен таралған, көліктің бәсекелес түрлерін өзара әрекеттесушіге айналдыратын мультимодальді тасымалдаудың дамуы.

IV. Көлік жергілікті және жалпы мемлекеттік нарықтың қалыптасуы мен қызмет етуі үшін жағдайлар жасайды. Оның қызметі өндірістік ресурстарды ұдайы өндіріс процесіне қосуда және олардың нарыққа түсуін қамтамасыз етуде жатыр. Сол себепті нарықтық қатынастар кезінде көлік жүйесі де реформалануы тиіс.

Белгілі болғандай, Қазақстанның темір жолдары желісінің жоғары әлеуметтік-экономикалық маңыздылығын сақтау кезінде ұлттық экономикада тиімді қызмет етуге дайындықсыз болды. Бұл жағдайды кәсіпорындар арасындағы және ТМД елдерімен шаруашылық-экономикалық байланыстардың үзілуінен, өз шикізаты мен өнімін барынша пайдалануға ұмтылуынан жүк ағындары бағыттарының кенеттен қысқаруына және өзгеруіне әкеліп соқтырғандығынан көруге болады.

Темір жол әкімшіліктері, сондай-ақ, жүк ағындарының бағыттарын оларды өз желілеріне қарай бағыттауға тырыса отырып, өзгертуге мәжбүр болды. Бұл жолдардың бүтіндей бөліктерін аз пайдалануға, негізгі құралдарды көптеп шығындауға әкеліп соқтырды. Дегенмен, бұндай желілердің маңызды әлеуметтік-экономикалық мәні бар және де оларды пайдалану тоқтатылмауы тиіс.

Сонымен, осындай жағдайлар ұлттық темір жолдар желісін құруды талап етті. Шамамен 700 км-дей темір жолдар салынып, ел аумағы арқылы өтетін жаңа оңтайлы қатынас жолдарын қалыптастыратын 2 мың км жаңа желілер салыну мен 2700 болат магистральдарын электрлендіруді жүргізу талап етілді. Бұдан басқа, елдің транзиттік, экспортты-импорттық мүмкіндіктерін арттыру мақсатында Қытаймен шекарада жылына 25 млн тоннаға дейін өткізу қабілеттілігі бар Сарыөзек-Хоргос жаңа желісін салу жоспарланып, қазіргі таңда ол іске қосылған [3].

Республикадағы темір жол көлігінің орны мен рөлін, жұмысының негізгі тәртіптері мен қағидаларын нақты анықтайтын ұлттық заңдылықты, әсіресе, нарықтық қайта құрулар белсенді жүргізіліп жатқан жағдайда қалыптастырудың аса маңызды мәні бар. Көлік процесінде үш тараптың: мемлекеттің, өндірушінің және қызметтерді тұтынушының мүдделері көрініс табады. Олар арасындағы қатынастар, бірінші кезекте, қандай да бір тарап үшін зиянсыз заң ережелері негізінде, ортақ өзара теңестірілген пайдаға құрылуы тиіс. Бұл жерде, сөзсіз, теміржол көлігінің жаңа әлеуметтік-экономикалық рөлінен туындайтын тек негізгі талаптар ғана белгіленген. Оның даму деңгейі мен қызметін анықтайтын осындай да, басқа да жақтарын тереңірек зерттеу қажет.

ТМД елдерінде дербес экономикалардың қалыптасуы темір жол көлігінен тиімді жүк және жолаушылар тасымалдарын жаңа сауда-көліктік бағыттарда ұйымдастыруын талап етті. Сонымен

қатар нарықтық-бәсекелік жағдайларда, экономиканың тұрақтануы мен өсуінде бұрынғы өндірістік-технологиялық байланыстардың айтарлықтай бөлігі, ТМД елдерінің кәсіпорындары арасында дайын өнімді шығару бойынша мамандандыру мен құрамдастыру бірте-бірте қалпына келтіріле бастады. Бұл теміржол көлігінен жұмысты белсендіруді, мемлекетаралық өткелдердің қызметтерін жаңа деңгейде ұйымдастыруды, ТМД елдерінің теміржол әкімшіліктерінен өзара да, алыс шет елдердің мемлекеттерімен де белсенді ынтымақтастықты талап етті. Бұл жерде келесідей бірнеше негізгі кезеңдерді атап өту керек:

а) сауда-экономикалық байланыстарды қалпына келтіру мен дамыту мақсатында әрекет ету бірлігін, техника-технологиялық өзара әрекеттестікті, өндіріс параметрлері мен нормативтерін, техникалық құралдардың мазмұны мен әрекеттерін сақтау, бірегейленген нормативті-құқықтық базаны қалыптастыру;

б) басқа да темір жол рельстері бар өзге елдердің темір жолдарымен белсенді қызмет істеу, халықаралық өткелдердің потенциалын дамыту. Оған мысал ретінде Қазақстан мен Қытай арасындағы шекарада орналасқан Достық-Алашанькоу өткелін келтіруге болады. Алғашқы жүктер тоннасы 1991 жылы өткізілсе, ал 20 жылдан кейін 2013 жылы шекара арқылы екі көршілес елдің де, аймақтық транзиттің де 13 млн тонна жүктері өткізілді;

в) жоғары потенциалды жүзеге асыру үшін тығыз ынтымақтастық және транзиттік ағынды өткізудің жалпы тәсілін қалыптастыру, ортақ маршрут және оның жекелеген бөліктері бойынша тасымалдаулар құнын бағалау (толассыз тарифтер), жеткізу мерзімдерін бағалау бойынша келісілген шешімдер және көптеген басқа да әрекеттер аса қажет;

г) тасымалдаулар көлемінің артуын қамтамасыз ету. Бұдан басқа жүктер мен жолаушыларды ауыстыру бойынша қызметтерді көрсетудің сапасы, яғни жылдамдығы, сенімділігі, ақпараттылығы және басқа да параметрлері талап етіледі. Темір жолдардың негізгі бөлігіне автоматтандыруға, ақпараттандыруға және логистикалық тәсілдемелерге негізделген қазіргі заманғы техника мен технологияны ендіру қажет;

д) халықаралық жүктер мен жолаушыларды тасымалдаулардың табыстылығы көп жағдайда олардың ілеспелі құжаттарының бірегейлілігіне, жекелеген мемлекеттер де, аймақтық ұйымдардың қатысушы елдері де арасындағы көліктік ынтымақтастық бойынша келісілген шешімдерді қабылдауға байланысты болады. Шекаралық және кедендік іс-шараларды жеңілдету, шекара арқылы тасымалдау уақытын жоғалтуды азайту мақсатында оларды жетілдіру талап етіледі. Жаңа тәуелсіз мемлекеттер үшін халықаралық келісімдерге қосылу және оларды бұлжытпай орындау өте маңызды болып саналады.

Сөзсіз, Қазақстанның халықаралық ұйымдарға енуі, оның әлемдік шаруашылық байланыстарға интеграциялануға ұмтылысы осы жоғарыда айтылғандармен шектеліп қалмайды. Темір жолдар аймақтық және әлемдік көлік жүйелеріне ұлттық мүдделерді ескере отырып, интеграциялануы тиіс, осының кепілі ретінде Қазақстан мен ТМД-ның ойдағыдай дамуы жүзеге асады. Достастық елдері арасында тасымалдау қызметінің келісілген технологиясын сақтау вагон паркіне темір жол рельсінің ені 1520 мм болатын бүкіл посткенестік аумақта жүріп өтуіне мүмкіндік берді.

## Әдебиеттер

1. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебник для студентов среднего профессионального образования / И.С. Туревский. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2008. – 288 с.

2. Бачурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций: Учебн. пособие / Под ред. Э.И. Аксеновой. – 2-е изд., стереотип. – М.: Академия, 2005. – 320 с.

3. Экономика автомобильного транспорта: Учебн. пособие / Под ред. Г.А. Кононовой. – М.: Академия, 2005. – 320 с.



## **ҚАЗАҚСТАНДА ӘЛЕУМЕТТІК ЖАУАПКЕРШІЛІКТІҢ ҚАЛЫПТАСУЫНЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЛАРЫ**

Қазақстан әлемдік экономикалық жүйенің бөлігі болып табылады және нарықтық экономика жағдайында дамиды. Сол факторлардың бәрі әрине, қазіргі жағдайда кәсіпкерліктің әлеуметтік жауапкершілігінің басымдылық және өзекті сипаттарды ескеретін мәселелері, Қазақстанда әлеуметтік жауапты бизнесті дамыту, қалыптастырудың қажеттілігіне қатысты болады. Оларға: адамның потенциалының дамуымен байланысты экономикалық өсудің материалдық емес факторларының рөлін мәнділікті күшейту; әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешуде субъектілердің шеңберін кеңейту қажеттілігі; мемлекеттік – жеке әріптестіктің рөлін жоғарлату; экономикалық дамуға ірі компаниялардың әсерін өсіретін жаһандану.

Сонымен қатар, әлеуметтік бизнестің жауапкершілігінің қалыптасуы және дамуы біздің елде бұл процесті тежейтін түрлі факторлармен анықталады.

Бизнестің әлеуметтік жауапты мінез-құлығының дамуы мен қалыптасу факторларына келесіні жатқызуға болады:

- дамыған кәсіпкерлік ортаны, әлеуметтік инвестицияларды жүзеге асыру үшін қажетті ресурстарға ие болатын бәсекеге қабілетті қуатты корпоративтік құрылымдардың болуы;
- стандарттар бойынша бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі институционализациядан өтетін халықаралық тәжірибе қабылданған елдің экономикасын жаһандану үдерісіне тарту;
- кәсіпкерлік қызметтің мүдделі тараптардың алдында бизнес-құрылымдардың міндеттемелерін реттейтін белгілі құқықтық өрістің бар болуы.

2008 жылы 21 ақпанда Қазақстанда Қазақстанның қаржы маманы қауымдастығының және қаржы нарығын қадағалау және қаржы ұйымдарын реттеу бойынша ҚР агенттігінің бірлескен бастамасы бойымен жасалған кеңес эмитенттерінің бірінші мәжілісінде корпоративтік басқарудың кодексінің жобасы мақұлданған және талқыланған, сонымен қатар іскерлік әдеп кодексі таныстырылған.

Іскерлік әдеп кодексі іскерлік әдеп немесе іскерлік мінез-құлық бүкіләлемдік танылған тәжірибесінің талаптарын есептеумен өңделген, АҚШ-тың сауда министрлігінің өңделген бағдарламаның құзырымен тиімді басқару талаптарды қолданып, әдеп кодексінің мазмұны көрсетілетін Халықаралық Қаржы корпорациясының және Нью-Йорк қор биржасының талаптарын қолданумен (NYSE) Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнаманың жағдайларымен сәйкес жасалған. Іскерлік әдептің меншікті кодекстері қазақстандық компаниялардың көпшілігінде болады.

Республикада 2007 жылда халықаралық стандарттардың талаптарына сәйкес жаңа Еңбек кодексі қабылданды. Бұл әлеуметтік әріптестігін жетілдіруге бағытталған және үш жақты ынтымақтастық негізінде дамитын «мемлекет – қоғам – бизнес», еңбек қатынастарының жаңа құқықтық үлгісін енгізуге мүмкіндік берді.

Соңғы жылдары еңбек нарығын, әлеуметтік қорғауды және Еңбек кодексінде еңбек жағдайларын және жұмысбастылық бойынша заңдардың, міндетті әлеуметтік сақтандырудың сұрақтарына арналған заңдар жақсаруы және мемлекеттік сатып алудың тұрақтануы мақсатында өзгерістер кіргізген.

2009 жылында мемлекет басшысымен «Ұжымдық келісімшарт жасаңыз» жарияланған акциясына сәйкес кәсіпорындарды қамту және ұжымдасып – келісім қатынастары жүйесін ұйымдастыру 2,5 ретте үлкейді.

2009 жылда бизнестің әлеуметтік жауапкершілікті жоғарылату бойымен форум шеңберінде бизнестің шеңберінде корпоративтік әлеуметтік жауапкершілігінің әлеуметтік жобаларын өткізуге арналған өзара ынтымақтастық туралы қол қойылған меморандумдар болған, Қазақстанның бір

қатар аймақтарының тауарларын және қызмет көрсетуді өндірушілерді қолдау бойынша келісім-шартқа қол қойылды.

Еліміздің ірі және орта бизнесінде 1 млн адам шамасында жұмыс істейтін 8 мыңнан астам кәсіпорындары жұмыс орындарын, еңбек құқығын орындауға және қызметкерлердің кепілдіктерін сақтау бойынша меморандумдардың қорытындысы туралы кәсіподақтардың және үкіметтің бастамасын қолдады.

Әлеуметтік жауапты мінез-құлықтың қалыптасуына тежегіш факторлар да әсер көрсетеді. Мұндай факторлардың бірі мемлекеттік әлеуметтік жауапкершіліктің жеткіліксіздігі, әлеуметтік саясаттың жүргізуге бюджет қаражаттарының жетіспеушілігі, әлеуметтік инвестициялардың жетіспеушілігі. Ірі бизнесіне үлкен ресурстар бар, оның пайдалылығы жоғары және әлеуметтік қызметтің жүзеге асыруы үшін мүмкіндіктер де болады.

Қазақстанның ең ірі компанияларының бірінші ұлттық рейтингі дағдарысты 2008 жылда елдің ірі бизнесі жоғары қарқынмен дамуын көрсетті. Елдің ірі бизнесі нақты өсудің қарқыны бойынша Ресейдің серіктестерінен бір дарым есе озды. Қатысушы 100 корпорацияларының жиынтық түсімі осы рейтингтің Қазақстанның ҰІӨ қатысты 72,6% құрады. «Сарапшы – 100 Қазақстан» рейтингтің тізімінде шикізат сегменті үстем болды. Қазақстанның экономикасына шикізатқа бағытталған екі саланы талдайды: мұнайлы-газды өнеркәсіп және металлургия. Мұнайлы-газды және металлургиялық компанияларға топ-100 тізімнің жиынтық түсімінің көлемінен 64,8% келеді. Рейтингтің қазақстандық мұнайлы-газды компанияларының табысы 2008 жылы 51%ке өсті. Жеке сарапшылар, шикізат секторы Қазақстан қалған экономика саласылар үшін «локомотив» рөлін атқара алуы мүмкін.

Рейтингтің бірінші позициясы ұлттық экономиканың көшбасшысы АҚ ҰК «ҚазМұнайГаз». Ірі бизнестің түсімінің бесінші бөлігі бұл компанияға жатады. 2008 жылы табысты 80%-ке үлкейтті. Бұл ретте өсудің жартысы бірігу-жұтылу бойынша келісімшартымен қамтылған, ал қалған жартысы – «Казгермунай» және АҚ «Қаражанбасмұнай» алынған активтерді өндіруін өсуімен және мұнайға бағасының өсуімен. Рейтингтің екінші жолын ЖШС «Тенгизшевройл» алады.

Рейтингтің үшінші – төртінші баспалдағында ENRC Тау кен өндіру секторы және Kazakhmys Plc корпорациясы көрсетті. «Сарапшы-100 Қазақстан» рейтингтің бесінші орны АҚ «Маңғыстаумұнайгаз» (ММГ) мұнай компаниясы жатты. Алтыншы позицияны ірі темір жол тасымалдаушысы АҚ «ҰК «Қазақстан Темір Жолы» құрды, АҚ «ПетроҚазақстан» сәйкесінше жетінші орында. Рейтингтің сегізінші және оныншы орнын сәйкесінше «БТА Банк» және «Казкоммерцбанк» АҚ банктері құрды. Олардың арасында тоғызыншы орынды «СНПС-Ақтобемұнайгаз» мұнай компаниясы құрды.

Сонымен қатар бұл рейтинг алған бизнес сал кеңестен кейінгі кезеңде бизнесті «нөлден» құрған «жаңа экономика» компанияларының әжептәуір қуатты қатпарын көрсетті. «Сарапшы-100 Қазақстан» жиынтық табысының 16% олардың үлестеріне тиеді. «Жаңа экономика» басқа сыйымды сегменті интернет және мобильді жүйе секторымен жасайтын телекоммуникациялық компаниялармен қалыптасады, сонымен бірге әжептәуір үлес «жаңа экономика» сауда жатады.

Қорыта келгенде, елдегі бірінші рейтинг қорытындылары ірі бизнестің позициясы мықты қалғанын көрсетті. Компаниялар өзінің корпоративтік әлеуметтік жауапкершілігін іске асыруға мүмкіншілігі болады. Ірі бизнес компания деңгейінде жергілікті ұжымының әлеуметтік инвестицияларды жүзеге асырды. Бізше, фирма макроэкономика агенттерінің маңыздыларының біріне айналған кезде көп субъекті нарықтық жүйе жағдайында, әр экономикалық субъектілерге әлеуметтің әлеуметтік-экономикалық мәселелерін шешуге өз үлестерін қосу керек, және бизнеске. Корпорациялардың әлеуметтік қызметі мемлекеттің тиісті функцияларына қосымша болуы керек. Корпорацияның әлеуметтік қызметі мемлекеттің сәйкес қызметіне қосымша болуы керек. Бұл кәсіпкерлік ортаның бөлігі нақты шындықта мемлекеттің функцияларын орнын басумен сияқты қабылданады, бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін тұжырымдаманың орнықты эмоционалды қабылдамауы орын алады. Әлеуметтік жауапкершілік қатынаста күшке сенімсіздікпен, скепсис белгілі өлшемде бұл мемлекеттің өзіне ескертіледі. Сондықтан мұнда қалыптасуға мемлекеттің қолдауы қажет және әлеуметтік жауапты мінез-құлықты дамыту қажет. Осылай, бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін

қалыптасудың процесі дамыған батыстық елдердегі қызықтыруларды біртіндеп жүйені өткізу көрсететін мемлекет қуатты ынталандыруға жақтан арқа сүйейді және әлеуметтік жауапты кәсіпкерлер үшін жеңілдіктер жасайды.

Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін дамуына қалыпты қалыптасуына кедергі келтіретін басқа факторына заңдарды сақтау, қалтарысты экономикасы жатады. Нәтижесінде бизнес мемлекет, қызметкерлер ұтылады. Мемлекеттік органдардағы коррупциялық процестер, жеңілдіктерді тарату және кәсіпкерлік ортада артықшылық моральды формасын өзгертеді және халық, бизнестің мемлекетке сенімін түсіреді, әлеуметтік жауапкершілік мемлекеттің өзін қиратады. Мемлекет те салықтың бәрін алмай ұтылады. Еңбек заңнамасының алуан түрлі бұзулары нәтижесінде артынан шығын алып жүретін қызметкер, барлығы әділетсіз және дер кезінде еңбекақы алмай да ұтылады.

Ресми тауар өндіруші – кәсіпкерге көлеңкешілдер, контрабандашылар, бақылаушы органдар, импортерлер әсер өрсетеді және шағын және орта бизнесті жоғары салық салу нәтижесінде ол да ұтылады. Кәсіпкерлік орта да, мемлекеттің өзіне де бұл бәрі ақыр соңында әлеуметтік жауапты мінез-құлықты дамуды кедергі келтіреді.

Бағдарлама қалтарысты экономиканың төмендетуі бойымен тиімді жұмыс ұйымдастыру үшін өңделген «экономикалық саясаттың негізгі бағыты және ұйымдастыру Қазақстан Республикасында қалтарысты экономиканың қысқартуы бойымен 2008-2010 ж», №969-шы 2008 жылдың 30 қыркүйегіндегі Қазақстан Республикасының үкіметін орнатылған қаулысымен. Ол «2009-2010 ж. сыбайлас жемқорлықпен күрестің Мемлекеттік бағдарламасымен» үйлестірілген.

Қорыта келгенде, қалтарысты экономиканың қысқартуы үшін мемлекеттің және бизнестің қарсы қозғалысы керек. 2011 жылдан біз мұндай жалпыға бірдей табысты мағлұмдауды енгізу бағыттарда, не жүзеге асыруға керек аналитикалармен мақұлдаймыз; жеңілдіктердің көпшілігін жою және ірі бизнес үшін артықшылықтар; ҚҚС төмендету тіпті 6%ке дейін, және аффилиді бизнес оныны, төлемегенінде емес, қос жүктеме шағын және орта бизнесті алып жүргенінде; «контрабанданы заңдастыру және басқа бағыттарда. Шағын бизнестің дамуы үшін әсіресе айтарлықтай шарттарды жасау, ал содан соң және ірі, үшін ол орташа өсіп кете алды.

Қазақстанда әлеуметтік жауапты кәсіпкерліктің дамуы азаматтық қоғамның және әлеуметтік әріптестіктің әлсіздігінен тежегіш жағымсыз фактор болып табылады. Бұл институттар жұмыс берушілердің және қызметкерлердің сәйкес келмейтін қызығушылықтарын ескеретін ымырагерлік шешімдердің жолымен ықтиятты іздестіруімен нарықтық жүйесі дамыған елдерде біртіндеп қалыптасты. Әріптестік институционалдық әлеуметтік қамсыздандыруға қатысты тұрақты соғыстан кейін даму ағымында ұзақ кезең дамыды және күрделендірді. Осы кезеңде кәсіподақтар барлық деңгейлерге өкілдерін олардың біліктіліктің биік дәрежесі ерекшеледі, және жұмыс беруші мықты құрылымдар құрды.

Кеңес кезеңінде Қазақстанда қызметкерлерге партнерлік қатынас дәстүрін жасалды. Мұндай жағдай көбінесе бүгін сақталады, көп қызметкерлердің табысы олардың шамасы тағы басқа басшылықтың кәсіпорынын директордан тікелей бағынышты болғанын сенген. Батыс үлгісі «қатысушы компания» патронаждың қатынасы, жалданған қызыметші белгілі қостаулар алу, тәуелді қызметкерді санатты толық теріске шығарады, қабілетті емес өктемділік қарсы тұруға және иелерінің озбырлығына және басқарушыға жағдай жасайды.

Еліміздің нарықтық даму жағдайында әлеуметтік әріптестік батыс үлгілері бар ұқсастық бойымен әлеуметтік-экономикалық жаңғыртудың элементтерінің бірі ретінде ресми түрде жоғарыдан жүргізілді. Бұл институттың енгізуі Қазақстан Республикасының заңдары заң жүзінде жақын бекітілген болды: «1992 жылдың 4 шілдесіндегі ұжымдық шарттар туралы», 1999 жылдың 10 желтоқсанындағы «Қазақстан Республикасының еңбек туралы», 2000 жылдың 18 желтоқсанындағы «Қазақстан Республикасында әлеуметтік әріптестік туралы» және басқа құқықты құжаттары. Қазақстан Республикасы заңнамалық акт мәліметтер Қазақстан Республикасының Еңбек кодексін әрекетке 2007 жылда енгізудің сәтінен күшін жойды. Құрылыстың цивилизациялы тәртібін елде бағытталған еңбек кодексі және қызметкерлердің қызығушылықтары еңбек қатынастарының реттеуі, теңгерімді сақтау және жұмыс берушілерге қамтамасыз ету. Кодекс қажетті өкілеттіктерін ілігеді және қорғаныс бойымен функция оларды жүзеге асыруы үшін елінің кәсіподақтарына және еңбекшілердің қызығушылықтары кепілді заңды дұрыс айтады.



Қазақстан Республикасының кәсіподақтарының федерациясы бүгін ең бұқаралық көрінген және екі миллион адамдарын жанында бірлестіретін елдің еңбекшілерінің өкілетті ұйымы, және оған 26 республикалық салалық кәсіби одақтар, 14 облыстық бірлестіктер кіреді және астананың кәсіподақтарының одағы – Астана қаласында. Халықаралық біріктірулердің мүшелік ұйымы – (Мәскеу қалада штаб-пәтер) кәсіподақтардың Жалпыға бірдей конфедерациясы, достық байланыстар Тәуелсіз мемлекеттер достастық елдерінің, ұлттық кәсіби орталықтарымен, сонымен бірге Қытай, Түркия, Маңғол елі, Израиль, Жапония, тағы басқа мемлекеттермен жүзеге асырады; халықаралық еңбек ұйымынан, кәсіподақтардың Халықаралық конфедерациясымен тар түйіспелері болады.

Бірақ бәрі өздерінің кәсіподақтарындағы бірімәнді емес. Кәсіподақтардың қызметке жұмыс берушілерді әжептәуір табысты араласудың жиіленген жағдайлары себеп болатын кәсіби бірігулердің әрекеттеріндегі бытыраңқылық орын алады. Белгілі өлшемде кәсіподақ жалтақтағыш баяғысынша қалады, сөйлестіретін процесті тәуелсіз нақты қатысушы рольге талпынбайды, қызметкерлердің қызығушылықтарын қорғау үшін ыңғайлы болмаған және міндеттемелерін өзіне алынған әлеуметтік жауапкершілікті, бұрын барлығы жұмыс берушісін орындауымен жүзеге асырған.

Бүгінгі қорғаушылардың мәні және іс жалдамалы қызметкерлер тақырыбыда Алматы қаласында Қоғамдық қор Эберттің қоры көмегімен «зияткерлік меншіктің бюросы» өткізілген социологиялық сұраудың нәтижелеріне арналған еңбек келесіні анықтаған. Сұраққа «сіздің өміріңізде кәсіподақтар қандай рөл ойнайды?» 300 сұралған 162 адамы олардың байланысты күмәні білдірді, ал 138 ешқандай да деп айтты. Респонденттер, үш он шақтыларын қоспағанда, барлық халықтың қорғанысын қайта құруына сөз сөйлейтінін және зейнеткерлер, көп балалалы үйде отыратын әйелдердің кәсіподақтарының Қазақстанында жасауды ұсынатынын, жас маман белгілеу ұсынды.

Жұмыс берушілермен еңбекшілердің жергілікті жанжалдарын елдегі шахтерлердің кәсіподағы тебіреністері, металлургтердің, мұнайшылардың жанжалдары куәландырады. Мамандардың ұсақ бірлестіктеріне аса күрделірек келеді және жұмыс беруші жалшының құқығында ұрыста көбінесе жол береді. Кәсіподақтар меншікті және психологиялық белгісі бойынша әкімшілікке бағынышты болады.

Қазіргі әлеуметтік капиталдың тапшылық мәселесі орын алады. Азаматтық бастамалар елдің кеңестік өткен дамуында қолданбағанында емес, батыл және кеңестен кейін кезеңнің көпшілігінде хаосты өзгерістері меншікті экономикалық аманшылық туралы қамқорлық алдына шығаруды ұсынған. Қызметкерлер, деп аталатын адами, әлеуметтік капитал бүгін көпшілік, белсен емес, өз кәсіподақтарды жасамайды немесе басқа ұйымдары бар кәсіподақтарға енді кірмейді, еңбек қатынастарының саласында азаматтық бастамалармен өздерге шықпайды.

Азаматтық қоғамның, әлеуметтік әріптестік институтының әлсіздігі кәсіпкерліктің әлеуметтік жауапты мінез-құлығын даму, қалыптастырудың қалыпты процесіне мүмкіндік туғызбайды. Әлеуметтік жауапкершілікті әсер етудің ең маңызды саласымен еңбек қатынастарының саласы шығып тұрады. Отандық бизнес бұл саланың мәселелерін шешімде мемлекеттің толық құқықты серіктесімен дене бітімі тиісті. Халықтың әлеуметтік осал жері санаттары мүгедектерді кәсіби оналту, лайықты еңбекті қол жетімділік кеңейтуге қатысты мәселелердің бірлері. Жұмысқа орналастырудың квотасын ескерілген заңдарды орындалуы ғана емес мұнда ролді ойнайды немесе әлеуметтік жұмыс орындарын ашу үшін олардың дене бітімін қажетті әжептәуір бәсекеге түсе алатындай және мәліметтерді еңбек әлеуетінің дамуы бойымен бірігіп күш қолдану маңыздырақ.

Маңызды мәселелерінің бірі жанұяның әлеуметтік қолдауы, еңбектің және отбасылық өмір үйлесімділігін қамтамасыз ету. Осы мәселені реттеу үшін тиісті заң шығарушы нормалар орнатылған. Бірақ, тәжірибе көрсеткендей иілгіш жұмыс кестелерінің жұмыс орынын енгізуін сақтау, бала күтімі бойымен қосымша демалыстарды беру, тағы басқа мектепке дейінгі мекемелер жас жанұялар, қаржыландыруға араласу үшін тұрғын-үй мәселесін шешімге жәрдемдесу үшін сонымен қатар басқа да формалар қолданыла алады.

Ұйымдасқан бизнес мемлекетпен қатар үйреншікті емес жұмысбастылық мәселесін шешу мүмкіндігін туғызады. Жұмыс берушілерді ұйым мердігерлік келісім шарттары байланыс түзулері осы сектордан қорытынды арқылы ие болады және басқа коммерциялық келісімдер, өйткені өндірістік жүйелер үйреншікті емес экономиканың құрылымына терең кірді. Еңбек қатынастарының

формализациясына әсер өз мысалмен ұйымдасқан бизнес осы секторда, құрмет негізін қалайтын көмектесуге көрсете алар қызметкерлер, бос емес немістерге дұрыс айтады.

### Әдебиеттер

1. Сабден О.С., Токсанова А.Н. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. – Астана: Елорда, 2011. – 308 с.
2. Сабден С. Основные направления повышения конкурентоспособности экономики Казахстана // Экономика: стратегия и практика. – 2013. – №1-2 (3). – С. 5-13.
3. Токсанова А.Н. Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2010. – 480 с.
4. Казахстан в 2011 году. Статистический сборник / Под ред. А.А. Смаилова // Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2012. – 493 с.
5. Оперативные данные 2016 год. Агентство Республики Казахстан по статистике.



УДК: 338.001.36(574)

*А.Ж. Мирғалиева, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: А.А. Нурсеитов, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

### ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РК

В современной экономике без использования инноваций невозможно создать конкурентоспособную продукцию с высокой степенью наукоемкости. Инновации служат локомотивом социально-экономического развития страны, поскольку они приводят к глубоким преобразованиям технологического способа производства, что оказывает содействие экономии ресурсов и созданию новой высококачественной продукции. В рыночной экономике инновации можно считать эффективным средством конкурентной борьбы, поскольку способствуют формированию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, притоку инвестиций, повышению качества и рейтинга производителя новых продуктов, открытию и освоению рынков сбыта. В данной статье авторами изучены инструменты развития инновационного бизнеса в Республике Казахстан, представлен анализ статистических данных, а также графический материал.

В современных условиях экономика Казахстана характеризуется неустойчивой динамикой и по-прежнему ориентирована в основном на добывающие отрасли, что не позволяет обеспечить переход на новый качественный уровень развития, повышение ее конкурентоспособности, позитивные структурные сдвиги на основе инноваций. Мировой финансово-экономический кризис и противоречивые итоги осуществляемых рыночных реформ, с одной стороны, усложнили и без того неустойчивое социально-экономическое положение страны, а с другой стороны, предоставили дополнительные возможности для модернизации и трансформации национальной экономики. Для реализации этих возможностей представляется необходимым использовать инструменты развития инновационного предпринимательства, четко определить инновационные цели, сформировать институциональные условия, мобилизовать инновационный потенциал для перехода к новому типу экономического развития страны.

Систему инвестирования инноваций в Казахстане можно охарактеризовать определенным количеством взаимосвязанных элементов, которые обладают иерархической соподчиненностью и индивидуальной функциональной нагрузкой. Данная система, в частности, включает в себя:

– источники поступления финансовых средств для инвестирования инноваций за счет, прежде всего, государственных средств и иностранных инвестиций;

- механизм аккумуляции инвестиций, которые поступают из различных источников финансирования, в том числе с помощью налоговой политики;
- механизм, контролирующий инвестирование на основе законодательства;
- механизм возвратности ассигнований [1].

Проблема инновационного предпринимательства как экономического явления внимательно изучалась известным ученым-экономистом Й. Шумпетером. Им обоснована и выражена особая роль предпринимателя как новатора [2. С. 85].

По Й. Шумпетеру, задачей предпринимателя является реформирование способа производства с помощью внедрения изобретений, а в более общем смысле путем использования передовых технологий для производства новых товаров либо прежних товаров с применением новых методов или благодаря открытию нового источника сырья [3. С. 185].

Вслед за ним образовалась целая плеяда ученых К. Перес, Дж. Дози, и др., которые исследовали значение инноваций, инновационной деятельности и предпринимательства [4. С. 147. 5. С.67].

В зарубежной практике источники финансирования инвестиций в инновационное развитие промышленных компаний в большинстве случаев представлены их собственными средствами, заемными средствами, включающими облигационные займы и кредиты банков, а также привлеченными финансовыми средствами от продажи акций, бюджетными инвестициями, в т.ч. бюджетными ссудами, дотациями и субсидиями, выделяемыми на развитие приоритетных отраслей и производств. Инвестированию инновационных проектов из собственной прибыли, за вычетом налогов и дивидендов на акции, оказывают непосредственное содействие предоставляемые компаниям налоговые льготы, являющиеся налоговыми стимуляторами в инновационной деятельности [6. С. 25].

В Казахстане решению основных проблем в инновационном развитии национальной экономики стали придавать больше значение, начиная с 2002-2003 годов. С обретением государственной независимости в стране сформировалась правовая основа инновационной деятельности. В частности, приняты Закон Республики Казахстан «О науке», Патентный Закон Республики Казахстан, Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года (от 4 июля 2013 года №579), Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы, Закон об инновационной деятельности в Республике Казахстан [7] и пр. Формируемой в соответствии Концепцией инновационного развития Республики Казахстан [8] системой финансирования инновационной деятельности предполагается применение совокупности источников финансирования, которые представлены государственными инвестициями для исполнения инновационных программ и проектов общенационального значения, средствами из негосударственных фондов поддержки инноваций, кредитами банков второго уровня, собственными средствами предприятий, средствами, мобилизуемыми за счет эмиссии ценных бумаг и иностранными инвестициями.

Помощь государства в развитии инновационного бизнеса является положительным моментом. Однако, крупные компании Казахстана должны сами внедрять инновационные идеи, товары – новинки в производство. Это необходимо для поддержания конкурентного преимущества на рынке. Разработка инноваций является достаточно дорогостоящим процессом, но этот процесс может быть рентабельным, несмотря на существующие риски, так как позволяет компании быть лидером на рынке. Правильное использование инноваций в производстве дает возможность компаниям быстро производить более качественную и доступную продукцию.

Заинтересовать крупные компании к внедрению ноу-хау можно, прежде всего, посредством применения налоговых стимуляторов со стороны государства. Как показывает практика в европейских странах, инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) государство, как правило, засчитывают компаниям как налоговые отчисления в бюджет. Поэтому их затраты на науку вычитываются из налогов на прибыль [9].

Согласно зарубежной практике, реализация государственных программ подразумевает прямое государственное финансирование НИОКР по проектам, которые прошли соответствующие экспертизы и признаны государственно значимыми. Инновационный процесс стимулируется не только

государством, а также различными инвестиционными фондами [10], к которым в Казахстане относятся Фонд науки и Национальное агентство по технологическому развитию.

Согласно статье 108 Национального кодекса Республики Казахстан, расходы на научно-исследовательские и научно-технические работы, а также расходы субъектов частного предпринимательства, квазигосударственного сектора на приобретение исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности у высших учебных заведений, научных организаций и стартап-компаний по лицензионному договору или договору уступки исключительного права, направленных на их дальнейшую коммерциализацию, относятся на вычеты. Основанием для того, чтобы отнести такие расходы на вычеты, служат фактически исполненное техническое задание на научно-исследовательскую и научно-техническую работу и акты приемки завершенных этапов такого рода работ или лицензионный договор или договор уступки, зарегистрированный уполномоченным государственным органом в установленном законодательном порядке [11].

Выше перечисленные действия налогового характера положительны, однако, как показала практика, они не могут дать должного развития инноваций в Казахстане. Это объясняется тем, что развитие инноваций должно быть в интересах самих компаний, для повышения уровня конкурентоспособности их товаров и услуг.

Мы считаем, что в части 22-1) статьи 85 Налогового кодекса необходимо исключить доход по инвестиционному депозиту при расчете корпоративного подоходного налога (КПН), который размещен в исламском банке из доходов, включаемых в совокупный годовой доход [12].

Также отметим, что для участников специальных экономических зон (СЭЗ) предусматриваются льготы, представленные: освобождением от КПН; освобождением от земельного налога; освобождением от налога на имущество; освобождением от налога на добавленную стоимость (НДС) при реализации на территорию СЭЗ товаров, полностью потребляемых в процессе производства.

При ввозе товаров на территорию СЭЗ они освобождаются от таможенных пошлин.

Отметим, что количество организаций, использовавших новые технологии и объекты техники, выросло в гг. Алматы и Астана, однако в Алматинской области снизилось. В частности, в Алматинской области в 2013-2015 годах количество организаций, использовавших новые технологии и объекты техники понизилось на 26,4%, или на 5 единиц. В Кызылординской области в анализируемом периоде наблюдалось повышение количества организаций, использовавших новые технологии и объекты техники, на 21,05% (на 4 единицы); в г. Астана – на 24% (на 12 единиц); в г. Алматы – практически в 3 раза, или на 175% (на 42 единицы) [13].

В таблице 1 представлены инновационно-активные предприятия от числа действующих в Казахстане за 2012-2015 годы.

**Таблица 1. Доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий Казахстана в 2012-2015 гг., %\***

| Показатель                                                                 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2015г. к<br>2012 г. |
|----------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|---------------------|
| 1                                                                          | 2    | 3    | 4    | 5    | 6                   |
| Доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий, % | 7,6  | 8    | 8,1  | 8,1  | 106,6               |
| Акмолинская обл.                                                           | 5,8  | 7,1  | 7,3  | 6,8  | 117,2               |
| Актюбинская обл.                                                           | 5,9  | 6,5  | 7,6  | 7    | 118,6               |
| Алматинская обл.                                                           | 8,8  | 9,5  | 9,4  | 6,9  | 78,4                |
| Атырауская обл.                                                            | 4,8  | 5,1  | 8,1  | 8    | 166,7               |
| Западно-Казахстанская обл.                                                 | 9,5  | 5,3  | 6,6  | 4,1  | 43,2                |
| Жамбылская обл.                                                            | 9,7  | 10,2 | 12,2 | 10,6 | 109,3               |
| Карагандинская обл.                                                        | 8,5  | 7,6  | 8,4  | 9,2  | 108,2               |
| Костанайская обл.                                                          | 14,1 | 11,8 | 13,6 | 14,5 | 102,8               |
| Кызылординская обл.                                                        | 12,8 | 12,0 | 10,1 | 11,7 | 91,4                |
| Мангистауская обл.                                                         | 1,6  | 2,4  | 3,4  | 4    | 250                 |

| 1                           | 2    | 3    | 4    | 5    | 6     |
|-----------------------------|------|------|------|------|-------|
| Южно-Казахстанская обл.     | 5,4  | 6,4  | 7    | 6,9  | 127,8 |
| Павлодарская обл.           | 5,5  | 8,5  | 6,9  | 4,8  | 87,3  |
| Северо-Казахстанская обл.   | 11,0 | 10,9 | 11,6 | 10,6 | 96,4  |
| Восточно-Казахстанская обл. | 6,8  | 5,6  | 7,6  | 11,5 | 169,1 |
| г. Астана                   | 7,5  | 11,1 | 10,7 | 13,2 | 176   |
| г. Алматы                   | 7,3  | 8    | 5    | 4,7  | 64,4  |

*\*Составлена авторами на основе источника: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz) [12]*

В соответствии с данными таблицы 1, можно сформировать определенные выводы.

Доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий в некоторых регионах Казахстана существенно выросла: на 150% в Мангыстауской области, на 66,7% в Атырауской области, на 69,1% в Восточно-Казахстанской области, на 76% в г. Астана. Это объясняется тем, что в Мангыстауской области добывают нефть и газ, а данные производственные процессы порождают развитие новых технологий и инноваций.

Помимо положительных тенденций имеются и негативные тенденции. В некоторых регионах произошло резкое понижение доли инновационно-активных предприятий от общего числа действующих. Так, в Западно-Казахстанской области их доля снизилась на 56,8%, в г. Алматы – на 35,6%, в Алматинской области – на 21,6%. Произошедшие изменения в Западно-Казахстанской области вызваны понижением цен на нефть и, соответственно, уменьшением финансирования научных разработок. В Алматинской области и г. Алматы понижение доли инновационно-активных предприятий произошло по причине понижения уровня финансирования научных исследований в коммерческих компаниях. Произошло понижение доли инновационно-активных предприятий от общего числа действующих, но уже не столь резкое в Павлодарской области (-12,7%), Кызылординской области (-8,6%), Северо-Казахстанской области (-3,6%). Такое понижение в данных областях вызвано недостатком собственных средств компаний.

Необходимо отметить, что в общем по стране, доля инновационно-активных предприятий от общего числа действующих предприятий возросла незначительно: всего на 6,6%. Это положительный фактор, который говорит о том, что инновационная деятельность развивается и компаниям необходимо продолжать работать в данном направлении развития. Далее рассмотрим изменение инновационной активности по всем видам инноваций (Табл. 2).

**Таблица 2. Динамика показателей инновационной активности предприятий по всем видам инноваций\***

| Год        | Показатели инновационной активности |                          |             |
|------------|-------------------------------------|--------------------------|-------------|
|            | кол-во предприятий, всего           | из них имеющие инновации |             |
|            |                                     | единиц                   | в процентах |
| 2014       | 24 068                              | 1 940                    | 8,06        |
| 2015       | 31 784                              | 2 585                    | 8,13        |
| Прирост, % | 32,1                                | 332                      | 0,07        |

*\*Рассчитано авторами по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан*

На уровень инновационной активности казахстанских предприятий заметно влияют два фактора: отраслевая принадлежность и масштаб деятельности. По видам экономической деятельности в 2014 году наибольший уровень активности в области инноваций показали предприятия, работающие в сфере здравоохранения (16,1%), а также обрабатывающей промышленности, информации и связи (по 13,3%). В 2015 году уровень инновационной активности в сфере здравоохранения повысился на 8,2% и достиг уровня 24,3%. Активность в области инноваций у предприятий обрабатывающей промышленности возросла до 14,8%

Инновационная активность заметно возрастает с увеличением размера предприятия. Если

малые предприятия Казахстана в 2014 году показали уровень инновационной активности, равный 5,5% (прирост по сравнению с предыдущим годом на 0,3%), то средние предприятия – уже 17,8% (прирост по сравнению с предшествующим годом на 1,9%). Инновационная активность крупных предприятий увеличилась на 3,8% и достигла в 2015 году 29,3%.

Объяснить эти различия в уровне инновационной активности можно, прежде всего, существующими разными возможностями предприятий по финансированию инновационных разработок. В структуре затрат на инновации преобладают затраты на продуктовые (24,1%) и процессные (74,7%) инновации, что в сумме составляет 98,8%. Оставшиеся 1,2 % затрат приходятся на маркетинговые и организационные инновации. В качестве причин, по которым не осуществлялась инновационная деятельность, за исследуемый период первое место занимает недостаток финансовых средств, который отмечают около 80% предприятий (Табл. 3). Высокий уровень инновационных затрат, как причину отсутствия инноваций, отметили в 2015 году 9,2% предприятий.

**Таблица 3. Причины отсутствия инноваций  
на предприятиях Казахстана в 2014-2015 годах\***

| Указанные предприятием причины<br>отсутствия инноваций             | 2014 г. |      | 2015 г. |      |
|--------------------------------------------------------------------|---------|------|---------|------|
|                                                                    | единиц  | в %  | единиц  | в %  |
| Недостаток финансовых средств                                      | 9 345   | 78,5 | 11 522  | 83,2 |
| Недостаток финансовых средств внешних<br>источников финансирования | 776     | 6,5  | 318     | 2,3  |
| Инновационные затраты слишком высоки                               | 883     | 7,4  | 1 278   | 9,2  |
| Нехватка компетентного персонала                                   | 626     | 5,3  | 429     | 3,1  |
| Отсутствие информации о технологиях                                | 273     | 2,3  | 299     | 2,2  |

*\*Рассчитано авторами по данным Комитета по статистике Министерства  
национальной экономики Республики Казахстан*

В структуре затрат на инновации наибольший удельный вес занимают собственные средства предприятий. В 2015 году их доля снизилась на 17,4% и составила 41,8% (Табл. 3). Среди внешних источников финансирования удельный вес банковских кредитов снизился в три раза: с 25,7% до 8,3%. При этом в абсолютном выражении объем банковских кредитов уменьшился на 51%. Удельный вес финансирования из республиканского бюджета сократился на 3,7%, причем доля институтов развития составляет менее 1%. Все это свидетельствует о необходимости расширения источников финансирования инновационной деятельности в Казахстане, одним из которых должен стать венчурный капитал, зарекомендовавший себя как эффективный инвестиционный инструмент в инновационной сфере.

Налоговые льготы нельзя считать основным инструментом в развитии инновационного развития Казахстана. Необходима не только помощь со стороны государства. Компании должны быть сами заинтересованы в развитии инноваций. Вступление Казахстана в ВТО способствует этому, так как конкуренция возрастает и компании вынуждены проводить новые научные разработки и исследования [13].

Налоговые стимуляторы сами по себе никогда не будут являться эффективными при отсутствии других системных механизмов защиты и поддержки инновационной деятельности со стороны государства. Обычно государство обеспечивает стабильность и определенность налогового законодательства, обеспечивает посильную налоговую нагрузку в рамках общего налогового режима, законность всех актов и действий налоговых органов государства, эффективность правосудия по налоговым делам, суровость и неотвратимость наказания за незаконное уклонение от уплаты налогов и др. Вышеуказанные факторы непосредственно влияют на объем привлекаемых иностранных инвестиций в инновационную деятельность, так как инвестор должен быть уверен в том, что его деятельность будет протекать без препятствий.

Важный аспект усиления инновационной ориентации науки представлен расширением ее финансирования, в том числе путем увеличения доли вклада частного бизнеса. Это должно сопро-

вождаться повышением интереса у коммерческих предприятий к самостоятельному созданию инноваций. Такая заинтересованность может появиться с повышением конкуренции в рамках ВТО, увеличения количества высококвалифицированных специалистов, которые сами будут проявлять инициативу в создании инноваций. Опыт развитых стран (США, Канада, Нидерланды и др.) демонстрирует необходимость дополнения прямой финансовой помощи государства с помощью сильных налоговых стимуляторов и льгот для инвестиций частного бизнеса в данную область. Следовательно, помимо налоговых стимуляторов, конечно, необходима финансовая поддержка капитала и инвестирование. Необходимы налоговые стимуляторы на НИОКР, внедрение отечественных технологий.

Большую значимость приобретает также стимулирование спроса продукцию научной отрасли. Импульс в развертывании научных исследований должен осуществляться крупными национальными компаниями, иностранными инвесторами, которых к этому должно побуждать государство, применяя косвенные рычаги экономического регулирования (налоговые стимуляторы и преференции) [14].

В Казахстане предпринимаются попытки налогового стимулирования инновационной деятельности. В частности, на 100% снижается ставка корпоративного подоходного налога для организаций, которые осуществляют деятельность на территориях специальных экономических зон. Помимо этого освобождаются от уплаты данного налога организации, которые осуществляют деятельность в социальной сфере, к которой, в частности, относится деятельность в сфере науки. Однако, со вступлением Казахстана в ВТО в СЭЗ будут оплачиваться НДС и таможенные пошлины, но сохранится освобождение от налога на землю.

Следует отметить, что рассматриваемый вид льгот применяется в Казахстане согласно статье 108 Налогового кодекса при расчете налоговой базы для целей налогообложения КПП, вычету подлежат расходы на научно-исследовательские работы.

В Республике Казахстан регистрационные сборы взимаются за юридически значимые действия о государственной регистрации прав на произведения и объекты смежных прав, лицензионных договоров на то, чтобы использовать произведения и объекты смежных прав, а также их перерегистрацию. Например, размер государственной пошлины (в процентах от месячного расчетного показателя) за выдачу патента, свидетельства составляет 100%. В целом необходимо отметить, что законодательство Республики Казахстан в исследуемой сфере отличается наибольшей либеральностью в отличие от других стран – участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Субъекты хозяйствования на территории государства уплачивают минимальное количество дополнительных сборов, что способствует укреплению позиций Казахстана в интеграционных объединениях, в частности в ЕАЭС.

Таким образом, можно предложить рекомендации по совершенствованию налоговых стимуляторов в инновационной деятельности. На региональном уровне необходимо стимулировать инновационную деятельность, посредством финансовой поддержки из местных бюджетов и понижения налогового бремени.

Поддержка инноваций не должна быть только материальной. Необходимо проведение целенаправленной политики по разработке и производству малыми предприятиями новых видов продукции на основе наукоемких технологий.

## Литература

1. Шугубаева И.К. Инновационная деятельность в Казахстане: состояние и перспективы. <http://kazatu.kz/science/vn1101eco10.pdf>
2. Белянова А.М., Гудкова Т.В. Наследие Й. Шумпетера и проблемы экономического развития России // Вестник Московского университета. – 2013. – №2. – С. 85-112.
3. Шумпетер Й. Наука и идеология // Философия экономики. Антология: пер. с англ. / Под ред. Д. Хаусмана. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 520 с.
4. Perez C. Technological revolutions and financial capital: The dynamics of bubbles and golden ages. U.K.: Edward Elgar Publishing, 2002. – 198 p.

5. Dosi G. Tech no log i cal par a digms and tech no log i – cal tra jec to ries: sug gested in ter pre ta tion of the de ter mi - nants and di rec tions of tech ni cal change. Brigh ton (U.K.): Sci ence Pol icy Re search Unit, Uni ver sity of Sus sex, 2004. – P. 147-162.

6. Пискаря Л. Инновационные планы Казахстана //Деловой мир. – Астана. – 2014. – №2. – С. 25-28.

7. Закон РК от 9 января 2012 года №534-IV «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» (с изм. и доп. по сост. на 27.10.2015 г.) (утратил силу).

8. Указ Президента Республики Казахстан от 4 июня 2013 года №579 «Об утверждении Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года».

9. Грудницкий П. Казахстан: требуются инициативные посредники. <http://expertonline.kz/a8752/>.

10. Жакупова Ш.Ш. Финансовое обеспечение инновационной деятельности в Республике Казахстан. <http://articlekz.com/article/6051>.

11. Кодекс РК от 10 декабря 2008 года №99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (с изм. и доп. по сост. на 26.07.2016 г.). [http://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=30366217#pos=1;-307](http://online.zakon.kz/document/?doc_id=30366217#pos=1;-307)

12. Министерство Национальной экономики Республики Казахстан, Комитет по статистике. [http://stat.gov.kz/faces/homePage?\\_afzLoop=6848628500758133#%40%3F\\_afzLoop%3D6848628500758133%26\\_adf.ctrl-state%3D13uo2llhfr\\_4](http://stat.gov.kz/faces/homePage?_afzLoop=6848628500758133#%40%3F_afzLoop%3D6848628500758133%26_adf.ctrl-state%3D13uo2llhfr_4).

13. Рейтинг конкурентоспособности 16 регионов Казахстана. [http://forbes.kz/process/probing/partii\\_regionov](http://forbes.kz/process/probing/partii_regionov).

14. Исмаилова Р. Инновационная модель развития промышленности Казахстана: Автореферат д.э.н. – Астана, 2013. – 50 с.



ӘОЖ: 338.3.01

**Ж.С. Молдашәкір**, «Экономика» мамандығының магистранты

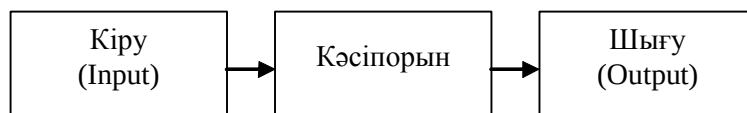
Ғылыми жетекшісі: **Н.Ө. Тұрдалы**, э.ғ.к., доцент

ҚазЭҚХСҮ

## ӨНДІРІСТІК ҮРДІС ПЕН ТИІМДІЛІКТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ ЖӘНЕ ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЖАҢАРУДЫҢ ТИІМДІЛІККЕ ӘСЕРІ

Өндірістік үрдіс шикізаттар мен материалдардың дайын өнімге айналу үрдісіне бағытталған жеке еңбек үрдістерінің жиынтығын көрсетеді. Өндірістік үрдіс кез келген кәсіпорын қызметінің негізін қалайды.

Кәсіпорын – «кіру» кезінде өндірістің факторларын (шығындарын) қабылдап, «шығу» кезінде өңдеп, өнім шығару (нәтиже) міндетін атқарады. Оның тізбегін 1-суреттен көруге болады.



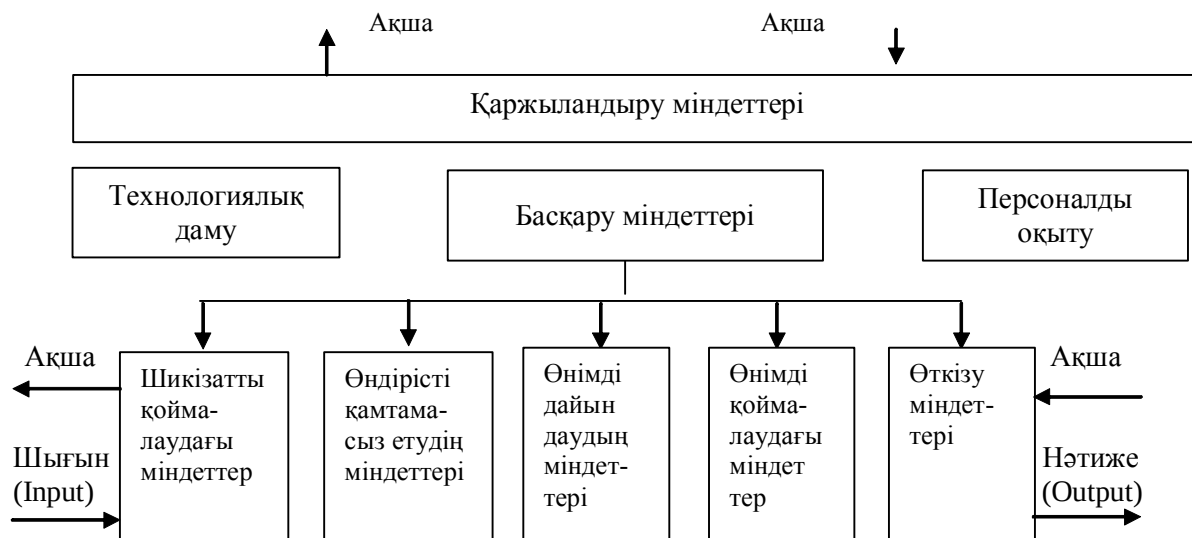
1-сурет. Өндірістік трансформациялық үрдісін негізгі құрылымы

Мұндай трансформациялық үрдіс «өндіріс» түсінігін береді. Оның мақсаты – бар нәтижені жақсартып, қорларды көбейту арқылы тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандыру.

Өндірістік (трансформациялық) үрдістің мәні – шығындарды (кіру) нәтижеге (шығу) жұмсауында.

Кіру (Input) кезіндегі шығындар арасында және шығу (Output) кезіндегі нәтижеде, сонымен қоса, кәсіпорында қосымша көп түрлі іс-әрекеттер орындалады. Олардың бірігуі арқылы толық өндірістік трансформациялық үрдіс іске асады (2-суретке қараңыз). Мұнда тек өндірістік трансформациялық процестің міндеттері жеке және қысқаша сипатталады.





2-сурет. Өндірістік трансформациялық үрдістің жеке міндеттері

Өндірістік трансформациялық процестің жеке міндеттері – құнды құрайтын процеспен байланысты. Оны құн тізбегі деп атайды. Еңбек екі негізде қарастырылады: Толық қызмет – дене күші; еңбек құралдары – кәсіпорынның шығаратын өнімдерімен анықталады.

Өндірістік процестің іске асырылуы олардың орындалу әдісімен тығыз байланысты. Өндірістік процестің уақыт бойынша іс-әрекетін ұйымдастыруда үш негізгі түрді қарастырамыз, олар:

1. Тізбекті, ол жеке немесе партиялық-топтық өңдеу, сол сияқты бұйымдарды жинақтау арқылы сипатталады.
2. Параллелді, ағынды өңдеу немесе жинақтау тәртібі арқылы қолданылады.
3. Параллелді-тізбекті, бұйымдарды тікелей нақты өңдеу және жинау тәртібі арқылы іске асады.

Қозғалыстың параллелді түрінде, кейбір жұмыс орындарында детальдар партиясын өңдеу процесінде адамдар мен қондырғылардың тоқтап қалуы байқалады, олардың ұзақтығы такт пен процестің жеке операцияларының ұзақтығының өзара ерекшелігіне байланысты анықталады.

Еңбек затының параллелді-тізбекті қозғалысында детальдар бір операциядан екінші операцияға бөлшектеп, көліктік партиялармен беріледі. Қозғалыстың параллелді-тізбекті түрін қолдану, негізінен еңбекке сыйымды детальдарды дайындау үшін қолайлы.

Нарық жағдайында кәсіпорындардың тиімді қызмет етуі, экономикалық өсуі және дамуы адам ресурстары және басқа да ресурстарды ең тиімді пайдалануға мүмкіндік беретін стратегиялық бағыттың дұрыс анықталуына тәуелді. Өндіріс тиімділігі тұрақты экономикалық өсу және кәсіпорын дамуына, өндірілетін өнімнің бәсеке қабілеттілігінің артуына байланысты болады. Өндіріс сферасында кәсіпорынның дамуы тек оның өсуі арқылы емес, өзгеріссіз қызмет масштабы арқылы да жүреді.

Кәсіпорынның өсуі – бұл негізінен кәсіпорын көлемінің артуы және өндіріс көлемінің кеңеюі (өнім өндірудің, сату көлемінің, жұмысшылар санының артуы). Даму деген – шаруашылық жүйенің сапалық өзгеруі және жаңаруы, барлық құрылымдық бөлімшелерде еңбекті ұйымдастыруды, технология және техниканы жетілдіру негізінде оның қызметінің тиімділігін арттыру [1].

Тауар өндірушінің негізгі мақсаты – әлемдік сапа деңгейінде бәсекеге қабілетті өнім өндіретін кәсіпорын қалыптастыру, ол үшін өндіріс жұмысшылары және акционерлердің жеке ынталарын тудыру қажет. Сонымен қатар жабдықтаушылар мен тұтынушылардың жоғары талаптарын ескеру қажет.

Осы өндірістің экономикалық тиімділігі мәселесі бойынша әр экономист ғалымдар өз пікір-тұжырымдамаларын ұсынған.

Кейбіреулер еңбек өндірісінің өсуі немесе бір өнімді шығаруда – ең аз еңбек шығындары деп

есептейді. Басқаларының ойынша – өнімнің немесе еңбек шығындарының нәтиже сандарының қатынасы немесе соңғы нәтижеге жету үшін қаншалықты шығын кеткенін көрсетеді.

Ғаламды өндіріс тиімділігі жұмыс уақытының үнемділік заңын сипаттайды. К. Маркс былай деген «уақыт үнемі өндірістің әр салаларына жұмыс уақытының жоспарлы үлестірілуі сияқты, ұжымдық өндіріс негізіндегі ең басты экономикалық заңдылық болып қалуда» [2].

Өнім бірлігіне еңбек шығынының төмендеуі – жұмыс уақытын үнемдеу заңының мәні болып табылады.

Л.Э. Кунельскийдің тұжырымдауынша, өндіріс тиімділігі дегеніміз – ең аз шығын шығара отырып үлкен нәтижелерге жету әрекеттілігі, нәтижелілігі [6].

Ал М.Н. Тимохинның айтуынша, өнеркәсіптік өндірістің тиімділігі – бұл оның барлық объективті байланыстары мен үрдістерінің нәтижелілігін көрсететін күрделі категория.

А.П. Вавилов, А.И. Демичевтердің пікірінше, өнеркәсіптік өндірістің тиімділігі дегеніміз – қаржы, еңбек және материалдық ресурстардың салыстырмалы төмен шығындары арқылы жеке кәсіпорындар, салалар, жалпы индустрияның жеткен ең жоғары нәтижелері.

Н. Уолл, Л. Маркузе, Д. Лайну бойынша тиімділік – ресурстардың тиімді пайдалану. Ол көптеген әдістермен есептесе алады, ең кеңінен:

- жұмыс күшін пайдалану тиімділігі: өнімділік (бір жұмысшыға өнім өндіру);
- өндірістің тиімділігі: өндірістік ысырап – өндіріс барысындағы қалдықтар пайызы;
- қаржылық тиімділік: активтердің айналымдығы (кәсіпорын активтері нәтижесінде қамтамасыз етілген сату көлемі).

Профессор Н.Қ. Мамыров атап өткендей, тиімділік – жалпы алғанда шығындар мен нәтижелердің қатынасы [1].

Кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдау барысында оның техникалық (технологиялық) және экономикалық деп ажыратады. Егер берілген өндіріс технологиясымен (әдісімен) тұрақты өнім көлемін өндіргенде өнім өндіруең көп, ал ресурстарының шығындары ең аз, онда өндірістік тиімділік технологиялық тиімді деп саналады. Экономикалық тиімділікке жету өндіріс үрдісінде пайдаланылатын ресурстар түрлерінің баламалық құнын минималдаумен байланысты. Осының негізінде кәсіпорын өндірістің технологиялық тиімді әдістерін тандайды.

Өндіріс тиімділігі материалдық құндылықтардың өндіріс үрдісіне жататын, экономикалық жүйенің нақты қызметінің экономикалық тиімділігінің нақты құрамдас бөлігі. Барлық мемлекет шеңберінде қарастырғанда өндіріс тиімділігі қоғамдық еңбек өнімділігімен аталады.

Экономикалық тиімділік экономикалық жүйенің әр деңгейінде пайдалы соңғы нәтиженің пайдаланылған ресурстар көлеміне қатынасы ретінде, еңбек өнімділігі, қор қайтымдылығы, табыстылық, шығындардың қайтарымдылығы және т.б көмегімен өлшенеді.

Біздің ойымызша, өнеркәсіптік өндірістің экономикалық тиімділігі – кәсіпорын әзірлеген стратегияға тәуелді экономикалық категория. Ол стратегия кәсіпорынның тұрақты дамуын қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін қысқа, орта және ұзақ мерзімді нәтижелерге сүйенеді. Сонымен қатар өндірістің экономикалық тиімділігі нарықты экномиканың шешімді категориясына жатады. Барлық түрде экономикалық өндіріс тиімділігі екі мөлшердің қатынасын көрсетеді – ол шаруашылық қызмет нәтижесі және өндіру шығындары. Ең басты – нарықты қызметтің нәтижесі, ол салынған капиталдан максималды табыс алу. Табыс мен шығындардың қатынасы. Өндіріс тиімділігін көтерудің қолайлы жолы нарықта.

Өндіріс тиімділігі кәсіпорын қызметінің соңғы нәтижесімен анықталып, ұйымдастыру, басқару қызметінің деңгейін көрсетеді [1].

Сондықтан оны арттыру негізгі мақсат бұл мына шаралар арқылы жүзеге асады:

- өндірістің технологиялық базасын дамыту;
- өндірістегі инновация;
- өндірістік шығындардың экономикалық тиімділігін арттыру;
- инвестициялық саясатты оңтайландыру;
- өндірістік жүйенің құрылымын жетілдіру.

Өндірістің тиімділігі өндірістік шығындарды төмендетуге тәуелді. Кәсіпорын оларды төмен-

детудің арнайы бағдарламасын әзірлеуі қажет. Оның жүзеге асуы мынаны көздейді:

- өндіріс үрдісінің барлық кезеңдерінде материал, еңбек және қаржы ресурстарының жүйелі үнемін жүзеге асыру;
- төмендетілуі тиіс шығындардың түрін талдау, бірнеше шығындар түрінің есебін жүргізіп, олардың төмендетілуіне бақылау жасау;
- жұмысшылардан үнемдеу ұсыныстарын алу;
- шығындардың әр элементінің жағдайын жүйелі бақылау;
- ұсынылған жаңа әдістерді әзірлеу, олардың енгізілу және сақталуын бақылау.

Өндірістің экономикалық тиімділігін арттыру әр кәсіпорын үшін маңызды мақсат болып табылады. Ол мақсаттың орындалуы әр түрлі факторларға байланысты.

Адамзат баласы өз басынан әр түрлі қоғамдық өндіріс әдістерін өткізгені тарихтан белгілі. Олардың даму дәрежесін сиппайтын ортақ көрсеткіш бар. Ол-еңбек құралдары. Экономикалық дәуірдің айырмашылығы не нәрсе өндірілетіндігінде емес, оны қалай және қандай еңбек құралдарымен өндірілетіндігінде. Шындығында еңбек құралы қоғамның өсу дәрежесін анықтайды. Ұзақ мерзімді қамтыған қоғам дамуының тарихы, еңбек құралдарының даму тарихы десе де болады. Қазіргі ғылыми-техникалық прогресс сонау ерте заманнан басталған еңбек құралдары дамуының түпкі нәтижесі және шарықтау шегі.

Бір кезде ең қарапайым құралдарына негізделген қоғамдық құрылыс үстіміздегі ғасырдың екінші жартысында технологиялық өндіріс ретінде ең жоғары дәрежесіне жетті. Осы технологиялық өндіріс әдісі дегеніміз не? Қоғамдық өндірісті дамытуға тек қана еңбек құралының болуы жеткіліксіз. Оған қоса қажетті материалдар, тиісті технологиялар, қуаттар ақпараттар және өндірісті ұйымдастыру керек. Осылардың жиынтық мазмұны технологиялық өндіріс әдісі деп аталады. Демек технологиялық өндіріс әдісі дегеніміз қоғамдық өндірісті дамытуға қажетті еңбек құралы, материалдар, технологиялар, қуаттар, ақпараттар және өндірісті ұйымдастырудың жиынтығы. Бұл арифметикалық сандық қосынды емес, сапалық категориялар. Технологиялық өндіріс әдісінің даму сатылары бар. Ол қоғам дамуының тарихымен ұласып жатады. Сондықтан жекелеген қоғамдық экономикалық формациялардың даму тарихы технологиялық өндіріс әдісі бірден пайда болған жоқ; әлі тарихи ұзақ мерзімді қамтитын күрделі процесс.

Алғашқы қауым тұсында адамдар ең қарапайым еңбек құралдарын пайдалады. Сондықтан олар табиғатқа бағынышты еді. Бертін келе от жағу пайда болды. Осы бір қарапайым құбылыс адам қоғамының дамуындағы тұңғыш революциялық қадам еді. Ол металлургия өндірісінің өмірлік өзегіне айналды. Тас, қола, темір «ғасырлары» атағына ие болған әр түрлі технологиялық өндіріс әдістері өмірге келді. Осы технологиялық әдістердің бәрі де бір ғана энергетикалық күшке негізделіп дамыды.

Құл иеленуші, әсіресе феодалдық қоғамда технологиялық өндіріс әдістері елеулі табыстарға жетті. Олардың қозғаушы күштері сол кездегі мақсаттарға байланысты маериалдық өндірісті дамыту қажеттігі. Жаңа технология, техника пайда болды да өндірісті және еңбекті ұйымдастыруға өзгерістер енгізілді. Мұның бәрі туып келе жатқан жаңа қоғам-капиталистік қоғамның талаптарына сай келмеді. Капитализмге мүлдем басқаша технологиялық өндіріс әдістері қажет болды. Ол тек қана еңбек құралының дамуының жаңа сапалық белгілерімен, ірі машиналы өндіріске жетудің жолдарымен белгіленеді. Ал ірі машиналы өндіріс бірден пайда болған жоқ, оның тарихи даму және қалыптасу белестері бар. Ірі машиналы өндірістің құрылуы бірнеше кезеңнен тұрады. Олар: жай кооперция мануфактура, фабрика [1].

Жай кооперация дегеніміз белгілі бір өндіріс процесінде немесе түрліше, бірақ бір-бірімен өзара байланысты өндіріс процестерінде көп адам, жоспарлы түрде, бірақ бір-бірімен қатар, өзара әрекетте жұмыс істейтін еңбек нысаны.

Екінші кезең – манифактура (XVI ғасырдың орта шенінен XVII ғасырдың 70-жылдарына дейін орын алды.). Манифактура машина әлі пайда болмаған, еңбек бөлінісіне негізделген кооперация. Осы кезле еңбек бөлінісі, қолмен істейтін еңбек құралы шарықтау шегіне жетті, жиынтық жұмысшылар пайда болды және капитал қоғамына қажетті алғы шарттар қаланды. Өмірге үшінші кезең – фабрика (XVIII ғасырдың соңы) келді. Ол ірі машиналы өндіріске негізделген. Фабрика

дамуы ұзақ мерзімді қамтып, үнемі сапалық өзгерістерде болатын тарихы кезеңдері басынан өткізді. Қазіргі әр алуан, көп нұсқалы негізге сүйенген жаңа технологиялық өндіріс әдісі – фабрика дамуының түпкі жиынтық нәтижесі. Ғылыми-техникалық прогресте осы фабрика дамуының сапалық қорытындысы.

Өндіргіш күштердің тарихи өркендеуінің нәтижесі қазіргі ғылыми техникалық прогресс. Сондықтан, қазіргі заман ғылыми-техникалық немесе технологиялық революция заманы. Олай болса осы құбылыстың басты көріністері және мәні қандай:

- ғылыми-техникалық прогресс кең ауқымды, әмбебап сипатқа ие болды. Ол қоғам өмірінің барлық жақтарын қамтиды, тұрмыс жағдайына да, ұдайы өндіріс фазаларына да ықпал етті. Өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру және басқару жүйесін мүлдем өзгертті;

- ғылым мен өндірістің интергациялық қатынасы жоғары дәрежеге жетті. Экономикалық өсу-өрлеудің факторлары мен қайнар көздерін, шаруашылық құрылымын және т. б. жағдайларды күрт өзгертті;

- жаңа принципті техника мен технология жасалып өндіріске енгізілуде. Сапалық жаңа өндіріс аппараты қалыптасып келеді. Бірлескен жұмыс күші даму үстінде;

- қазіргі ғылыми-техникалық прогрестің ерекшеліктерінің бірі – микроэлектрониканың жедел қарқынмен дамуы және пайдаланылуы. Микроэкономикалық техниканың негізінде электрондық ақпарат, жасанды интеллектуалды элементтерді бойына дарытқан электронды есептеу машиналары, икемді автоматтандырылған өндіріс пайда болды. Бұл қазірдің өзінде, әсіресе келешекте қоғамдық өндірісті дамытудың негізгі факторына айналары сөзсіз;

- ғылыми-техникалық прогрестің қарқынды дамуы қоғамдық өндірісті алға бастыруда ғылымның рөлінің өскендігінің айқын көрінісі. Ғылым мен өндіріс қосылып бір тұтас процеске айналды.

Қазіргі технологияның дамуы өндірістің табиғи фактордан тәуелсіздігін бәсеңдетсе, екінші жағынан, оның рөлі барған сайын күшейіп (мысалы, ұдайы өндіріс процесінде бұрын ескерілмеген немесе жете ескерілмеген ресурстар), әуе және космос кеңістігі, дүниежүзілік мұхит т.б. еніп отыр. Осылайша табиғат ресурстарын экономикалық айналымға қамту көлемі барған сайын арта түсуде. Өндірісте адам факторының барлық қоғамға тән ортақ даму заңдылықтары бар. Олардың негізгілері: бірлескен жұмыс күшінің қалыптасуы, еңбекшілердің жалпы және кәсіптік білімінің өсуі, мамандық дәрежесінің көтерілуі, маманданған еңбектің нәтижелілігі мен тиімділігінің артуы, күрделі еңбектің басым болуы, кәсіптік құрамының және ой еңбегі мен дене еңбегінің арақатынастарының өзгеруі, еңбек мазмұнының және жұмысшылардың өндірістегі атқаратын қызметінің өзгеруі, адам факторының маңызының арта беруі және т.б.

Өнеркәсіп кәсіпорындарын тиімді орналастыруға қажетті факторлардың бірі – осы өндірісте қолданатын техникалар мен озық технология. Осы факторларды терең және жан-жақты оқып білу арқылы ғана кәсіпорындарды орналастыру мүмкіндігі арта түседі. Техниканың жаңа түрлерін пайдалана білу ел аумағы бойынша кәсіпорындарды ұтымды орналастыруға, яғни жергілікті табиғи және экономикалық жағдайларға тәуелділіктен арылтуға және өнімділігін арттыруға жағдай жасайды.

## Әдебиеттер

1. Оқаев Қ.О., Дюнова Е.М. Нарық жағдайындағы өнеркәсіптік кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2004.
2. Байшалов Н.Б., Бұламбаев Ж.А. Өндірістің техникалық-экономикалық негіздері. – Алматы, 2008.
3. Кунельский Л.Э. Как ускорить рост эффективности. – М., 2008.
4. Тимохин М.Н. Экономика организация промышленного производства. – М.: «Мысль», 2007.



## КӘСІПОРЫН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУ ФАКТОРЛАРЫНА ТАЛДАУ

Республикадағы нарықтық қатынастардың қалыптасуы негізінен ұлттық экономика мен оның құрамына кіретін кәсіпорындардың тиімді қызмет етуін арттыруға бағытталған.

Қазақстан экономикасы өзінің тәуелсіз азғана тарихында нарықтық қатынастарды қалыптастыруға байланысты әр түрлі жағдайлардың әсерін басынан өткізді. Ел үкіметінің жүргізген экономикалық саясатының шаралары жоспарлы экономикадан тез нарыққа көшуіне ықпал жасады.

Қазақстан экономикасының дамуының қазіргі этапы нарықтық қатынастарға көшумен, өзгеріп тұратын экономикалық ортамен, және күрделі басқару проблемаларының болуымен байланысты түбірлі өзгерістермен сипатталады.

Мемлекеттік кәсіпорынның орталықтан басқарылмауы қаржылық жоспарлау, баға қалыптастыру, материалдық-техникалық қамтамасыз ету, жалақы төлеу сияқты көптеген мәселелерді өз бетінше шешу қажеттілігін тудырды. Сонымен бірге кәсіпорынға ұдайы өндіріс процесін қамтамасыз ету жауапкершілігі жүктелді.

Көптеген кәсіпорындар қалыптасқан нарықтық экономиканың әсерінен көптеген қиындықтарға тап болып, дағдарыстық жағдайға ұшырауда. Сондықтан қазіргі таңда кәсіпорының экономикасын тұрақты дамыту үшін көптеген факторлар әсер етеді. Факторлар көптеген түрде көрсетіліп отыр.

Жазылып отырған мақалада, мен, қазіргі кезде кәсіпорын экономикасына әсер ететін факторларды тізбектеп, оларға талдау жүргіземін.

Кәсіпорын экономикасы – өндірістік және өндірістен тыс қатынастардың жиынтығы: айналыс қоры, дайын өнім, кәсіпорынның банктегі есеп-шоттары, ақша қаражаты, бағалы қағаздары, меншіктің материалдық емес қорлары (патенттер, лицензия т.б.), өнімді өткізуден және әр түрлі көрсетілген қызметтерден түскен табыстар мен пайда. Олардың құндық бағасы – кәсіпорынның экономикалық даму деңгейі мен көлеміне байланысты болады.

Кәсіпорынның экономикасын тұрақты дамыту үшін ішкі және сыртқы факторлар әсер етеді. Ең бірінші, мен, ішкі факторларға тоқтала кеткім келіп тұр. Ішкі факторлар негізгі үш топқа бөлінеді.

Өндірістік факторлар:

- ғимарат, құрылыс;
- құрал-жабдық, аспаптар;
- жер;
- шикізат-материалдар;
- отын;
- жұмыс күші;
- ақпарат және т.б. жатады.

Кәсіпорынның экономикалық және техникалық дамуының қажетті деңгейін қамтамасыз ету факторлары:

- ғылыми-техникалық прогресс;
- өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру;
- кадрлардың біліктілігін жетілдіру;
- инновация мен инвестиция.

Кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметтерінің коммерциялық сапасын қалыптастыру факторлары: тиімді коммерциялық және жабдықтау қызметтері.

Кәсіпорын экономикасының дамуының негізгі факторлары:

1. Жер. Бұл белгілі бір өлшемдегі пайдалану мүмкіндігі орасан зор табиғи байлық. Күнделікті пайдаланылады. Табиғи байлықтар «орны толатын» және «орны толмайтын» болып бөлінеді.

2. Жұмыс күші – ой және дене еңбегі, еңбекке қатысушылардың тәжірибелік және интеллектуалды құрамы.

3. Еңбек заты және еңбек құралдары. Еңбек заты және еңбек құралдары арқылы өнім өндіріледі, тиісті қызмет керсетіледі.

4. Кәсіпкерлік-меншікке негізделген, несиеге алынған және басқа да мүліктерді пайдалану арқылы қолданылып жүрген заңдарға сәйкес жүзеге асырылатын бастамалық, шаруашылықтық және басқа да қызмет.

5. Капитал-тұтыну заттарының көлеміне қарай шектелген ақша қаражаты.

6. Кәсіпкер – жеке тұлға, ол:

- өндірістік-шаруашылық;

- көтерме сауда;

- инновация;

- кеңестер беру;

- коммерциялық делдалдар;

- бағалы қағаз операциялары және тағы да басқа сияқты заңмен тыйым салынбаған кез келген қызмет түрлерімен айналысуына құқылы.

7. Инновация – жаңа бұйымдар мен озық технологияларды жасауға, өндіруге, дамытуға және сапалық жағынан жетілдіруге бағытталған күрделі құбылыс. Ол үш кезеңді қамтиды:

- зерттеуді бастаудан өндірісте алғаш рет игеруге дейін;

- алғашқы игеруден бастап бұйымды тұтынушылардың қажетін қанағаттандыру мақсатында тиісті мөлшерде өндіруге дейін;

- одан соң бұйымды тұтынушы пайдаланады, күтеді, кәдесіне жаратады.

Экономикалық теорияда кәсіпорын экономикасын дамытудың келесі факторларын бөліп көрсетеді. Оларға:

- табиғи ресурстардың көлемі мен сапасы;

- еңбек ресурстарының көлемі мен сапасы;

- негізгі капиталдың көлемі;

- ғылыми техникалық прогрестің деңгейі жатады.

Қазақстан экономикасындағы түбегейлі өзгерістер кәсіпорын басшылығының алдына қаржылық сауықтыру мәселесін қойды. Өйткені, оның негізінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы жатыр.

Шаруашылық жүргізудің нысанына қарамастан кәсіпорындардың жоғары қаржылық нәтижеге қол жеткізуге, экономикалық және өндірістік потенциалын дұрыс бағалау қажеттілігіне, қаражаттарын рационалды ұйымдастыру мен оларды тиімді пайдалануға деген қызығушылықтары күннен-күнге артуда.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындардың тиімді жұмыс істеуі оның қаржылық тұрақтылығының кепілі болып табылады. Бұл жағдайда тұрақтылықты қамтамасыз ету механизміне оның бәсекеқабілеттілігін жатқызсақ болады.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың ең негізгі бағыттарының бірі болып бәсекеге қабілеттілігін арттыру табылады. Жалпы алғанда кәсіпорынның бәсекеге 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 бәсекеге қабілеттілігінің деңгейіне негізінен мынандай басты факторлар әсер етеді:

- өндірістік технологияны жетілдіру дәрежесі мен ғылыми-техникалық деңгейі;

- жаңалықтар енгізу мен жаңашылдықтарды пайдалану;

- қазіргі заманға сай автоматтандырылған өндіріс құралдарын енгізу және т.б.

Бүгінгі таңдағы маңызды мәселелердің бірі – кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату мәселесін шешетін және сол ұйымның нарықтық орта элементтерімен байланысын қамтамасыз ететін бәсекеқабілетті басқару жүйесін құру.

Оның негізгі қағидасы – бұл кәсіпорынның қызмет етуі мен дамуының стратегиясы және мақсаттарды таңдауда негізделген өндірісті басқару жүйесінің бағыт-бағдары негізінде жаңа технологияны енгізу, материалдық-техникалық базасын ескере отырып оның потенциалды мүмкіндіктерін бағалау және бәсекелестік ортаның жағдайын болжау негізінде қызметтердің перспективалық бағыттарын анықтау түсініледі. Ол мақсатқа жету стратегиялық жоспарламаны талап етеді.

Әрбір стратегия – бұл кәсіпорынды дамыту болжамының нәтижесі. Стратегия таңдауда көптеген факторлар әсер етеді: тұтынушылар мұқтажы, технологиялық өзгерістер, бәсеке күші, кәсіпорынның қаржылық мүмкіндіктері тағы басқа әлеуметтік, саяси жағдайлар.

Кәсіпорында стратегия сыртқы орта мен ішкі мүмкіндіктері арасында тепе-теңдікті табу үшін қажет. Стратегияның басты ролі күнделікті өзгермелі нарық ортасының талаптарына кәсіпорынды икемдеу және сыртқы орта әсеріне жауап ретінде реакцияларды нақтылаумен түсіндіріледі. Ешқандай кәсіпорын өзінің қызметінің барлық саласындағы бәсекелестеріне қарағанда бәсекелік басымдылыққа жете алмайды. Дегенмен, ол қандайда болмасын белгілі бір нарық шеңберінде ұзақ мерзімдік перспективада өзінің күш-жігерін бәсекелестік басымдылыққа бағыттауы мүмкін.

Сондықтан қатал бәсеке жағдайында кез келген кәсіпорындардың тек ішкі жағдайына ғана емес, сондай-ақ айналасында болып жатқан өзгерістерге мүмкіндік беретін бәсекеге қабілетті басқару жүйесі мен стратегиясын құрастыру және жүзеге асыру, кәсіпорындар үшін ғана емес, тұтастай алғанда мемлекеттің де дамып, өркендеуіне септігін тигізеді.

Тізбектеліп көрсетілген факторлардан бағыт ала отырып мен келесідей тұжырымға тоқталдым, негізінен қазіргі таңда кәсіпорынның экономикалық тұрақтылығын дамыту үшін менің ойымша, негізгі алты фактор әсер етеді, олар: табиғи және еңбек ресурстары, қаржы, инновация, бәсекеге қабілеттілік, қазіргі заманға сай техникалық жабдықтау, маркетинг.

Жоғарыда айтылғандардың бәрінен келесідей қорытындыны айтуға болады, кәсіпорын экономикасын тұрақты дамыту үшін ең бастысы ол, сыртқы орта факторларына икемді бола білуі. Себебі қазіргі таңда сыртқы орта факторларының күші жоғарылап отыр, ал бұл кәсіпорын экономикасының тұрақты дамуының негізгі шарты болып табылады.

## Әдебиеттер

1. Мейірбеков А. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2009.
2. Үмбеталиев А.Д. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік. Оқулық. – Алматы: Экономика, 2013.
3. Сәбден О. Бәсекелестік экономика: Оқу құралы. – Алматы, 2011.



УДК 330.356.3(658)

**Ж.А. Мурзагалиева**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **А.С. Бактымбет**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одной из главных задач предпринимательской деятельности является получение как можно большего объема чистой прибыли. Именно эта задача побуждает предпринимателей к постоянному поиску резервов и путей повышения эффективности использования контролируемых ими ресурсов. Особенно актуальным этот вопрос становится для крупных промышленных предприятий, что объясняется необходимостью использования в их производственной деятельности значительного объема разнообразных ресурсов. Довольно часто можно наблюдать ситуации, когда эффект мас-

штаба, за счет халатности и ряда недостатков, которые существуют в системе менеджмента субъекта хозяйствования, полностью нивелируется перерасходами, или значительными потерями имеющихся в его распоряжении ресурсов. При таких обстоятельствах первоочередной задачей является совершенствование системы менеджмента отечественных товаропроизводителей, а именно ее ориентация на эффективное использование ресурсного потенциала.

Задача повышения эффективности хозяйственной деятельности всегда было приоритетным, а потому рассматривался многими отечественными и зарубежными учеными, в частности, О.В. Баскакова, А.А. Истаева, Г.С. Вершинина, Н.Н. Мелешенко, Г. Тенизбаева, Т. Тусупбеков, В.Я. Горфинкель и другими.

Однако постоянное развитие научно-технического прогресса, кардинальные изменения в законодательстве, обострение конкурентной борьбы на мировых и отечественных рынках сбыта, повышение требований потребителей к качеству продукции и другие факторы требуют дальнейшей разработки научно-практических рекомендаций по повышению эффективности использования ресурсов промышленных гигантов.

В различных литературных источниках предлагается большое количество мероприятий по повышению эффективности использования ресурсов предприятий разных форм собственности и различных отраслей народного хозяйства.

Обобщая предоставленные авторами предложения можно выделить следующие направления: техника и технология; материально-техническое обеспечение и складское хозяйство; использование трудовых ресурсов и производительность труда; инвестиционная политика и инновационное развитие; финансовая деятельность и операции со свободными денежными средствами; стандартизация и экология; качество и конкурентоспособность продукции; маркетинг и внешнеэкономическая деятельность; антикризисное управление и экономическая безопасность предприятия и др.

Однако стоит отметить, что в большинстве случаев рассматриваются лишь наиболее общие предложения теоретического характера, то есть информация преимущественно ориентирует аппарат руководства на разработку собственных детализированных мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности в рамках обозначенных направлений. Вместе с тем такой методический подход можно считать наиболее рациональным, ведь многообразие видов предпринимательской деятельности не позволяет разрабатывать универсальные предложения и предоставлять полный перечень рекомендованных мероприятий.

Что касается отечественных промышленных предприятий, то предложения по повышению эффективности их хозяйственной деятельности целесообразно разрабатывать не в рамках указанных выше направлений, а по видам экономических ресурсов, представленных на рисунке.



*Рис. – Взаимосвязь основных видов экономических ресурсов предприятия [1, с. 137]*



Одним из главных признаков повышения уровня эффективного использования основных фондов предприятия является увеличение объемов производства продукции. В свою очередь, объемы производства продукции при имеющемся и неизменном количестве оборудования зависят: во-первых, от эффективности использования фонда рабочего времени в течение смены, суток, месяца и т.п., т. е. от экстенсивности их использования; во-вторых, от полноты использования возможностей оборудования с точки зрения его часовой, суточной, месячной производственных мощностей (интенсивности использования). Таким образом, обычно выделяется два основных направления повышения эффективности использования основных фондов, такие как: интенсивное и экстенсивное.

К интенсивным направлениям повышения эффективности использования основных фондов можно отнести:

- 1) механизацию и автоматизацию производства;
- 2) техническое перевооружение и модернизацию;
- 3) совершенствование технологических процессов;
- 4) сокращение продолжительности операционного цикла производства;
- 5) применение прогрессивных форм организации и управления производством;
- 6) повышение образовательно-квалификационного уровня промышленно-производственного персонала.

К экстенсивным направлениям повышения эффективности использования основных фондов можно отнести следующие:

- 1) сокращение простоев оборудования в результате своевременного обеспечения сырьем, материалами, полуфабрикатами и повышения качества ремонтов и обслуживания оборудования;
- 2) увеличение количества машино-сменной работы оборудования и сокращению количества оборудования, не работающего;
- 3) введение дополнительного оборудования [2, с. 214-215].

Учитывая все вышесказанное, главным критерием эффективного использования основных средств на промышленном предприятии должно стать оптимальное соотношение между количеством оборудования, коэффициентом его загрузки и объемом заказов со стороны потребителей промышленной продукции. То есть рост спроса приводит к соответствующему увеличению загруженности оборудования и уменьшения количества объектов, которые не задействованы в процессе производства, и наоборот. Отсюда руководству следует решить, какие объекты основных средств должны быть модернизированы, отремонтированы, сданы в аренду, а какие ликвидированы. Такой подход позволит удерживать показатель фондоотдачи на достаточно высоком уровне.

По эффективности использования второй группы ресурсов, то в рамках приоритетных направлений стратегической работы предприятия в области управления оборотными средствами, конкретными путями повышения эффективности их использования являются: обоснованное установление норм и нормативов труда; установление прямых постоянных взаимосвязей с поставщиками; уменьшение стоимости применяемых в производстве сырья и материалов на основе приобретения их по оптовым ценам или замены более дешевыми аналогами; использование отходов в производстве; унификация технологии производства продукции; интенсификация производственных процессов; переход к непрерывному осуществлению производственных процессов; ускорение обработки партий поставки материальных ресурсов; ускорение процессов сбыта продукции при применении прогрессивных маркетинговых технологий [3, с. 296]; уменьшение объемов дебиторской задолженности [1, с. 144].

Таким образом, главным критерием оптимального использования оборотных средств на промышленном предприятии является минимизация расходов, связанных с приобретением, транспортировкой и хранением сырья, материалов, полуфабрикатов и других видов производственных запасов, а также минимизация остатков незавершенного производства, готовой продукции и дебиторской задолженности. При этом главной проблемой для промышленных предприятий является необходимость разработки обоснованных норм и нормативов по каждому из указанных элементов. Однако только при таких условиях можно добиться сокращения расходов и ускорения обращенных оборотных средств.

Наиболее проблемным с точки зрения повышения эффективности использования ресурсов выступает персонал предприятия. А. Смит отмечал, что эффективность труда зависит от: непрерывности, с которой он выполняется; от знаний и мастерства с которой он используется для удовлетворения потребностей человека; от механической силы, которая помогает человеку [4, с. 245]. Вместе с тем способности работников предприятия могут существенно различаться между собой. А потому возникает проблема связана с оценкой потенциальных возможностей отдельно взятых исполнителей (квалификационный, психофизиологический, образовательный, творческий, коммуникативный и нравственный потенциал) [5, с. 106].

Поэтому руководители высшего и среднего звеньев управления должны индивидуально подходить к разработке системы стимулирования и вознаграждения работников предприятия, даже если значение их штатной численности измеряется несколькими тысячами человек. При этом стоит отметить, что общий перечень стимулов остается неизменным: а) материальное стимулирование б) моральное стимулирование; в) меры административного воздействия [6, с. 149].

Вариативной составляющей будет только набор конкретных стимулирующих мер по отношению к определенной группе работников или отдельно взятого исполнителя. В целом такой подход позволит решить проблему нерационального использования времени, как исполнителями, так и руководителями, будет способствовать максимально полному использованию сотрудниками своих физических и умственных способностей, а также к минимизации затрат за счет использования передовых достижений НТП на всех без исключения рабочих местах.

Особое внимание следует обратить на повышение эффективности управленческой деятельности, ведь промышленное предприятие не может функционировать без руководящего аппарата, а вот удельный вес расходов, связанных с его содержанием, увеличивается с уменьшением объемов операционной деятельности.

В связи с этим к компетенции современных руководителей предъявляются достаточно жесткие требования, а именно: глобальное и системное мышление; способность работать в команде; умение мотивировать и убеждать; способность к нововведениям; инициативность; организационные способности; умение принимать решения; университетское образование [6, с. 213].

В свою очередь, от руководства ожидают осуществления постоянного мониторинга, аналитической оценки и формирования системы мер по повышению эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, а также улучшения результатов деятельности производственно-хозяйственных единиц и предприятия в целом. Для выполнения указанных функций важно обеспечить должный уровень знания и понимания руководителями высшего и среднего звеньев технологических процессов, используемых на производстве. Именно это может стать одним из наиболее перспективных направлений повышения эффективности управленческой деятельности, ведь довольно часто менеджеры не осознают всей глубины системных и ресурсных кризисов, возникающих в руководимых ими подразделениях. Следовательно, повысить эффективность использования материальных и трудовых ресурсов возможно лишь при условии детального анализа каждого технологического процесса.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

1. Существует много направлений повышения эффективности хозяйственной деятельности, однако для отечественных промышленных предприятий более целесообразной является разработка мероприятий по улучшению результативности хозяйствования в разрезе таких видов экономических ресурсов, как: основные средства, оборотные средства и трудовые ресурсы.

2. Критерием эффективного использования основных средств промышленного предприятия должно стать оптимальное соотношение между имеющимся парком оборудования и степенью его загруженности. В противном случае предприятие будет иметь дело с перерасходами, связанными с содержанием недействующих объектов, или с уменьшением прибыли в результате удовлетворения потребностей потребителей не в полной мере.

3. Эффективность использования оборотных средств в основном зависит от обоснованности установленных на предприятии норм и нормативов.

4. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов возможен только при условии

формирования качественной системы менеджмента, что в свою очередь предполагает установление жестких требований к руководителям всех уровней. Наиболее перспективными направлениями при этом могут считаться – индивидуальный подход к оценке потенциала отдельно взятого сотрудника и постоянное повышение квалификации персонала.

### Литература

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
2. Истаева А.А., Вершинина Г.С. Экономика и планирование коммерческого предпринимательства: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2011. – 146 с.
3. Мелешенко Н.Н. Экономика предприятия. – Астана, 2011. – 221с.
4. Тенизбаева Г. Экономика предприятия (практикум): Учебн. пособие. – Астана: Фолиант, 2013. – 326 с.
5. Тусупбеков Т., Тенизбаева Г. Экономика предприятия (практикум): Учебн. пособие. – Астана: Фолиант, 2010. – 208 с.
6. Экономика предприятия: Учебник для вузов /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 670 с.



ӘОЖ: 631.563

*К.Ш. Мурзаиев, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: А.Х. Галиева, э.ғ.д., доцент*

*ҚазЭҚХСУ*

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІН ЖЕТІЛДІРУ МЕН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Инвестицияға 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.

Мәселен, Ресей ғалымдары Г.П. Журавлева, И.Ю. Малышева инвестицияны жаңа технологияларды, материалдарды және басқа да құрал-жабдықтарды өндіріске енгізе отырып, өндірісті кеңейту және жанарту ісіне жұмсалатын шығындар деп есептейд. Бұл жерде негізгі және айналым қорлары аралығындағы айырмашылықтар, сондай-ақ, ғылыми-техникалық прогресс, еңбек ресурстары тағы да басқа факторлар есепке алынбады. Осыған дейін белгілі болғандай инвестиция бүгінгі күнде халықаралық кәсіпкерлік құрамында маңызды рөл атқарады. Тікелей инвестицияның ерекшелігі болып оның басқа кәсіпорындық әдістерге қарағанда өзіндік тұрақтылығында болмақ. Кәсіпорынның капиталы- қосылған құнның бөлігі түріндегі капитализация ретінде түсіндіріледі. Ол екіге бөлінеді: Тікелей инвестициялар – елдің экономикасына инвестордың жеке тәуекелімен салынған шетел капиталы. Портфельдік инвестиция – қаржылық құралдардың тиімді капитал түрінде салынуы. Мысалы акция және облигация сол сияқты бағалы қағаздар. М.Т. Оспанов және Т.И. Мұхамбетов өзінің жұмыстарында былай деп жазады. Шетелден келетін капитал ағымы 3 канал бойынша жүзеге асырылады: Дамуға ресми көмек; экспорттық кредиттер; кәсіпорынның капиталы. Дамуға ресми көмек ол мемлекеттің құзырына тиелі және 2-ге бөлінеді: техникалық және қаржылық Экспорттық кредиттер бір немесе бірнеше жобалармен байланысты. Бұл тауарды немесе қызметті экспорттаушы елден сатып алу шартымен берілген кредиттер. Шетелдік инвес-

тициялар – өз еркімен әр түрлі формада бір мемлекеттен екінші мемлекет территориясындағы кәсіпорынға салынған шетел капиталы [1].

Жекеменшік капитал нысанындағы инвестициялар кәсіпкерлік қызметпен айналысатын ұлттық шаруашылық субъектілерінің өз қаражаттары мен тартылған қаражаттарының жиынтығын сипаттайды.

Мұндай мемлекеттік және жеке меншік нысанындағы инвестицияларды бір сөзбен отандық инвестициялар деп те атайды. Шетелдік капитал нысанындағы инвестициялар шет мемлекеттерден, оның ішінде халықаралық қаржы ұйымдарынан таратылатын қаражаттар болып табылады. Мемлекет тұрғысынан инвестициялық процестерді қолдау.



**Сурет. Инвестицияның түрлері\***

*\*Қазақстан статистикалық басқармасы мәліметтері  
негізінде автор жасаған*

2010-2014 жылдары экономиканың басым секторларына отандық және тікелей шетелдік инвестициялардың ағынын ынталандыру, мемлекеттік инвестицияларды пайдаланудың тиімділігін ұтымды ету және арттыру саясаты мен ішкі жинақ ақшаны жұмылдыру жалғасаты болады. Елдің инвестициялық тартымдылығын арттыру және инвестициялық климатты жақсарту үшін қолданыстағы нормативтік құқықтық базаны жетілдіру жөнінде жұмыс жалғасатын болады. Басым өндірістердің инвестициялық тартымдылығын арттыру шеңберінде мемлекет іске асыратын одан арғы шаралар мыналарға:

- миноритарлық акционерлердің құқықтарын қорғауды күшейтуге;
- кәсіпорындарды тіркеудің жеңілдетілген жүйесін енгізуге;
- қызмет түрлерін лицензиялаудың транспаренттік жүйесін құруға;
- қаржы есептілігінің халықаралық стандарттарына кәсіпорындардың өтуін жылдамдатуға (ISO-9000, ISO-14000).

Ұлттық инновациялық жүйенің экономикалық дамуын басқарудың жаңа жүйесін дамыту жөнінде жұмыстың жалғасуына; мемлекеттік даму институттарының жұмысын үйлестіруді күшейту жөніндегі іс-әрекетті, олардың қызметінің ашықтығын арттыруды жандандыруға; инвестицияларға жәрдемдесу және шетелдегі инвестициялық сауда өкілеттіктерінің желісімен бірге экспорттың жылжуы жөніндегі мамандандырылған құрылымын құру; отандық бизнестің, әсіресе экспорттаушылардың мүддесін ескере отырып, ірі халықаралық жобаларды синдицирленген қаржыландыруда қазақстанның қатысуын қамтамасыз ету бөлігінде халықаралық қаржы институттарымен бірге жұмысты жандандыру.

Қазақстанның инвестициялық мүмкіндіктерінің тұсаукесері және шетелдік, оның ішінде трансұлттық компанияларды іздеу жөнінде жұмыстарды жалғастыруға бағытталады. Алдағы кезеңде бюджеттік инвестициялардың басымдықтары мыналар:

- мемлекеттік басқарудың функцияларын тиімді іске асыруды қамтамасыз ету;
- әлеуметтік секторды дамыту;
- базалық инфрақұрылымды дамыту;
- аграрлық сектордың дамуына жәрдемдесу;

Астана қаласының дамуы болып қалуда.

Сондай-ақ, экономиканың басым секторларында және инновациялық жүйенің дамуында қосылған құны жоғары жобаларды қаржыландыру үшін даму институттары қосымша капиталдандырылатын болады [2].

Жалпы алғанда, бюджеттік инвестициялардың көлемін бөлу 2008-2012 жылдарға арналған мемлекеттік және салалық (секторалдық) бағдарламалардың тізбесі шеңберінде жүзеге асырылады. Елімізде инвестициялық процестерді ынталандыру мақсатында Қазақстанның инвестициялық қоры құрылған. Қазақстанның инвестициялық қорының мақсаты шетелдегі, Қазақстандағы кәсіпорындардың жарғылық капиталына үлестік және бақылаулық емес түрде қатысып, экономиканың шикізаттық емес салаларында жеке сектор инициативаларына қаржылық көмек көрсету.

Қаржылық көмек көрсету жайлы шешім қосымша құн тізбегі бойынша комплекстік талдаудан және тізбектің маңызды элементтерін анықтағаннан кейін қабылданады. Бұл талдау технологияда және басқа да жобаның маңызды аспектілеріне жүргізілу керек. Мұндағы бағалаудың басты критерийлердің бірі болып коммерциялық қайтарымдылық болып табылады.

Басқа да бағалау критерийлері экспорттық бейімделушілік болып табылады немесе жобаның импорты толықтыруға бағытталғандығы. Талдау пәні экономиканың шикізаттық емес саласына жататын жеке сектордың барлық инициативалары болып табылады.

Жеке сектордың қаржысының жетіспеушілігі кезінде, жобаны қаржыландыруды жеңілдету үшін Қазақстанның инвестициялық қоры қосымша қаржыландыруды жүзеге асырады. Жоба жүзеге асқаннан кейін мемлекеттік пакет сатылады деген положение бекітілу керек.

Бұл Қазақстанның инвестициялық қорына тек жаңа өндіріс, соның ішінде жоғары технологияның, құрылуына ғана көмектесіп қоймай, сонымен қатар бағалы қағаздар рыногының дамуына мүмкіндік береді.

Таяудағы және орта мерзімді перспективада Қазақстанның инвестициялық қорының қызметіне шетелдің арнайы қаржы ұйымдарын тарту жайлы сұрақтар қарастырылады. Серіктестік шетел мамандарын тарту бағытында және Қазақстанның инвестициялық қорының жарғылық капиталына қатысуында жүзеге асады.

Жалпы алғанда Даму Институттары децентрализация, специализация, конкуренция және транспаренттік қағидаларына негізделіп тұрақты жұмыс істейтін бір жүйе құру керек.

Қор қызметінің тарихына тоқтала кетсек.

Қазақстанның Инвестициялық қоры Қазақстан Республикасының мемлекеттік даму институттарының бірі болып табылады. Қордың қызметі 2003 жылдың 11 маусымында басталғанды. Ұйымдық-құқықтық нысаны – жарғылық капиталына мемлекеттің жүз пайыздық қатысуы бар акционерлік қоғам. Жарғылық капиталының мөлшері – 28,9 млрд теңге, немесе 220 млн астам АҚШ доллары, кейіннен оны кезеңдеп арттыру жоспарланған [3].

Қордың мақсаты және негізгі міндеттері.

Қордың мақсаты – экономиканың шикізаттық емес секторында бәсекеге қабілетті өндіріс орындарын құру жөніндегі жеке сектордың бастамаларына жаңадан құрылған немесе бұрыннан жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың жарғылық капиталдарына қатысу жолымен қаржылық көмек көрсету.

Максаттары:

- шикізат пен материалдарды түпкілікті өңдеуден өткізетін, жаңа технологияларды қолданып бәсекеге қабілетті өнімдер шығаратын, сондай-ақ келешегі бар ұйымдарға өндірістік қызмет көрсететін, өзінің қызметін өнеркәсіпте жүзеге асыратын жаңадан құрылған, сондай-ақ жұмыс істеп тұрған ұйымдардың жарғылық капиталдарына инвестицияны жүзеге асыру;
- инвестициялық жобаларды Қазақстанның Инвестициялық қорының қосымша қаржыландыруы арқылы экономиканың шикізаттық емес секторындағы жеке инвестицияларды ынталандыру (ұйымдардың жарғылық капиталына инвестицияны жүзеге асыру) және осы жобаларды басқаруға қатысу;
- қосымша, аралас өндірістерді дамытып, отандық және шетелдік ұйымдар арасындағы өндірістік кооперацияны қамтамасыз ететін, Қазақстан Республикасынан тыс жердегі инвестициялық жобаларды бірлесіп қаржыландыру арқылы қазақстандық ұйымдардың инвестициялық белсенділіктерінің шетелдерде көтерілуіне ықпал ету.

Қор қызметінің тұжырымдамалық ережелері.

Қор акциялардың 49 пайызға дейінгі бөлігін сатып алуымен, жобалардың тікелей инвесторы болады. Инвестициялық жобалардың табысты іске асуы мақсатында Біз жобаның орындалуына тиісті ұйымдастыру деңгейін қамтамасыз ететін, жобаның техникалық-технологиялық жақтарын жүзеге асыру үшін маркетингтік және технологиялық жеткілікті тәжірибесі бар және акциялардың 50 пайыздан астамын бақылайтын стратегиялық инвесторлары (бір инвестор немесе инвесторлар тобы) бар, кәсіпорындардың жарғылық капиталына қатысқанды неғұрлым тиімді болады санаймыз. Қазақстанда және дүние жүзінің басқа елдеріндегі салаларды дамыту беталысын талдау негізінде, бәсекеге қабілетті салалар мен кластерлерді құру мақсатындағы инвестициялаудың басымды бағыттары анықталды, атап айтқанда:

1. Ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеу (консервілік, жүнді және мақтаны қайта өңдеу өнеркәсібі мен басқа салаларды есептегенде агроөнеркәсіптік кешен).

2. Құрылыс материалдарының өндірісі (алғашқысынан бастап құрылыс материалдарының әрлеу мен қаптауына дейінгі өндірісіне шейін).

3. Әйнек өнеркәсібі.

4. Химия және мұнай химия өнеркәсібі.

5. Металлургия.

6. Машина жасау.

7. Орман және ағаш өңдеу өнеркәсібі.

8. Балық өнеркәсібі.

9. Инфрақұрылым (энергетика және көлік).

Қазіргі уақытта Қор қызметінің түйіні құрылымды құрайтын мәні бар және экономикалық кластерлерді жаңадан құру мен құрастырылғандарын толықтыруға жағдай жасайтын ірі және келешегі бар маңызды жобаларды кезеңмен қаржыландыруға ауыстырылды [4].

## Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының президентінің 2050 стратегиялық бағыты бойынша 2013 жылғы жолдауынан.
2. Белгібаев Қ. Ауыл шаруашылық экономикасы. – Алматы. – 215-220 бб.
3. Нұрғалиев Қ.Р. Қазақстан экономикасы. – Алматы, 1999. – 71-776 бб.
4. Назарбаев Н. Жер тағдыры-ел тағдыры //Ақиқат, 2003. – №1.



## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ АДАМ КАПИТАЛЫНЫҢ ДАМУЫ

Адам капиталы – бұл экономикалық дамудың белсенді өндіргіштік факторы, мемлекет дамуындағы стратегиялық бөлік болып табылады. Қазіргі таңда мемлекеттің экономикалық өсуін инновациялық тұрғыдан қамтасыз етуде адам капиталының маңызы зор. Өзінің мәні мен құрылымы жағынан адам факторы адам ресурсының әлеуетті мүмкіндіктерінің бай қоры болып табылады. Адам капиталының мәнін толық қарастыру үшін оны қалыптастырушы ішкі және сыртқы факторларды анықтап алуға болады. Ішкі факторларға: ұлттық экономиканың тұрақтылығы, елдің өндірістік-инновациялық дамуы, тұрғындардың жастық-жыныстық құрамы, олардың денсаулығы мен өмір сүру деңгейі, білімі және кәсіби дайындық көрсеткіші, еңбек нарығындағы ахуал және еңбек миграциясы жатады. Ал, сыртқы факторларға: әлемдік экономикадағы тұрақтылық, жаһандану, халықаралық еңбек бөлінісі, арнайы мамандарға деген сыртқы еңбек нарығында сұраныстың болуы, халықаралық миграция бөлінеді. Бұлардың қатарына экологиялық мәселелерді де жатқызуға болады, яғни адамның денсаулығына, әл-ауқатының дамуына әсер ететін қоршаған ортаның ластануы деңгейін жақсарту жағдайы.

Адами капиталды дамыту халық денсаулығына, ұрпақтың өсуіне тікелей ықпал етумен бірге, білімді тарату, экономиканың инновациялық әлеуетін арттыру арқылы өндіріс көлемінің артуына, сол арқылы ұлттық табыстың молаюына әсер етеді. Белгілі америкалық экономист, Нобель сыйлығының лауреаты Теодор Шульц 1961 жылы шыққан «Адам капиталына инвестициялар» атты еңбегінде адам капиталына жұмсалатын шығыстар әлеуметтік шығындар ретінде емес, табес әкелетін инвестициялар ретінде қаралуы керектігі туралы ой айтқан. Бүгінде оның дәлелдеуді қажет етпейтін аксіома екендігін өркендеп дамыған елдердің тәжірибесінен көруге болады. Қазіргі кезде «ұлттың нағыз байлығы – оның адамдары» деген ұғым берік орнығып, елдерді дамытудың шешуші факторы ретінде бұрынғыдай материалдық-техникалық база ғана емес, адами ресурс тар деп танылып отыр. Адамның даму деңгейін айқындайтын өлшем ретінде адамдардың сапалы білімге, сол біліміне сәйкес жұмыс істеуіне, еңбегінің лайықты бағалануына қолжетімділігі, сондай-ақ, білікті медициналық қызметпен пайдалану мүмкіндігі алынған.

Қазақстан Республикасының жаһандану кезеңіндегі даму үрдісінде адам ресурсын қолдану мәселесі өзекті болып отыр. Қалыптасқан экономикалық жағдайда шешуші рөл адамдікі, сол себепті адам капиталын жан-жақты қолдану қажеттігі туындайды. Экономикалық стратегияның басты бағыты мен басымдылығын таңдаудағы негізгі мақсатты анықтап, әлемдік тенденцияларды ескеру арқылы қоғамдық өмір мен экономикадағы өзгерістерді нақты түсінген жөн. Сондықтан да, қазіргі таңда қоғамдық дамудың басты факторы ғылыми-техникалық прогресс емес, адам сапасы болып отыр. Әлемнің ең озық дамыған 30 елінің қатарына енуді мақсат етіп отырған Қазақстан үшін адами капиталды дамытудың жоғары деңгейіне қол жеткізудің маңызы аса зор. Ғалымдардың тұжырымдауы бойынша адам капиталының төрт саласы: білім беру, денсаулық сақтау, жұмыспен тамту және әлеуметтік қорғаудың лайықты болуы – өмірге қанағаттанудың жоғары деңгейіне жетудің міндетті шарты. Кез келген жетістіктің негізі сияқты, адам капиталы сапасының жоғары деңгейін де жақсы білім мен мықты денсаулық қамтамасыз етеді. Ал бұл екеуінің жоғары өнімділігі осы салаларды дамытуға салынған инвестициялар мен жұмсалған күш-жігерді ақтайтын, әрі заман талабына бейімделген еңбек нарығына тікелей байланысты.

ҚР Президентінің 2012 жылғы 14 желтоқсандағы «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында «Біздің адам капиталын дамытудағы ұзақ мерзімді салымдар саясатымыздың арқасында қазіргі талантты жас ұрпақты өсірдік» деп атап өткен болатын [1].

Бұл жаңа мыңжылдық талабы. Дамыған елдердің өмір деңгейі көрсеткішіндегі басты фактор

материалдық-өндірістік жетістіктермен емес, адам ресурсының даму деңгейімен өлшенеді. Сол себептен Қазақстанда адам капиталының дамуын қадағалап, оған көп көңіл бөлінуде. Мемлекеттегі адам капиталын инвестициялау деңгейін қарастырып, шетелдік тәжірибелерді талдай отыра, біздің еліміз осы бағыттағы жұмыстарды дамыту үшін өзіндік бағдарламалар қабылдады.

Шетелдік сарапшылардың пікірінше «Қазақстанның тәуелсіздік жылдарында қол жеткізген табыстары орасан екенін, соның ішінде экономикалық жетістіктерімен қатар, адам капиталының бағасын түсінуде үлкен табыстарға қол жеткізгенін» атап өтті. Атап айтар болсақ ресейлік ғалым Ю. Адлер «Қазақстанның адам капиталы мәселесін көтеріп жатқанының өзі болашағы зор мемлекет екенін көрсетеді» деді. Ұлыбританиядан келген сарапшы, ғалым С. Джон бұл пікірді қостай келіп, «Қазақстанның Орталық Азиядағы көшбасшы ел екендігі дау туғызбайды. Қазақстанда қол жеткізген жетістіктер аз емес. Н. Назарбаевтың бастамалары бүкіл әлемде қолдау тауып, жоғары бағаланады, адам капиталының жақсаруына дұрыс қамқорлық жасалынып отырғандықтан Қазақстан экономикасы қарқынды дамып келеді» – деді [2].

Қоғамды жаңғыртуың негізгі шарты ретінде жаңа әлеуметтік біліктілік пен рөлдерді адамдардың игеруін белгілей отырып, адамдардың әлеуметтік іс-әрекетінің мәдени дамуы, олардың жедел ақпараттануы, өзгерістер серпінінің өсуі бола алады. Адам капиталын қоғамды жаңғырту үшін қолданудағы жақсы жақтары төмендегідей:

- қоғамдағы құндылықтарды жоғарыбағалау арқылы нарықтық ортада әлеуметтік мәселелерді жеңілдету;

- негізгі әлеуметтік жетістіктер, оның ішінде экономика және әлеуметтік қатынастар саласындағы тәжірибелік біліктілікті игеру арқылы өзінің және қоғамның жағдайы үшін жауапкершілікті нығайту;

- алкогольді өнімдерді тұтынуға, нашақорлықтың және қылмыстың тарауына қарсы тұру, қоғамға жат қылықтарды болдырмау;

- жасөспірімдердің әлеуметтік және экономикалық рөлдерінің жедел өзгертуін игеру арқылы, соның ішінде мүмкіндігі шектеулі тұлғаларға арнайы білім беру бағытын дамыта отырып, әлеуметтік шығу тегіне қарамастан талантты, білімді жастарды қолдау арқылы қоғамдағы әлеуметтік мобильділікті қамтамасыз ету;

- жастарды жаһандық әлемге, ашық ақпараттық құрылымға кіруіне қолдау көрсету.

Жоғарыда аталған жетістіктерге қол жеткізу үшін қоғамда адам капиталының сапалы өсуіне әсер ететін маңызды құралдың бірі – білім болып табылады. Өйткені, білім – адамды жеке тұлға етіп қалыптастыруға негіз болатын маңызды фактор екендігі баршаға мәлім. Білім беретін мекемелерде адам жас кезінен бастап білім мен ғылымды игеруі барысында сауаттылыққа, ұлттық және жалпыадамзаттық құндылықтарды меңгеруге, халық мұрасын зерделеуге, жоғары дәрежедегі мәдениеттілікке және өзге де қасиеттерге қол жеткізетіні анық. Ғұлама ойшыл Әбу Насыр әл-Фарабидің білімнің мәні мен маңызы, оның адамның болмысында алатын орны туралы пайымдаулары қазіргі кезде де ағартушылықтың маңызды тетіктерінің бірі болып отыр. Осындай қоғамдағы айтулы өзгерістер кезеңінде ұлы ойшылдардың ағартушылық, әлеуметтік бағыттағы идеяларының алар орны ерекше. Расында да, білімнің қуатына тең келетін басқа идеялық-рухани күш, қуат көзі жоқ екені шындық. Сондықтан да, күллі әлемдік жаңа идеология ең әуелі білімнің теңдессіз күшіне арқа сүйейді. Сол себептен де мемлекеттік құрылымда білімнің тиімді жүйесін құру экономикалық қажеттіліктерге сайма-сай келуі керек. Бұл ретте отандық білім берудің ұлттық моделін қалыптастыруға байланысты қыруар шаруалар атқарылу үстінде. Елімізде білім беру саласы бойынша межелеген басымдықтар қазіргі уақытта кезең-кезеңімен жүзеге асырылып келеді. Білім беру жүйесіндегі жоғары деңгейдегі сапалы нәтижелерге қол жеткізу мақсатымен оқыту үдерісіне қазіргі заманғы әдістемелер мен технологияларды енгізу, кәсіптік-техникалық білім беру жүйесінің тәжірибелерін бүкіл қазақстандық білім беру жүйесіне таратып, барлық білім мекемелерін солардың деңгейіне жеткізу, педагогтар құрамының сапасын арттыру, біліктілікті бекітудің тәуелсіз жүйесін құру сияқты іс-шаралар жүзеге асырылуда [3].

2015 жылғы мамыр айында World Economic Forum (Дүниежүзілік экономикалық форум) қорының «Адам капиталының дамуы 2015» деп аталатын есебі бойынша, Қазақстан әлемнің 127 елі



арасында адам капиталының даму көрсеткіші бойынша 37 орынды иеленген. Рейтинг халықтың түрлі жас деңгейіндегі топтарындағы адам капиталының мүмкіндіктері, оның ішінде білім алуға қол жету мен білімнің сапасы, біліктілікті көтеру мүмкіндіктері, жұмыспен қамтылуы, экономикаға араласуы сияқты барлығы 46 талаптар бойынша түзілген [4].

Қазақстан Республикасындағы адам капиталының дамуын зерделеу барысында негізінен мынадай алға қойылған мәселелерді шешу қажеттілігі туындайды: адам капиталы – экономикалық категория; адам капиталы – соған салынатын инвестиция негізі; адам капиталының жүйе құрушы статусы; адам капиталы теориясының көзқарасы тұрғысынан білімге салынған инвестиция; адам капиталының Қазақстандағы білім беру компоненті; білім беруге салынған салымның адам капиталына тиімділігі; ҚР білім беру саласындағы жетістіктері мен кемшіліктері т.б.

XXI ғасырда Қазақстан Республикасының алдына тұрған шешілуі тиісті стратегиялық мақсат-міндеттер жүйесін іске асыруда адамның белсенділігі мен шығарма-шылығы үлкен рөл атқаратыны белгілі. Осы орайда адам капиталы – ұлттың байлығы болып табылады және ол адамның өмір бойы жинап-теретін білімімен, білігімен және интеллектуалдық қабілетімен өлшенеді. Адами капитал – жұмыскердің еңбек ету мүмкіндігін, олардың еңбегінің жемісі болуын, еңбек өнімділігі мен сапасын келтіретін білім, біліктілік ілім, тәжірибе нысанында адамдарға салынатын капитал.

Қорытындылай келе, адам капиталын инвестиция нәтижесінде қалыптасатын қоғамдық өндірістің кез келген сферасында немесе азаматтық өмірде мақсатты пайдаланатын, адамның болашақ қанағаттарының және өспелі табыстарының көзі, сондай-ақ, қоғамдық өндірістің және экономикалық өсудің басты факторы болып табылатын белгілі бір білім, дағды, іскерлік, денсаулық және мотивациялар қоры ретінде қарау қажет.

### Әдебиеттер

1. Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму // ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. – Астана, 30 қараша 2015 жыл.
2. «Тәуелсіздіктің 20 жылы: Қазақстан Республикасындағы адам капиталының сапасы мен оны дамытудың болашағы» // Халықаралық конференцияның материалдары. – Астана, 2011.
3. Разумова Т.О., Телешова И.Г. Білім және адам дамуы. – М.: ТЕИС, 2000.
4. Омарқұлова М. Рейтинг не үшін қажет? // zhardem.kz/news/7115



ӘОЖ 338.432/435

*Л.Н. Мұқашева, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: А.Е. Рахимбекова, PhD, аға оқытушы*

*ҚазЭҚХСУ*

### АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ДАМУДЫҢ КЕШЕНДІ БАҒДАРЛАМАСЫ

Жаңа кәсіпорындарды ашу, елді индустрияландыру тұжырымдамасы – бүгінгі күні Қазақстан экономиканы дамыту бойынша қомақты, әрі маңызды міндеттерді шешуде. Алайда, өндірісті дамыта, қалаларды жайластыра және жаңа өндірістерді аша отырып біздің ел ешбір жағдайда ауыл шаруашылығы және селолар мен ауылдарды дамытуды ұмытпауы керек.

Біздің ел тұрғындарының жартысына жуығы ауылдық жерде қоныстанған, ал агроөндірістік кешенді дамыту біздің еліміздің азық-түлік және экономикалық қауіпсіздігінің кепілі. Ауыл шаруашылығын дамытудың көптеген проблемалары бізге Кеңес одағынан келген, ол кездері барлығы пайдалы түрде жасала қойған жоқ, тек аймақтардың жергілікті және ұлттық ерекшеліктері назарға алынды. Бүгінгі күні бұл проблемаларға қазіргі заман талаптары қосылды. Егер бәсекелестік

тартыста жеңіп агроөндіріс кешенінің өнімдерін жеткізушілердің әлемдік нарығында тұрақтылығымыз келсе экологиялық, тиімді және өнімді ауыл шаруашылығы – біздің ұмтылар мақсатымыз. Бұл мәселеге біздің Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан-2050» стратегиясы» Қазақстан халқына жолдауында үлкен назар бөлді, ауылшаруашылығын дамыту туралы айта отырып ол «Ауыл шаруашылығын, әсіресе, ауыл шаруашылығы өніміне өсіп отырған жаһандық сұраныс жағдайында ауқымды жаңғырту қажет [1].

Әлемдік азық-түлік нарығының көшбасшысы болу және ауыл шаруашылығы өндірісін арттыру үшін бізге мыналар қажет:

- егістік алаңын ұлғайту. Мұндай мүмкіндік барлық елдерде бірдей жоқ екенін атап өтемін;
- егістік түсімін, ең алдымен жаңа технологиялар енгізу есебінен елеулі көтеру қажет;
- біз әлемдік деңгейдегі мал шаруашылығы жемшөп базасын құру үшін үлкен әлеуетке иеміз;
- біз экологиялық баса назар аудара отырып, ұлттық бәсекеге қабілетті брендтер құруға тиіспіз.

Нәтижесінде мен агроөнеркәсіптік кешеннің алдына – экологиялық таза өндіріс саласындағы жаһандық ойыншы болу міндетін қоямын» деп айтқан еді. Көріп отырғанымыздай, Президент нақты міндеттер қойды, бұл орындалатын міндеттер, ал оларды іске асыру өсімдік және мал шаруашылығы өнімінің көлемін анағұрлым ұлғайтуға және өз ауыл шаруашылығы өнімімізбен әлемдік нарыққа шығуға мүмкіндік береді.

Бұндай бағдарламалар қатарына жас мамандарды тарту «Дипломмен ауылға», мал шаруашылығын қолдау бойынша «Сыбаға» бағдарламалары және басқалары жатады. Ауыл шаруашылығы кешенін дамытуға бағытталған «Агробизнес-2020» кешенді бағдарламасы ерекше орынға ие [2].

«Агробизнес-2020» бағдарламасы әзірленді, ол Үкіметпен 2013 жылғы 18 ақпанда бекітілді. Бұл бағдарлама көптеген кеңестер, ғалымдар, ауыл шаруашылығы кешенінің өкілдері және жермен жұмыс істеудің көпжылдық практикалық тәжірибесі бар қарапайым фермерлердің ойларын ескере отырып әзірленген болатын. Бұл агроөндірісінің дамуына арналған бірінші жан-жақты талданған және толық стратегиялық құжат десе болады. Бағдарламаның басты мақсаты – АӨК субъектілерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жағдайлар жасау болып табылады, бұл ДСҰ-ға келешекте кіру қарсаңында және Кеден одағы шеңберіндегі бәсекелестік тартыста қазақстандық өндірушілерді мемлекеттік қолдаумен қамтамасыз етуі керек.

Бағдарламаны іске асыру шеңберінде қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін жұмыс негізгі төрт бағыт бойынша жасалады:

- АӨК субъектілерін қаржылық сауықтыру;
- АӨК субъектілері үшін тауарлардың, жұмыстардың және көрсетілетін қызметтердің экономикалық қолжетімділігін арттыру;
- АӨК субъектілерін қамтамасыз етудің мемлекеттік жүйелерін дамыту;
- АӨК-ні мемлекеттік реттеу жүйелерінің тиімділігін арттыру.

АӨК қолдауға бағытталған негізгі шаралардың бірі осы саланың субъектілерін қаржылық сауықтыру болады, бұл үшін келесі мемлекеттік қолдау әдістері қарастырылған, кредиттер мен жобаларды қайта құрылымдау, қайта қаржыландыру, кредиттер бойынша сыйақы ставкасын субсидиялау, сондай-ақ ауыл шаруашылығы өндірушілерін бар берешектерін өтеуге қаржыландыру бойынша бірыңғай шараларды қабылдау. Бұл шараларды қабылдау кредиттік жүктемені барынша төмендетуге және көптеген ауыл шаруашылығы өндірушілерін банкроттан сақтап қалады.

Бағдарлама шеңберінде АӨК субъектілерін қамтамасыз етудің мемлекеттік жүйелерін дамыту қарастырылған, мұнда мемлекеттің фитосанитариялық және ветеринариялық қауіпсіздігін арттыру бойынша бірқатар шаралар қарастырылған. Ашық және жабық топырақтағы мақта, көкөніс дақылдарын, бақша және жеміс дақылдарын өңдеуге арналған биоагенттер (энтомофагтар) мен биопрепараттар құнын арзандату бойынша субсидиялауды бөлу жүзеге асырылады [3].

Ветеринария саласында мемлекеттің ветеринариялық қауіпсіздігін арттыруға бағытталған шараларды жүзеге асыру жоспарланып отыр, олар жүйелі диагностикалық, емдеу-профилактикалық және жою іс-шараларын жүргізуден тұрады. Бағдарлама АӨК мемлекеттік реттеу жүйесінің тиімділігін арттыру сияқты тармақтан да тұрады, оны жүзеге асыру үшін бірқатар маңызды міндеттерді шешу жоспарланып отыр:

- ауыл шаруашылығына агрохимиялық қызмет көрсету тиімділігін арттыру;
- АӨК субъектілерін ақпараттық қамтамасыз ету жүйелерін дамыту;
- ауыл шаруашылығы дақылдарын мемлекеттік сорттық сынау тиімділігін арттыру;
- АӨК субъектілері үшін мемлекеттік қызметтерді көрсету жүйесін дамыту;
- ауыл шаруашылығындағы техникалық реттеу жүйесін дамыту;
- АӨК-дегі мемлекеттік бақылау және қадағалау жүйесінің тиімділігін арттыру;
- органикалық ауыл шаруашылығы өнімінің өндірісін және айналымын дамыту үшін жағдайлар жасау.

Бағдарламаны жүзеге асыру елеулі экономикалық және әлеуметтік нәтиже береді, оны келесі көрсеткіштерден көруге болады:

- ауыл шаруашылығы тауарларын өндіру көлемі физикалық тұрғыда 1,5 есеге өседі;
- ауыл шаруашылығында жұмыс жасайтын 1 адамға еңбек өнімділігі 3 есе артады;
- агроөндірістік кешеннің өнімін жүзеге асырудан экспорттық табыс 20% өседі;
- ішкі нарықта 80% деңгейінде негізгі тамақ өнімдері бойынша азық-түлік тәуелсіздігін қамтамасыз етіледі;
- салаға 10 трлн теңгеден артық жеке қаржы тартылады.

«Агробизнес-2020» бағдарламасын жүзеге асыру ауылдағы бизнесті дамытуға жағымды жағдайлар жасауға, салаға жеке инвестицияларды тартуға себебін тигізеді, бөлінетін бюджеттік қаржының тиімділігін арттырады.

Ел экономикасының аграрлық секторының дамуын шектейтін негізгі проблемалар мен факторлар мыналар жатады:

- ауыл шаруашылығы өнімдерінің бәсекеге қабілетсіздігі;
- фермерлер бойынша жинақталған борыштық міндеттемелерді жоғары деңгейі;
- климаттық жағдайларына ауыл шаруашылығы айтарлықтай тәуелділігі;
- егістік жерді тиімсіз пайдалану;
- білікті кадрлардың жетіспеуі ауыл шаруашылығы өндірісінің төмен өнімділігінің төмендеуіне акеп соғады;
- ауыл тұрғындарының табысы төмен деңгейі.

Ескірген технология жаңартуды талап етеді. Агроөнеркәсіп бағдарлама арқылы 3 жылда ауыл шаруашылығы техникаларын 15-20% ғана жаңартылады және бұл жаңартылу фермерлер өздері есебінен. Ауыл шаруашылығы жағдайына жасалған талдау жалпы әлі де тұрақсыздық және төмен бәсекеге қабілеттілігінің сипатталатынын көрсетеді. Елдің ауыл шаруашылығын дамыту мақсатында дамудың кең түрі сипатталады [4].

Биыл, 2016 жылғы агроөнеркәсіптік кешін қортындыласақ, ауыл шаруашылығының инвестиция көлемі 48%-ға артып, 11 айдың қорытындысы бойынша 228 млрд теңгені құрады. Былтыр бұл көрсеткіш 148 млрд теңгені құраған болатын.

Астықтың жалпы жиыны 23,7 млн тоннаны құрады, ол былтырғы жылғы көрсеткішпен салыстырғанда 3 млн 900 мың тоннаға артық. Орташа түсімділік гектарына 15,4 центнерге жетіп отыр.

Сондай-ақ, биыл 3,6 млн тонна көкөніс пен 2,2 млн тонна бақша дақылдары жиналды. Бұл былтырғы жылдан 511 мың тоннаға артық. Мал шаруашылығында орташа алғанда мал басы саны 1,3%-ға артып, ет өндірісі 3,5%-ға, сүт – 3,1%-ға ұлғайды.

Соңғы 20 жылда бірінші рет Солтүстік Қазақстан облысында қант қызылшасы отырғызылып, 350,0 ц/га түсімділікпен 14 мың тонна өнім жиналды. Бұл орташа республикалық көрсеткіштен 15%-ға жоғары. Сонымен қатар, АӨК-ті дамытуға арналған мемлекеттік бағдарлама аясында мал шаруашылығының тиімділігін 40%-ға, өсімдік шаруашылығын 30%-ға, мемлекеттік қолдауларды алушылардың санын 7 есеге көбейтіп, ауыл шаруашылығы тауар өндірушілер санын 67 мыңнан 500 мыңға дейін арттыру көзделіп отыр.

2021 жылға қарай ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы жиынын 1 трлн теңгеге, пайыздық көрсеткіште 30%-ға арттыру, яғни, 3,3 трлн теңгеден 4,3 трлн теңгеге дейін арттыру жоспарлануда. Өнімдерді жылжыту жүйесіне 1200-ден аса кооператив тартылады. Олардың аясына 500 мыңға жуық ЖҚШ-ны біріктіру көзделуде [5].

Қазақстанға, әсіресе, ауыспалы климаттық жағдайда құрғақшылық мониторингіне арналған геопортал өте қажет. Оны пайдалану климаттық өзгерістердің әсерін жеңілдету бойынша дер кезінде шаралар қолдануға ықпалын тигізеді. Ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу саласында отандық өнім сапасын арттыру, азық-түлік тауарларының түр-түрін кеңейту және сол арқылы КО бойынша негізгі сауда серіктестерімен бәсекелестікке тең жағдайлар жасау үшін өндірісті техникалық және технологиялық қайта жарақтау, халықаралық сапа стандарттарына көшу өзекті болып қалуда. Осы арада, мемлекеттік органдардың стратегиялық құжаттарын техникалық реттеу, сауда, бәсекелестікті қорғау, ақпарат, кеден және шекара қызметтері мәселелерінде түзетулерді жүргізу қажет.

Отандық тамақ және қайта өңдеу өнеркәсібі өнімдерінің ішкі нарығын арттыру және сыртқы нарығын кеңейту мақсатында мүдделі уәкілетті органдармен ынтымақтастықта ішкі нарықты импорттық тауарлардың жасырын демпингінен қорғау:

- техникалық реттеу саласындағы заңнаманың сақталуына бақылауды күшейту;
- отандық тамақ өнімдерін басым сатып алу бөлігінде заңнама талаптарының орындалуын қамтамасыз ету;
- отандық өнімдерді сауда желілерінің сөрелеріне жеткізу тетігін жетілдіру; сауда-логистикалық инфрақұрылымды дамыту;
- отандық өнімді сыртқы нарықтарға шығару;
- аралас салаларды дамыту;
- ақпараттық-түсіндіру жұмысын жүргізу бойынша шаралар қабылдау қажет.

### Әдебиеттер

1. Назарбаевтың Н.Ә. «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» атты жолдауы, 30.11.2015 ж.
2. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013- 2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы.
3. Қазақстан Республикасы 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары.
4. Баймұханов Т. Қазақстан халық шаруашылығының және шаруашылық жүргізу формаларының дамуы. – Алматы, 2013.
5. <http://www.kazagro.kz/ru/>



УДК: 331.5.024.54

**Б.А. Насыр**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **А.Х. Галиева**, д.э.н.

КазУЭФМТ

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ РЫНКА ТРУДА

Значение институтов рынка труда в современной экономической системе обусловлено тем, что они, как системные институты, принимают участие в формировании положения всех участников рынка труда. Тем самым они могут с той или иной степенью успешности вмешиваться в рыночную природу механизма спроса и предложения на рынке труда и снижать риски наемных работников.

Но с другой стороны, мировой экономической наукой и практикой уже осознано, что эти институты могут, как снижать, так и увеличивать эффективность функционирования рынка труда в целом. Они определяют динамику занятости и безработицы, перераспределение рабочей силы по разным отраслям и сферам деятельности и рабочих мест. В последнем случае они выступают как локально-организационные институты (государственные службы занятости), чья деятельность

направлена на снижение уровня трансакций при решении вопросов распределения имеющейся рабочей силы по вакантным рабочим местам.

Задача исследования эффективности государственного регулирования рынка труда является достаточно новой для всей постсоветской и казахстанской науки. Несмотря на накопленный опыт снижения безработицы в условиях трансформационного кризиса и последующего за ним периода экономического оживления, можно сказать, что применяемые методы оценки эффективности принимаемых решений достаточно примитивны и сводятся к минимизации затрат на бюджетные расходы на рынке труда. То есть преобладает представление об эффективности, как экономической категории.

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 [1].

В научных исследованиях рассматривается понятие «полная и эффективная занятость». При этом авторами используется ряд понятий. Понятие экономически целесообразное рабочее место определяется, как «продуктивное (общественно-полезное, обеспеченное оборотными средствами и т.д.) рабочее место, позволяющее человеку реализовать свой личный интерес, добиться высокой производительности труда, используя достижения науки и техники и иметь достойный заработок, обеспечивающий нормальное воспроизводство работника и его семьи». В тех же источниках утверждается, что «если спрос на экономически целесообразные рабочие места будет удовлетворяться соответствующим по профессионально-квалификационной структуре предложением рабочей силы, это и будет означать полную занятость». Одновременно эти авторы противоречат себе, указывая, что полная занятость возможна и при некотором отклонении существующих рабочих мест от статуса экономически целесообразных.

По вопросу эффективной занятости среди экономистов имеется довольно широкий разброс мнений.

Большинство экономистов понимает под эффективной занятостью в условиях социально-ориентированной рыночной экономики занятость населения, обеспечивающую достойный доход, здоровье, рост образовательного и профессионального уровня для каждого члена общества на основе роста общественной производительности труда [2].

Предлагается также система показателей, которая должна дать количественную характеристику эффективной занятости. В эту систему показателей входят такие как:

Уровень занятости населения профессиональным трудом, который рассчитывается как частное от деления числа индивидов занятых профессиональным трудом на общую численность населения, и выражается в процентах.

Уровень занятости трудоспособного населения, который рассчитывается как процентное соотношение численности населения, занятого профессиональным трудом к численности всего трудоспособного населения.

Пропорции распределения трудовых ресурсов общества по сферам общественно полезной деятельности. После расчета уровня занятости населения профессиональным трудом целесообразно рассчитать коэффициенты занятости учебной и другими видами общественно полезной деятельности.

Рациональная структура распределения работающих по отраслям и секторам экономики. Данный показатель, иначе называемый рациональной занятостью, представляет собой пропорции распределения трудового потенциала по видам занятий, отраслям и секторам экономики.

Соответствие профессионально-квалификационной структуры работающих структуре рабочих мест, что позволяет выявить соответствие этих структур, а также определить насколько соответствует система подготовки кадров потребностям экономики. При выявлении такого несоответствия следует разрабатывать систему мер по стимулированию сбалансированности структуры рабочих мест и профессионально-квалификационной структуры рабочей силы. Причем главное внимание в этой системе мер должно уделяться совершенствованию системы подготовки, пере-

подготовки и повышения квалификации персонала на предприятиях и в учебных заведениях всех уровней.

Норма безработицы. В современной западной экономической литературе популярна точка зрения, что эффективная занятость достигается при наличии так называемой естественной безработицы (суммы фрикционной и структурной безработицы). Встречаются также положения, что норма естественной безработицы должна быть равна 5-6%.

Очевидно, что все эти показатели являются макроуровневыми и количественные критерии большего или меньшего уровня эффективности, например для первого, второго, третьего и четвертого трудно определимы. Первый и второй показатели являются классическими показателями экономической активности и занятости населения, они рассчитываются по методологии МОТ на основе категории «экономически активное население», которое целесообразно принять взамен традиционно используемого трудоспособного населения. Такую точку зрения отражают также отечественные авторы.

Немаловажно, что при использовании таких показателей трудно отделить заслуги государственного регулирования рынка труда от воздействия на эти показатели экономического роста или экономического оживления. Достаточно определенно воздействие государства можно определить только для пятого показателя, поскольку образовательная система, работающая за пределами корпораций, находится, как правило, в ведении государства и должна обеспечивать возможно более полное совпадение структур спроса на труд определенной квалификации и предложения соответствующего ресурса труда.

Классическую оценку состояния рынка труда и деятельности его государственных институтов представляет норма безработицы. Согласно рассмотренным нами литературным источникам диагностика государственного регулирования рынка труда, кроме показателя общей и официальной безработицы, проводится по показателям:

- динамика хронической безработицы;
- динамика безработицы в социальной группе молодежи;
- динамика гендерной безработицы.

Однако, эти показатели являются необходимыми, но недостаточными индикаторами состояния рынка труда. Так как они, на наш взгляд, связаны причинно-следственной связью с качеством деятельности государственной службы занятости и программами активного содействия занятости, которые в при изъятии циклической составляющей, определяют процесс совпадения структуры спроса на рабочую силу и предложения ресурса труда.

Интересный взгляд на оценку государственного регулирования занятости представляют ученые России, которые разработали методику и провели масштабный анализ эффективности профессионального обучения и переподготовки безработных на основе использования статданных и экспертных опросов [3].

Методологический подход к исследованию эффективности у данной группы ученых следующий:

Экономическая эффективность заключается в трудоустройстве безработных после прохождения профессионального обучения, поскольку он будет свидетельствовать о реализации двух важных функций государственной службы занятости: сокращение числа безработных и изменение структуры предложения рабочей силы в соответствии с потребностями рынка труда.

Социальная эффективность реализации программы профобучения будет проявляться в повышении адаптивности трудоспособных граждан к условиям конкуренции на рынке труда.

Кроме этого, авторами различается также понятие текущей эффективности, которая определяется фактом последующего трудоустройства по полученной специальности, и перспективной, которая определяется повышением конкурентоспособности работника на рынке труда в целом и выражается в росте качества и цены рабочей силы и росте оплаты труда.

Для оценки эффективности работы государственной службы занятости предлагаются несколько показателей, включающих оценку:

1. Интенсивности использования программ профессионального обучения – отношение числа направленных на обучение безработных к общей численности безработных, состоявших на учете в службе занятости в течение года.

2. Эффективность профессионального обучения – отношение числа трудоустроенных после прохождения переподготовки к общей численности безработных, прошедших обучение и окончивших его не менее чем за месяц до конца календарного года (исключая тех, кто находится в процессе обучения, т.к. они не имели возможности трудоустроиться).

3. Относительная эффективность – отношение числа трудоустроенных после обучения к общему числу снятых с учета в течение года (прямое трудоустройство при содействии службы занятости, самозанятость, пенсия и др.) [4].

Эффективность профессионального обучения предлагается также рассчитывать по категориям работников: женщины, мужчины, молодежь, граждане, уволенные с военной службы и др.)

Такой подход, несмотря на многоаспектность разработки вопроса эффективности, на наш взгляд, имеет значительные дефекты.

Во-первых, однозначный отказ от анализа финансовых затрат на проведение программ содействия занятости населения и других программ службы занятости неправомерен. Поскольку в условиях ограниченных ресурсов, которые имеют место в экономике, всегда стоит вопрос выбора наиболее эффективного с точки зрения отдачи проекта, то отказ от анализа финансовой составляющей в рыночных условиях хозяйствования невозможен. Тем более если это касается деятельности государственного сектора, чьи финансовые затраты должны подвергаться глубокому анализу и оценке на эффективность.

Во-вторых, программа профессионального переобучения может сочетаться с программой микрокредитования, в этом случае затраты необходимо суммировать, что тоже повлияет на факт трудоустройства и оценку эффективности данной сложносочиненной программы.

В третьих, необходимо все же факт трудоустройства оценивать в более длительной перспективе, – невозвращение на рынок труда в течение года или полугода, что будет являться более объективной оценкой, поскольку увольнение в связи с профессиональной непригодностью может существенно исправить картину процента трудоустройства.

В то же время, так как государственные институты содействия занятости реализуют свои функции с помощью средств государственного бюджета, актуальным становится вопрос о рациональном расходовании этих средств, поскольку, в конечном счете, на уровне государства и региона они всегда осуществляются за счет инвестиций и инноваций. То есть, можно сказать, что имеют место упущенные экономические возможности по повышению конкурентоспособности отечественной экономики.

Такие положения находят подтверждение и в трудах ученых и в программах государственных деятелей. «Эти средства, изымаемые в виде налогов и отчислений, тяжким бременем ложатся на наиболее продуктивные части экономики, ухудшают конкурентоспособность, делают нерентабельными рабочие места, наконец, уменьшают личные расходы каждого».

На наш взгляд, к оценке социального проекта, например, программ содействия занятости населения нужно подходить следующим образом. Экономическая компонента измерения эффективности проекта связана со снижением затрат государства на социальную программу за счет рационализации расходов. Одновременно, это не должно входить в противоречие с социальной компонентой, которая оценивает воздействие проектов развития на уровень жизни, доходы населения и способы их получения. То есть сравнение программ, например, микрокредитования для бедных и программы общественных работ, должно осуществляться не просто по показателю более низких затрат бюджета на одного претендента, а еще и учитывать факт создания своего бизнеса или постоянного трудоустройства после прохождения человека через эти программы.

## Литература

1. Программа занятости Республики Казахстан на 2009-2011 годы от 27 января 2009 г. №68.
2. Лучанинова А. Проблемы занятости молодежи РК //Транзитная экономика. – 2011. – №1-2.
3. Международные отношения / Авдокушин. Н.К. Никулина Р. Мировые человеческие ресурсы и регулирование рынка рабочей силы в Казахстане //АльПари. – 2013. – №1.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РК**

Для обеспечения экономической устойчивости в рыночной среде, характеризующейся финансовой устойчивостью, конкурентоспособностью продукции и технологии, эффективностью производства и реализации, крупные предприятия осуществляют реактивные и стратегические инновации, обусловленные реакцией на преобразования конкурентов и изменения внешней среды. Инновационные технологии всегда считались прерогативой крупного бизнеса, серьезные научные исследования под силу тем компаниям, которые могут позволить себе направлять значительную часть средств на внедрение инноваций.

Мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса. Сегодня в развитых странах на долю МСБ приходится от 40% до 90% объема внутреннего валового продукта (ВВП). А потому вполне естественно, что правительства этих государств уделяют первостепенное внимание поддержке данного сектора [1].

Есть ли возможность у малого и среднего бизнеса заниматься инновационными разработками?

Малый инновационный бизнес развит, прежде всего, в сфере научно-технических разработок, доводки и внедрения в производство открытий и изобретений, различных инноваций, имеющих рисковый, но перспективный характер. Термин «инновация» в мировой экономической литературе интерпретируется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Малый инновационный бизнес в инновационном процессе выполняет консолидирующую функцию, взаимодействуя не только с крупными корпорациями, но и научным сектором (университетами, академическими институтами, государственными лабораториями и т.д.). Именно создание малых фирм позволяет реализовать определенный объем новых знаний, возникающих в научно-исследовательских учреждениях [2].

Таким образом, мы видим, что малые и средние инновационные фирмы являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, открывающие новые сегменты рынка, развивающие новые производства, повышающие наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствующие формированию новых технологических укладов. С учетом сложившихся современных условий развития экономики и наблюдаемой тенденции усиления зависимости благосостояния страны от инновационного потенциала возникает необходимость создания малых предприятий нового типа, соответствующих инновационной экономике, это могут быть малые инновационные предприятия.

Основным двигателем индустриально-инновационного развития является частный сектор, а государство выступает катализатором и инициатором в вопросах повышения конкурентоспособности экономики, и способствует созданию и модернизации малых и средних предприятий вовлекая их в инновационные процессы. В области нововведений малые и средние предприятия обладают рядом преимуществ:

- быстрая адаптация к изменяющимся внешним условиям хозяйственной деятельности;
- гибкость управления процессом производства, достигающаяся за счет минимизации формальных критериев оценки и упрощением различного рода процедур;
- гибкость внутренних коммуникаций;
- узкая специализация научных поисков и разработка небольшого круга творческих идей [3].

Возникновение и развитие инновационного предпринимательства в сфере малого бизнеса



вызвано рядом социально-экономических факторов:

- 1) ограниченность крупных корпораций в сфере разработки и освоения инноваций (бюрократия, особенности организационной структуры, значительный рост затрат и др.);
- 2) возникновение новейших наукоемких секторов экономики, где способен оперировать малый бизнес и существует возможность получения высоких прибылей;
- 3) способность малого бизнеса к осуществлению инновационной деятельности на необходимом уровне на основе использования передовых достижений НТП и склонность к использованию таких достижений;
- 4) повышение требований к гибкости, ликвидности, мобильности бизнеса;
- 5) комплексная государственная поддержка с целью ускорения инновационного процесса, увеличения занятости;
- 6) сегментация потребительского спроса на высокотехнологическую продукцию (индивидуализация запросов потребителей) [4].

Инновационная деятельность является одним из структурных источников экономического развития страны, в том числе:

- развитие на основе факторов производства;
- развитие на основе инвестиций;
- развитие на основе инновационной деятельности.

Очень большое значение для развития инновационной деятельности имеет изучение зарубежного опыта.

Каждая страна использует все источники развития. Так, например, во многих развитых странах малые предприятия создаются и финансируются за счет различных бюджетных программ.

В США действует несколько программ поддержки инноваций: «Инновационные исследования в малом бизнесе» (SBIR) и «Трансферт технологий для малого бизнеса».

Основа программы SBIR – это тематические научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, которые выполняют малые инновационные предприятия, субсидируемые государственными структурами.

Другая программа стимулирования развития в США – «Трансферт технологий для малого бизнеса» – направлена на создание совместных предприятий и инновационных проектов между научными и коммерческими организациями.

Израиль имеет достаточно большой багаж инновационных разработок, которые довольно трудно было вывести на рынок ввиду отсутствия нужного количества средств у частных предпринимателей. Для решения этой проблемы государство предприняло ряд конструктивных попыток помощи инновационному сектору экономики.

Рассмотрим Программу израильского венчурного фонда Yozma. Большая часть средств сформированного фонда направлялась исключительно на финансирование стартапов, вовлеченных в развитие технологических инноваций в таких отраслях, как коммуникации, программное обеспечение, информационные технологии, медицинское оборудование и биотехнологии, национальная (внутренняя) безопасность.

Программа Yozma была успешна, потому что в деятельности венчурных фондов государство принимало ограниченное участие, к принятию ключевых решений приглашали иностранных специалистов [5].

Экономика Республики Корея считается одной из самых динамично развивающихся и сильных – сегодня она занимает 4-е место среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона по номинальному объему ВВП.

Развитие МСБ характеризуется тем, что правительство Южной Кореи оказывает активную поддержку развитию инновационного МСБ сразу по нескольким стратегическим направлениям:

1. Финансовая поддержка инновационных предприятий МСБ – создание «Фонда фондов», создание фонда «Технология. Доверие. Гарантия» для венчурных фирм, создание биржи «KOSDAQ».
2. Подготовка кадров и развитие уникальных технологий – создание Деловых инкубационных центров, синтез университетов, лабораторий и компаний.

3. Содействие МСБ через расширение системы госзакупок – создание Системы обязательной конкуренции между предприятиями МСБ, создание Системы повышения процента планируемых закупок.

4. Интеграция крупных компаний с МСБ.

5. Развитие нефинансовых инструментов поддержки МСБ – создание консалтинговых, технических, кадровых центров, проведение тренинг-обучения, программа помощи бизнесу.

В целом, учитывая высокий экономический потенциал Южной Кореи и целеустремленную, направленную на высокий результат инновационную экономическую политику правительства, есть все основания полагать, что страна безболезненно преодолит последствия современного финансового кризиса и, возможно, совершит очередной экономический рывок, который в будущем могут назвать новым корейским «экономическим чудом».

Поддержка МСБ – одна из приоритетных задач в экономике Франции. В структуре государственной власти есть специальный орган, занимающийся проблемами предпринимателей, – министерство малого и среднего бизнеса, торговли и ремесленничества. правительством и специалистами министерства разрабатываются различные программы помощи малым и средним предприятиям по стимулированию производства и созданию новых рабочих мест.

Об эффективности политики поддержки МСБ во Франции следует судить по достигнутым результатам. Во Франции около половины предприятий относится к малому бизнесу. Всего в малый бизнес во Франции вовлечено более 15 млн человек, что составляет 54% общей численности занятых. Доля выпуска продукции малых предприятий в ВВП страны колеблется в промежутке от 55 до 62%.

Для малого бизнеса Франции характерны крепкие связи с крупными компаниями. Работают гарантийные фонды, которые оказывают помощь в поиске источников финансирования начинающим предпринимателям.

Французское налоговое законодательство предусматривает применение режима упрощенного налогообложения для малых предприятий. Малые инновационные предприятия в течение первых двух лет работы полностью освобождаются от налога на доходы, и только начиная с 6 года существования, выплачивают этот налог в полной мере.

Важную роль в поддержке малых предприятий играет государственная организация OSEO, в 2005 году объединившая Французское национальное инновационное агентство ANVAR, Банк развития малого и среднего бизнеса BDPME и Французское общество страхования капиталов Sofaris. Миссия OSEO заключается в оказании помощи и финансовой поддержки МСБ. Разделяя риск, компания облегчает доступ МСБ к финансированию через партнерство с банками и инвесторами.

Основными направлениями деятельности OSEO являются:

- поддержка и финансирование инноваций, трансферт технологий и развитие инновационных проектов с реальными перспективами;
- гарантирование;
- финансирование инвестиций в технологии и рабочий цикл наряду с банками.

Через свою региональную сеть OSEO охватывает все регионы Франции [6].

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что главным финансовым инструментом инновационной политики в МСБ является использование средств государственного бюджета, хотя косвенный инструмент государственной поддержки НИОКР через налоговое стимулирование также имеет большое значение.

Таким образом, ведущая роль государства в становлении инновационного процесса должна проявляться не только в прямом его финансировании, но и налоговом стимулировании высокотехнологичных форм бизнеса. А также в поощрении инвестиций в наукоемкие производства [7].

Казахстан перенимает успешный опыт развитых стран, ведь совершенствование механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса находится в постоянном центре внимания Главы государства и Правительства страны [8].

Новое качество роста должно обеспечиваться переходом на инновационное содержание развития. В этой связи Президент РК Н.А. Назарбаев заострил внимание на правильном понимании

инновации. Это – новая технология, которая ощутимо улучшит качество жизни населения и снизит цену доступа к этому качеству по сравнению с той старой технологией, которая была.

Государственная поддержка и защита МСБ, а также инновационного развития очень хорошо отражены в ежегодных посланиях Главы государства РК народу Казахстана, Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития 2010-2014гг, Программе «Дорожная карта бизнеса-2020», «Концепции развития инновационной деятельности до 2020 года». К 2015 году должна полноценно функционировать Национальная инновационная система, а к 2020 году – она уже должна давать результаты в виде разработок, патентов и готовых технологий, внедряемых в стране» [9].

Особую роль в дальнейшем развитии малого инновационного бизнеса в Казахстане сыграет международная выставка EXPO 2017. Новый серьезный импульс к развитию получит малый и средний бизнес. Ожидается высокая активность в развитии определенных направлений: внедрение инноваций в государственном секторе, формирование инновационной среды, повышение эффективности науки, развитие эффективной системы коммерциализации технологий, стимулирование инновационной активности бизнеса, построение региональных инновационных систем, развитие инновационной инфраструктуры и международная интеграция для развития инноваций.

Для владельцев малого и среднего бизнеса проведение «EXPO-2017» в Астане может стать хорошей возможностью для ознакомления и последующего внедрения новых энергосберегающих технологий, для поиска инвесторов и идей дальнейшего развития бизнеса.

Таким образом, малый и средний бизнес выступает основой стабильности современного гражданского общества, и от его развития будет зависеть благосостояние всех казахстанцев. МСБ не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. В нынешней непростой ситуации именно МСБ может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства.

На сегодняшний день в Казахстане сформирована необходимая институциональная, финансовая и инфраструктурная основа для развития малого инновационного бизнеса. Инновационная деятельность малых предприятий в Казахстане стимулируется непосредственно государством, и большинство научно-исследовательских работ ведутся за счет государственных средств. По данным Агентства РК по статистике, в 2015 году доля частного сектора в НИОКР составила лишь 36,6%, в то время как в Японии (78,5%), Китае (73,3%) и США (72,6%) большая часть НИОКР осуществляется частным сектором. В республике с учетом положительного мирового опыта внедрены различные меры поддержки малого инновационного предпринимательства. Однако эффективность мер государственной поддержки и институтов развития в области поддержки и развития инновационного бизнеса необоснованно низка, о чем свидетельствуют приведенные выше данные государственной статистики. Развитие инновационных процессов в Казахстане является не столько результатом влияния рыночных механизмов, сколько проводимой целенаправленной государственной политикой. Именно государство оказывает решающее влияние на инновационное развитие экономики.

Основными факторами, сдерживающими развитие малого инновационного бизнеса, являются:

1. Недостаток собственных средств предприятий.
2. Ограниченный доступ к финансам, рынкам.
3. Недостаточное количество отраслевых конструкторских бюро.
4. Недостаток научно-технических кадров и слабый менеджмент.
5. Неравномерное расположение сервисных инфраструктурных объектов по территории страны.

В целом, как показывают конъюнктурные обследования, основные барьеры для создания новых и развития существующих малых инновационных фирм связаны с финансированием и кадровыми проблемами.

Для развития малого инновационного бизнеса необходимо реализовать следующий комплекс мероприятий:

1. Разработка и реализация программ развития инновационных территориальных кластеров.

2. Принятие национальными компаниями долгосрочных инновационных программ, предусматривающих технологическую кооперацию с малым инновационным бизнесом, а также направление 3-5% их валового дохода в исследования и разработки, осуществляемые субъектами малого инновационного бизнеса.

При этом необходимо совершенствование системы экономических отношений для малых инновационных предприятий в сфере производства, с целью обеспечения их конкурентоспособности в рамках Таможенного союза, на мировом рынке.

3. Создание налоговых стимулов для инвестирования в науку и инновационную сферу.

4. Транспарентный мониторинг деятельности институтов развития, других организаций по поддержке малого инновационного бизнеса с государственным участием по направлениям государственной поддержки.

5. Разработка системы коммерциализации научных разработок, обеспечивающей включение научных центров, университетов и малых инновационных предприятий в международные механизмы оформления и капитализации научных результатов.

6. Создание системы подготовки топ-менеджмента с высокими компетенциями для инновационного бизнеса.

### Литература

1. Малый и средний бизнес. Двое с ложкой, не считая банкиров. Редакционный обзор. Международный деловой журнал KAZAKHSTAN №5/6, 2008 год

2. Роль инноваций в развитии современных технологий // Экономика и управление в зарубежных странах. Информационный Бюллетень. – 2002. – №2. – 34 с.

3. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: уч. пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.

4. Отчет по выработке предложений по стимулированию инноваций и технологий, в том числе по вопросам венчурного финансирования инновационных проектов в рамках совершенствования действующего законодательства Республики Казахстан. АО «Национальный инновационный фонд» Центр аналитического сопровождения инновационных процессов, 2011. – 7-13 с.

5. Международный опыт господдержки малого и среднего предпринимательства. Аналитические материалы. [http://www.dkb2020.kz/ru/materials/883886\\_1284298804\\_Report\\_Business\\_Development\\_2010-6.pdf](http://www.dkb2020.kz/ru/materials/883886_1284298804_Report_Business_Development_2010-6.pdf)

6. Тургимбаева А.Н. Инновации и риски: Учебн. пособие: КазНУ. – 2008. – 37 с.

7. [http://www.keden.kz/ru/bussines\\_kz.php](http://www.keden.kz/ru/bussines_kz.php)

8. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 29 января 2010 г. Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана.



ӘОЖ 338.25.4

*А.М. Полатбекова, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: Е. Әмірбекұлы, э.ғ.д, профессор*

*ҚазЭҚХСУ*

### ФИРМА ӨНІМІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Фирма өнімінің бәсекелік қабілетін бағалау, бүгінгі күні, өндіруші үшін де, тұтынушы үшін де маңызды. Өйткені, шығарылған өнімдерінің, өткізу нарығында, бәсекелес өнімдерден артықшылығын немесе кемшілігін анықтау, сол арқылы өндірістік стратегиясын белгілеу – өндірушіге, сатып алатын өнімінің осы тектес өнімдерден құндылығын айқындау, сол өнімнің мейлінше тиімділігін бағалау – тұтынушыға қажет.

Фирма өнімінің бәсекелік қабілеті оның құрамындағы заттармен, сапасымен, беріктігімен, адам өміріне қауіпсіздігімен және сол сияқты көптеген жағдайлармен бағаланады. Өндіруші өз

өнімінің бәсекелік қабілетін бағалағанда тұтынушы тарапынан қойылатын талаптарды ескеруі қажет. Бәсекеге қабілетті өнімге белгілі қасиеттер тобы сай болады. Өндіруші тұтынушылар талабына қоса, өткізу нарығындағы бәсекенің үстемдігін де ескеруі шарт. Сол сияқты, өз өнімінің сапасын белгіленген стандарттар мен нормаларға сәйкестігін бақылауы керек.

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

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

Өнімнің бәсекелік қабілет көрсеткішін есептеуде оның сапасы мен бағасын бейнелейтін жекелей, топтық және интегралдық индекстерді қолданады. Көп жағдайда қолданылатын бұл индекстердің ерекшелігі, жоғарыда аталған әдістер сынды, бағаланатын өнімнің әрбір көрсеткіштерін үлгілі өнім көрсеткіштерімен салыстыруында. Яғни, белгілі бір өнімнің артықшылығын төмендегі формуламен бейнелеуге болады:

$$K = P/C \longrightarrow \max, \quad (1)$$

мұндағы  $K$  – өнімнің бәсекелік қабілеті;  
 $P$  – тиімділігі (өнімнің сапасы);  
 $C$  – өнімді алуға және пайдалануға кеткен шығындар.

Интегралдық әдісті есептеу жеке және топтық индекстердің жиынтық шамасымен жүргізіледі. Жеке және топтық индекстер сапалық және құндық көрсеткіштерге бөлек есептеледі және соңында біріктіріледі.

Сапалық көрсеткіштің жиынтық индекстері мына формуламен есептеледі:

$$I_k = \sum_{i=1}^n q_i a_i, \quad (2)$$

мұндағы  $I_k$  – сапаның топтық индексі;  
 $q_i$  – сапаның  $i$  – параметрі бойынша жекелей индексі;  
 $a_i$  – жалпы құрамда  $i$  – параметрінің салмағы.

Алынған топтық индекс өнімнің базалық өнімге сапалық қасиеті жағынан сәйкестігін көрсетеді. Алайда, сапа тұтынушы үшін өнімнің құндылығын толық көрсете алмайды. Сондықтан құндық негізде өнімнің экономикалық параметрлері есептеледі. Тұтыну құны индексімен бейнеленетін талданатын өнім мен базалық өнімнің бағадағы айырмашылығы олардың бағалық бәсекелік қабілетін көрсетеді.

Тұтыну құны тауарды сатып алуға және жеткізуге (пайдалануға) кеткен шығындармен өлшенеді. Бұл көрсеткіш формула түрінде былайша бейнеленеді:

$$I_9 = ЦП / ЦП_6 = \sum_{j=1}^n I_j f_j, \quad (3)$$

мұндағы  $ЦП, ЦП_6$  – бағаланатын өнім мен базалық өнімнің тұтыну құндары;  
 $I_j, f_j$  – бағаланатын өнім мен базалық өнімнің тұтыну құнындағы  $j$  – түрінің шығыны.

Сапалық және құндық көрсеткіштердің топтық индекстері негізінде, бағаланатын өнімнің базалық өніммен салыстырғандағы бәсекелік қабілетінің интегралдық көрсеткіші төмендегі формуламен есептеледі:

$$K = I_k / I_9. \quad (4)$$

Бұл көрсеткіштің негізгі мәні салыстырмалы өнімдердің арасындағы тұтынушылық тиімділікті бейнелеу. Сапалық және құндық индекстер арасындағы өзгешелік өнімнің бәсекелік қабілетін бағалауға мүмкіндік береді.  $I_k$  шамасы өскен сайын өнімнің бәсекелік қабілет көрсеткіші де арта түседі, ал  $I_9$  көрсеткішінің мәні артқан сайын  $K$  көрсеткіші төмендейді. Егер алынған мәліметтер нәтижесінде бәсекелік қабілет көрсеткіші  $K < 1$  болса, онда бағаланған өнімнің базалық өнімге қарағанда бәсекелік қабілеті төмендеу. Ал  $K > 1$  болса, онда бағаланған өнімнің бәсекелік қабілеті жоғары.  $K = 1$  жағдайда өнімдердің бәсекелік қабілеті бірдей.

Бұл әдісті кең көлемде жүргізуге тұтынушылардан қажетті мәліметтерді алудың қымбаттылығы (маркетингтік шараларға) әсер етуі мүмкін.

Кейбір ресейлік ғалымдар өнімді оның тұтыну нарығындағы алатын үлесі арқылы бағалауды ұсынады. Осы арқылы өнімнің нарықтағы бәсекелестердің өнімдерімен салыстырғандағы әлсіз және ұтымды жақтарын анықтауға, сонымен қатар, нарықтағы үлестері арқылы тез немесе баяу дамып бара жатқан бәсекелестерін айқындауға да мүмкіндік туады.

Алайда, бұл әдіспен тек ашық, әрі жетілген нарықта ғана дұрыс ақпарат алуға болады. Себебі, әрбір мемлекет өзінің ішкі нарығын импорттан шектеу, отандық өндірушілерін қолдау саясаттарын жүргізіп отыруы мүмкін. Бұл жағдайда, сыртқы бәсекелестердің жетістіктері мен кемшіліктерін жүйелі түрде бақылау мүмкін емес.

Ресейлік ғалым Р.А. Фатхутдинов өнімнің бәсекелік қабілет деңгейін сандық көлемде бағалауды ұсынады. Бұл әдіс (өнімнің қызмет ету мүмкіндіктері, өнім шығару көлемі, ресурстарды ұтымды жұмсау, шығынды азайту) көбінесе машина жасау өнеркәсібінің өнімдерін бағалауға қолайлы болып саналады. Ол үшін өнімнің тиімділігі мен бәсекелестері туралы сапалы ақпарат қажет. Алайда, мұндай мәліметтерді жинаудың қиын екенін ескерсек, бұл әдіспен өнімді бағалаудың өзі күрделене түседі.

Өнімнің бәсекелік қабілетін бағалауда өзіндік ерекшелігі бар келесі бір әдіс – тұтынушыларға сұрау жүргізу арқылы жүргізілетін әлеуметтік әдіс. Бұл әдіс анкеталық сауал бойынша, өтімі көп өнімді анықтау нәтижесінде тиісті шараларды қабылдауға жағдай жасайды. Көптеген әдістердің ішінде бұл әдіс ең қарапайым және шығыны төмен болып есептеледі. Негізінен, өнімнің бәсекелік қабілеті белгілі бір уақыт аралығында өзгеріп отыратынын ескерсек, онда аталған әдіспен оның деңгейін жиі-жиі бағалауға болады.

Жоғарыда келтірілген әдістердің әрбірі нақты өндіріс пен оның өнімдерін бағалау үшін дайындалған. Бұл әдістердің қай-қайсысы болмасын, алынған мәліметтерді сараптауға, тиісті қорытындылар шығаруға және сол арқылы өнімнің бәсекелік қабілетін қажетті деңгейде ұстау немесе оны арттыру тетіктерін айқындау шараларын дайындауға негіз болады.

Жалпы, өнімнің бәсекелік қабілетін анықтау әдістерінен әр сала өнімдерін бірдей тиімділікпен анықтайтын әмбебап үлгісін жасау өте қиын. Себебі әр сала өнімдерінің өзіндік дайындалу ерекшеліктері бар, соған сәйкес олардың құндылықтары да өзгешеленеді.

Осы орайда тамақ өнімдерінің бәсекелік қабілетін бағалаудың ыңғайлы, әрі шынайы мәлімет беретін әдісін дайындау қажеттілігі туындайды. Осы бағытта мақала авторлары төменде келтірілетін екі әдістің негізінде өнімнің бәсекелік қабілетін бағалаудың өзіндік әдісін ұсынады.

Ресейлік ғалым И.И. Дудановтың ұсынған өнімнің бәсекелік қабілетін бағалау әдісі біршама

қызығушылық туғызады. Оның әдісі бойынша бағалау төмендегі формулаға негізделеді:

$$K_{np} = PC \div \Pi_{цн.нр.}, \quad (5)$$

мұндағы  $K_{np}$  – өнімнің бәсекелік қабілет деңгейі;  
 $PC$  – өнімнің нарықтық бағасы;  
 $\Pi_{цн.нр.}$  – өнімнің тұтыну құндылығы, балмен.

И.И. Дудановтың бұл әдісі өнімнің бәсекелік қабілетін интегралдық әдіс бойынша анықтауға ұқсас болып келеді. Өнімнің тұтынушылық тиімділігін оның сапасы мен бағасы бойынша анықтау қазіргі кезде тиімді болып есептеледі, өйткені эксперттік бағалаудың баллдық жүйесіне сүйенетін бұл әдіс өнімнің бәсекелік қабілетін анықтауға ыңғайлы. Бірақ та, бұл әдісте өнімнің тартымдылық қасиеттері ескерілмейді. Кез келген сапалы немесе бағасы төмен жаңа өнім бәсекелі нарықта та-  
 нымал немесе сауда белгісі сенім тудыратын өнімнен бәсекелік қабілеті жағынан жеңіліс табуы мүмкін. Сондықтан да бұл әдіс өнімнің бәсекелік қабілетін толық анықтауға мүмкіндік бермейді.

Қазақстандық ғалым-профессор К.Р. Нұрмағанбетовтың ұсынған өнімді бағалау әдісі тамақ өнімдерінің бәсекелік қабілетін дәлірек анықтауға мүмкіндік береді. Өнімнің тұтынушылық қасиеттері мен оны сатуды ұйымдастыру деңгейлерін эксперттік балл жүйесін белгілеу арқылы анықтайтын бұл әдіс бағаланатын өнімді үлгілі өніммен салыстыруға негізделеді. Бұл әдіс бойынша өнімнің тұтынушылық қасиетінің деңгейін (ТД) есептеу мына формуланың көмегімен жүргізіледі:

$$ТД = q_1^{m^1} * q_2^{m^2} * ... * q_n^{m^n}, \quad (6)$$

мұндағы  $ТД$  – өнімнің тұтынушылық қасиетінің деңгейі;  
 $q_1, q_2, ..., q_n$  – өнімнің әрбір тұтынушылық қасиеттерінің балдық бағасы;  
 $m^1, m^2, ..., m^n$  – тұтынушылық қасиеттердің салыстырмалы маңыздылық коэффициенттері, эксперттік бағалау әдісінің көмегімен өнімнің әрбір қасиетіне тиісті мәндік белгі қойылады.

Өнімді сатуды ұйымдастыру деңгейін (СД) анықтау көрсеткіші де 10 балдық жүйе бойынша ТД бағалау әдісіне ұқсас төмендегі формуламен есептеледі:

$$СД = b_1^{n^1} * b_2^{n^2} * ... * b_p^{n^p}, \quad (7)$$

мұндағы  $СД$  – өнімді сатуды ұйымдастыру деңгейі;  
 $b_1, b_2, ..., b_p$  – өнімді сатуды ұйымдастыру деңгейін сипаттайтын әрбір көрсеткіштің балдық бағасы;  
 $n_1, n^2, ..., n^p$  – өнімді сатуды ұйымдастыру деңгейі көрсеткіштерінің салыстырмалы маңыздылық коэффициенттері.

Нәтижесінде, алынған мәліметтер үш көрсеткіш бойынша (ТД, СД және баға) үлгілі өнім мен бағаланған өнімді салыстырып, олардың бәсекелік қабілет деңгейлерін анықтауға ықпал етеді. Бұл жерде ескерте кететін бір жайт, аталған әдіс тек екі өнімді ғана бір-бірімен салыстыру арқылы олардың бәсекелік қабілетін анықтауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, бұл әдісте өнімнің тартымдылығын бейнелейтін көрсеткіштер бөлек топ ретінде көрсетілмеген. Мұнда тек сатуды ұйымдастыру деңгейі деп көрсетілген белгілерге сату уақыты мен орны, сатуға дайындығы, жарнамасы сияқты бірқатар көрсеткіштер енген. Сондықтан да, өнімнің бағасы мен сапасына қоса, тұтынушыны баурай алатын және оның тек сол өнімді ғана алуына итермелейтін тартымдылық қасиетінің белгілерін бағалау нарықтық бәсекенің маңызды шартына жатады.

Жоғарыда аталған әдістерді ескере отырып, бір мезетте нарықта өзара бәсекелес бірнеше өнімді қатар бағалаудың өзіндік әдісін отандық белгілі ғалым Е. Әмірбекұлы ұсынып отыр. Ұсыны-

латын әдістің негізі өнімнің аталған үш жақты құндылығын (бағасы, сапасы, тартымдылығы) қатар ескеруге бағытталған. Бұл әдістің көмегімен өнімнің бәсекелік қабілетін бағалаудың сипаты мына формуламен бейнеленеді:

$$БҚ = С / Б * Т, \quad (8)$$

мұндағы  $БҚ$  – өнімнің бәсекелік қабілет деңгейі;  
 $С$  – өнімнің сапалық қасиеттерінің деңгейі, балдық жүйемен;  
 $Б$  – өнімнің нарықтық бағасы;  
 $Т$  – өнімнің тартымдылық қасиеттері, балдық жүйе бойынша.

Өнімнің сапалық және тартымдылық қасиеттерін балдық жүйе бойынша анықтау тұтынушылардың эксперттік бағалау мәліметтерімен жүргізіледі. Әрбір көрсеткішке тұтынушылардың берген балдық бағаларын (ең төменгісі 1 балдан, ең жоғарғысы 10 балға дейін) топтастыру арқылы орташа мән алынады және маңыздылық коэффициенттері белгіленеді.

Аталған әдіс тамақ өнеркәсібі өнімдерінің бәсекелік қабілетін анықтауға кең мүмкіндік береді. Өнімнің сапасы мен тартымдылық қасиеттерінің оның бағасына шаққандағы құны тұтынушы үшін сатып алатын өнімінің қаншалықты тиімді болатынын көрсетеді. Өйткені, кез келген тұтынушы үшін өнімнің тұтынушылық құндылығы сол өнімнің белгілі бір қасиеттері үшін төлеуге болатын шекті бағасымен сипатталады. Тамақ өнімдерінің тұтынушылық құндылығы олардың құрамындағы адам өміріне қажет витаминдермен, белоктармен, минералдық заттармен немесе өндіруші кәсіпорынның беделімен, сауда белгісінің сенімділігімен және т.б. анықталуы мүмкін.

Кез келген өнімнің бәсекелік қабілетін әділ бағалаушы – тұтынушы екенін ескерсек, өнімнің сапалық және тартымдылық қасиеттерінің деңгейін де тұтынушылар таразысына салған жөн. Тұтынушы талғамы кәсіпорын өнімінің жетістіктері мен кемшіліктерін айқындап, сол нәтижелер бойынша нақты міндеттер белгілеуге мүмкіндік жасайды.

### Әдебиеттер

1. Әмірбекұлы Е. Фирманың бәсекеге қабілеттілігі: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2015.
2. Ахмадалиев Т.М. Управление конкурентоспособностью промышленной продукции (на примере кондесатостроения). – СПб.: Изд-во СПбУЭ, 2012.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учебн. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014.
4. Дуданов И.И. Подходы к оценке конкурентоспособности товарной продукции на региональных продовольственных рынках // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2015. – №12.



УДК 65.012.23 (658 )

*А. Рамазанова, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: А.Н. Токсанова, д.э.н., профессор*

*КазУЭФМТ*

### ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночной экономике любое предприятие при определенных обстоятельствах может оказаться в кризисном финансовом состоянии. Причины такого положения связаны как с влиянием внешней среды на деятельность предприятия, так и с внутренними недостатками управления



производством. Достичь финансовой устойчивости и эффективности функционирования такие предприятия могут посредством их финансового оздоровления.

Научная новизна исследования заключается в разработке комплекса теоретических и практических положений, направленных на совершенствование процесса восстановления платежеспособности казахстанских предприятий путем применения методов финансового оздоровления, включающих организационные и экономические аспекты и возможности их использования в системе антикризисного менеджмента предприятий.

В рыночной экономике любое предприятие при определенных обстоятельствах может оказаться в кризисном финансовом состоянии. Причины такого положения связаны как с влиянием внешней среды на деятельность предприятия, так и с внутренними недостатками управления производством. Достичь финансовой устойчивости и эффективности функционирования такие предприятия могут посредством их финансового оздоровления [1].

Преимуществом процедуры реабилитации для должника является то, что с момента введения реабилитации предприятию создается «мягкий» режим. В том числе прекращается: начисление неустойки по всем видам задолженности предприятия-должника; вознаграждения по полученным кредитам; приостанавливается исполнение ранее принятых решений судов. Не допускается взыскание денег с банковских счетов должника, по требованиям кредиторов, налогового органа по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, в том числе, подлежащим удовлетворению в бесспорном (безакцептном) порядке. Кроме того, с момента введения процедуры не допускается обращение взыскания на имущество должника, запрещается отчуждение акций, долей в имуществе должника. Сроки долговых обязательств должника считаются истекшими, а любые требования кредиторов к должнику в отношении кредиторской задолженности, образовавшейся на момент введения реабилитационной процедуры, могут быть предъявлены только в пределах формируемого реестра требований кредиторов. Удовлетворение этих требований производится в сроки и очередности, установленных законодательством о банкротстве [2, 3].

Для достижения целей реабилитации, на период их проведения все органы несостоятельного должника отстраняются от управления им, и полномочия по управлению имуществом и делами должника передаются реабилитационному управляющему. Реабилитационные управляющие выступают в качестве единственного уполномоченного органа управления должника. Реабилитационным управляющим назначается физическое лицо – индивидуальный предприниматель, имеющее на осуществление деятельности по управлению имуществом и делами неплатежеспособных должников в процедурах банкротства лицензию, выдаваемую уполномоченным органом. По нашему мнению, целесообразно чтобы назначение реабилитационного управляющего инициативно исходило от комитета кредиторов и уполномоченного органа, что предусмотрено в новой редакции дополнениях и изменениях в Закона РК «О банкротстве». Они напрямую заинтересованы в восстановлении платежеспособности несостоятельного должника. К тому же, «нет никакой необходимости лицензировать его деятельность, причем отношения кредиторов и реабилитационного управляющего должны быть оформлены с ответственностью руководителя за результаты деятельности» [4].

Таким образом, анализ литературы показывает, что экономическую и социальную сущность процесса «восстановление платежеспособности предприятия» следует рассматривать через призму антикризисных мер по улучшению финансово-экономического состояния предприятия, его реабилитации. В системе реабилитационных мер должны находить отражение мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия, ликвидности, увеличению прибыли, получению доходов, а также реструктуризации предприятия и его переход к новому качественному состоянию как активного субъекта рыночных отношений. При изучении методологических аспектов проблемы восстановления платежеспособности предприятий обычно обращаются к характеристике методов анализа показателей платежеспособности и основных финансовых коэффициентов. Результаты анализа дают ответы руководству предприятия и его партнерам на вопросы, каковы важнейшие способы улучшения состояния предприятия. Но главное – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения его платежеспособности. Хотя с этим трудно не согласиться, следует учитывать специфику объекта управления, а также

цели и задачи субъекта управления в антикризисном менеджменте. [5].

Процесс восстановления платежеспособности предприятий обычно рассматривается в соответствии с нормами действующего в стране законодательства о банкротстве и как мера антикризисного управления предприятий-банкротов. В связи с этим, в экономической литературе и на практике применяются на практике выделяются два основных методологических подхода.

Основу первого подхода составляет обращение к оценке финансово-экономического состояния предприятия, с целью определения возможности преодоления его несостоятельности и выхода из финансового кризиса. При этом используются разнообразные методы анализа и показатели, которые позволяют всесторонне рассмотреть и оценить различные стороны финансово-экономической деятельности предприятия. Субъектами анализа выступают пользователи информации, а ее источниками служат – бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении капитала и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса. Использование этого подхода позволяет определить конкурентоспособность предприятия и его потенциал для реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Согласно, второго подхода, восстановление платежеспособности предприятия это самостоятельный управленческий процесс, обратный переходу к банкротству. Он предусматривает реабилитационные меры и не может ограничиваться методами финансового менеджмента. Его цель – обеспечение выхода предприятия из кризиса и недопущения банкротства в будущем. Анализ финансовых коэффициентов и других показателей используется на этапе диагностики и прогнозирования и выступает только в качестве инструмента для принятия антикризисных мер. Объектом управленческого воздействия является предприятие в целом и все виды его экономической деятельности. В качестве субъекта управления могут выступать само предприятие, его система менеджмента, собственники и другие лица, причастные к деятельности предприятия, включая институты государства и службы консалтинга [6].

Обобщая основные положения теории антикризисного управления и учитывая необходимость упреждения событий в условиях рыночных рисков, можно выделить пять основных механизмов финансовой стабилизации и финансового оздоровления предприятий:

1. Устранение неплатежеспособности (оперативный механизм финансовой стабилизации).
2. Восстановление финансовой устойчивости и финансового равновесия (тактический механизм финансовой стабилизации).
3. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде (стратегический механизм финансовой стабилизации).
4. Упреждающий механизм финансовой стабилизации.
5. Санация предприятия (при невозможности задействования предыдущих механизмов).

Современное технологическое развитие и глобальная информатизация общества обуславливают необходимость неразрывной комплексной связи оперативного, тактического, стратегического и упреждающего механизмов финансовой стабилизации предприятия в контурах его управления. Менеджмент предприятия должен располагать необходимой информацией об угрозе банкротства; инструментарием для принятия адекватных решений по реабилитации финансовой системы к нормальному состоянию; и опираться на современные методологические подходы, позволяющие влиять на весь процесс выхода из состояния банкротства [7].

В развитии любой организации существует вероятность наступления кризиса. Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад). Следовательно, любое управление должно быть антикризисным, т. е. построенным на учете возможности и опасности кризиса. В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления. В процессе реализации финансовой стратегии предприятия большое внимание должно уделяться направлениям улучшения финансового состояния предприятия, а именно, повышению ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности.

Банкротство является рыночным механизмом, который позволяет развиваться экономике за

счет выявления и устранения на рынке неэффективных предприятий. Сложившиеся подходы казахстанских предприятий к разработке финансовых планов, имеют существенные недостатки. Зачастую финансовое планирование, оторвано от маркетинговых исследований и опирается на план производства, а не сбыта, что ведет к существенному отклонению фактических показателей от плановых. Процесс финансового планирования затянут во времени, при планировании преобладает затратный механизм ценообразования, отсутствует разделение затрат на постоянные и переменные, не употребляется термин маржинальной прибыли, не осуществляется анализ безубыточности, не оценивается эффект операционного рычага и не вычисляется запас финансовой прочности.

Выработка рекомендаций по восстановлению платежеспособности казахстанских предприятий (путем реабилитации) должна опираться на многообразие существующих методик и опыта, накопленного в реальном секторе экономики, в том числе международного. В Казахстане за 20 лет после введения первого закона о банкротстве и применения этой процедуры, накоплен собственный опыт. Он позволяет в максимальной степени приблизиться к более эффективным нормам с учетом и международной практики. Следует отметить, что со стороны Правительства РК и других заинтересованных государственных организаций постоянно предпринимаются определенные меры по улучшению механизма банкротства и реабилитации предприятий-должников. В последнее время, в решении этих проблем прослеживается стремление к диалогу государства с предпринимательскими ассоциациями и бизнес-сообществом в целом. В этой связи, заслуживает более тщательного рассмотрения разработанная правительством Программа посткризисного восстановления экономики (утверждена Постановлением Правительства РК от 4 марта 2011г., №225). Целью этой Программы является восстановление платежеспособности конкурентоспособных предприятий [7].

Управленческая диагностика и предварительный анализ, позволяют добиться существенного улучшения результата в положении предприятия в основном за счет повышения эффективности использования имеющихся ресурсов и их развития. Если у предприятия есть серьезный потенциал (50-60%) повышения эффективности, то его можно реализовать главным образом за счет совершенствования управления. Дополнение и более конструктивные результаты можно получить аналитически, отталкиваясь от конечных целей и выясняя сначала главные факторы успеха и неуспеха, влияющие на конечный результат, анализируя «узкие места» и формируя задачи, которые надо решать. Поэтому необходимо больше уделять внимания качественному менеджменту предприятий.

## Литература

1. Баймахамбетова Г.И. Антикризисное управление в зарубежных странах // Каржы-Каражат. – Алматы, 2008. – №1.
2. Кенжегузин М.Б. Экономика Казахстана на пути преобразования. – Алматы, 2001.
3. Кунанбаева Д. О факторах несостоятельности промышленных организаций. – АльПари. – 2007. – №1.
4. Мамаев С.Е. Банкротство промышленных предприятий в условиях рыночной экономики: теория, оценка и меры предупреждения: дис. к.э.н. – Алматы, 2003.
5. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е. Антикризисное управление. – ОМЕГА, 2005.
6. Абдрахманова Г.Т. Диагностика банкротства и оценка стоимости бизнеса // Вестник университета Туран. – Алматы, 2010. – №4.
7. Банкротства и разорения мирового масштаба: история крахов крупнейших корпораций и целых государств / сост. Баширова В., Соловьев. – Алматы. – М.: ИД «Коммерсантъ». – Эксмо, 2009.



## **ӨНДІРІСТІ ДИВЕРСИФИКАЦИЯЛАУ ҮДЕРІСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Түйін сөздер: диверсификация, диверсификация стратегиясы, синергетикалық эффект, бизнес-стратегия, өнімдік бизнес-бағыттар.

Шаруашылық тәжірибеде нарық жағдайында фирманың дамуы мен өсуінің баламалы стратегиялары көптеп ұсынылады. Осындай баламалы стратегиялардың бірі диверсификация болып табылады.

Экономикалық әдебиеттерде диверсификацияның көптеген анықтамалары кездеседі. Бірақ мәселенің күрделілігі сонда, диверсификация ұғымына біржақты анықтама беруге болмайды. Әр түрлі мамандар бұл ұғымды түрліше түсіндіреді. Сондықтан бұл тұжырымдаманы нақты бір жағдайға қатысты түсіндіре білу маңызды болып табылады. Экономикалық тұрғыдан диверсификация дегеніміз (латын тілінен алғанда *diversus* – түрлі және *facere* – істеу) немесе қызмет көрсетудің бір мезгілде бірнеше немесе көптеген бір-бірімен байланысты емес технологиялық түрлері, өндірілетін өнімдер немесе көрсетілетін қызметтер ассортиментінің кеңеюі [1].

Бірақ тауарлар номенклатурасының кеңеюі диверсификациясыз да бола беретіндіктен, бұл анықтама, біздің ойымызша, нақты емес.

Басқа да көзқарастарға сәйкес диверсификация дегеніміз мемлекеттік деңгейде, өңірлің масштабта, сала немесе кәсіпөрінде бірі-бірімен байланысқан не әлсіз байланысқан көптеген өндірістердің бір мезгілде дамуы, қызмет ету көлемінің, өнімдер мен қызмет көрсету түрлерінің, өндірілетін өнімдер ассортиментінің өсуі болып табылады [2].

Бұл анықтама да диверсификацияның мәнін толық аша алмайды, өйткені мұнда диверсификация үдерісінің мақсаттарының белгілері айқындалмаған.

Синергия әсерін алу мақсатына қарай, диверсификацияға мынадай анықтама беруге болады: диверсификация – бір-бірімен байланысқан немесе әлсіз байланысқан өнімдік бағыттардың бірнеше түрлерін бір мезгілде дамыту және ассортиментті кеңейту жолымен өндірістен синергетикалық әсер алу жолы.

Әрбір жекелеген жағдайда диверсификацияның бірқатар себептері оның басқа да себептеріне әлсіз болса да ықпал ете отырып, нәтижесінде өзге бір мәселенің шешілуіне жетелеуі мүмкін. И. Ансофф мұның негізгі себебі өнімділік пен тиімділіктің қажетті деңгейде сәйкес болмауынан деп есептейді [3].

Өндіріс диверсификациясы кәсіпкерлік өндіріс диспропорциясы мен ресурстарды қайта бөлуді жоюдың құралы бола отырып, олар әр түрлі мақсаттарды көздейді және экономиканың қайта құрылуының бағытын анықтайды.

Өндірісті диверсификациялау үдерісі диверсификация бизнес-стратегиясын өңдеуден басталып, әрі қарай оның жарамдылығы мен көкейкестілігін бағалайды және тұжырымдайды. Нақты бір қызмет саласында ең жақсы көрсеткішке жету мақсатында басшылар өндеген бизнес-стратегия бірнеше бағыттар мен жақындаудан тұрады [4].

Диверсификация стратегиясын өңдеу кәсіпкерлік қызмет пен нарықтық факторлардың әсері есебінен, сонымен қатар бәсекелестік пен саланың сауатты тұжырымдамасымен қатаң байланысты. Стратегияны жүзеге асыру үдерісінде адамдарды басқару аспектісі мен іскерлік үдерісіне ерекше назар аудару қажет.

Қазақстан нарығында қазіргі заманғы жағдайға тұжырымдама жасағаннан кейін, өндіріс диверсификация үдерісінің негізгі төрт ерекшелігін атап өтуге болады:

1. Диверсификация аяқталғаннан кейінгі әрекет. Стратегия портфелі әр түрлі өнімдік стратегиядан (жаңа, көзі ашық және т.б.) тұрғандықтан диверсификацияның бірінші жағдайы құралады. Диверсификация шағын (аз ғана салада) немесе кең ауқымды (барлық салаларда), сонымен қатар

таңдаған салада компания өзін қалай көрсете алады деген шешім осы стратегияның бір бөлігі болып табылады.

2. Диверсификацияланған компанияны басқару және нақты стратегияда біріккен қызметті кеңейту. Лайықты өнімді стратегияның позициясын таңдағаннан кейін корпоративті стратегия өнімді стратегияның қызметін жақсарту жолына тоқталу керек.

3. Өнімді бизнес-бағыттардың арасында синергизмді күшейту жолдарын табу және оны бәсекелестікке айналдыру. Байланысқан диверсификация кезінде кебір өнімді бизнес-бағыты ұқсас және қосымша технологияларды пайдаланады. Ұқсас әрекеттің сипаты – таратудың біркелкі каналы, бір тұтынушы немесе синергизмнің басқа көрсеткіштері. Бұл – шығынды төмендету жолдарын кең ауқымды сараптауға, бәсекелестік деңгейін күшейтуге және технология беру үшін қолайлы мүмкіндік туғызуға әсер етеді және бәсекелестіктің артықшылығының айтарлықтай бастауы бола алады (яғни,  $2+2=5$  әсері қамтамасыз етілуі керек).

4. Барынша тартымды өнімді бизнес-бағыты кезінде корпорациялардың инвестициялық басымдылығын және ресурс бағыттарын анықтау.

Стратегияны іске асыру – оны өндеуге қарағанда барынша күрделі және уақыт жұмсауды қажет ететін үдеріс. Әсіресе, стратегияны енгізу үдерісі отандық кәсіпорындарда осал зерттелген, және сенімді әрекет жасау үшін айқын ереже мен нақты ақпараттар жоқ. Әр басшы өзінің тәжірибесіне, ішкі сезіміне сүйене отырып, қолда бар ақпаратты қолданып, нақты жағдайды есепке ала отырып тілін таба білу керек. Бұл орайда Қазақстанда жоғары білікті, басқару стратегиясының принциптері мен дағдыларын білетін мамандар дайындау қажеттігін атап өткен жөн.

Команда басқару және өндірістік персонал сияқты стратегияны орындаушыларды таңдау мен дайындау мәселелеріне қатты көңіл бөлу керек.

Қазақстанда диверсификацияның екі жолы байқалады:

– ұйым қызметінің негізгі түрі саласында жүйелі диверсификация өткізу, яғни ұйым диверсификация өткізгенге дейін негізгі құралдарға өкімі бар және өз технологиясын толық меңгерген өндірістік мамандануда негіз болған (байланысты диверсификация деп аталатын);

– қызметтің негізгі саласынан кетуі мен жаңа тауарлар мен қызметтерді өндіруге көшуі және жаңа нарықтық сатууды меңгеру. Бұл бағыт диверсификацияның екі түрінен тұрады: байланыспайтын (конгломератты) және көлденеңді.

Диверсификацияның алғашқы кезеңінде, әдетте, өндірістік қалдықтарды, қолда бар өндірістік қуатты, өнімді сатудың игерген саласын және т.б. пайдалану түзетіледі. Байланыспайтын диверсификацияны пайдалану кезінде негізгі өнімнің маңызы әлсіреп, ол екінші дәрежеде болып қалуы мүмкін.

Жеке бағыт бойынша диверсификация туралы шешім қабылдаудың негізгі критерийі оның кірісі ұйымды бүтінімен алғандағы орта дәрежедегі кірістен (рентабелдіктен) жоғары болуы керек. Әрине, артықшылығы барынша жоғарғы деңгейдегі диверсификация бағыты болып табылады.

Өнімді бағдарламаны жедел жоспарлауды шешім қабылдау кезеңдерімен сәйкес жүргізуге болады. Мұндай жоспарлаудың нәтижесінде бірінші кезекте сату, өндіру, жабдықтау жоспарланып, содан кейін қызметтің функционалды саласы бойынша жоспарлар өңделетін орта мерзімді және қысқа мерзімді бағдарлама болады.

Компьютерлік моделдеу көмегімен нәтижені функционалды және жалпы фирмалық жоспарлауымен және қаржы жоспарлауымен, сонымен қатар стратегиялық жоспарлауымен қоса жедел өнімдік жоспарлауды интеграциялауға болады [5].

## Әдебиеттер

1. Диверсификация. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Диверсификация>.
2. Турковский Е.В. Экономическое обоснование и планирование неродственной диверсификации на промышленном предприятии: э.ғ.к. дисс. / Е.В. Турковский. – Челябинск, 2004. – 190 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: «Экономика», 1989. – 358 с.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник

для вузов / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

5. Хан Дитгер. ПИК: Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Дитгер Пер. с немец. – М: «Финансы и статистика», 1997. – 767 с.



ӘОЖ 501.30

**Ж.Қ. Сады, магистрант**

*Ғылыми жетекшісі: Қ.У Стамқұлова, э.ғ.д*

*«Нархоз» университеті, Алматы қ.*

### **ӨНЕРКӘСІПТЕ ЖЫЛУ ЭЛЕКТР ОРТАЛЫҚТАРЫНЫҢ ҚАЛДЫҚТАРЫН ҚАЙТА ПАЙДАЛАНУ ӘДІСТЕРІ**

Мақалада ЖЭО шығарылатын қалдықтар қарастырылған. Екібастұз көмірінің құрамы анықтап, талдау жасалынған. Мұнда жылу электр станцияларында көмірді жағу кезінде шығарылатын күлдің химиялық құрамы анықталып, оны болашақ шикізат ретінде пайдалану жолдары ұсынылған. Керамикалық құрылыс материалы ретінде сазды күлмен алмастыру жолының тиімділігі көрсетілген. Энергетика объектілерінің қоршаған ортаға тигізетін зиянды әсерін азайту жолдары көрсетілген.

Қазіргі таңда Қазақстанда электр энергиясының 85%-ға жуығы жылу электр станцияларынан өндіріледі, ал онда негізгі жанатын отын түрі көмір болып табылады. Осы ЖЭС-те жағылатын көмірдің 80% төменгі сұрыпты және күлділігі 40% жоғары Екібастұз бассейнінен ашық әдіспен алынатын арзан көмір. Бассейнінен күлділігі жоғары көмірді алу технологиясы және оны алдын ала байытусыз қолданудың нәтижесінде табиғи ортаның антропогендік жүктемесі айтарлықтай ауырлады [1].

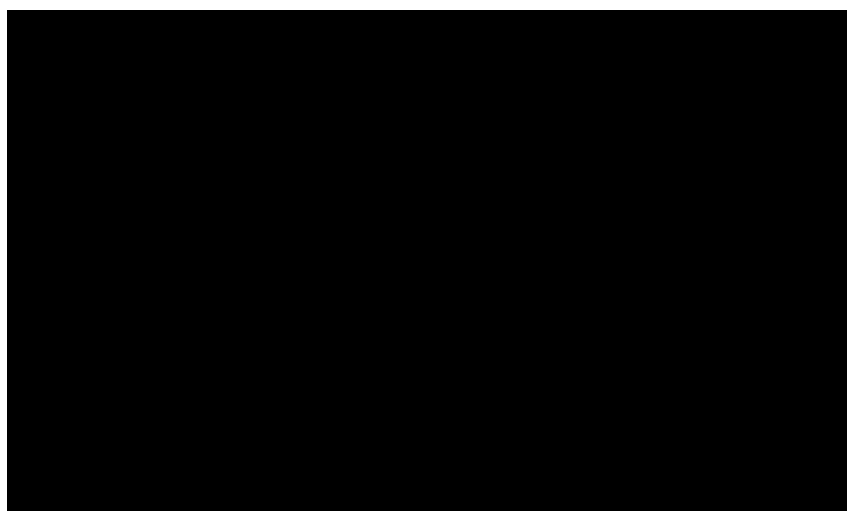
Жылу электрстанцияларында шаң тәрізді қатты отынның жануынәтижесінде түзілетін күл мен шлак өнеркәсіп қалдықтарының бірі болыптабылады. Еліміздегі ірі отын – энергетикалық базалардың жылдам, өрістеп дамуы, қоры миллиондаған тоннаға жететін ЖЭО-ның күлдерін көмудің проблемасын туындатып отыр.

Күл-бос күйінде немесе отынмен байланысқан минералды қоспасы түрінде болып келеді. Бұл жанбайтын минералдар негізінен сілтілік және сілтілі жерлі металдардан, кремний, алюминий, темір оксидтерінен, кальций мен магний сульфаттарынан тұрады. Отынның құрамындағы күл оның сапасына кері әсер етеді, себебі ол отынның бірлік массасына келетін жылу мөлшерін азайтады. Күлдің ең кішкентай қатты бөлшектері жанған газдармен ілесіп ұшқын күлді түзіп камерада шығарылады, ал ол конвективті жылытқыш беттерді ластайды, сөйтіп жылуалмасуды бәсеңдетеді. Отандық көмірдің күлділігі жалпы 10-55% аралығында. Осыған орай түтіннің шаңдану дәрежесі де өзгереді, күлділігі жоғары көмірде ол 60-70 г/м<sup>3</sup> дейін жетеді. Мысалы, Алматы атмосфералық ауаның ластану дәрежесі жоғары қалалардың санына жатады.

Екібастұз көмірін қолданатын жылу электр орталықтарында бу генераторларын талдау отынының күлділігінің жоғары болуы, қазандықпен жанарғылардың құрылымына қосымша талаптар қойылуы қажеттігін аңғартады және камерада жану заңдылықтарына айтарлықтай әсер етеді. Сонымен қатар қарастырылып отырған тақырыптың экологиялық аспектілері туралы айтпау мүмкін емес. Күл қоқыс негізінен қоршаған орта мен адам денсаулығына қатер төндіріп экологиялық шіленіс тудырады. Табиғатты қорғау шараларын орындау есебінен 2014 жылы ЖЭО-2 тұрақты көзден атмосфераға тасталатын ластайтын заттардың көрсеткішін 1-кестеден, ал Алматы қаласындағы бұл орталықтан атмосфераға тасталатын ластайтын заттарды 1-диаграммадан көруге болады.

**1-кесте. ЖЭС -2 тұрақты көзден атмосфераға тасталатын ластайтын заттардың тізімі, 2014 жыл**

| Ластайтынзат    | ШРК мрмг/м3 | Қауіптілік класы | Зиянды заттастандысы, т/ж |
|-----------------|-------------|------------------|---------------------------|
| Қатты бөлшектер | 0,5         | 3                | 1 555,3                   |
| SO2             | 0,5         | 3                | 1 984,4                   |
| CO              | 3           | 4                | 1 174,9                   |
| Күйе            | 0,15        | 3                | 25,23                     |
| NO2             | 0,085       | 2                | 38,96                     |
| V2O5            | 0,002       | 1                | 9,97                      |
| Абразивтішаң    | 0,5         | 3                | 0,09025                   |
| H2SO4           | 0,3         | 2                | 0,00775                   |
| NaOH            | 0,01        | 2                | 0,1354                    |
| Қорғасынбуы     | 0,0003      | 1                | 0,000077                  |
| Көміршаңы       | 0,5         | 3                | 875,3                     |



**1-диаграмма. ЖЭС-2 тұрақты көзден атмосфераға тасталатын ластайтын заттардың тізімі т/ж\***

*\*Казгидромет мәліметтері бойынша құрастырылған*

Атмосфераны ластайтын тұрақты көздердің ішінен көп үлесті 2-ЖЭО құрайды. Бұл орталықта тәулігіне 6 мың, ал жылына орташа есеппен 2,5 млн тонна Екібастұз көмірі жағылады. Өндірісте пайдаланатын Екібастұз көмірінен қалатын зиянды қалдықтардың (шлак, күл) мөлшері 38-40%.

Алматыда қала халқы санының өсуіне байланысты, зиянды зат мөлшерінің өсуіне әкелетін электроэнергия мен жылу тұтыну қажеттілігі өсті. Зиянды тастандыларды түгелдеу нәтижелері бойынша 2014 ж. тұрақты көздерден жалпы массасы 5665,37 т. зиянды зат тасталғаны анықталды. Оның ішінде газ тәрізді және аэрозольдер 3207,87 т., қатты заттар 2456,3 т құрады [2].

Күл бөлшектері жел эрозиясының нәтижесінде атмосфераға түсіп, бірнеше километрге таралады, жиналған шаңмен қоса реактивті улы заттар топырақты ластайды. Жылу электр орталықтарынан шығарылатын күлді шикізат ретінде пайдалану бір жағынан түзілетін қалдықтардың көлемін қысқартуға, екінші жағынан тегін шикізат көзі ретінде қолдануға мүмкіндік береді. Осымен бір уақытта, керамика өнеркәсібіндегі шикізаттың 3/2 бөлігін күлдің минералды бөлігі қамтамасыз ете алады, ал оның құрамында қалған отын – энергетикалық ресурстарды үнемдейтін көз ретінде қалады. Қазақстанның және Орта Азияның көптеген кірпіш зауыттарында шикізат түрінде лесс тәрізді саз пайдаланылады. Одан жасалған кірпіш аязға төзімсіз болады. Сондықтан да керамикалық қабырғалық материалдар өндірісінде қажетті шикізат проблемасы Қазақстан үшін ғана

емес, сонымен қатар ТМД-ның көптеген аумақтарына да тән. Ол өзекті проблеманы шешу үшін керамикалық қабырғалық материал өндірісінде ЖЭО-ның күлдерін және құрамында отыны бар шикізатты пайдалану тиімді болып табылады. Бұл, өз кезегінде керамика өнеркәсібінің шикізатты базасының кеңеюін, көмірдің кешенді қайта өңделуінің қалдықсыз технологиясын жасалуын және қоршаған ортаның бірқатар экологиялық проблемаларының шешімдерін қамтамасыз етеді.

Қарастырылып отырылған бассейндердің көмірлерінің күлдерінде СаО-нің 8,5-нан 30%-ға дейінгі айырмасы жоқ. Құрамында 4,5%-дейін СаО бар күлдер, алдын-ала өндеуді қажет етпейтін бастапқы шикізат ретінде пайдаланылады. Мұндай күлдер бірінші кластың бірінші тобына жатады. Екінші топқа, құрамында 4,5-8,5% СаО бар күлдер жатады. Оларды алдын ала карбонатты қосындыларының размерлеріне (10-3 м) дейін майдалау керек. Құрамында 30-50% СаО бар күлдер керамикалық материалдар алуға жарамсыз болып табылады. СаО-нің көп мөлшері бар күлдерден алынған қоспаларды ылғалдау және өндеу процестері гидратацияның экзотермиялық реакциясы арқылы жүреді де, бөлінген жылу массаны кептіріп, нәтижесінде ол үгіледі, бұл өз кезегінде өнімді қалыптауда қиындықтар тудырады. Күлдер, қалдық отынның мөлшері бойынша бірінші және екінші топқа бөлінеді. Құрамында 8% қалдық отыны бар күлдерді пайдаланғанда шихтаның құрамына майдаланған көмір қоспайды. Бұл күлдер бірінші топқа жатады да, оған Ангрен, Екібастұз, бассейндері көмірлерінің күлдері кіреді. 8%-дан жоғары қалдық отыны бар күлдер екінші топқа жатады да, оларға Қарағанды бассейндерінің көмірлерінің (бір бөлігі) күлдері кіреді.

ЖЭО-ның күлі заттық құрамы бойынша сазды шикізаттан майда дисперстілігімен ерекшеленеді. Бұл ерекшеліктер компоненттердің фазалық айналымына және күл-керамикалық материалдардың құрылымының қалыптасуына әсер етеді, сонымен күлдің негізгі және құрамында отыны бар керамикалық шикізат ретінде жарамдылығының критерийлерін анықтау керек. Ангрен, Ош және Екібастұз бассейндеріндегі қоңыр-қызыл, тасты көмірлердің күлдерінің химиялық құрамының орташа мәні 2-кестеде берілген.

**2-кесте. Перспективті бассейндердегі көмірлердің химиялық құрамы**

| Жылу электрстанциялары | SiO <sub>2</sub> | Al <sub>2</sub> O <sub>3</sub> | Fe <sub>2</sub> O <sub>3</sub> | CaO  | MgO  | SO <sub>3</sub> | C    |
|------------------------|------------------|--------------------------------|--------------------------------|------|------|-----------------|------|
| Ермак ГРЭС-і           | 52,5             | 24,8-                          | 4,4-                           | 1,1- | 0,2- | 0,2-            | 3,96 |
| Екібастұз ГРЭС-і       | 65,7             | 29,8                           | 15,0                           | 3,2  | 0,9  | 0,8             | 8,0  |
| Жоғары-Тагил ГРЭС-і    | 61,5             | 27,1                           | 7,0                            | 2,0  | 0,4  | 0,7             | 5,17 |
| Павлодар ГРЭС-і        | 4,20             | 1,40                           | 3,64                           | 0,68 | 0,05 | 0,3             | 1,64 |
| Қарағанды ГРЭС-і       | 7,15             | 5,16                           | 52,0                           | 12,5 | 12,5 | 48              | 31,7 |
| Кентау ЖЭО             | 52,1             | 20,0                           | 10,3                           | 6,49 | 1,47 | 0,4             |      |

Бірінші кластың күлдері екінші кластың күлдерінен күкірттің аз мөлшерімен ерекшеленеді, екінші кластың күлдерінің құрамында SO<sub>3</sub> көп мөлшерде (3,9%-ға дейін) болады. Екібастұз, Ангрен көмірлерінің құрамында сілтілік металдардың оксидтерінің мөлшері төмен (0,9% дейін), ал Қарағанды көмірлерінің күлдерінде бастапқы отынның құрамына байланысты жоғары (2,2- 3,5%) болып келеді. Бірінші класс күлдерінде сілтілік металдардың және магнийдің сульфаттарының жиынтығы шамамен 0,093% құрайды. Күлдің негізгі қасиеттерінің бірі, оны құрамында отыны бар керамикалық материал ретінде пайдалануға мүмкіндік беретін – жылулық қабілеттілігі [2].

Керамикалық қабырғалық материалдар өндірісінің шикізат базасын кеңейту өте маңызды болып табылады. Осыған байланысты, өнеркәсіп қалдықтары, соның ішінде бағалы қасиеттерге ие ЖЭО-ның күлдері әртүрлі құрылыс керамикалық материалдарды жасауда жарамды және арзан шикізат қоры болып табылады. Өнеркәсіп қалдықтарының көтерме бағасы технологиялық өнеркәсіптік қалдықтар үшін бекітілген тәртіп бойынша көтерме бағасына сәйкес толыққанды шикізат пен материалдан әлдеқайда арзан болуы тиіс.

ЖЭО-ның күлдерін жоғарыда аталған мақсатта пайдаланудың халықтық шаруашылықтық



маңызы өте зор. Өнеркәсіптік, тұрғын-үй және ауылшаруашылық құрылыс нысандарын беріктігі (100-300 маркалы), аязға төзімділігі ( $M_{pз} = 50$ ) жоғары және салыстырмалы түрде төмен тығыздыққа (1100-1600 кг/м<sup>3</sup>) ие эффективті қабырғалық материалдармен қамтамасыз ету мүмкіндігі туып отыр. Күлді керамикалық және құрамында отыны бар шикізат ретінде пайдалану, керамикалық кірпіштің құрамындағы дефицитті саздың мөлшерін 85%-ке дейін салмағы бойынша алмастыруға және қымбат ұнтақталған көмірді енгізбей-ақ технологиялық отынды 1,3-2,2 есеге үнемдеуге мүмкіндік береді.

Күл керамикалық қабырғалық материалдар отынды аз пайдалану жәнетөмен тығыздыққа сәйкес өздерінің физика-механикалық қасиеттері бойынша саз сияқты дәстүрлі шикізаттан әлдеқайда асып түседі. Бұл жағдайда шихтадағы күлдің түрі мен мөлшеріне, сонымен қатар күлді керамикалық бұйымдардың күйдірілу жағдайларына байланысты отынның шығыны анағұрлым қысқарады [3].

Күлді керамикалық қабырғалық материалдарды күйдіргенде, майдадисперсті коксты және жартылай коксты көміртегі түрінде болатын ЖЭО күлдеріндегі қалдық отынның мөлшері отынның үнемделу факторынанықтайды. 350-10500С температурада шикі кірпіштегі көміртегі толығымен жанып, бұйымның біркелкі күйдірілуіне және отынның жалпы шығыныныңтөмендеуіне алып келеді.

Бұйымның беткі жағынан басталатын жану процесі оттегінің келуінеқарай біртіндеп бұйымның ішіне енеді. Бұл кезде көміртегінің белсенді жануы 850-10500С іске асады, ал жану жылдамдығы үлгінің өлшемі (қалыңдығы) мен тығыздығына кері байланыста, сонымен бірге күлді балшықты қоспадағы балшықтың созымдылығы мен мөлшеріне байланысты болады. Температураның одан әрі жоғарылауы (10500С-ден) бұйымдағы сұйық фазаның байқалуымен түсіндірілетін жану интенсивтілігінің төмендеуіне алып келеді.

Жылу жасау қабілеттілігі 2500 кДж/кг жоғары күлді қолданғанда (шихтадағы күлдің мөлшері 75-85%) бұйымдағы нығыздалған отынның мөлшері 1000 дана шартты кірпіш үшін кеткен орташа шығыннан асып түседі. Бірақ, тәжірибе көрсеткендей, бүтін күлді кірпішті күйдіргенде көп жағдайда күлді керамикалық материалдағы қалдық отынның толық жанбауы байқалады.

Дәстүрлі балшықты кірпішпен салыстырғанда күлді керамикалыққабырғалы материалдардың өндірісі біраз артықшылықтарға ие: эффективтіжәне шартты эффективті (1160-1600 кг/м<sup>3</sup>) күлді керамикалық тастар мен күлді кірпіштің беріктігі (100-200 марка) және аязға төзімділігі (25-50 айналым)жоғары; отын тиімді түрде пайдаланылады, мысалы, күлді кірпішті сақиналы пеште күйдіргенде бір мың бұйым өндіру үшін 26 кг, ал туннельді пеште 240 кг-ның орнына 74 кг жұмсалса, дәстүрлі кірпішті кептіру мен күйдіруге кететін мерзім екі есеге қысқарады екен [4].

Энергетика халық шаруашылығының, біріншіден, ең маңызды, әрікөлемді салаларының бірі болса, екіншіден, энергетикалық қондырғылардыңқоршаған ортаға тигізер зиянды әсерлерінің болуы. Жылу электрстанцияларында шаң тәрізді қатты отынның жануы нәтижесінде түзілетін күл мен шлак өнеркәсіп қалдықтарының бірі болып табылады. ЖЭО-ның күлдерінің термиялық және физика-механикалыққасиеттері зерттелініп, олардың керамикалық құрылыс материал өндірісінде құрамында отыны бар керамикалық шикізат ретінде жарамдылығыанықталды. Ангрен, Ош, Екібастұз, бассейндеріндегі көмірлердің күлдері химиялықталдау нәтижесі бойынша жартылай қышқылды, құрамында 21-29% Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub> баршикізат ретінде қарастырылады.

Қорыта айтқанда, энергетика объектілерінің қоршаған ортаға тигізетінзиянды әсерін азайту – бүгінгі күндері бүкіл дүние жүзі халықтарынойландырып отырған аса маңызды мәселелер қатарына жатады. Бұл мәселелерді бүгінгі ұрпақ тек өз мәселесі ретінде ғана емес, сонымен келешек ұрпақтар алдындағы маңызды міндет есебінде түсініп, оның нәтижелі шешімін табу бағытында әлі де болса үлкен жұмыстар атқаруға тиіс.

## Әдебиеттер

1. <http://energo.gov.kz/index.php?id=3743>
2. Угольная отрасль – один из базовых секторов экономики Республики Казахстан. <http://articlekz.com/article/5955>

3. Угольная и атомная промышленность Казахстана: состояние и перспективы развития. <http://www.investkz.com/journals/37/243.html>

4. Михайлов Ю.Л. Физико-химические исследования процессов выщелачивания компонентов золы от сжигания углей экибастузского бассейна: дисс. к.хим.н. / Ю.Л. Михайлов. – Красноярск, 2001.



УДК 65.011.56

**Ә.Қ. Саметов**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **С.А. Кожсбаева**, к.э.н., ст. преподаватель  
КазУЭФМТ

## 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. Вертикальную 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 обходиться 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 подобранного участка и приступить к следующему этапу исследованию участка, разработке строительного проекта складского комплекса, проведения необходимых согласований с государственными инс-

танциями и получению разрешительной документации. Для этих целей привлекаются исследовательские и проектные организации. Согласование проекта и получение других необходимых документов 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. Учебное пособие по курсу логистика - Скоробогатова Т.Н.; Основы логистики - Сербин В.Д -2014;
2. Манжосов Г.П. Современный склад. Организация и технология. – М.: КИА центр, 2012. – 224 с.
3. Неруш Ю.М. Логистика: Учебно-методические материалы». – М.:МИЭПМ, 2014.

4. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Логистический практикум. Аудит. Консалтинг. Коучинг. [http://www.logis.com.ua/\\_20\\_1738.html](http://www.logis.com.ua/_20_1738.html).
6. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.



УДК 330:187.41

*Г.А. Сарина, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: А.Н. Токсанова, д.э.н.*

*КазУЭФМТ*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

В «Плане нации – 100 шагов по реализации пяти институциональных реформ» отводится немалое значение вопросам инновационного предпринимательства в Республике Казахстан. В нем рассматривается развитие двух инновационных кластеров как основы формирования наукоемкой экономики. В «Астана Бизнес Кампус» Назарбаев университета будут размещены научные центры и лаборатории для проведения совместных научно-исследовательских проектов и опытно-конструкторских работ, а также их дальнейшей коммерциализации. Для реализации конкретных производственных проектов парк инновационных технологий будет привлекать местные и зарубежные высокотехнологичные компании. Станет необходимой разработка Закона «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности», содержащего механизмы финансирования работ по внедрению инноваций в производство. Переориентация структуры научных грантов и программ на нужды государственной программы индустриально-инновационного развития [1].

Согласно известной теории циклов российского и советского экономиста Н. Кондратьева, через нынешний кризис мир переходит в очередной, 6-й по счету, технологический цикл. Уклад 5-го цикла, начавшийся в 1980-х, основывался на электронике, робототехнике, телекоммуникациях и должен окончательно исчерпать себя к 2018 году. Далее, вплоть до второй половины XXI века, наша цивилизация будет развиваться на основе уже сделанных фундаментальных научных открытий в биологии, физике, нано-технологиях и новой энергетике [2].

Как отмечает в своих исследованиях М.Б. Кенжегузин, «инновационный вариант экономического развития должен осуществляться по следующей взаимосвязанной схеме: активизация научно-технической и инновационной деятельности – промышленное освоение экономически эффективной наукоемкой техники и технологии – укрепление позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках [3].

В этой связи, наиболее целесообразной моделью долгосрочного развития Казахстана является инновационная модель. Необходимость реализации инновационной модели диктуется также вызовами XXI века, экономическими императивами глобализации – вхождение республики в ВТО и развития сотрудничества в пространстве ЕАЭС.

Согласно рейтингу «Топ-50 инновационных экономик», проведенному в Bloomberg в 84 странах Казахстан набрал 48,48 балла, что позволило республике занять 50 строчку рейтинга. Первое место в списке самых высокотехнологичных экономик заняла Южная Корея. Из ста возможных баллов она набрала 91,31. За ней следуют Германия (85,54), Швеция (85,21), Япония (85,07), а замыкает топ-5 Швейцария (84,96). Крупнейшие экономики в мире – США и Китай – заняли в этом рейтинге 8 и 21 строчки соответственно [4].

Законодательство Республики Казахстан под индустриально-инновационной деятельностью рассматривает деятельность физических или юридических лиц, связанную с реализацией индустриально-инновационных проектов с учетом обеспечения экологической безопасности в целях

повышения производительности труда и обеспечения стимулирования развития приоритетных секторов экономики либо продвижением отечественных обработанных товаров, работ и услуг на внутренний и (или) внешние рынки.

Приоритетными секторами экономики являются сектора национальной экономики, способные оказать воздействие на динамику и качество экономического развития государства [5].

Важность государственной поддержки инновационного предпринимательства в нашей стране вызвана не только мировыми тенденциями и происходящими конъюнктурными изменениями экономики, но и тем, что инновационная активность в Казахстане очень мала в сравнении с другими странами (Рис. 1).



**Рис. 1 – Инновационная активность предприятий в различных странах\***

*\*Источник: <http://forbes.kz/>*

Целью государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности является повышение конкурентоспособности национальной экономики на основе стимулирования развития приоритетных секторов экономики, определяемых Президентом Республики Казахстан.

В соответствии с Методикой по формированию показателей статистики научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и инноваций, утвержденной приказом Комитета по статистике 6 октября 2016 года №232, инновационная деятельность – это вид деятельности, связанный с трансформацией идей в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке; в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности; новый подход к социальным услугам, предполагающий комплекс научно-технических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, в совокупности, приводящей к инновациям. Показатель «уровень активности в области инноваций» формируется один раз в год на основе обследования инновационной деятельности предприятий по республике, в разрезе областей, столицы и города республиканского значения, а также по отраслям. Данный показатель определяется отношением количества инновационно-активных предприятий, то есть занятых какими-либо видами инновационной деятельности, к общему числу действующих предприятий и умножением на 100 [6].

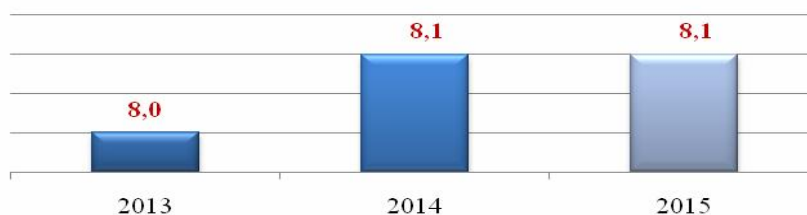


**Рис. 2 – Уровень инновационной активности по Казахстану\***

*\*Составлено на основании данных Комитета по статистике  
Министерства национальной экономики Республики Казахстан*

Как показывает анализ, уровень инновационной активности по республике с 2013 года за два года вырос всего на 0,1 позицию [7].

При этом в разрезе регионов данный показатель по данным 2015 годам разнится от 4,0 до 14,5.

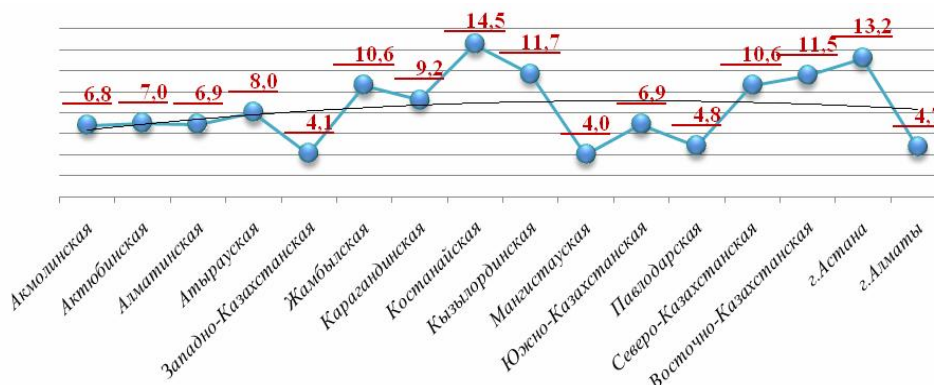


**Рис. 3 – Уровень инновационной активности в разрезе регионов Казахстан по данным 2015 года\***

*\*Составлено на основании данных Комитета по статистике  
Министерства национальной экономики Республики Казахстан*

По итогам анализа инновационной деятельности 31784 предприятий республики в 2015 году было выявлено следующее наблюдение. За отчетный период 2585 хозяйствующих субъекта имели инновации (в 2014 г. – 1940 предприятий). Инновационная активность предприятий по продуктовым, процессным, организационным и маркетинговым инновациям составила 8,1%, а по продуктовым и процессным инновациям 5,6%. Наиболее высокая активность в области инноваций по всем типам инноваций наблюдалась среди крупных предприятий и составила 29,3% (из 2040 отчитавшихся крупных предприятий 597 осуществляли инновационную деятельность).

Объем произведенной инновационной продукции по сравнению с 2014 годом уменьшился на 35% и составил 377 196,7 млн тенге, из которого было реализовано продукции на сумму 341 270,9 млн тенге. Объем инновационной продукции поставленной на экспорт составил 31 427,8 млн тенге.

За анализируемый период затраты на продуктовые и процессные инновации увеличились на 50,8% по сравнению с предыдущим годом и составили 655 361 млн тенге (в 2014г. – 434 602,6 млн тенге). При этом, затраты на продуктовые и процессные инновации из собственных средств предприятий составили 273 974,9 млн тенге, что составляет 41,8% от общих затрат на реализацию инновационной деятельности.

По данным проведенного обследования наибольшее количество предприятий, имеющих продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые инновации, действуют в г. Астана (20,9%), г. Алматы (14,6%), Восточно-Казахстанской (9,3%), Костанайской (8,4%) и Карагандинской областях (8,4%).

Кроме того, данные анализа (рис. 1) свидетельствуют о невысокой инновационной активности казахстанских промышленных предприятий по сравнению с развитыми странами. На 2014 год из 20 068 предприятий республики только 1 940 хозяйствующих субъекта обладают технологическими инновациями. Инновационная активность предприятий Казахстана в 2015 году составила 8,1%, что выше аналогичного показателя 2009 года в 2 раза (4%). Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в Германии составляет – 66,9%, в Великобритании, Швеции, Франции – от 50% (рисунок 1).

Президент Нурсултан Назарбаев поставил задачу в ближайшие 10-15 лет создать наукоемкий экономический базис [8].

Правительство на протяжении всех лет независимости страны постоянно поддерживает развитие отечественной науки.



В период 2010-2014 гг. была реализована Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, ряд инновационных проектов и кластеров предусмотрен в Дорожной карте бизнеса Казахстана 2020 [9,10,11].

Расходы на науку из государственного бюджета за период увеличились с 1,9 млрд тенге в 2000 до 43,3 млрд тенге в 2014. В целом в 2014 внутренние затраты на исследования и разработки составляли 66,3 млрд тенге. Доля затрат на научные исследования и разработки в ВВП – показатель наукоёмкости ВВП – в нынешнем году достигла 0,17%.

При всех усилиях развивать инновационное производство в Казахстане, затратах государственного бюджета на реализацию крупнозатратных проектов, отдача результативности потраченных средств очень маленькая, и не сдвигаема почти с показателей прошлых лет.

Проблемы науки и технологий на сегодняшнем этапе не связаны, на наш взгляд, с недостаточностью их финансирования или отсутствием инновационного потенциала.

Вопросы отдачи инновационных проектов кроются в их неспособности имплементации в отечественную экономику. Инновационная волна поглотила практически каждую сферу деятельности в стране. Разнообразные новшества, технологии на протяжении последних 10 лет являются неотъемлемыми индикаторами прогресса экономики.

Все меры принятые для улучшения внедрения инноваций в бизнес, несомненно, благоприятно влияют на развитие инновационной деятельности, но существуют определенные недостатки:

- отсутствие современных механизмов внедрения технологических нововведений и выведения их на рынок;
- недостаточное развитие инфраструктурных элементов содействия инновационным проектам, таких как технологические парки и специализированные бизнес-инкубаторы, сеть фондов рискованного финансирования, специальные финансовые механизмы поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированные оценщики фирм и интеллектуальной собственности и др;
- отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения и др;
- недостаточный уровень кадров.

Чтобы поднять уровень исследований и разработок, необходимо проведение государственной политики стимулирования по следующим направлениям:

- целенаправленное формирование рынка для продукции инновационных предприятий путем размещения на них государственного заказа;
- оптимизация деятельности различных государственных органов и иных организация, занимающихся вопросами финансирования инноваций;
- предоставление инновационным предприятиям, в том числе малым, производственных площадей, льготной инвестиционной поддержки, содействие в развитии бизнес-инновационных центров, технопарков, центров технологической поддержки, предоставления юридических, финансовых, маркетинговых, хозяйственных, и иных услуг; содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности;
- проведение целенаправленной политики по разработке и производству малыми предприятиями новых видов продукции на основе наукоемких технологий;
- в целях снижения вероятности потери вложенных инвесторами средств в результате неудачной реализации инновационных проектов целесообразно осуществлять их страхование, в том числе за счет бюджетных инвестиций;
- льготное кредитование научно-технических разработок в доленое финансирование крупных проектов.

Таким образом, перспективность инновационного развития рассматривается, как долговременное направление структурной политики в области науки и бизнеса, и обеспечения перелива инвестиций в сферы инноваций.

Совершенствование работы по упомянутым направлениям даст возможность созданию и активному внедрению инноваций в Казахстане, что в перспективе позволит участвовать Казахстану в глобальной конкуренции.



## Литература

1. План нации – 100 шагов по реализации пяти институциональных реформ Президента, 20 мая 2015 года.
2. Ибраев А. Наука и инновации: централизация ресурсов и ответственности. <http://forbes.kz/>
3. Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. – Алматы. – 2005. – 256 с.
4. <http://forbes.kz/> Мировой рейтинг инновационных экономик был составлен Bloomberg.
5. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК.
6. Приказ Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК от 6 октября 2016 года № 232 «Об утверждении Методики по формированию показателей статистики научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и инноваций».
7. [www.stat.kz](http://www.stat.kz) – Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК.
8. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева Народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050».
9. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 «О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан».
10. Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 апреля 2010 года №302 «Об утверждении Плана мероприятий Правительства Республики Казахстан по реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы».
11. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2015 года №168 «Об утверждении Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020», внесении изменений в постановление Правительства Республики Казахстан от 10 июня 2010 года № 556 «О некоторых мерах по реализации Программы «Дорожная карта бизнеса-2020» и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан».
12. Как реанимировать инновационный кластер Казахстана. <http://forbes.kz/>



УДК: 339.92

*Б.Н. Сарымсаков, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: Н.Н. Жанакова, к.э.н.*

*КазУЭФМТ*

### **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ГЛОБАЛЬНОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ**

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется системной интеграцией мировых рынков и региональных экономик, укреплением позиций евро в мировой валютной системе, повышением роли фондов прямых инвестиций как фактора интернационализации мирового производства, в результате чего наблюдается ускоренный экономический рост, ключевой составляющей которого становится глобальный финансовый рынок (ГФР). При этом качественные изменения в мировой экономике, вызванные этими процессами, носят глубинный характер. На этом фоне транснациональные компании, как развитых стран, так и стран с переходной экономикой, существенно укрепили свои позиции на мировых рынках товаров и услуг. При этом господство рыночных отношений в глобальном измерении вынуждает ТНК разрабатывать определенную экономическую стратегию, позволяющую им функционировать в условиях глобальной конкуренции. Рост цен на сырьевых рынках позволял им существенно повышать доходы, прежде всего, сырьевых компаний, наращивать объемы дешевых внешних займов для финансирования нужд расширения производства [1].

Кризис и последовавшая за ним рецессия в экономически развитых странах и странах с разви-

вающимися рынками обострили, прежде всего, проблему финансирования проектов развития. В этих условиях ТНК сталкиваются с необходимостью стратегического пере позиционирования деятельности на ГФР с целью поддержания объемов производства, снижения рисков, связанных, в частности, с резкими колебаниями валютных курсов ведущих мировых валют, усилением рисков при проведении операций на финансовых рынках, и как следствие – ужесточением требований финансовых институтов к уровню кредитоспособности и платежеспособности компаний, обращающихся за ссудами и другими видами услуг кредитного характера. Организационные и рыночные механизмы проведения операций на ГФР в последнее время радикально отличаются от существовавших в период экономического роста, т.е. произошло коренное изменение внешней среды функционирования компаний, что потребовало концептуального переосмысления всех сфер деятельности, в особенности изменения подхода к формированию стратегий проведения операций на ГФР, являющегося практически единственным доступным источником внешнего финансирования.

В этой связи переосмысление стратегий компаний (разработанных большей частью в период экономического роста), их адаптация к меняющимся условиям и переход от операционного и среднесрочного планирования к процессу формирования долгосрочных стратегий ТНК на ГФР становится приоритетной задачей в системе антикризисных мер, требующей пристального внимания высшего руководства самих компаний, регуляторов финансового рынка, правительств различных стран [2].

Ниже представлена классификация факторов, оказывающих влияние на процесс формирования долгосрочной стратегии ТНК, в том числе из стран переходной экономикой, на ГФР.

Первая группа проблем связана с исследованием институциональной роли финансовой стратегии ТНК на ГФР на различных этапах его эволюции.

Начиная с 1985 года происходит постепенная трансформация мирового финансового рынка, которая заключается в переходе от транснационального к глобальному характеру операций. С учетом изменения характера операций ТНК с трансграничного на глобальный постепенно происходит формирование нового элемента стратегии ТНК – долгосрочной финансовой стратегии на глобальном финансовом рынке (далее – ГФР), который даже в периоды экономического спада способен сохранить относительную устойчивость за счет географического и экономического расщепления своих участников.

С институциональной точки зрения ГФР на современном этапе представляет собой совокупность банков, специализированных финансово-кредитных учреждений и фондовых бирж, осуществляющих движение мировых финансовых потоков и выступающих в качестве посредников в процессе перераспределения финансовых активов между кредиторами и заемщиками, продавцами и покупателями финансовых ресурсов. Отличительной особенностью ГФР по сравнению с мировым финансовым рынком выступает возросшая роль самих ТНК и их финансовых подразделений, что не только приводит к усилению процесса дезинтермидиации, но и создает практически неограниченный круг субъектов ГФР за счет обезличивания и расширения числа участников.

В настоящее время в условиях мирового финансового кризиса меняется система связей в сфере производства и сбыта продукции на глобальном уровне, когда ни одна компания не может рассчитывать на некогда стабильное существование поставщиков и потребителей выпускаемой продукции. Появляются новые партнеры, изменяются цены на ресурсы, происходят глобальные изменения в структуре мировых денежных потоков.

Долгосрочный характер отношений, возникающий между различными субъектами ГФР, предъявляет дополнительные требования к формированию долгосрочной стратегии ТНК в условиях глобального финансового рынка:

- долгосрочный характер: даже решение операционных задач за счет привлечения инструментов ГФР должны быть частью долгосрочного финансового плана, в противном случае с течением времени они потеряют экономическую эффективность;
- ориентация на нужды реального производства: в условиях существования ГФР доход от финансовых операций в разы превышает доходность от любого производственного актива, однако в условиях финансового кризиса именно реальный сектор способен стать фактором, придающим новый импульс развитию мировой экономики;

- всестороннее сокращение транзакционных издержек: ГФР позволяет привлекать средства с наименьшими затратами и в необходимом объеме, однако не допустимо использование инструментов ГФР для спекулятивных целей, которые не могут являться частью долгосрочной стратегии ТНК, подавляющее большинство которых ориентировано на производство реальных товаров и услуг.

Таким образом, с учетом вышеизложенных факторов, долгосрочная стратегия ТНК на ГФР может быть определена как совокупность целей, направленных на получения долгосрочных конкурентных преимуществ путем использования заранее сформированных методов и правил, обеспечивающих оптимальное распределение ресурсов компании и использования инструментов ГФР, для обеспечения нужд расширенного воспроизводства и повышения рыночной стоимости компаний.

Вторая группа проблем, посвящена анализу факторов, оказывающих влияние на процесс разработки долгосрочной стратегии ТНК на ГФР.

Проведенный анализ позволил выделить три ключевые фактора, оказывающие объективное влияние на процесс формирования долгосрочной стратегии ТНК на ГФР независимо от таких параметров как конъюнктура мировой экономики, отраслевые, национальные и региональные особенности.

Первый фактор – тип либерализации финансового рынка страны, которая может проходить по двум направлениям, а именно либерализация в сфере долгового финансирования или в сфере прямых и портфельных инвестиций. Исторические данные свидетельствуют, что либерализация в сфере привлечения долгового финансирования через ГФР приводит к излишней опоре на данный финансовый инструмент со стороны компаний, представляющих развивающиеся экономики. В случае либерализации в сфере прямых и портфельных инвестиций происходит более медленное увеличение инвестиций, однако в случае нарастания кризисных явлений они не несут прямой угрозы (как, например, требование о досрочном возврате кредита) ТНК, т.к. не приводят к оттоку финансовых ресурсов, снижая лишь потенциально доступный объем привлечения дополнительного финансирования.

Второй фактор – рыночное снижение доходности капитала: по мере развития либерализации на глобальном уровне и увеличения количества потенциальных объектов инвестирования (т.е. новых компаний), происходит неизбежное снижение средней нормы доходности для инвестиций, т.е. с течением времени многие проекты переходят в разряд экономически эффективных и прибыльных. Построение долгосрочной стратегии должно учитывать возможность постепенного включения все большего числа инвестиционных проектов в качестве объектов инвестирования, что позволит более детально планировать объемы необходимого финансирования и эффективно распределять имеющиеся финансовые ресурсы.

Третий фактор – наличие развитых информационных технологий для построения системы внутреннего рынка капитала (далее – ВРК). Крупные компании и ТНК являются основой современной глобальной экономики. Многих из них глубоко диверсифицированы, т.е. функционируют в различных, иногда даже не смежных отраслях. Включение обособленного направления бизнеса в состав диверсифицированной фирмы порождает два вида изменений в управлении денежными потоками: во-первых, меняется поставщик капитала, и, во-вторых, происходит централизация инвестиционных решений. Это приводит к созданию системы ВРК как основы реализации финансовой стратегии. Основные отличия системы ВРК от внешних рынков капитала связаны с направлениями перемещения информации, стимулами, спецификой оборачиваемых активов, правами контроля или транзакционными издержками.

Являясь результатом эволюции подходов к управлению внутрифирменными потоками и обеспечивая эффективное управление ресурсами компании и система ВРК на прямую влияет на конкурентоспособность на мировых рынках. Она играет ключевую роль во взаимодействии с инвестиционным сообществом, выступая в качестве субъекта ГФР, но только в том случае, если не превращается в замкнутую самодостаточную систему, что порождает усиление асимметрии информации и приводит к снижению способности компании по использованию инструментов ГФР.

Третья группа проблем посвящена обоснованию роли информационной асимметрии, существующей между участниками финансовых рынков при их переходе из транснационального в глобальное состояние и ее влияние на процесс формирования стратегий ТНК на ГФР.

На современном этапе глобализации мировой экономики большинство ТНК стремится минимизировать транзакционные издержки, т.к. выход на ГФР зачастую связан с расходами, выплачиваемыми институтам инфраструктуры рынка: аудиторам, рейтинговым агентствам, юридическим фирмам, крупным рекламным компаниям и т.д. Как правило, эти расходы планируются и осуществляются центральным офисом компании (далее – ЦО).

Однако, с того момента, как взаимодействие ЦО с инвестиционным сообществом становится одной из основ формирования и функционирования финансовой стратегии ТНК на ГФР, происходит постепенное усиление ассиметрии информации между внешними инвесторами и участниками проекта ТНК, что с неизбежностью приводит к нарастанию ассиметрии и в рамках самой компании: получая все меньше информации о проекте, внешние инвесторы теряют заинтересованность в ЦО, как в финансовом посреднике, так как им трудно определить эффективность своих инвестиций.

Можно выделить следующие группы причин усиления информационной ассиметрии на ГФР:

- затруднения в прямом доступе инвестиционного сообщества к проектам ТНК, поскольку последние предоставляют строго регламентированную информацию непосредственно через ЦО, делая необходимым привлечение финансовых посредников, что существенно удорожает процесс подготовки аналитических материалов для потенциальных инвесторов, и в конечном итоге приводит к снижению уровня аналитических процедур и как результат к искажению информации, необходимой для принятия окончательного решения об инвестировании;

- снижение внимания со стороны потенциальных инвесторов, что негативно отражается на курсовой стоимости акций, рыночной капитализации компании и, как следствие, приводит к усилению давления акционеров на руководство ТНК с требованием вернуться к общеизвестным и понятным принципам построения стратегии. В результате, разработка и внедрение инновационной долгосрочной стратегии ТНК на ГФР возможны при непрерывной и последовательной работе с инвестиционным сообществом посредством таких методов как встречи с инвесторами, регулярный выпуск отчетов и максимальная прозрачность операций, а также необходимость подготовить акционеров самой ТНК к временному снижению эффективности ради среднесрочной и долгосрочной выгоды от применения инновационных стратегий.

Четвертая группа проблем, рассмотренных в диссертации, посвящена разработке возможных направлений повышения эффективности долгосрочных стратегий ТНК на ГФР в условиях кризиса.

Многие ТНК успешно завершили этап экстенсивного роста, и перед ними встал вопрос о необходимости привлечения более дешевых и долгосрочных ресурсов для укрепления конкурентных преимуществ, что для компаний из стран Центральной и Восточной Европы было возможно только посредством широкого привлечения инструментов ГФР.

Практика привлечения заемного финансирования продемонстрировала слабую подготовленность финансовых подразделений и руководства ТНК к реалиям некоторых сегментов ГФР, что выразилось в:

- использовании полученного финансирования с ГФР не по целевому назначению – на рефинансирование краткосрочной двусторонней банковской задолженности, а не на инвестиционные цели;
- не соответствии срочной структуры привлекаемых средств и обеспечением компании соответствующих по срокам финансовых потоков;
- не соответствии валюты привлекаемых ресурсов и валюты, в которой происходит формирование и аккумулирование собственных средств ТНК;
- ориентация на рост биржевой капитализации, а не на укрепление производственного потенциала и сохранения финансовой устойчивости.

Низкая эффективность процесса формирования долгосрочной стратегии ТНК на ГФР является результатом неверной оценки сущности имеющих место конкурентных отношений на различных его сегментах.

В этой связи, переосмысление стратегий компаний (разработанных большей частью в период экономического роста), их адаптация к меняющимся условиям и переход от операционного и среднесрочного планирования к процессу формирования долгосрочных стратегий ТНК на ГФР становится приоритетной задачей в системе антикризисных мер, требующей пристального внимания высшего

руководства самих компаний, регуляторов финансового рынка, правительств различных стран. В этой связи инновации в процессе разработки долгосрочных стратегий ТНК могут послужить мощным фактором преодоления негативных тенденций в мировой экономике, стать своеобразным локомотивом процесса становления новой мировой финансовой архитектуры.

Существует ряд направлений повышения эффективности применяемых стратегий, который позволяет не только поддержать финансовую стабильность и в кризисных условиях, но и резко повысить глобальную конкурентоспособность компании за счет:

- разработки и применения инновационных инструментов ГФР совместно с банками-партнерами для организации финансирования среднесрочных и долгосрочных инвестиционных проектов;
- непрерывного снижения асимметрии информации между компанией и внешними инвесторами, что позволит сохранить предложение внешних финансовых ресурсов на необходимом уровне.

Таким образом, инновационные составляющие долгосрочных финансовых стратегий ТНК в условиях новой глобальной финансовой архитектуры способны обеспечить устойчивость компаний в период кризисных явлений и стать ключевым фактором сохранения долгосрочных конкурентных преимуществ в посткризисный период.

### Литература

1. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. – М.: «Анкил», 2011.
2. Бузулукова Е.В. Факторы успеха транснациональных корпораций на российском рынке // Российское предпринимательство. – 2012. – №10 (208). – С. 11–16. <http://www.creativeconomy.ru/articles/23860/>.
3. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации. – М.: Высш.шк., 2008. – 407 с.
4. Цыпин И.С., Веснин В.Р. Мировая экономика. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 248 с.
5. Черченко Н.В., Суханов Н.И., Леонович А.Н. Международная экономика. – Мн.: РИВШ, 2009. – 162 с.
6. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика. – М.: Дашков и К, 2007. – 332 с.



УДК 330.31:338.012

**М. Сеитов**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Ж.Н. Саду**, к.э.н., ст. преподаватель  
КазУЭФМТ

### РИСКИ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Риск – это в первую очередь, неопределенность. Нельзя полностью быть уверенным, что риск сработает или же наоборот. Основной темой данной статьи будут сами риски, способы и предложения как предотвратить или снизить последствия риска, их распределения и все что с этим связано.

В условиях кризиса и постоянных экономических колебаний в мире приходится экономить, или находить альтернативные решения для реализации проектов. Одной из таких альтернатив и стало государственно-частное партнерство (далее – ГЧП). Социальные проекты по повышению уровня и качество жизни очень дорогостоящи и финансовая отдача их мала, именно поэтому государство пытается привлекать инвестиции в эту сферу, пытаясь разделить это бремя.

На данный момент Республика Казахстан находится только в поиске своего пути по внедрению и совершенствованию государственно-частного партнерства. То же самое можно сказать и про риски в этих проектах. Успешность проекта напрямую зависит от того как и насколько правильно будут просчитаны и приняты меры по предотвращению и минимизации потерь от них.

Государственно-частное партнерство можно определить как альянс, заключенный на длитель-

ное время, в котором задействованы две стороны: государство и частный партнер, где они сообща реализуют общественно значимые проекты [1].

Государственный сектор преследует некоммерческие цели, выполняя свой социальный долг, сохраняя ответственность за повышение качества жизни населения.

Частный партнер инвестирует свой капитал и управленческие способности для получения прибыли.

Проекты ГЧП, как и любой инвестиционный, всегда обусловлены большим количеством рисков. Классификаций рисков великое множество, но у большинства экспертов, зарубежных и отечественных, они совпадают. Основные типы рисков:

- Политические риски связаны с действиями государства, если они как то отражаются на реализации проекта. Они могут быть обусловлены: дефолтом, восстанием, военными действиями.
- Экономические риски связаны с плохим экономическим ростом и ситуацией в стране, инфляцией и другими экономическими показателями.
- Валютные риски связаны с колебаниями курса, особенно когда стоимость проекта учитывалась в зарубежной валюте, а доход в местной.
- Финансовые риски связаны с отсутствием денежных средств для погашения своих долговых обязательств перед кредиторами, акционерами и др.
- Форс-мажорные риски связаны с непреодолимой силой (шторм, пожар, наводнение и т.д.) при которой реализация проекта приостановится на длительное время.
- Производственный риск выражается в вероятности возникновения неадекватности использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства как следствия реализации производственной деятельности.
- Коммерческие риски связаны с возможным отсутствием спроса, снижением качества, повышением издержек и т.д. при производстве товара или услуги.
- Экологические риски сопряжены с воздействием и угрозой окружающей среды.
- Стратегические риски связаны с конфликтами акционеров или изменением в корпоративной структуре.
- Риск невыполнения обязательств может привести к тому что объект не сможет оказывать услуги установленные государством. Это могут быть: экологические проблемы, плохое качество используемого сырья, ненадлежащая эксплуатация объекта, экологические проблемы.
- Правовые риски связаны с возможным текущим или будущим риском потери дохода, капитала либо возникновением убытков в связи с нарушениями или несоответствием внешним и внутренним правовым нормам, таким как правила, законы, предписания, подзаконные акты регуляторов, регламенты, учредительная документация.

Риски распределяются и могут случиться на любой стадии реализации проекта, но самое главное это уметь их правильно распределять. Теперь, когда мы разобрались, какие основные риски существуют при реализации проектов ГЧП, мы должны разобраться в их распределении.

Согласно статье 14 Закона «О государственно-частном партнерстве» распределение рисков в договоре государственно-частного партнерства между государственным партнером и частным партнером осуществляется с учетом особенностей проекта государственно-частного партнерства при условии возложения рисков на ту сторону, которая может наилучшим образом управлять ими с минимальными затратами [2].

Но для того чтобы определить какая из сторон лучше может управлять определенными рисками необходимы критерии и параметры для этого. Также описать другие методы для минимизации потерь от влияния рисков на проекты ГЧП.

При распределении рисков возникает необходимость поиска более выгодных решений с использованием определенных и понятных критериев для достижения наивыгоднейшего из возможных вариантов распределения рисков, при котором будут учтены возможности каждой из сторон для предотвращения потерь от ситуации. Каждый проект ГЧП индивидуален, поэтому и риски и их распределение между партнерами будет индивидуально, однако есть риски, которые характерны для большинства сходных проектов, как и их желательное распределение. Это значит, что можно

в некоторой степени, систематизировать процесс распределения рисков, что дает возможность принимать более правильные решения и минимизировать потери времени при проведении расчетов.

В большинстве публикаций, посвященных вопросам распределения рисков между партнерами в проектах ГЧП, не учитываются ограничения, которые возникают в связи с ограниченными финансовыми возможностями партнеров по несению рисков. Это приводит к тому, что «сторона, которая берет на себя риск, не всегда имеет достаточные финансовые возможности для того, чтобы нести те риски, которые были на нее возложены». Кроме того, большинство работ на эту тему, как правило, не предлагают конкретные инструменты для достижения цели минимизации затрат на практике, не предлагаются ни средства помощи для принятия решений в отношении распределения рисков, ни какие-либо специальные критерии, которые могли бы быть использованы в таком распределении [3].

В качестве основных принципов распределения рисков предложены следующие: риск несет тот партнер, который может лучше всего:

- хеджироваться против риска;
- избегать этого риска;
- ответить на этот риск;
- подготовиться к этому риску;
- пережить этот риск;

К примеру, государство должно обеспечить политическую стабильность и содействие гражданской власти в регионе либо в стране для успешной реализации проекта, то есть оно берет на себя политические и правовые риски, так как лучше ими управляет. В свою очередь частный партнер берет на себя производственные риски, так как контроль за качеством сырья, себестоимостью продукции, потерями рабочего времени его прерогатива.

– общий объем рисков, который передается частному партнеру не может превышать уровень его риск-аппетита;

– объем рисков, принимаемых государственным партнером, ограничивается ранее принятыми обязательствами и также уровнем ограничений бюджета;

– обе стороны должны быть заинтересованы в управлении рисками;

– государственный партнер должен избегать непреднамеренного принятия рисков, переданных частному партнеру;

Проблема распределения рисков требует системного подхода, который может решить следующие из цикла управления рисками в проектах ГЧП:

– должны быть определены четкие критерии распределения рисков;

– должны быть оценены вероятности возникновения рисков и возможного ущерба;

– должны быть определены меры для снижения потерь от рисков, оценка их стоимости и эффективности для каждого из партнеров;

– должны быть учтены финансовые ограничения проекта при выборе оптимального набора мер смягчения рисков;

– необходимо ранжировать риски с учетом предполагаемых мер по их смягчению;

– определить финансовые возможности частного партнера по несению рисков, которые должны гарантировать устойчивость проекта.

Это основные, на взгляд автора, критерии на которые нужно опираться при распределении рисков. Соблюдение данных параметров поможет существенно снизить потери от рисков, но есть и другие методы.

К методам снижения рискованности проектов ГЧП следует отнести:

– создание резервных фондов на покрытие непредвиденных расходов;

– применение системы гарантий;

– страхование и передача определенных рисков страховой компании;

– залоговое обеспечение инвестируемых финансовых средств;

– получение дополнительной информации об условиях реализации проекта, результатах реализации аналогичных проектов [4].

Учесть все риски очень сложно и не все из них можно предотвратить, но можно уменьшить эффект, поэтому лучше всего быть готовым ко всему. В развитых странах дело обстоит лучше, но в Республике Казахстан риски весьма велики.

### Литература

1. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. – М.: ГЕО-ТЭК, 2010.
2. Закон о ГЧП Республики Казахстан от 31 октября 2015 года №379-V ЗРК.
3. Зельднер А.Г. Государственно-частное партнерство: теория, методология и практика / Науч. ред.: А.Г. Зельднер; ред. коллегия: Э.Д. Матвиевская, Э.А. Паруль, О.М. Грибанова. – М.: ИЭ РАН, 2011.
4. Управление проектами государственно-частного партнерства. <http://www.ebrd.com>



ӘОЖ 330.34:338.439 (574)

*Ж.И. Смат, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекші: Р.С. Сериков, PhD оқытушы*

*ҚазЭҚХСУ*

### ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІП МЕМЛЕКЕТ ЭКОНОМИКАСЫН ӨСІРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Елдің егемендігін баянды ал азаматтардың әлеуметтік жағыдайын жоғарғы деңгейге көтеру, бүгінгі уақыттағы мемлекеттердің бастапқы мақсаттары екені сөзсіз түсінікті.

Алайда бұл мақсаттарды жүзеге асыруда экономикалық бағыттағы қандай айла-тәсілдерді қолдану, жол бойында тап болар қиындықтарды қандай жолмен айналып өту сынды талай сұрақтар баршылық. Осы ретте біздің елде сұраққа жауап іздеген көптің бірі болды. Елдің місін басып, заманауи жаһандану уақытында халықты қаржылық сауаттандыру жұмыстары маңызды болды.

Елбасының саяқалы саясатының арқасында бүгінде осы сынды түйіндеген мәселені шешу амалдары қарастырылды. Оның бірі шағын және орта кәсіпті дамыту жолдары.

Яғни мемлекеттік экономикалық саясатты жүзеге асыруда, халықты қаржылық сауаттандыру мәселесінде, шағын және орта кәсіпті дамыту бастамасымен толық кешенді жұмыс бастауын алған болатын.

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. Бұл туралы Президентіміз Н. Назарбаев «Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты биылғы жолдауында: «Экономиканың жоғары технологиялық жаңа салаларын құру ғылымды қаржыландыруды ішкі жалпы өнімнің 3% кем емес деңгейге дейін арттыруды талап етеді. Ішкі жалпы өнімнің энергия тұтыну ауқымын 2 есе азайту маңызды. Шағын және орта бизнес 2050 жылға қарай Қазақстанның ішкі жалпы өнімінің қазіргі 20% орнына кемінде 50% өндіретін болады. Еңбек өнімділігін 5 есеге – қазіргі 24,5 мыңнан 126 мың долларға дейін арттыру керек. Әлеуметтік саланы дамытудың 2050 жылға дейін басты бағдарлары нақты индикативті цифрларда көрсетілген. Біз ішкі жалпы өнім көлемін жан басына шаққанда 4,5 есе – 13 мың доллардан 60 мың долларға дейін арттыруымыз керек. Қазақстан халық құрылымында орта тап үлесі басым елге айналады. Урбанизацияның жаһандық үрдісіне орай қалалық тұрғындар үлесі барлық халықтың қазіргі 55% 70 пайыздай дең-



гейге дейін өседі. Қазақстанның қалалары мен елді мекендерін сапалы жолдар мен көліктің барлық түрінің жүрдек бағыттары байланыстырады» – дейді. Алдымен экономика, сосын саясат формуласын ұстанатын президентіміздің шағын және орта кәсіпкерлікке деген ынта-ықыласын бүкіл халық қолдауда [1].

Экономикалық өсуді ынталандыру – кез келген елдің экономикалық саясатының аса маңызды міндеттерінің бірі болып табылады, өйткені экономикалық өсу – халықтың әл-ауқатының артуына жағдай жасайды.

Шағын және орта кәсіп экономикалық өсу факторларының бірі болып табылады. Аса өзекті экономикалық және әлеуметтік міндеттерді шешу барысында шағын және орта кәсіптің рөлі ерекше. Мемлекет тарапынан елеулі шығындарды талап етпестен, шағын және орта кәсіп «салауатты» бәсекелі ортаның қалыптасуына, нарықтық тепе-теңдіктің орнауына, жаңа жұмыс орындарының құрылуына, жағдайы орташа тұрғындар тобының қалыптасуына, тұрғындардың әр түрлі қажеттіліктерін қанағаттандыруға жағдай жасайды, ал бұл – ақыр соңында, тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз етеді [2].

Осы мағлұматтар мен әлемдік тәжірбиені ескере отырып, не бары жиырма бес жылда еліміздегі шағын және орта кәсіп өкілдері өз жұмыстарын толық қанды бағытқа қойған болатын. Осы сәтте соңғы жылғы экономикалық көрсеткішті мысалға келтірсек.

ҚР Статистика агенттігінің деректеріне сәйкес, Қазақстанда соңғы 9 жылда шағын және орта бизнестің тіркелген кәсіпорындарының саны екі еседен артық мөлшерге өсіп, 2016 жылдың нәтижелері бойынша 2114 мың бірлікті құраған.

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 [3].

Өтпелі экономикада шағын кәсіпкерлік пен бизнестің біртіндеп қалыптасуы – заңды құбылыс. Мемлекет тарапынан жіберілген кемшіліктер мен қателіктерді уақыттың өзі түзеп отыратыны да белгілі. Республикалық, аймақтық және жергілікті деңгейдегі мемлекеттік қолдау механизмдері нарық экономикасының ең белсенді бөлігінің – шағын кәсіпкерлік пен бизнестің дамуына даңғыл жол ашады.

Шағын кәсіпкерлік пен бизнесті аймақтық дамыту, ең алдымен, өндірістік секторды көтеруге, шағын кәсіпкерлік пен бизнесті қолдаудың инфрақұрылымын дамытуға, жаңа жұмыс орындарының неғұрлым көп санын құруға, жергілікті атқарушы органдардың кәсіпкерлік орта мен неғұрлым жоғары деңгейде өзара іс-қимыл жасауына бағытталатын болады. Аймақтарда шағын кәсіпкерлік пен бизнесті дамыту тек халықты жұмыспен қамтамасыз етіп қана қоймай, олардың әлеуметтік, рухани, экономикалық іргелі мәселелерін шешуге ықпалын тигізеді. Жастар арасында жұмыссыздық салдарынан кездесіп жүрген нашакорлық, ішімдіктерге бой алдыру сияқты қоғамға жат қылықтарды болдырмауға шағын кәсіпкерлік пен бизнесті дамытудың және қолдаудың әсері мол деп санаймыз.

Жаңа жұмыс орындарын шағын кәсіпкерлік пен бизнес арқылы қалыптастыру – халықты кәсіпкерлік қызмет саласына да белсенді түрде тартуға мүмкіндік береді. Мұның өзі аймақтардағы

өмір сүру деңгейін көтеруге ықпал етіп, ондағы тұрғындардың жұмыссыздық салдарынан ірі қалаларға көшуін тоқтатады. Осыған орай жергілікті атқарушы органдардың шағын кәсіпкерлік пен бизнесті қолдау және дамыту үшін нақты іс – шараларды дайындаумен қатар, алдағы жылдардағы оның даму стратегиясын үкімет стратегиясы негізінде әзірлеуі тиіс. Шағын кәсіпкерлік пен бизнесті дамытуда мамандар даярлау, олардың біліктілігін арттыру, қайта даярлау – кәсіпкерлік тәуекел дәрежесін төмендетумен қатар, оның нарық талаптарына сәйкес жоғары нәтижемен жұмыс істеуіне көмектеседі.

Шағын бизнестің негізгі мақсаты – халықты жұмыспен қамту, оның әлеуметтік мәселелерін шешу, еңбекке деген белсенділігін дамыту, тұтыну нарығын көп ассортиментті товарлармен, қызметтермен толықтыру. Шағын кәсіпкерліктің дамуын ынталандыру мақсатымен Қазақстан азаматтарына жайлы құқықтық және экономикалық жағдай туғызу үшін бірнеше заңдылық және ұйымдастыру – экономикалық шаралар жасалды. Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы туралы» жарлыққа қол қойды. Президент бұл бағдарламаны бекіте отырып, бір мерзімде оны іске асыру шараларының жоспарын жасап, бекіту жөнінде үкіметке тапсырма берді. Елімізде шағын кәсіпкерлікті қалыптастырып, дамыту жүйесі әлі де жүріп жатыр. Шағын кәсіпкерлік әлі іске жаратылмаған әжептәуір қаржы-қаражаттарын тиімді жұмылдыратын басты құралдардың бірі. Осындай кәсіпкерліктің болмауынан осы ресурстар пайдаланылған болатын еді.

Шағын кәсіпкерлік бәсеке күресін қалыптастыруда айтарлықтай үлес қосады, бұл кез келген мемлекеттің жоғары деңгейінде монополиялық экономикасы жағдайында бірінші кезекте тұратын маңызды ерекшеліктерінің бірі. Шағын кәсіпкерлік халықты жұмыспен қамту мәселесін шешуде үлкен рөл атқарады. Өнеркәсібі дамыған елдерде оның үлесіне барлық жұмыспен қамтамасыз етілгендердің 50-60% және жаңа жұмыс орындарының 70-80% келеді. Шағын кәсіпорын дүние-жүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Бірақ ескертетін жағдай кейбір тауарларды шығару, қызмет атқару тек мемлекеттік кәсіпорынға жүктеледі, ал кейбір тауарларды өндіру үшін арнайы рұқсат керек етеді [4].

Қазір біздің елімізде бизнесті дамытудың бұрын – соңды болмаған қолайлы ахуалы туып отыр. Бұған Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың өзі бастап, аталмыш салаға айрықша көңіл бөліп отыруы, сол арқылы республикадағы банктердің оны қаржыландыруды жақсы жолға қоюы тікелей мұрындық болуда. Бұлай болатыны, Мемлекет басшысы шағын және орта бизнестің кез келген елдің экономикалық жағынан өсуі мен өркендеуінің негізі екенін өте жақсы біледі. Ал бұл тектес кәсіпорындар өз ретінде орасан зор ақша айналымы мен жұмыс орындарын жасап қана қоймайды, сонымен қатар өндіріске жаңа технологияны бірінші енгізіп, бизнесті жүргізудің соны тәсілдеріне батыл қол создырады. Егер мемлекет ырғақты және тұрақты даму долына түскісі келсе, оның әлеуметтік-экономикалық бағдарламасына міндетті түрде шағын және орта бизнесті ынталандыру шараларының енгізілу қажеттігін әлемдік тәжірибе көрсетіп отыр. Бүгінде дамыған елдерде ішкі жалпы өнім көлемінің 40-90% шағын және орта бизнестің үлесіне тиеді. Себебі, бұл мемлекеттердің үкіметтері аталмыш секторды жолға қоюға алдыңғы кезекте мән береді. Шағын және орта бизнес – тұрақты азаматтық қоғамның дінгегі. Барша қазақстандықтар әл – ауқатының көтерілуі оның дамуымен тығыз байланысты. Статистика агенттігінің үстіміздегі жылғы мәлімет бойынша, қазіргі таңда елімізді 627779 белсенді компания мен жеке кәсіпкерлер тіркелген. Шамамен олардың 99% шағын және орта бизнестің шаруасын шалқытып жүргендер болып есептелінеді. Соның ішінде барлық субъектілердің 61,1% жеке кәсіпкерлер, 27,1% шаруа (фермерлік) қожалықтары, 10,4% шағын кәсіпкерліктің, ал 1,4% орта кәсіпкерліктің заңды тұлғалары құрайды [5].

Осылайша, шағын және орта бизнес экономикалық тұрғыда белсенді тұрғындардың арасындағы барынша кеңінен тараған қызметтің түріне айналып отыр. Бұл – мемлекетіміздің жоспарлы саясатының дұрыс таңдалғанын, сондай-ақ еліміздегі бизнес-климаттың қолайлы екенін куәлан-

дырады [6]. Жалпы алғанда, зерттеу көрсеткендей, мемлекеттің елімізде кәсіпкерлік үшін қолайлы бизнес климат қалыптастыру, шағын және орта бизнесті қолдау бағытындағы шаралары оң нәтиже беруде және кәсіпкерлік ортада жақсы құпталып отыр. Енді басты назарды мемлекеттік саясаттың жергілікті деңгейде іске асырылу принциптеріне аударған жөн.

Оңтайлы бизнес климат қалыптастырудың салық заңнамалары, мемлекеттік тексерістер мен рұқсатнамалық процедураларды оңтайландыру шеңберіндегі резервтері едәуір азайып қалды. Бұл күндері бизнестің бәсекеқабілеттілігінің ішкі мүмкіншіліктерін жұмылдыру барынша өзекті бола бастады. Ол үшін, мемлекеттің болысуы арқылы болсын, қажетті материалдық және интеллектуалдық құрылым жасақталуы қажет.

Жаппай кәсіпкерлік психологияға тоқталар болсақ, ондағы күрт өзгеріс бизнес пен билік арасындағы бейресми, құқық шеңберінен тыс қарым-қатынастарды түбегейлі жоюмен тікелей байланысты. Сонда ғана кәсіпкер, өз ісінің табысты болуы ықпалды топтар арасындағы байланыстарымен емес, шығармашылық әлеует, істі сауатты жүргізе білу, тәуекелдерді басқара алу, ең бастысы – үнемі оқып-үйрену және өзін-өзі жетілдіруден екендігін сезінетін болады [7].

### Әдебиеттер

1. Закон РК от 19 июня 2007 года, №131-1 О государственной поддержке малого предпринимательства.
2. <http://old.el.kz/m/articles/view> – Дінмұхаммед Аязбеков.
3. <http://kisi.kz/biznesti-damytudyn-basym-bagyttary>
4. Бейсенғазиев М.Б. Кәсіпкерлік негіздері. – Орал, 2006.
5. Нұрғалиев Қ.Р. Қазақстан экономикасы. – Алматы, 2007.
6. <https://szh.kz> – Шағын бизнесті дамыту.
7. Ломакин В.К. Мировая экономика. – М.: Финансы, 2004.



ӘОЖ 330.342.23:316.422 (574)

*Д.Б. Сыдықбек, «Экономика» мамандығының магистранты  
Ғылыми жетекшісі: Н.Ө. Тұрдалы, э.ғ.к., доцент м.а.  
ҚазЭҚХСУ*

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ДАМУЫ

Құрылыс индустриясы қарқынды түрде дамуда. Елбасы Қазақстанның 2050 жылға қарай әлемнің дамыған отыз елінің қатарына кіру туралы міндет үкіметтен, құрылыс саласы мен кәсіби қауымдастықтың барлық қатысушыларынан Қазақстанның құрылыс нарығының нормаларына әлемдік стандарттарды енгізу бойынша белсенді жұмыс атқаруын талап етеді. Н.Ә. Назарбаев «Нұрлы жол» бағдарламасында еліміздің бірегей қалаларының транспорт инфрақұрылымын, туризмді, транспорттық-логистикалық инфрақұрылымды дамыту қолға алуды тапсырды. Инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру барысында, әлбетте, құрылыс материалдары мен шикізат өнімдеріне деген сұраныс та арта түседі.

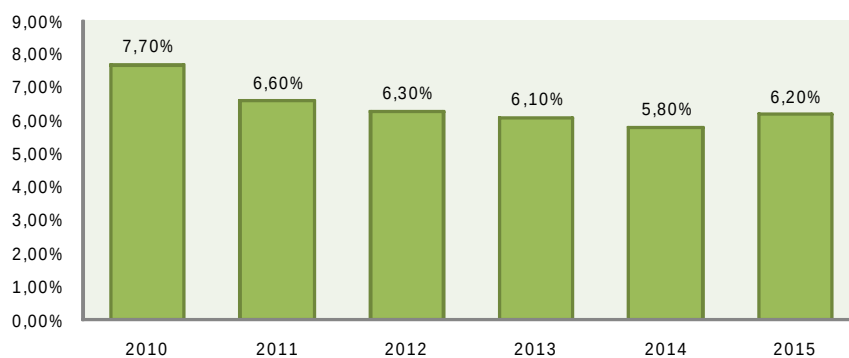
Құрылыс саласы қазіргі таңдағы Қазақстан экономикасындағы барынша қарқынды дамып келе жатқан сала. Жаңа өнімдер мен жаңа технологиялардың пайда болуына ықпал ететін ғылыми-техникалық прогресс капитал бағасының арзандауына ықпалын тигізеді. Экономиканың әртүрлі салаларында және ғылыми-техникалық прогрестің әртүрлі жағдайларында жағдай әр түрлі қалыптасуы мүмкін.

Құрылыс – өндірістік және өндірістік емес мақсаттағы негізгі қорларды жасау жөніндегі

қызмет. Жаңа құрылыстарды салу және қолданыстағыларды өзгерту, құрылыс материалдарын, бұйымдары мен конструкцияларын жасау болып табылады.

Құрылыс саласындағы жобалардың сапасын көтеруге ең алдымен елімізде қабылданған 2003-2015 жылдарға арналған «Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуының стратегиясы» ықпалын тигізеді. Сонымен бірге, отандық құрылыс компаниялары шетелдік алдыңғы қатарлы құрылыс ұйымдарымен қарым-қатынас жасауы тиіс, олардың осы салада жинақталған озық тәжірибелері мен білімдерін, жаңа технологиялары мен менеджментін үйренуі қажет. Прогрессивті технологияларды игеру арқылы отандық құрылыс кәсіпорындары отандық құрылыс материалдарымен қамтамасыз етіледі, ол өз кезегінде құрылыс өнімінің өзіндік құнының төмендеуіне жол ашады. Сол арқылы салынатын тұрғын үй бағасы тұрақталып, тұрғындардың көп бөлігін тұрғын үймен қамтамасыз етуге мүмкіндік туады [1].

Әлемде құрылыстың қарқынды дамуы құрылыс индустриясының етек жаюына алып келді. Құрылыс саласында жаңа технологияларға негізделген небір жаңа материалдар пайда болып, тұрғын үйлер мен ғимараттардың беріктігін нығайтып, сәніне сән қосты. Ең бастысы, бұрын қиындықпен жүргізілетін күрделі құрылыстар жеңілдеп, олардың өзіндік құны да төмендеді.



Сурет. Құрылыс саласының ЖІӨ үлесі [2]

2010-2015 жылдар аралығындағы жүргізілген құрылыс жұмыстарының көлемі 14,2 млрд теңгені құрады (сурет-1), яғни жылдағы көрсеткішке қарағанда 8% өсіп отыр. Құрылыс жұмыстарының 85% құрылыс-монтаждау жұмыстары алады 9% жуығын капиталдық жөндеу, ал 6% – ағымдағы жөндеулер. Жасалған құрылыс жұмыстарының меншіктеу формасына сәйкес 80% – жеке секторға тиесілі, 19% – халықаралық и 1% – мемлекеттік. 2015 жылдың қорытындысына сәйкес құрылыс жұмыстарының 38% объектердегі ұрылысқа, 34% өндіріс саласындағы құрылысқа, 17% жылжымайтын мүлік құрылысына тиесілі.

Құрылыс материалдарының өндірісі – өңдеуші өнеркәсіптегі өндіріс көлемінің 8,6%-ын қамтамасыз етіп отырған Қазақстан экономикасының тұрақты өсіп келе жатқан маңызды саласы. Осы сектордың басымдығы, бір жағынан, құрылыс индустриясының ішкі сұранысымен, отандық өнімді дамытумен және макроөңір елдерінің нарықтарында өткізумен, екінші жағынан – меншікті шикізат базасының болуымен және қазақстандық кәсіпорындардың әлеуетімен айқындалады.

Құрылыс материалдарының ішкі нарығының сыйымдылығы шамамен 800 млрд теңгені құрайды. Құрылыс материалдарының (сүректен, пластмассадан, сондай-ақ өзге де бейметалл минералдық өнімге жататын материалдардан) импорты шамамен 2 млрд АҚШ долл. құрайды. Басым тауарлар бойынша макроөңірдің импорттық қажеттілігі шамамен 3 млрд АҚШ долл. құрайды. Секторда 1453 кәсіпорын жұмыс істейді, онда 40 мыңнан астам адам жұмыспен қамтылған. Яғни, осы көрсеткіштердің өзінен біз құрылыс саласының қаншалықты маңызды, әрі ел экономикасына өзіндік мол үлесін қосып отырғандығын көруімізге болады.

Сонымен қатар, еліміздегі құрылыс индустриясының дамуы кіріс деңгейінің жоғарлығы бойынша NB500 Қазақстандық компаниялар рэнкинінде 10 құрылыс компаниясының тізімін көруімізге болады (кесте).

Кесте.

| Рэнкинг-500 алатын орны                 | Кәсіпорын                                                 | Сектор                                    | Кірісі (млн теңге) |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------|
| 15                                      | Bi Group                                                  | Құрылыс және құрылыс материалдарын өндіру | 241 571            |
| 34                                      | «НГСК «КазСтройСервис» АҚ                                 | Инфраструктуралық құрылыс                 | 108 097            |
| 46                                      | «Қытай мұнай инженерлі-құрылыс тобының еншіліс ұйымы» ЖШС | Инфраструктуралық құрылыс                 | 69 640             |
| 50                                      | Sembol Investments & Development филиалы                  | Құрылыс                                   | 61 320             |
| 59                                      | «Highvill Kazakhstan» ЖШС                                 | Құрылыс                                   | 53 240             |
| 76                                      | «Имсталькон» АҚ                                           | Өндіріс                                   | 41 086             |
| 78                                      | «Алматыинжстрой» АҚ                                       | Инфраструктуралық құрылыс                 | 40353              |
| 98                                      | «ТрестСредаэнергомонтаж» АҚ                               | Инфраструктуралық құрылыс                 | 32 745             |
| 100                                     | «Казахдорстрой» ЖШС                                       | Автожолжолдар құрылысы                    | 32 090             |
| 113                                     | «Базис» компаниялар тобы                                  | Тұрғын ижәне коммерциялық мүлік           | 28 630             |
| Ескерту: [2] әдебиет негізінде құралған |                                                           |                                           |                    |

«Еліміздің алдында тұрған үлкен мақсат – мынадай алмағайып заманда экономикамызды түзеп, жағдайымызды жөндеп, индустриялық Қазақстанды жасау. Сол кезде еліміздің келбеті өзгереді, басқа кадрлар даярланады, басқа ұрпақ өседі, экономика жаңарады. Біз шынымен де 30 өркендеген, өскен елдің арасына енеміз. Мақсатымыз – сол. Осындай мақсат қойған ел қызметкерлерінің жұмысы да қызық болады. Істеген жұмысыңның ертең нәтижесін көресің өзің. Қолыңмен істейсің, көзіңмен көресің, елдің ризашылығына бөленесің. Осы жұмысты атқару – бәрімізге бақыт. Осы бақытты пайдаланып еңбектенейік, халқымызға қызмет етейік», – деп айтқан болатын елбасымыз Н.Ә. Назарбаев үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасын жүзеге асыруға арналған кеңесте. Яғни, қай саланы болмасын индустрияландыруды көздеуіміз керек. Құрылыс саласын индустрияландыру арқылы әлемнің алып елдерін шаң оздырып алға шығып, елімізді көркеюіне өзіндік үлесімізді қоса аламыз.

### Әдебиеттер

1. Қазыбай Н. Бәсекеге қабілетті болу индустриялық – инновациялық бағдарламаның басты бағыты // Халық. – 2006, 9 ақпан. – 2 б. (жалғасы 9 б).
2. АО «Рейтинговое Агентство РФЦА» . – 2016 – Анализ строительной отрасли в РК.
3. <http://bnews.kz/> - Еліміздің алдында тұрған үлкен мақсат – индустриялық Қазақстанды жасау



## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ**

В современном мире каждое предприятие, желающее развивать свою финансово-хозяйственную деятельность и успешно функционировать на рынке, не может обойтись без использования инвестиций.

Согласно Предпринимательскому Кодексу Республики Казахстан [1], инвестициями являются: 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 для реализации проекта государственно-частного партнерства, в том числе концессионного проекта (статья 274 ПК РК).

Следует отметить, что в Казахстане государственная поддержка инвестиций закреплена законодательно и выражается в виде предоставления инвестиционных преференций; целью же этой поддержки является создание благоприятного инвестиционного климата для развития экономики и стимулирование инвестиций в создание новых, расширение и обновление действующих производств с применением современных технологий, повышение квалификации казахстанских кадров, а также охрана окружающей среды (ст. 281 ПК РК).

Планирование инвестиционной деятельности представляет весьма важную часть деятельности коммерческих хозяйствующих субъектов. Подробное описание мероприятий и конкретные требования к составу и числовой интерпретации параметров инвестиционных предложений содержится в двух основных базовых документах: медиа-план (план-график) и бизнес-план инвестиционного проекта. При разработке планов-графиков необходимо подробно охарактеризовать все этапы деятельности с указанием затрат и результатов каждого мероприятия [2].

Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

Также важным фактором, влияющим на оценку эффективности инвестиционного проекта, является фактор риска. Процесс управления финансовым риском может быть разбит на пять последовательных стадий [3, с. 188]:

- 1 - определение цели;
- 2 - выяснение и оценка риска;
- 3 - выбор методов управления риском;
- 4 - их осуществление;
- 5 - оценка результатов.

Цель управления риском при привлечении инвестиций понятна – обеспечить наименьшую вероятность потери вложенных инвестором средств и, соответственно, наибольшую гарантию получения им расчетного уровня доходов. Представляется, что наиболее адекватно соответствует требованиям, которые предъявляются к методам оценки коммерческой состоятельности инвестиционных проектов, метод «чувствительности» и метод «суммарного подхода». Суть первого заключается в измерении степени влияния отклонения того или иного параметра проекта от нормального или среднего значения на показатели доходности инвестиций. Для этого определяется, проводится моделирование последствий изменения тех или иных показателей работы предприятия на размер и норму его чистой прибыли. Наиболее важные, с точки зрения возможности наступления риска, показатели отбираются для дальнейшего углубления анализа. В простейшем случае может

рассчитываться т.н. «точка безубыточности», выражающаяся в минимально допустимом объеме производства, при котором проект не приносит прибыли, но еще не оказывается убыточным. В дальнейшем круг параметров может быть расширен – уровень относительных цен на ресурсы и готовую продукцию, налоговых ставок и т.п., темпов инфляции.

К методам управления рисками можно отнести следующие: самострахование (распределение – передача риска всем соискателям прибыли – участникам проекта); заключение договора со специализированной страховой компанией; резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов [2].

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов основаны преимущественно на сравнении эффективности (прибыльности) инвестиций в различные проекты. При этом в качестве альтернативы вложения средств в рассматриваемое производство выступают финансовые вложения в другие производственные объекты, помещение финансовых средств в банк под проценты или их обращение в ценные бумаги. С позиции финансового анализа реализация инвестиционного проекта может быть представлена как два взаимосвязанных процесса: процесс инвестиций в создание производственного объекта (или накопление капитала) и процесс получения доходов от вложенных средств. Эти два процесса протекают последовательно (с разрывом между ними или без него) или на некотором временном отрезке параллельно. В последнем случае предполагается, что отдача от инвестиций начинается еще до момента завершения вложений.

Однако, оценка эффективности инвестиционного проекта – недостаточное условие, так как не всегда экономически эффективный инвестиционный проект является финансово реализуем. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта базируется на определении различных показателей эффективности, при этом основной акцент делается на то, чтобы обеспечить достаточный темп прироста вложенных средств и сохранить их покупательную способность. Задача финансовой оценки – установление достаточности финансовых ресурсов для реализации инвестиционного проекта в срок, выполнения всех финансовых обязательств, то есть анализируется ликвидность инвестиционного проекта [4].

В настоящее время большинство казахстанских предприятий нуждаются в усовершенствовании, в обновлении основных фондов и производственной базы и, следовательно – в крупномасштабных инвестициях, имеющих долгосрочный характер вложения. Здесь в решении проблемы может помочь лишь долгосрочное инвестиционное банковское кредитование [5].

Однако механизм инвестиционного банковского кредитования, в том числе и проектного кредитования, в Казахстане развит недостаточно. В связи с чем требуется принятие мер по устранению основных причин, препятствующих его развитию. Существенными факторами, сдерживающими процесс развития долгосрочного банковского кредитования инвестиционной деятельности в РК являются:

- высокий уровень риска вложений в реальный сектор экономики, в производственную деятельность;
- ограниченный ресурсный потенциал банков;
- отсутствие развитого рынка результативных инвестиционных проектов, привлекательных для банковского кредитования.

Е.С. Сейтказиев считает [6], что казахстанские коммерческие банки далеко не полностью овладели знанием всех сложностей кредитного механизма в условиях рыночной экономики.

В результате доля кредитов в активах коммерческих банков и удельный вес инвестиций отстает от показателей банков в странах с развитой экономикой. Развитие проектного инвестирования в Казахстане может уменьшить этот разрыв.

Инвестиционная деятельность обычно осуществляется в условиях известной неопределенности, поэтому существенное внимание уделяется фактору риска. При этом в условиях рыночной экономики особую актуальность приобретает задача оптимизации бюджета капиталовложений.

Казахстанские предприятия реального сектора экономики нуждаются в настоящее время в крупных и долгосрочных кредитах. Использование механизмов проектного инвестирования должно способствовать активизации инвестиционной деятельности и росту эффективного использования

дефицитных инвестиционных ресурсов. Механизмы проектного инвестирования предоставляют возможность каждому потенциальному участнику индивидуально оценить предлагаемый проект и тем самым расширить возможности привлечения финансовых ресурсов. Коммерческие банки, определяя свое место на рынке проектного финансирования, обычно опираются на привычную для них специализацию на источниках и характере привлекаемых средств. Важную роль играют предпочтения и приоритеты акционеров и партнеров банков, выступающих источниками инвестиционных ресурсов (например, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные компании, бюджетные и внебюджетные фонды, зарубежные инвесторы).

Потребность казахстанской экономики в инвестициях настолько велика, что конкуренция в инвестиционном обслуживании отдельных отраслей пока еще не имеет достаточной экономической базы.

Т.Н. Маширова, Ж.М. Сейсенбаева, С.Е. Аширбаева дополняют, что в современных условиях инвестиционная инфраструктура казахстанского финансового рынка характеризуется недостаточной развитостью [7].

Фактически только банки являются ее единственным относительно сложившимся инвестиционным институтом. Многие элементы инвестиционной инфраструктуры находятся в стадии становления (инвестиционные венчурные фонды, маркетинговые, кредитные и рейтинговые центры, фирмы по подготовке, планированию и оценке инвестиционных проектов).

Однако и у банков существуют определенные проблемы при участии в инвестиционном процессе:

Во-первых, в Казахстане по существу не сформирован рынок инвестиционных проектов. Предлагаемые инвестиционные проекты характеризуются недостаточной проработанностью. Банки вынуждены самостоятельно заниматься всем комплексом работ, сопряженных с проектным финансированием. Небольшие банки не имеют, как правило, специализированных подразделений, так как их организационная структура строится по функциональному признаку исходя из традиционного состава банковских операций. Кредитные службы не обладают достаточным опытом и методическим обеспечением для осуществления анализа современных инвестиционных проектов. Все эти факторы обуславливают высокий уровень издержек, связанных с подготовкой и осуществлением инвестиционных проектов.

Во-вторых, высокие риски банков, связанные с финансированием инвестиционных процессов. В условиях повышенных рисков усиливается необходимость совершенствования деятельности банков по рациональному выбору точек приложения инвестиций, поиску инвестиционных проектов, способных принести реальную отдачу, конкретных финансовых партнеров, и профессиональной работы с ними.

Между тем, по имеющимся оценкам, менее 15% банков занимаются маркетинговыми исследованиями, лишь 60% банков требуют представить бизнес-планы по использованию инвестиционных проектов, неудовлетворителен анализ кредитоспособности заемщика и обеспеченности кредитов. Так, около 15% выданных кредитов не имеют обеспечения, более половины залогов составляет имущество, контроль за сохранностью которого существенно затруднен (товары в обороте и сырьевые запасы); залог в виде товаров под контролем банка составляет всего 1%; гарантии погашения имеют лишь 0,5% кредитов.

В-третьих, отсутствие у банков эффективных методик оценки инвестиционных проектов. Практика работы банков, имеющих длительные связи с предприятиями реального сектора, подтверждает, что для полноценного сотрудничества весьма важно уметь правильно оценить эффективность инвестиционного проекта, платежеспособность заемщика, оказывать услуги финансового менеджмента, участвовать в составлении бизнес-планов. Это способствует снижению кредитных и инвестиционных рисков и одновременно содействует организации лучшего управления инвестиционными проектами, т.е. соответствует интересам как банка, так и предприятия.

В-четвертых, ограниченность и непрозрачность финансовой информации о состоянии предприятий, что определяет важность разработки мер по стимулированию передачи информации о заемщиках в кредитные бюро, что позволит распространять информацию о финансовом состоянии банковских заемщиков и их кредитной истории.



В-пятых, отсутствие у банков эффективных ценовых стратегий, реализация которых позволит банку формировать реальные цены на инвестиционные ресурсы. Как известно, существенную роль в повышении эффективности действующей системы направления кредитных ресурсов в производство играет процентная политика коммерческих банков, которая должна быть построена таким образом, чтобы предоставление инвестиционных кредитов было выгодным и банку, и заемщику. Важными и перспективными направлениями кредитования, нуждающимися в развитии, являются синдицированные и ипотечные кредиты в производственной сфере.

В-шестых, весьма ограниченным остается использование банками такого кредитного инструмента финансирования инвестиций, как лизинг. Между тем лизинг мог бы стать одним из важнейших инструментов мобилизации инвестиционных ресурсов и активизации инвестиционной деятельности, выступить в качестве средства укрепления связей банковского капитала с производством в условиях, когда ограниченность ликвидных средств у предприятий препятствует масштабному развитию производства, а банки сталкиваются с необходимостью диверсификации рисков и сфер вложений для повышения своей надежности. Для банков лизинговые операции могли бы явиться привлекательной формой размещения активов. При этом банк может выступать в роли как непосредственного лизингодателя, так и стороны, финансирующей лизинговую сделку.

В настоящее время лизинговые операции совершаются лишь некоторыми, в основном крупными, банками. При крупных банках функционирует значительная часть существующих сегодня специализированных лизинговых компаний. Несмотря на определенный рост лизинговых операций, доля лизинга в совокупных инвестициях банков составляет менее 1%.

В-седьмых, незначительны масштабы и такой формы инвестиционной деятельности коммерческих банков, как вложения в ценные бумаги и паи предприятий. Доля вложений банков в ценные бумаги предприятий в общем объеме активов не превышает 5%.

Для решения проблемы повышения инвестиционной активности банковской системы является целесообразным создание системы стимулирования и страхования инвестиций. Одним из условий предоставления банками долгосрочных займов на инвестиционные проекты при высоких кредитных и инвестиционных рисках производственной сферы является наличие государственных гарантий. К числу мер, способствующих возрастанию производственных инвестиций коммерческих банков, можно также отнести дифференциацию экономических нормативов в зависимости от доли их инвестиций в реальный сектор экономики и льготное налогообложение [8].

Важнейшими предпосылками активизации банковского инвестирования экономики является создание долгосрочной ресурсной базы банковского сектора и формирование условий для его эффективной деятельности по обслуживанию потребностей производства, что связано с осуществлением комплекса мер по реструктуризации банковской системы Казахстана. Действительные возможности развития инвестиционной деятельности в сложившихся условиях во многом зависят от эффективной реструктуризации банковской системы. Серьезные изменения в роли и значимости не только отдельных крупных или мелких, но целых групп банков, происшедшие под воздействием финансового кризиса, ориентируют многие из них на поиск более рациональных форм взаимодействия с отечественной промышленностью, другими сферами деятельности национальной экономики.

В связи с этим весьма полезным может оказаться изучение богатого опыта, накопленного в этой области в мировой практике, и возможностей его использования в казахстанской экономике.

## Литература

1. Кодекс РК от 29 октября 2015 года №375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изм. и доп. по сост. на 26.07.2016 г.).
2. Шейхов М.А., Раджабов А.А. Планирование инвестиционной деятельности на перерабатывающих предприятиях // Вопросы структуризации экономики. – 2009. – №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-investitsionnoy-deyatelnosti-na-pererabatyvayuschih-predpriyatiyah> (дата обращения: 19.12.2016).
3. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010. – 278 с.
4. Калабашкина Е.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов: экономический и финансовый

аспект // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/52EVN215.pdf> (дата обращения: 19.12.2016).

5. Чеховская, И.А. Особенности банковского кредитования инвестиционной деятельности / И.А. Чеховская, А.С. Федорова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №5. – Ч. 1. – С. 544-547.

6. Сейтказиев Е.С. Развитие проектного инвестирования в Казахстане: проблемы и перспективы // Вестник КазЭУ, 2010. URL: <http://articlekz.com/article/14155> (дата обращения: 19.12.2016).

7. Маширова Т.Н., Сейсенбаева Ж.М., Аширбаева С.Е. Проблемы участия банков в инвестиционном процессе и пути их решения. URL: <http://oaji.net/articles/2016/245-1467270966.pdf> (дата обращения: 19.12.2016).

8. Исаков У.М. Банковское дело: Учебник / У.М. Исаков. – Алматы: Экономика, 2011. – 552 с.



ӘОЖ: 338.012

*Г.С. Танабаева, 2 курс магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: А.С. Бактымбет, э.ғ.к. доцент*

*ҚазЭҚХСУ*

## **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ**

Агроөнеркәсіптік кешен күрделі құрылым – олардың негізгі бөлігін ауыл шаруашылығы өндіреді.

Ауыл шаруашылығы – шаруашылық салаларының ішіндегі ең ежелгі және табиғат жағдайларына тікелей тәуелді саласы. Сонымен қатар ауыл шаруашылығы – неғұрлым көп тараған сала. Шындығында, дүниежүзінде халқы ауыл шаруашылығының түрлі салаларымен айналыспайтын бірде-бір ел жоқ. Ауыл шаруашылығының барлық жерге таралуы оның алуан түрлілігіне байланысты. Ғалымдар шамамен оның 50-ге жуық түрін бөліп көрсетеді. Қазіргі мәлімет бойынша дүниежүзінде бұл салада шамамен 1,3 млрд-тан астам адам еңбек етеді, оған ауыл шаруашылығындағы шаруа отбасыларын қосатын болса, онда ол көрсеткіш 2,6 млрд адамға жетеді. Еңбекке жарамды ер адамдардың ауыл шаруашылығындағы үлесіне сәйкес елдер индустриялы, постиндустриялы және аграрлы болып жіктеледі. Дүниежүзінде экономикалық белсенді халықтың (ЭБХ) 46%-ы осы салада еңбек етеді [1].

Ауыл шаруашылық өнімдерін өндіріп қояудың, өзі жеткіліксіз. Оны сақтап, сапалы түрде өңдегеннен кейін халыққа уақытында жеткізу керек. Ауыл шаруашылығы бұл мәселелерді басқа салалардың көмегімен шеше алмайды. Сондықтан оның қажеттіліктерін қамтамасыз етіп, өнімдерін өңдейтін өнеркәсіп өндірістері мен ауыл шаруашылығының арасында тікелей байланыс қалыптасқан. Басқаша айтқанда, агроөнеркәсіп кешені (АӨК) пайда болды.

Агроөнеркәсіптік кешеннің негізгі мақсаты – халықты азық-түлікпен, ал өнеркәсіпті қажетті шикізатпен қамтамасыз ету.

Қазіргі дүниежүзіндегі экономикалық дағдарыстар, халықаралық сауданың әрқилы жағдайларға ұшырауы елімізге де теріс әсерлерін тигізді. Осындай халықаралық экономикалық қатынастарда Қазақстанның дамуы отандық өндірушілер мен кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттігіне байланысты болып табылады.

Осы бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатындағы мемлекеттік іс-шаралардың бірі ҚР Президентінің жолдаулары мен мемлекеттік даму бағдарламаларымызда отандық өндірушілер мен барлық әлеуметтік қызметтегі тұлғалардың аясында бәсекеге қабілетті болу мақсаты атап көрсетіледі. Соның ішінде 2012 жылы желтоқсан айында Мемлекет басшысының ел халқына Жолдауында Қазақстан Республикасының 2050 жылға дейінгі даму стратегиясы таныстырылды. Оның басты мақсаты – мықты мемлекеттің, дамыған экономиканың және жалпыға ортақ еңбектің негізінде берекелі қоғам құру, Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 елінің қатарында болуы [2].

Бұл мақсаттарға қол жеткізу үшін «Қазақстан-2050» Стратегиясы жеті ұзақмерзімді басымдықтарды іске асыруды қарастырады: оның бірі Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы еліміздің агроөнеркәсіптік кешені субъектілерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және Қазақстанда жалпы ауыл шаруашылығы саласын дамытуға бағытталған [2].

Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасын іске асыру мерзімдері мен кезеңдері:

1 кезең: 2013-2015 жылдары (АӨК-ні дамытудың берік іргетасын қалау);

2 кезең: 2016-2020 жылдары (ауыл шаруашылығы өнімдерінің өндіріс көлемін елеулі түрде өсіру, еліміздің импортқа тәуелділігін қысқарту және экспорттық әлеуетті іске асыру).

Нысаналы көрсеткіштер:

2020 жылға келесі нәтижелерге қол жеткізу жоспарланып отыр:

– АӨК субъектілерін субсидиялау есебінен ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау көлемін 2020 жылы 4,5 есе ұлғайту;

– АӨК субъектілерінің борыштық жүктемесін қарыздарды қайта қаржыландыру және қайта құрылымдау есебінен жалпы сомасы 300 млрд теңгеге кемінде 8 жылға ұзарту;

– несиелер мен лизингтің қолжетімділігін арттыру жөніндегі шаралар есебінен АӨК-ге тартылған мемлекеттік емес несие қаражатының көлемі 2013-2020 жылдары 2 трлн теңгеге дейін;

– карантиндік және аса қауіпті зиянды организмдер таралуының қауіптілік коэффициенті 2020 жылы 0,88;

– мониторингтік зертханалық зерттеулерге ұшырайтын тамақ өнімдерінің үлесі 2020 жылы 0,4%;

– электрондық форматқа көшірілген мемлекеттік қызметтер үлесі 2015 жылы 62%.

Қаржыландыру көздері мен көлемдері:

Бағдарламаны 2013-2020 жылдары іске асыруға республикалық және жергілікті бюджеттерде көзделген жалпы шығыстар барлығы 3 122,2 млрд теңгені құрайды, оның ішінде:

2013 жылы – 339,7 млрд теңге

2014 жылы – 466,0 млрд теңге

2015 жылы – 322,7 млрд теңге

2016 жылы – 340,7 млрд теңге

2017 жылы – 383,5 млрд теңге

2018 жылы – 406,9 млрд теңге

2019 жылы – 414,3 млрд теңге

2020 жылы – 448,4 млрд теңге

– сомалар тиісті қаржы жылына арналған мемлекеттік бюджетке сәйкес нақтыланатын болады.

Агроөнеркәсіп кешені – ел экономикасының басты табыс көздерінің бірі. Ауыл еңбеккерлерінің кәсібін жаңа деңгейге көтеру керек-ақ. Фитосанитарлық және ветеринарлық қауіпсіздікті жетілдіру міндеті тұр. Әсіресе егін және мал шаруашылықтарын әртараптандыру қажет. Ол үшін озық үлгідегі тың үрдістерді екінің бірінің ендіруге қауқары жоқ. Бәрі келіп қаржыға тіреледі.

Президент биылғы жылғы Жолдауында агроөнеркәсіп кешенін серпінді дамыту мәселелеріне айрықша көңіл бөліп, еліміздің алдына маңызды міндеттер қойып отыр. Олар:

– ел агроөнеркәсіп кешенінің 2020 жылға дейінгі дамуының жаңа бағдарламасын әзірлеу;

– 2020 жылға қарай ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдаудың көлемін 4,5 есе арттыру;

– ең жаңа агротехнологияларды қолдануға бағытталған орта және ірі тауарлық ауылшаруашылық өндірістерін құру жөніндегі заңнамалық және экономикалық ынталандырулар жүйесін тұжырымдау.

– берілгеннен кейін белгілі бір кезеңде игеру қолға алынбаған жерлерге салық мөлшерлемелерін көтеруді енгізу.

Бұл міндеттердің уақтылы әрі сапалы орындалуы еліміздің ауылшаруашылығы саласында еңбек өнімділігін арттырып, азық-түлік қауіпсіздігі мен экспортты әртараптандыруды қамтамасыз етуге зор ықпалын тигізеді.

Елімізде ауыл шаруашылығын дамытуға бағытталған бірқатар маңызды бағдарламалар бар. Шаруа қожалықтар бүгінде «Агробизнес-2020» мемлекеттік бағдарламасының игілігін сезіне бастады. Аграрлық несие корпорациясы АҚ-ның ірі қара мал басын арттыруға арналған «Сыбаға», жылқы шаруашылығын дамытуға бағытталған «Құлан», сүтті бағыттағы ірі қара малға арналған «Ырыс», асыл тұқымды қой басын өсіруге арналған «Алтын асық» бағдарламаларын ұсынған болатын. Аталмыш бағдарлама арқылы ауданымызда етті мал шаруашылығын дамытуға ерекше көңіл бөлініп отырғаны аян. Шаруалардың несие алып, мал басын көбейтуге мүмкіндігі зор. Жоғарыда аталған қой шаруашылығын асылдандыруға негізделген «Алтын асық» жобасы болса, екіншісі – жылқы малын дамытуға қолданылатын «Құлан» бағдарламасы.

«Агробизнес-2020» бағдарламасының басты мақсаты – агроөнеркәсіп кешені субъектілерінің арасында бәсекелестікті анағұрлым арттыру болып табылады. Өйткені кәсіпкерлер мен шаруа қожалықтары арасында өзара бәсекелестік орын алған жағдайда ауыл шаруашылығының қай саласы болса да ілгерілейтіні ақиқат. Осы жағын ескере келіп, ел Үкіметі қабылдаған бағдарламада негізінен агроөнеркәсіп кешенін (АӨК) дамытуда басты төрт бағытқа – қаржылай сауықтыру, отандық тауарлардың қолжетімділігі, АӨК субъектілері жүзеге асыратын жұмыстарды және қызмет көрсету сапасын едәуір жақсартуды жолға қою көзделген. Бұл үшін Кедендік одақ шеңберінде, сондай-ақ еліміздің Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруі қарсаңында бәсекелестікпен күресті күшейту мақсатында отандық өнім өндірушілерге мемлекеттік қолдауды қамтамасыз ету қажеттігі де қарастырылған. Сегіз жыл мерзімге есептелген кешенді бағдарлама аясында ауыл шаруашылығын, ауылдағы өндірісті жан-жақты өрістетуді басты назарда ұсталынған. «Агробизнес-2020» бағдарламасы шаруалар тарапынан жан-жақты қолдау тапқан бағдарлама. Сонымен қатар, малдың гендік қорын сақтау және мал басын өз төлі есебінен өсіру үшін арнайы өңірлік бағдарлама әзірленіп, өсірілген әрбір аналық мал басына кететін шығынды өтеуге бюджеттен 250 млн теңге қаржы қарастырылды.

«Агробизнес-2020» бағдарламасында көзделген мақсаттарға қол жеткізу үшін АӨК субъектілерін субсидиялау есебінен ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау көлемін 4,5 есе арттыру және АӨК субъектілерін 4,5 есе субсидиялау есебінен ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау көлемін ұлғайту көзделуде. Мемлекет АӨК кредиттік қарыздарын жеңілдету және тауар өндіруші субъектілерінің көп көлемдегі қаржылай тұрақсыздығын жоюды қолға алмақ. Бұған қоса, АӨК кәсіпорындарын қаржылай сауықтыру шеңберінде несиенің пайыздық көлемін субсидиялау жүзеге асырылады. Жалпы алғанда, қаржыландырудың жалпы көлемі 375 млрд теңгеге жуық қаржыны құрайды [3].

2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасын жүзеге асыру үшін жалпы көлемі 3 трлн 122 млрд теңге қажет. Ал мұның 2 трлн 662 млрд теңгесі мемлекеттік бюджет есебінен қарастырылса, 300 млрд теңгені облигациялық займдар есебінен қарастыру, ал қалған қаржы-қаражатты «ҚазАгро» ҰАХ (ұлттық атқарушы холдинг) және оның қарамағындағы еншілес кәсіпорындардан алу көзделуде. Сонымен қатар дәл осы бағдарламаға жекеменшіктің 10 трлн теңгеден астам қаржысын тарту жоспарлануда. Сөйтіп, «Агробизнес-2020» бағдарламасын жүзеге асыру барысында ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруді – 1,5 есеге, ауыл шаруашылығындағы бір жұмысшының еңбек өнімділігін 3 есеге, сондай-ақ, агроөнеркәсіп кешені өнімдерін таратудан түскен қаржы көлемін 20% дейін арттыруға, ішкі нарықта тұрғындарды негізгі азық-түлік өнімдерімен қамтамасыз ету көлемі 80% дейін жеткізіледі деп жоспарлануда.

Аграрлық несие корпорациясының «Сыбаға» бағдарламасына тоқталатын болсақ, оның жүзеге асырудағы мақсаты – еліміздегі етті малдың үлесін арттыру. Корпорация бағдарлама басталғаннан бері құны 11 млрд теңгеден асатын 667 жобаға 61 мың 600 бас ірі қара мал сатып алу үшін қаржы бөлген. Қолындағы бар ірі қарасын көбейтуге ниет еткен шаруалар өзі тұратын аудан орталықтарындағы несие серіктестіктері арқылы қаржы ала алады. «Сыбаға» бағдарламасы бойынша ең тиімдісі «Отырар ауыл несиені» айтуға болады, пайыз жағынан. Жай несие мүшелеріне 9%-бен беретін болса, «Сыбаға» бағдарламасы бойынша 6%-бен алуға болады. Несие серіктестері мал бағам деушілерге 1 млн теңгеден 20 млн теңгеге дейін несие қаржы рәсімдеуге әзір. Осы арқылы ауылдағы іс қылам деген ағайын, қорасындағы ірі қарасының басын үш есе көбейтуге мүмкіндігі бар. Тек тиісті талапқа сай болуы шарт [3].

Аталмыш бағдарлама негізінде 2011-2014 жылдары жаңадан ашылған фермерлік шаруашылықтарды құру мақсатында ауданда 7 шаруа қожалықтары мемлекет тарапынан жеңілдетілген несиеге 136 млн теңге алуға ұсыныс білдірген. Қазіргі кезде 100 млн 570 мың теңге алынып, осы несиеге 533 бас аналық, 20 бұқа сатып алынды. Негізгі жоспар бойынша 1248 болған, бүгінде 1043 орындалды, яғни 83,6% құрап отыр. Бұл жұмыс бойынша жұмыстар жалғасуда.

Аграрлық несие корпорациясы «Сыбаға» бағдарламасымен бірге жылқы шаруашылығын дамытуға бағытталған «Құлан» бағдарламасын ұсынған болатын. Шыны керек, талаптары ауыл адамына қолжетімді. Оның үстіне артық қағаз-құжат жинап әуре-сарсаңға түспейсің. Жылдық пайыз мөлшерлемесі 14% болғанымен, 7% мемлекет тарапынан субсидияланады, яғни шаруаның төлейтін пайыз мөлшері 7%. Несиені өтеудің ыңғайлы кестесі қарастырылған. Ал бұл бағдарлама бойынша ауданымызда 65 бас жылқы сатып алуға жоспарланған. Бүгінгі күні 14 бас сатып алынды. Аграрлық несие корпорациясына 90 бас жылқы сатып аламыз деген 2 шаруа қожалықтары құжаттарын өткізді.

Елбасы Н.Ә. Назарбаев әр жолдауында агроөнеркәсіп кешеніне ерекше көңіл бөледі. Жаңа бағдарламада ауыл шаруашылығының бар саласын дамыту үшін жаңа мүмкіндіктер ашылып отыр. Жоба қабылданды, енді нақты істерге көшу керек. Агроқұрылым жетекшілері жобадан шет қалмауы тиіс. Әрбір шаруа бағдарламамен жіті танысатындай жағдайлар жасау керек [4].

Қазақстан экономикасы дамудың жаңа деңгейіне өтті. Экономикалық дамудың жаңа деңгейінің айтарлықтай ерекшеліктеріне – әлемдік сауда ұйымдары нарықтарында тауарларды еркін сауда, әлемдік нарық сегментіндегі бәсеке және экономикалық қарым-қатынаста елдердің әлемдік қауым-дастыққа жаһандануы жағады. Қазақстан Республикасы бұл қарым-қатынастарда ең соңғы орында емес. Соңғы жылдардағы республика экономикасының дамуы жоғары экономикалық өсу қарқынымен, 10%-дан жоғары жалпы өнімді шығарумен сипатталады. Мұндай жағдайда аймақтық экономика тұрақтылығы, әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілікке табысты қолайлылық жағдай орнатуға тәуелді болады [5].

Агроөнеркәсіптік өндірістің соңғы нәтижелері тек тікелей ауыл шаруашылығының даму деңгейіне ғана емес, сонымен қатар соған қызмет көрсететін салаларға да байланысты. Ауыл шаруашылығының өндіріс көлемі ұлғайған сайын материалдық-техникалық ресурстарды, қажетті шикізаттарды, қосалқы материалдарды т.б. жұмсау мөлшері де ұлғаяды. Шаруашылық электр – энергияға, транспортқа, байланыс құралдарына, өнімдерді сақтауға деген қажеттіліктері де көбейеді.

Қазақстанның бүгінгі агроөнеркәсіп кешенінің потенциалын халқын асырауға ғана емес, сонымен бірге аграрлық өнімдердің көптеген түрлерінің экспортына өндіру есебінен дүние жүзіндегі алдыңғы қатарлы ауылшаруашылық мемлекет болуына мүмкіндіктері бар. Жакын арада республика экспортының негізгі бағыттары: бидай, мақта талшығы, ет, жүн, қаракөл терісі, былғары және тон-тері шикізаты болып қалмақ. Ұзақ болашақта дайын өнімнің экспортына бағдарлану, ол үшін бәсекеге қабілетті өнім өндіретін технология мен техниканы пайдалану негізінде қайта өңдеуші өнеркәсіпті дамыту қажет [5].

Оң жетістіктермен қатар, ауыл шаруашылығында әлі де болса көптеген шешілмеген проблемалар да бар. Олар ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілерге өнімділік пен тиімділікті арттыруға, соған сәйкес селодағы табыстардың өсуіне кедергілер келтіруде. Осы және басқада проблемаларды шешу қарастырылған.

Ауыл шаруашылығын дамытудың зор әлеуеті бар Қазақстан ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру мен өңдеуде әлемдік көшбасшылардың қатарында бола алады десек, қате айтпағанымыз. Таяудағы 7-8 жылда Шығыс Еуропалық елдердің ауыл шаруашылығының даму деңгейіне жету біздің еліміздің қалпына келуі деп санаймын. Осы мақсатқа жету үшін Отандық ауыл шаруашылығының өнімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру қажет.

«Ауылым – алтын бесігім» деген сөз бәрімізге жарыса айтылатын қанатты сөзге айналғалы қашан. Шындығында ауыл – қазақ рухының, дәстүрлі шаруашылығының алтын бесігі. Ендеше ауылды түлетуді, ауыл шаруашылығын өркендетуді өнген халқымыз бен өскен Отанымызды түлету деп түсінген жөн. Сол ауыл мен ауыл шаруашылығының алдында тұрған еңселі міндеттеріне сәл де болса өзімнің зерттеу жұмысымда талдап, үлесімді қоссам деймін. Ауылдың өркендеуі – халқымыздың өркендеуі. Олай болса мен елімнің ертеңі үшін сеніммен қараймын.

## Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы // Заң газеті 23 ақпан 2014 ж.
2. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы.
3. Агроөнеркәсіптік кешенді басқару мәселесі және оны шешу жолдары //Жаршы, 2014. – №1. <http://bnews.kz/> 4. <http://www.inti.kz/>
4. <https://kk.wikipedia.org>
5. <http://business.gov.kz/>



ӘОЖ: 33.658

**А.Ж. Тасқынбаев**, «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **Р.С. Сериков**, PhD докторы

ҚазЭҚХСУ

### КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Бүгінгі күнде бизнес бәсекелестіктің күшеюімен сипатталады, бұл өз алдына ортадағы өзгерістерге тұрақты түрде мониторинг жасауды, кәсіпорынның жағдайын нарықтағы басқа қатысушылардың жағдайымен салыстырулар жүргізуді талап етеді. Яғни, кәсіпорын кез келген өзгерістерге уақытында көңіл аударып, қауіп-қатердің алдын алу керек.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі деген ұғымды түсіну үшін, ең алдымен, «кәсіпорын» және «экономикалық қауіпсіздік» ұғымдарына тоқталып өтейік. Негізінен «қауіпсіздік» термині ХІІ ғасырдан бастап қолданыла бастады. Алайда ол кезде тек адамның жан-күйін сипаттайтын сезім ретінде ғана қолданылды. Кейін 1881 жылдан бастап Ресейде «мемлекеттік қауіпсіздік» термині, 1904 жылы «ұлттық қауіпсіздік» түсінігін АҚШ президенті Теодор Рузвельт саяси лексиконға енгізді. Экономикалық қауіпсіздік мәселелері сол кезеңдер де талқыланатын, алайда тек ұлттық қауіпсіздіктің бір бөлшегі ретінде ғана қарастырылатын. Бұл ұғым тек кеңінен 30 жылдары ғана АҚШ-та әлемдік экономикалық дағдарысқа байланысты кеңінен таралды. Осы мезеттен бастап батыс елдерінде, әсіресе Батыс Еуропада ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету мақсатында экономикалық әдіснамаларды қолдана бастады. Бүгінде экономикалық қауіпсіздік түсінігі нормативтік құжаттарда көрсетіледі, сонымен қатар экономикалық дауларда алатын орны ерекше.

Кәсіпорын – әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыру және пайда алу мақсатымен еңбек ұжымын пайдалана отырып, өнім өндіретін, қызметтер көрсететін және өндіріс құрал жабдығы мен басқа да мүлікке меншік нысандарына қарамастан заңды тұлға ретінде және шаруашылық есеп принциптеріне сүйеніп әрекет ететін шаруашылық жүргізуші субъект [2].

Жоғарыда айтылған түсініктерге тоқтала келе, кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі деп кәсіпорынға, оның ішінде кәсіпорынның тұрақты дамуына, тиімді қызмет көрсетуіне, сәйкесінше пайда табуына әсер ететін түрлі қауіп-қатерлердің алдын алуға мүмкіндік беретін жүйені айтамыз. Яғни, кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің жай-күйін анықтау үшін кәсіпорынның шаруашылық қызметіне және қаржылық жағдайы мен нәтижесіне сараптама жүргізу жеткілікті. Осы жүйенің арттыру жолдарын анықтай отырып, оны жетілдіру арқылы ғана кәсіпорынның шығынға ұшырамауын, мүлігінің сақталуын, коммерциялық құпиясының жарияланбауын және т.с.с. жағдайларды қамтамасыз етуге болады. Ең алдымен, кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін арттыру жолдарын анықтамас бұрын, оның негізгі мақсаты не екенін атап өту керек. Қытай ойшылы Сан Цзу келесі пікірлерді айтқан болатын:

1. Егер сіз өз жауыңызды және өз мүмкіндіктеріңізді білмесеңіз, онда кез келген шайқаста жеңіліс табасыз.

2. Егер сіз өз мүмкіндіктеріңізді біле тұра, бірақ өз жауыңыз туралы хабарсыз болсаңыз, онда сіз жеңіліске ұшырайсыз.

3. Егер сіз шайқаста жеңісті қаласаңыз, онда сіз өзіңіз және жауыңыз туралы барлығын білу керексіз [3].

Яғни, кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігінің мақсаты бұл кәсіпорынның тактикалық және стратегиялық мақсаттарына жауап беретін, сонымен қатар бәсекелестікті көтеруге ықпал ететін ақпараттарды жинау және өңдеудің нақты әдіснамасын құру болып табылады. Кәсіпорынның дамуына кейде тек сыртқы ғана емес, сонымен қатар ішкі мәселелер де әсер етуі мүмкін. Сол себепті экономикалық қауіпсіздік жүйесі арқылы кәсіпорынның келесі факторларына аса көңіл аудару керек.

1. Кәсіпорын қызметкерлерінің қауіпсіздігі. Кәсіпорын қызметінің бір орында тұрмай, одан әрі ілгері дамуы, дағдарысқа ұшырамауы тек басшылыққа ғана емес, сонымен қатар персоналдарға тікелей байланысты. Сондықтан келесі шараларды назарға алу керек:

– персоналдардың білім деңгейін арттыру, яғни түрлі семинарлар мен тренингтер өткізу. Кейбір үлкен компаниялар өз қызметкерлеріне корпоративті университетін ұсынады. Бұл кәсіпорын қызметкерлерінің үйренуіне немесе өз қалауымен классификациясын көтеруіне мүмкіндік береді;

– қызметкерлердің жұмыс істеуге ынтасын көтеру. Бұл көбінесе түрлі мотивациялар және жұмысты жеңілдету арқылы жүретін үрдіс. Бүгінгі күнде шет елдерінде көп қолданылатын leap жүйесі Қазақстанда да орын алуда. Бұл әр бөлімнің жұмысын жеңіл әрі тез, сапалы орындауына, сонымен қатар бұрын орын алған кемшіліктердің алдын алуға арналған жүйе. Ең алдымен қызметкерлер өз бөліміндегі жүргізілетін барлық жұмыстардың схемасын сыза отырып, карта жасайды. Бұл картада қатар-қатарыменат қарылатын жұмыс, оған кеткен уақыт секілді әрбір үрдіс анық көрсетілуі тиіс. Осы карта арқылы әр бөлім сараптама жүргізе отырып, атқарылатын жұмыс көлемі мен уақытын қысқарта алады.

– салауатты өмір салтын нығайту бойынша жұмыстар жүргізу, сонымен қатар алаяқтыққа (ұрлық, бәсекелестеріне ақпараттарды таратуға, өз мақсатына байланысты кәсіпорын мүлігін пайдалануға) жол бермеу.

2. Кәсіпорынның техника және технология ресурстарының қауіпсіздігі: апаттық жағдайлардың және жабдықтардың істен шығуын, зақымдануын, басқа да форс-мажор жағдайлардың алдын алу.

3. Кәсіпорын шикізаттары мен тауарларының қауіпсіздігі: мердігерлерден келетін шикізаттардың сапасының жоғары деңгейде болуын және уақытында жеткізілуін қадағалау, сонымен қатар кәсіпорын өндіретін өнімі (көрсететін қызметі) жоғары деңгейде болуын, нарықта бәсекеге қабілеттілігін қадағалау.

4. Қаржылық қауіпсіздік: мердігерлермен және тапсырыс берушілермен уақытылы есептесу, кредиторлық қарызды жабу, қаржыландыруды жоспарлау және бақылау, қаржылық тәуекелге анализ жасау.

Бүгінгі күнде әр кәсіпорын экономикалық қауіпсіздігіне үлкен назар аударады, яғни әр компанияда арнайы қызметкерлермен экономикалық қауіпсіздік қызметі бөлімі құрылады. Алайда, «кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздік қызметінің міндеті неде және ол кәсіпорынның қауіпсіздігін қалай қамтамасыз етеді?» деген сұрақ туындайды. Ең алдымен міндетіне, яғни атқаратын қызметіне тоқталып өтейік:

– кәсіпорынның мүлігіне, қаржылық жағдайына, қызметіне және дамуына әсер етуші факторларды анықтап, олардың алдын алу;

– орын алған қауіп-қатердің жедел түрде алдын алатын механизмін құру;

– құқық бұзушылықтың алдын алу мақсатында құқық қорғау және бақылау органдарымен бірігіп жұмыс істеуді ұйымдастыру.

Экономикалық қауіпсіздіктің мақсаты мен түрлеріне тоқтала келе, қызметтің жұмысын жетілдіру үшін келесі ұсыныстарды ұсынуға болады (1 сурет).



**1-сурет. Экономикалық қауіпсіздік қызметі бөлімінің жұмысын жетілдіру жолдары**

Ең алдымен, экономикалық қызметтің жұмысы түскен ақпараттарды жедел түрде өңдеуге мүмкіндік беретін мұқият ойластырылған және қолдану әдісі ыңғайлы әдіснамаға негізделуі керек. Жоғарыда ақпараттардың маңыздылығын атап өткен болатынбыз, сондықтан ақпараттарды жинау үздіксіз жүргізілу керек. Бұл өз кезегінде экономикалық қауіпсіздік қызметінің жүйелі түрде қызмет етуін талап етеді. Сонымен қатар, қызметкерлер арасында ортақ база құрылу керек.

Алайда кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі тек қана бұл бөлімнің қадағалауымен шектеліп қалмайды. Экономикалық қауіпсіздікке әсер ететін ішкі және сыртқы факторларға байланысты қауіпсіздікті қамтамасыз ететін бөлімдер 2-суретте көрсетілген.



**2-сурет. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуші бөлімдер**

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігіне әсер етуші фактор ретінде қаржылық қауіпсіздікті атап өткен болатынбыз. Кәсіпорында жүргізілетін барлық дебиторлық және кредиторлық операция-



ларды есепте көрсету, қаржыны болжау және жоспарлау, қаржылық тәуекелге талдау жасау есеп және қаржы бөліміне кіреді. IT бөлімі компьютерлік қауіпсіздікті, оның ішінде ақпараттың таралмауын, вирустың орын алмауын, компьютерлік бағдарламалардың дұрыс әрі уақытында жұмыс істеуін қамтамасыз етеді. Кәсіпорында коммерциялық құпияны сақтау бірінші орында, сонымен қатар кез келген мердігерлермен немесе қызметкерлермен туындаған дауларды заң жүзінде шешілуі де маңызды болып табылады. Сол себепті заң бөлімінің де кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуші бөлімдерінің бірі ретінде алатын орны ерекше.

Сонымен, кәсіпорын нарықтағы өз орнын сақтап қалу үшін, ең алдымен, кәсіпорында экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге бағытталған механизм құрылуы тиіс. Бұл механизмді құраушы негізгі элементтері ретінде қаржы жағдайының диагностикасы, кәсіпорынның бизнесін бағалау, маркетинг, ұйымдастырушы-өндірістік менеджмент, персоналды басқару, қаржылық менеджмент, инвестициялық саясат, дағдарысқа қарсы бизнес-жоспарлау, бизнес реинжиниринг үрдісін айта аламыз.

Кәсіпорындағы экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету оның құрылған кезеңінен басталады. Дәл осы мезеттен кәсіпкерлік қызметті жүргізуші фирманың потенциалды мүмкіндіктері мен қауіп-қатерлері анықталып, зерттеледі және болашақта фирманың қызмет ету бағыты, жеке мүддесі мен мақсаттары нақтыланады. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету механизмін калыптастыру мәселесі тәжірибелік жағынан өте қиын және әдістемелік жағынан толықтыруды талап етеді.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету – кәсіпорынның күнделікті өмірінде қолданылып, стратегиялық сипат алатын, менеджменттің бар мүмкін болатын әлеуетін кешенді, жүйелік негізде қолданып, уақытша қиыншылықтарды жеңетін және нарықта өз орнын бекітіп, ары қарай дамытуға арналған дағдарысқа қарсы басқару іс-шараларының жиынтығы.

### Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасының ұлттық қауіпсіздігі туралы» 2012 ж. 6 қаңтардағы №527-IV Заңы, 4-бабы.
2. Кез келген «кәсіпорын» анықтамасы жазылған кітап, авторы, беті.
3. Gilad B. Industry Risk Management: CI's Next Step // Competitive Intelligence Magazine. – 4 (3), May-June.



УДК 330.334/336(574)

*А.М. Ташипов, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: Г.Н. Гамарник, д.э.н.*

*КазУЭФМТ*

### СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ГЧП В РК

Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы разработана в соответствии с долгосрочными приоритетами Стратегии «Казахстан-2050», в реализацию ключевого направления «Ускорение диверсификации экономики» Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года, Концепцией по вхождению Казахстана в число 30-ти развитых государств мира, а также во исполнение поручения Главы государства, данного на XXVI пленарном заседании Совета иностранных инвесторов при Президенте РК, и в рамках реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» от 17 января 2014 года.

Задачи данной государственной программы:

- 1) опережающее развитие обрабатывающей промышленности;
- 2) повышение эффективности и увеличение добавленной стоимости в приоритетных секторах;

- 3) расширение рынков для реализации несырьевых товаров;
- 4) увеличение продуктивной занятости;
- 5) придание нового уровня технологичности приоритетным секторам обрабатывающей промышленности и создание основы для развития секторов будущего через формирование инновационных кластеров;
- 6) стимулирование предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности.

Данные задачи вполне выполнимы с учетом более глубокого применения на практике государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство выступает одним из основных организационно-экономическом механизмов активизации инновационной активности в стране, привлечения долго-срочных инвестиций. В настоящее время в Казахстане создано АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства».

Под государственно-частным партнерством (ГЧП) обычно понимают совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Выбор конкретного варианта партнерства зависит от экономической эффективности реализации того или иного проекта [1].

Данный инструмент активизации инновационной активности широко используется развитыми странами и на практике доказал свою эффективность. Анализ 48 проектов, реализуемых по схемам ГЧП, проведенный Европейской экономической комиссией ООН, показал, что 80% таких проектов было реализовано ниже предполагаемого бюджета и 60% проектов было завершено ранее, чем было запланировано, при улучшении сервиса и уменьшении платы за использование. С другой стороны, 64% проектов, выполненных государственными органами, было завершено позднее запланированного срока.

ГЧП представляет собой достаточно сложный процесс, требующий вовлечения целого ряда участников, каждый из которых играет важную роль в управлении рисками проекта. Список участников может меняться в зависимости от специфики проекта [2].

Основная идея ГЧП заключается в предоставлении частному бизнесу возможности оказывать услуги на базе созданной государством инфраструктуры. Также частный бизнес может заниматься созданием инфраструктуры самостоятельно, с расчетом предоставления своих услуг государству в будущем. При реализации утвержденных проектов риски, связанные с проектом, распределяются между государством и частным бизнесом. Как правило, экономические и финансовые риски принимает на себя частный бизнес, а политические и правовые риски – государство либо частные страховые компании.

Низкая и высокая степень участия представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, т.е. передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, – с другой. Между крайними степенями расположено множество возможных вариантов и форм государственно-частных партнерских отношений, базирующихся на различной степени переуступках тех или иных правомочий собственника от государства частному предпринимателю на срок и на условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением.

Государственно-частное партнерство базируется на использовании лизинговых и концессионных механизмов, финансировании с привлечением частных инвестиций социальных программ и инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение. Формы государственной поддержки предприятий в рамках ГЧП подразделяются на прямые и косвенные. К прямым относят финансирование научных исследований, новых технологических разработок. Косвенные включают в себя налоговые, кредитные и иные льготы, создание технических стандартов и регламентов [4].

Можно выделить основные этапы формирования ГЧП:

- выдвижение инициативы государством;
- предложения частного бизнеса по реализации государственной инициативы;

- проведение переговоров между государством и частным бизнесом по проекту ГЧП;
- закрепление достигнутых договоренностей в официальных документах между участниками партнерства;
- мониторинг исполнения сторонами принятых на себя обязательств в рамках достигнутых договоренностей;
- на основании данных проведенного мониторинга проводится анализ полученных результатов;
- по результатам анализа выносятся предложения по совершенствованию модели ГЧП, которые реализуются в последующих проектах.

С момента обретения независимости в Казахстане развивается государственно-частное партнерство. Новым этапом в развитии ГЧП в Казахстане стало развитие концессионных механизмов.

7 июля 2006 г. был принят Закон РК «О концессиях», который заложил системную основу внедрения института концессии в Казахстане. В 2008 г. были внесены изменения в концессионное законодательство, направленные на улучшение законодательной и институциональной базы на основе передового международного опыта. В целом внесенные изменения в концессионное законодательство в 2008 г. позволило расширить сферы применения концессионных схем и обеспечить более гибкие механизмы для привлечения частного сектора экономики [3].

В настоящее время в Казахстане реализуются несколько концессионных проектов:

1. Большая алматинская кольцевая автомобильная дорога.
2. Строительство и эксплуатация многопрофильной клинической больницы при РГКП «Казахский Национальный медицинский университет имени С.Д. Асфендиярова» в г. Алматы.
3. Поликлиника на 500 посещений в смену в г. Кызылорде.
4. Строительство и эксплуатация автомобильной дороги «Обход г. Шымкент».
5. Строительство и эксплуатация исправительного учреждения на 1500 мест в г. Шымкент.
6. Строительство и эксплуатация линии легко-рельсового транспорта в г. Алматы.
7. Строительство детских садов в г. Петропавловск.
8. Строительство и эксплуатация колледжа на 600 мест с общежитием на 200 мест в г. Кызылорда.
9. Новый пассажирский терминал международного аэропорта «Коркыт Ата» в г. Кызылорда.

В качестве примера можно сослаться на БАКАД (Большая алматинская кольцевая автомобильная дорога) [5].

Большая алматинская кольцевая автомобильная дорога – это первый в Казахстане проект строительства автомобильной дороги с применением механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) на основании привлечения частного финансирования. Пока опыт реализации аналогичных концессионных проектов по схеме ВТО: build – transfer – operate (строительство – передача – управление) в Казахстане отсутствует. Этот проект может стать отличным началом развития ГЧП проектов в Казахстане не только в сфере транспорта, но и других приоритетных областях экономики.

Необходимость строительства такой автомобильной дороги обусловлена резким ростом парка автомобилей и перегруженностью транспортной системы города Алматы. Основными причинами такой ситуации являются благоприятные условия социально-экономического и политического развития южной столицы и Алматинской области.

Другим фактором неуспешного старта проекта «БАКАД» явился финансовый аспект для потенциальных концессионеров. В 2009 году бюджетный кодекс Республики Казахстан и законодательство в области концессии предусматривали только компенсацию части инвестиционных затрат. Иными словами, государство могло компенсировать концессионеру лишь часть строительных затрат.

Ориентировочная стоимость строительства – 98 807 млн тенге;

Ориентировочная стоимость эксплуатационных затрат – 188,4 млн тенге;

Срок концессии – 20 лет (период строительства – 4 года);

Прогнозный трафик – 150 000 автомашин/год;

Стоимость проезда – 150 тенге;

Ориентировочная сумма компенсаций инвестора в течение 20 лет – 164 306 млн тенге (равными долями).

### Литература

1. [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Государственно-частное партнерство](http://ru.wikipedia.org/wiki/Государственно-частное_партнерство).
2. Кашин С. Журнал «Коммерсантъ. Секрет Фирмы» №30 от 08.08.2005.
3. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. Официальный сайт Института Мировой Экономики и Международных Отношений. Режим доступа: <http://www.imemo.ru/>
4. Гагарин П.А., Двинянин Е.А. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. <http://www.gradient-alpha.ru/assets/docs/PPP-Research-14.03.2014.pdf>
5. <http://edariger.kz/ru/article/stati/145>



УДК 330.334/336 (574)

*М.Ю. Токарь, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: Ж.А. Тайжанова, PhD*

*КазУЭФМТ*

### ГЧП В КАЗАХСТАНЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Развитие ГЧП в Казахстане является одним из важнейших приоритетов экономической политики. Президент Республики Казахстан – Лидер нации Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Стратегия Казахстан-2050: новый политический курс состоявшегося государства» отметил необходимость перехода к экономической политике нового курса, основанной на всеобъемлющем экономическом прагматизме на принципах прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности. При этом развитие ГЧП указано Главой государства в качестве одной из ключевых составляющих данного процесса.

В Концепции новой бюджетной политики развитие механизмов ГЧП рассматривается как инструмент снижения нагрузки на бюджет (далее – Концепция). Согласно Концепции, проекты с участием ГЧП позволят снизить расходы государства на финансирование проектов, повысить их эффективность путем распределения рисков, стимулировать деятельность частных инвесторов и создавать новые объекты социально значимого характера. Однако развитие механизма ГЧП в республике до недавнего времени сдерживалось наличием определенных внешних и внутренних факторов.

На данный момент вопросы модернизации транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры являются актуальными как на республиканском, так и региональном уровнях. Потребность в повышении энергоэффективности, восстановлении и развитии дорожной сети, объектов жилищно-коммунального хозяйства постоянно растет. На уровне регионов бюджетные ограничения становятся барьером для модернизации изношенной инфраструктуры [1].

Дефициты региональных бюджетов, сокращения трансфертов из республиканского бюджета, направляемых на реализацию инвестиционных проектов в областях Казахстана, необходимость модернизации устаревших объектов приводят к поиску внебюджетного финансирования, которое в мировой практике осуществляется на основе механизмов ГЧП. Реализация инфраструктурных проектов с применением механизмов ГЧП способна обеспечить каждому региону экономический рост, привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест. В свою очередь, развитая инфраструктура значительно повышает инвестиционную привлекательность региона, создает основу для реализации бизнес-проектов и, как следствие, устойчивого роста доходов населения и региональных бюджетов.

Безусловно, наблюдаются определенные предпосылки, а также конкретные действия акиматов областей для организации на региональном уровне системы взаимодействия по реализации приоритетных инвестиционных проектов, которая включает в себя как организацию взаимодействия власти, бизнеса и общественных организаций, создание региональных центров компетенции по вопросам ГЧП, так и интеграцию финансовых ресурсов республиканского и областных бюджетов, средств национальных компаний и институтов развития, средств частных инвесторов, привлечения заемных ресурсов.

Тем не менее, ГЧП не получило активного развития во всех регионах Казахстана. В большинстве случаев на экспертизу поступают непроработанные концессионные предложения, что приводит к их возврату на доработку. Причиной является отсутствие квалифицированных кадров в местных исполнительных органах. Так, например, за период 2012-2014 годов в Казахстанский центр ГЧП на экспертизу поступило 46 концессионных предложений, разработанных МИО, из которых только 22 концессионных предложений получили положительное заключение [2].

Одной из существенных внутренних проблем является низкое качество документации и длительные процедуры планирования. С учетом низкой квалификации сотрудников государственных органов и длительных процедур по подготовке и экспертизе проектов, многие проекты ГЧП не доходят до стадии разработки ТЭО и конкурса.

Учитывая вышеизложенное, причинами слабого развития ГЧП на региональном уровне в Казахстане являются следующие системные проблемы:

1. Неразвитость системы долгосрочного финансирования проектов ГЧП.
2. Низкий уровень доверия между потенциальными участниками проектов ГЧП.
3. Низкая заинтересованность государственных органов в реализации инвестиционных проектов по схеме ГЧП.

Низкий уровень знаний в области ГЧП, что приводит к некачественному отбору и подготовке проектов ГЧП, а также их дальнейшему управлению [1].

В ходе оценки реализации концессионных проектов были выявлены проблемные вопросы в части:

- процедурных мероприятий (в том числе, государственная регистрация договора концессии, выделение земельных участков, разрешение на строительство, получение заключения РГП «Госэкспертиза» и т.д.);
- удорожания стоимости строительства;
- выкупа земельных участков концессионером и возмещения ему затрат государством;
- формирования конкурентоспособного тарифа;
- правового обеспечения процедур по передаче объекта в государственную собственность;
- непривлекательности инфраструктурных облигаций;
- ограничения по мерам государственной поддержки;
- страхования;
- привлечения банковского финансирования.

**Таблица 1. Информация по проектам ГЧП в регионах Восточно-Казахстанской и Карагандинской областях**

| Регион                         | Количество проектов                                  | Причина                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                              | 2                                                    | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Восточно-Казахстанская область | Реализуемые проекты – 11<br>Планируемые проекты – 13 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• заинтересованность в реализации проектов ГЧП;</li> <li>• наличие потенциальных инвесторов в регионе (осведомленность бизнес-сообщества);</li> <li>• активная работа со стороны АО «Региональный центр ГЧП Восточно-Казахстан. области»;</li> <li>• наличие опытных кадров</li> </ul> |

| 1                      | 2                                                  | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Карагандинская область | Реализуемые проекты – 0<br>Планируемые проекты – 0 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• неудачный опыт реализации проектов (строительство детских садов) через механизм ГЧП;</li> <li>• отсутствие заинтересованности со стороны МИО в реализ. проектов через механизм ГЧП;</li> <li>• слабая активность со стороны АО «Региональный центр ГЧП Карагандинской области»;</li> <li>• низкая осведомленность со стороны бизнес-сообщества</li> </ul> |

В целом по прорабатываемым регионами проектам отмечается, что основной пул проектов приходится на объекты образования, здравоохранения и культуры и спорта [3].

Кроме того, в настоящее время сформирована региональная сеть специализированных организаций по вопросам ГЧП.

Формирование региональной сети специализированных организаций по вопросам ГЧП позволяет обеспечить следующее:

- осуществление единой политики в развитии ГЧП и стандартизацию проектов;
- сокращение административных барьеров и повышение качества подготовки проектов;
- осуществление реального маркетинга при проработке региональных проектов ГЧП;
- внедрение системы проектного менеджмента в ГЧП на региональном уровне.

Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (SWOT-анализ):

SWOT-анализ является методом стратегического планирования для оценки сильных (S) и слабых (W) сторон, возможностей (O) и угроз (T). Он предполагает нахождение внутренних и внешних факторов, которые благоприятно или негативно отражаются на достижении Программой, поставленных целей и задач.

**Таблица 2. SWOT-анализ развития ГЧП в Республике Казахстан в долгосрочной перспективе**

| СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | СЛАБЫЕ СТОРОНЫ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 1. Наличие адаптированного под современ. требования и постоянно совершенствующегося законодательства в области ГЧП.<br>2. Политическая поддержка ГЧП.<br>3. Сформированная институциональная система ГЧП (созданы специализир. организации по вопросам ГЧП на республиканском и региональном уровне, внедрен принцип «одного окна», расширены полномочия МИО и др.).<br>4) Комплексная система мер господдержки и инструментов компенсации затрат частного партнера, обеспечивающих коммерческую привлекательность проекта ГЧП.<br>5) Опыт реализации проектов ГЧП в транспортной и энергетической отраслях.<br>6) Около 30 республиканских и региональных проектов находятся на различных этапах разработки | 1. Отсутствие правоприменительной практики в области ГЧП.<br>2. Большинство мер господдержки и механизмов компенсации затрат концессионера не протестированы на практике.<br>3. Наличие негативного опыта при реализации пилотных проектов ГЧП.<br>4. Более сложные и длительные процедуры планирования по сравнению с бюджетн. инвестициями.<br>5. Недостаток квалифицир. кадров как в государственном, так и частном секторе по вопросам ГЧП.<br>6. Недоверие частного сектора к госструктурам.<br>7. Недоверие БВУ и финансовых институтов к проектам ГЧП и потенциальным концессионерам.<br>8. Низкая активность отраслевых и местных государственных органов.<br>9. Отсутствие финансовых ресурсов у частного сектора, приемлемых по стоимости и срокам.<br>10. Высокие валютные риски.<br>11. Наличие регуляторных ограничений в отраслях (СНиП, СанПиН, тарифы и др.) |

| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ВОЗМОЖНОСТИ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | УГРОЗЫ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поддержка со стороны международных организаций.</li> <li>2. Реализация долгосрочных программ развития страны.</li> <li>3. Развитие малого и среднего бизнеса.</li> <li>4) Создание казахстанского рынка ГЧП привлекательного для иностранных и отечественных инвесторов путем обеспечения стабильного потока проектов.</li> <li>5. Снижение нагрузки на госбюджет.</li> <li>6. Создание новых рабочих мест.</li> <li>7. Развитие «около проектной» инфраструктуры.</li> <li>8. Повышение эффективности общественной инфраструктуры и качества предоставл. услуг.</li> <li>9. Увеличение доли участия частного сектора в экономике.</li> <li>10. Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику через проекты ГЧП.</li> <li>11. Развитие отечественного фондового рынка.</li> <li>12. Внедрение международных стандартов, моделей, методик и прочие.</li> <li>13. Повышение прозрачности и подотчетности государственных инвестиций.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неадекватная финансовая нагрузка (для пользователей в части тарифов; для государства в части возмещения затрат концессионера).</li> <li>2. Недостаточная поддержка идеи внедрения ГЧП со стороны госслужащих, предпринимателей и населения (вследствие недостаточной информированности о преимуществах ГЧП).</li> <li>3. Нехватка технического, кадрового и финансового потенциала у отечественных предпринимателей для реализации проектов ГЧП.</li> <li>4. Ограниченные возможности отечественных БВУ по финансированию проектов ГЧП.</li> <li>5. Ухудшение финансовых показателей страны в связи с зависимостью от цен на минеральные ресурсы и роста уровня инфляции.</li> <li>6. Подрыв доверия и интереса к ГЧП как со стороны государственного, так и частного сектора в случае неудачной реализации запланир. проектов.</li> <li>7. Отсутствие у частного бизнеса интереса к долгосрочным проектам вследствие высокого уровня неопределенности в экономике.</li> </ol> |

Как видно из таблицы, существует множество факторов, способных как положительно, так и негативно повлиять на реализацию проектов ГЧП.

SWOT-анализ также позволяет проверить комплектность и полноту стратегических направлений и конкретизировать перечень мероприятий по их реализации [4].

О проделанной работе для повышения привлекательности проектов ГЧП в регионах:

Для повышения привлекательности проектов ГЧП и их широкого применения, в частности в регионах, за период с 2013 по 2016 годы в законодательство внесен ряд концептуальных изменений.

1. Предоставлена полная самостоятельность акиматам по планированию, разработке, экспертизе и проведению конкурсов по местным концессионным проектам.

2. Принят Закон «О государственно-частном партнерстве», позволяющий реализовывать ГЧП во всех сферах экономики и применять в регионах упрощенные процедуры проведения конкурса и заключения контракта для малых форм ГЧП (детсады, поликлиники, ФОК и т.п.).

3. Законодательно предусмотрена возможность создания региональных центров ГЧП.

4. В соответствии с поручением Главы государства Министерством в начале прошлого года была проведена широкомасштабная разъяснительная работа в регионах по практическому применению законодательства в сфере ГЧП.

По итогам данной работы, подготовлены и представлены для всех заинтересованных лиц Практические рекомендации по реализации проектов ГЧП с приложением готовых заполненных форм документации по типовым проектам.

5. Приняты Дорожные карты по развитию ГЧП на 2016-2018 года на республиканском и местном уровнях.

6. В июне прошлого года в Программе «Дорожная карта бизнеса-2020» предусмотрено применение инструментов субсидирования и гарантирования по кредитам в рамках проектов ГЧП и на постоянной основе оказание сервисной поддержки бизнесу по участию в проектах ГЧП [5].

Таким образом, на сегодняшний день регионам представлена необходимая самостоятельность по подготовке и реализации проектов ГЧП, разработана соответствующая законодательная и методологическая база, сформирована институциональная система, проведены соответствующие разъяснительные мероприятия.

## Литература

1. Маймаков Д.Т., Яловецкий Г.М. Развитие государственно-частного партнерства в Республике Казахстан. – Вестник КАСУ. – 2009. – №3.
2. <http://kzppp.kz/wp-content/uploads/2016/04/Белая-книга-Практические-рекомендации-для-МИО-по-реализации-проектов-ГЧП.pdf>
3. Матаев Т.М. Перспективы развития форм государственно-частного партнерства в Республике Казахстан. – Журнал «Российское предпринимательство». – 2011. – №12. Вып. 2(198).
4. Аппатов А.А., Пукин А.В. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 200 с.
5. Программа по развитию государственно-частного партнерства в РК на 2011-2015 гг. – Астана: Юрист, 2011.



ӘОЖ 334.021+338.242:330.4(574)

**Қ.С. Торғаева**, «Экономика» мамандығының магистранты  
Ғылыми жетекшісі: **А.Ш. Абильдина**, э.ғ.к., аға оқытушы  
ҚазЭҚХСҮ

### ҚР ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту кез келген ел экономикасының негізі. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау бағыттарының бірі – мемлекеттің қаржы-несиелік және инвестициялық климат жасау және несиелеу жүйесін жетілдіру басты мәселелер болып саналады. Дамыған елдердің тәжірибелері көрсетіп отырғандай, шағын және орта бизнесті қалыптастыру мен дамыту экономиканы нығайту үшін қолайлы алғышарттар жасайды. Атап айтқанда, салалық және өңірлік монополизм жойылады, нарықта тауарлар мен қызметтер көбейеді, жаңа жұмыс орындары ашылады, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері өмірге енгізіледі, қоғам тұрақтылығының кепілі болып табылатын орта тап қалыптасады. Нәтижесінде шағын және орта кәсіпкерлік жүздеген мың адамдар үшін тартымды сипатқа ие болып, нарық экономикасының қажетті элементіне айналады. Шағын және орта бизнестің дамуынсыз мемлекеттің макроэкономикалық тұрақтылығы жайында айту қиын. Сондықтан да Қазақстанда шағын және орта бизнес экономиканың маңызды секторы болып табылады.

Неміс ғалымы әрі экономисі Йозеф Алоиз Шумпетердің ойынша, кәсіпкерлік жаңа игілікті дайындауға немесе басқа бір сапалы жаңа игілікті жасауға бағытталған [1].

Сондай-ақ өндіріске жаңа тәсілді ендіруге, затты өткізетін жаңа нарықты игеруге; жаңа шикізат пен жартылай фабрикаттар көзін табуға өндірісті талапқа сай, басқаша құруға күш салады.

Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік саласындағы заңнамасы Қазақстан Республикасының Конституциясына негізделеді және осы Кодекс пен Қазақстан Республикасының өзге де нормативтік құқықтық актілерінен тұрады. Осы кодекс Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік еркіндігін қамтамасыз ететін құқықтық, экономикалық және әлеуметтік жағдайлар менайқындайды, кәсіпкерлік субъектілері мен мемлекеттің өзара іс-қимылына, оның ішінде кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеуге және қолдауға байланысты туындайтын қоғамдық қатынастарды реттейді [2].

«Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама және Қазақстан Республикасы Президентінің кейбір жарлықтарының күші жойылды деп тану туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 958 Жарлығы негізінде 2010 жылы «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы бекітілді.

«Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы Қазақстан Республикасы Президентінің «Жаңа онжылдық – Жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері » атты Қазақстан



халқына Жолдауын және Қазақстанның-2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспарын іске асыру үшін әзірленген [3].

2015 жылы Қазақстандағы тіркелген шағын және орта бизнес субъектілерінің саны 1530 мың, бірл. дейін төмендеді, бұл өткен жылдың көрсеткіштерінің 92,4% құрайды. Алайда «Даму» Қорының бағалауы бойынша елдегі шаруашылық субъектілерінің жалпы санындағы шағын және орта бизнес субъектілерінің үлесі өскен және 2015 жылы 96,2%-ға жетті.

Шағын және орта бизнес субъектілерінің санының төмендеуі басым бөлігінде елдегі жеке кәсіпкерлердің санының қысқаруының есебінен орын алған. Салалық тұрғыдан шағын және орта бизнес субъектілерінің санының неғұрлым көп қысқаруы сауда және ауыл шаруашылығы секторларында байқалады. 2015 ж. болмашы өсім құрылыс секторында байқалады, мұнда тіркелген шағын және орта бизнес субъектілерінің саны 0,8%-ға өскен.

Шағын және орта бизнесте еңбек ететіндердің санының көрсеткіштерін талдау жұмыспен қамтылу мәселесін шешуде Қазақстанның кәсіпкерлігінің мәнінің өсіп отырғанын сипаттайды. 01.01.2016 ж. жағдай бойынша шағын және орта бизнес белсенді еңбек ететін халықтың үлес салмағы экономикадағы еңбек ететіндердің жалпы санынан 36,5% құрады. Аталған көрсеткіштің 2010 жылдан 2015 жылға дейінгі кезеңдегі серпіні жоғары өсім беталысына ие: шағын және орта бизнесте белсенді еңбек ететін халықтың үлесі 4,1%-ға артты.

Соңғы 6 жыл ішінде абсолютті көріністе шағын және орта бизнес секторында 516 мың адам жұмысқа орналастырылған, тек 2015 жылы шағын және орта бизнес секторында жұмыспен қамтылу 377 мың адамға артқан. Осының нәтижесінде, 01.01.2016 жылға шағын және орта бизнесте жұмыс орындарының саны 3 147 мың адамға жеткен.

2016 ж. 1 қаңтарындағы жағдай бойынша, Қазақстан Республикасында 1 530 мың шағын және орта бизнес субъектілері тіркелген. Барлық тіркелген шағын және орта бизнес субъектілерінің 84% әрекет етуші болып табылады, яғни операциялық қызметті жүзеге асырады және статистика органдарына есептемелерін тапсырады.

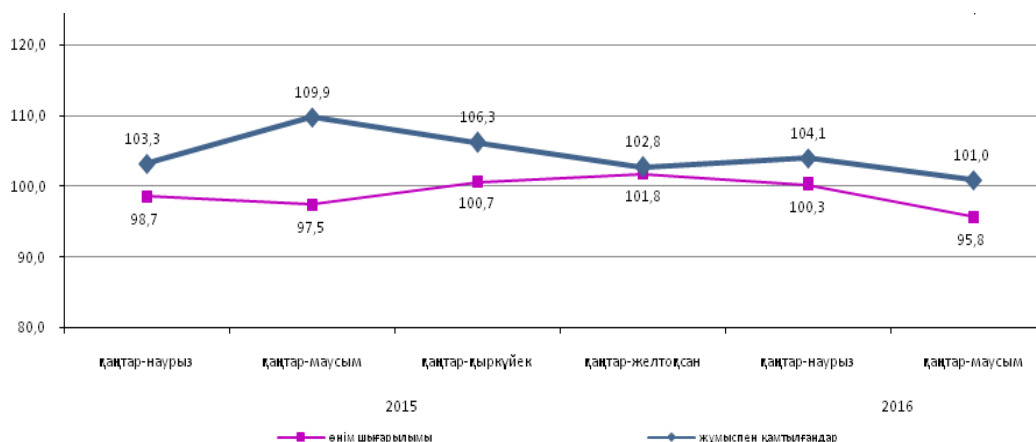
**Кесте. Шағын және орта бизнестің жұмыс істеп тұрған субъектілерінің саны 2016 жылдың 1 желтоқсанына**

|                        | Барлығы   | Соның ішінде                         |                                     |                  |                                 | Барлығы, өткен жылдың тиісті кезеңіне пайызбен |
|------------------------|-----------|--------------------------------------|-------------------------------------|------------------|---------------------------------|------------------------------------------------|
|                        |           | шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар | орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар | дара кәсіпкерлер | шаруа немесе фермер қожалықтары |                                                |
| Қазақстан Республикасы | 1 180 780 | 188 876                              | 2 741                               | 809 117          | 180 046                         | 94,5                                           |
| Ақмола                 | 44 890    | 5 617                                | 130                                 | 35 659           | 3 484                           | 96,6                                           |
| Ақтөбе                 | 50 612    | 8 197                                | 99                                  | 37 940           | 4 376                           | 100,9                                          |
| Алматы                 | 112 031   | 7 052                                | 145                                 | 61 247           | 43 587                          | 94,0                                           |
| Атырау                 | 44 402    | 5 426                                | 96                                  | 36 847           | 2 033                           | 95,2                                           |
| Батыс Қазақстан        | 40 484    | 4 687                                | 91                                  | 31 152           | 4 554                           | 101,7                                          |
| Жамбыл                 | 56 832    | 4 200                                | 58                                  | 36 775           | 15 799                          | 89,1                                           |
| Қарағанды              | 84 416    | 14 466                               | 196                                 | 63 120           | 6 634                           | 97,9                                           |
| Қостанай               | 53 423    | 5 874                                | 147                                 | 42 550           | 4 852                           | 87,7                                           |
| Қызылорда              | 38 048    | 4 509                                | 63                                  | 30 328           | 3 148                           | 90,7                                           |
| Маңғыстау              | 47 244    | 6 476                                | 96                                  | 39 342           | 1 330                           | 101,4                                          |
| Оңтүстік Қазақстан     | 174 779   | 13 770                               | 155                                 | 92 352           | 68 502                          | 95,3                                           |
| Павлодар               | 44 324    | 7 564                                | 90                                  | 33 178           | 3 492                           | 99,5                                           |
| Солтүстік Қазақстан    | 28 166    | 4 160                                | 140                                 | 21 128           | 2 738                           | 81,8                                           |
| Шығыс Қазақстан        | 88 136    | 8 504                                | 170                                 | 64 176           | 15 286                          | 87,0                                           |
| Астана қ.              | 101 398   | 30 635                               | 298                                 | 70 442           | 23                              | 102,7                                          |
| Алматы қ.              | 171 595   | 57 739                               | 767                                 | 112 881          | 208                             | 92,9                                           |

Кестеден 2016 жылдың желтоқсан айында республика бойынша 1 180 780 шағын және орта бизнес субъектілері тіркелгенін көруге болады. Соның ішінде Оңтүстік Қазақстан, Алматы қаласында ең үлкен көрсеткіштер, ал Солтүстік Қазақстанда, керісінше, шағын және орта бизнес субъектілері саны аз болып табылады. Дара кәсіпкерлер саны 809 117 болып, ең үлкен көрсеткішті көрсетіп отыр.

Қазақстандағы шағын және орта бизнес секторының өнім шығару көлемі 2015 жылы 15 858,4 млрд теңгені құрады. Аймақтық тұрғыдан өнім шығаруға ең көп үлесті Астана және Алматы қалаларының шағын және орта бизнес субъектілері қосып отыр, олардың өнім шығару көлемі елдегі жалпы шағын және орта бизнестің өнім шығаруының 47%-ын құрайды (7 418млрд теңге).

2016 жылдың 1 қаңтарына шағын және орта бизнесте жұмыс істейтіндердің жалпы саны 3 147 мың адамды құрады. Шағын және орта бизнесте жұмыс істейтін халықты аймақтар бойынша бөлу біркелкі емес. Шағын және орта бизнесте жұмыс істейтін адамдардың ең көп саны, өткен жылдағыдай Алматы қаласы, Астана қаласы, Оңтүстік Қазақстан, Алматы және Шығыс Қазақстан облыстарында.



**Сурет. Шағын және орта бизнестің субъектілері қызметінің көрсеткіштерінің өзгеруі**

Суреттен шағын және орта бизнестің субъектілері қызметінің 2015-2016 жылдардағы көрсеткіштерінің өзгеруін көре аламыз. Көріп тұрғанымыздай, 2015 жылы жұмыспен қамтылғандар көрсеткіші маусым айында ең жоғары көрсеткіш ретінде 109,9% көрсетсе, 2016 жылы бұл көрсеткіш 101,0% төмендеп отыр. Өнім шығару көрсеткіші 2015 жылы желтоқсан айында жоғарылап, 2016 жылы маусым айында 95,8% төмендеген.

Қорыта айтқанда, Қазақстан экономикасын алға жылжытуда және әлеуметтік, макроэкономикалық мәселелерді оңтайлы шешуде шағын және орта бизнесті орны маңызды. Қазақстанда шағын және орта бизнеске бірнеше инвестормен құрылатын, географиялық шектелген зоналарда қызмет ететін және нарықтың шектеулі үлесіне ие, басқаруды құрушылар жүзеге асыратын, барлық негізгі стратегиялық шешімдерді өздері қабылдайтын кәсіпорындар жатады. Олар басқару сипаты икемділігімен, формалділіктің жоқтығымен шешімін қабылдау барысында, өндіріс саласында да, басқару саласында да жұмысшылардың өзара алмасуының жоғарылығымен ерекшеленеді.

## Әдебиеттер

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – Директмедиа Паблишинг. – 2008. – 401 с.
2. ҚР Кәсіпкерлік Кодексі, 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ.
3. ҚР Үкіметі, Үкіметтің бағдарламалары, «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы, 2010.



## **ӘЛЕУМЕТТІК САЛА ЖӘНЕ ӨЗ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ АҚМОЛА ОБЛЫСЫНДА**

Қоғамның іргелі салаларының бірі әлеуметтік сала болып табылады. Ол тікелей бүкіл халықтың, олардың әр түрлі топтарының, бірлестіктер мен қауымдастықтар, өмірлік мүдделеріне әсер етеді. Ол мемлекет тарапынан халықтың тағдыры, олардың күнделікті өмірі мен оның сапасына тәуелді.

Әлеуметтік сала тұжырымдамасы қазіргі заманғы ғылыми әдебиетте негізінен екі жолмен қолданылады. Тар мағынада, ол адам өз материалдық қажеттіліктерін қанағаттандыру, ол толық қызмет формаларына жатады. Кеңінен, әлеуметтік саланы сөйлейтін – бұл сала, рухани өмір қажеттіліктерін қоса алғанда, адамдардың өмірлік мүдделерімен, жиынтығы кездеседі. Бұл мүдделер мұнда материалдық және биологиялық, тікелей өсімін молайту және өмір сүру, адам денесінің өмір сүру үшін қажетті қаражат белсенді іздеу және таңдау, қоршаған ортаға, оның бейімделуіне ұсынылды.

Әлеуметтік сала көрсеткіштері адамның өмір сүру деңгейін ғана емес, сонымен бірге өмір қалпын анықтайды. Олар келесілер:

- білім беру (мектепке дейінгі, жалпы білім беру мекемелерінің, бастауыш, орта және жоғары кәсіби білім беру қызметін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі);
- мәдениет пен өнер (мәдениет пен өнер мекемелерінің көрсеткіштерін сипаттайтын, сонымен бірге кітап, журнал, газет өнімдері басылуын көрсететін көрсеткіштер жүйесі);
- денсаулық сақтау (денсаулық сақтау статистикасының, халықтың ауруының, мүгедектіліктің, өндірістік жарақат алудың көрсеткіштер жүйесі);
- туризм, демалу, денешынықтыру және спорт (санаториялық курорттық мекемелердің, демалыс және туризм мекемелерінің, спорттық мекемелер желісінің жағдайын дамуын және пайдалануын сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі);
- коммуналдық шаруашылық (халықты сумен, жылумен, газбен қамтамасыз ететін кәсіпорындар мен мекемелердің өндірістік қызметін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі) [1].

Жаңа тәуелсіз Қазақстанның тарихымен бірге отандық әлеуметтік реформалар тарихы да басталды. Осылайша, «Қазақстанның даму стратегиясы-2030» аясында мемлекет басшысы: «мемлекеттің басты міндеті ол жұмыс істеу мүмкіндігі шектелген азаматтарға көмектесу немесе бірдей табыс табуға жағдай жасау болып табылады. Мұндай азаматтарға көмек – бұл мына сіздер мен біздердің азаматтық борышымыз, ізгілікті іс және біздің қоғамның дәрежесінің кемелденгенін көрсетеді. Мемлекет тарапынан халықты әлеуметтік қолдау ол нысаналы әрі атаулы сипат алған жағдайда ғана нәтижелі болады. Мемлекет қоғамның осындай көмекке шынында зәру мүшелерін қолдауға міндетті және сол үшін жауапкершілікті іс жүзінде өзіне алып отыр, олар ең алдымен: балалар, көп балалы аналар, ардагерлер, мүгедектер», – деп атап көрсетті [2].

Әлемнің барлық елдерінде экономиканың өсуі әлеуметтік қорғау мәселелеріне баса көңіл бөлуге бастап отыр. Жаһандық өзгерістерге қарамастан, халықты әлеуметтік қамсыздандыру мәселесі саяси дамуымыздың маңызды беталысынан айнымағаны ұлттық рух пен азаматтық ұстанымның бар екендігін дәлелдеп келеді. Саяси бағдарды зерделей отырып, Қазақстанда қаржы тұрақтылығын, экономиканың тиімділігін, әлеуметтік қамсыздандырудың үш жақты – мемлекет, жұмыс беруші және жұмысшы арасындағы әлеуметтік жауапкершілікті бөлу міндеті қалыптастырылды. Қазақстанның тәуелсіздік жылдары халықты әлеуметтік қорғау саласында реформа жүргізу және халықтың әл-ауқатын жақсарту Қазақстан Республикасының президенті, ұлт көшбасшысы Н.Ә. Назарбаевтың басым стратегиялық бағдарының бірі болды. Сондықтан мемлекетіміз азаматтардың әлеуметтік қолдауға мұқтаж топтарын жүйелі және тұрақты түрде ерекше қамқор-

лыққа алады. Осыған орай мемлекеттік бюджет есебінен түрлі жағдайларға тағайындалатын мемлекеттік жәрдемақылар, қосымша әлеуметтік төлемдер мен көмектер қарастырылған. Әлеуметтік қамсыздандыруды реформалау, өнімді жұмыспен қамту және халықтың өмір сүру деңгейін арттыруға көмектесу мемлекет басшысының жыл сайынғы жолдауы аясындағы мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық маңызды бағыттарының бірі болып табылады.

Ақмола облысында аталған жүйе халыққа қалтқысыз қызмет етіп келеді. Азаматтарға қамқор құрылымның қызметі қашанда сұранысқа ие. Өйткені, олар мемлекет қамқорлығына зәру зейнеткерлер мен мүмкіндігі шектеулі балаларға, әлеуеті төмен, көп балалы отбасы және мүгедек жандарға жанашырлық танытып, дер кезінде көмек беруге барынша күш жұмсап отыр. 2015 жылдың жаһандық экономикалық дағдарысын ескере отырып, бұл күрделі және сол уақыт экономикалық және қаржылық оқиғаларға бай болды.

Бүгінде бізге мемлекет басшысының бастамасымен кең ауқымды мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыру үшін ең маңызды міндеттер тұр. Біріншіден – бес институционалдық реформалар, «100 нақты қадам», ұлттық және еліміздің дағдарысқа қарсы жоспары, Қазақстан 2050 жылы 30 әлемдегі ең дамыған елдің қатарына кіруі индустриялық-инновациялық дамуы қолжетімді баспанаға, жұмыспен қамтуға, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты жаңғыртуға мүмкіндік береді.

Республика экономикасының дамуына Ақмола облысы зор үлесін қосып жатыр. Тұрақты жұмыс істеуі өндірістік, ірі өнеркәсіптік жобаларды жүзеге асыру және жаңа технологияларды енгізу, тұрғын үй, білім беру және денсаулық сақтау нысандары салынып жатыр. Өткен жылдың қолайсыз ауа райы жағдайына қарамастан, Ақмола облысы астықтың ең жоғарғы жалпы түсімін берді. «Нұрлы жол» бағдарламасы бойынша құрылыс көлемі 106,1%-ға дейін жұмыс істеу көлемі артты [3].

2,406 мың отбасылардың өмір сүру жағдайлары жақсартылды соларға байланысты тұрғын үй 282 мың шаршы метр бөлінді. Облыста 2015-2020 жылдарға арналған Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамудың екінші бесжылдық бағдарламасы іске қосылды. Жоғары қосылған құны бар өнімдер бойынша – Индустрияландыру картасы шеңберінде 43 жоба, оның ішінде 26 дайын өнеркәсіп өнімдерін, өндіру бағытталған оның 6000 астам тұрақты жұмыс орындарын құру 166 млрд теңгені құрайтын 60 жоба жүзеге асырылуда. Инновациялық қызмет деңгейдегі инновациялық компоненті бар жобаларды іске асыру арқылы 7,3%-ға дейін 0,7%-дан 2010 жылмен салыстырғанда өсті. Инновациялық белсенді кәсіпорындардың саны 18 есеге өсті және 92 бірлікті құрады.

Түсті металлургия өндірісі кәсіпорындарының өсу қарқынының ұлғаюы, құрылыс, химия, тамақ өнеркәсібі саласының жалпы индексі көрініс тапты. 2016 жылдың соңында өнеркәсіптік өндіріс көлемі 313,5 млрд теңгені құрады. Нақты көлем индексі - 106,9%. Бұл республика аймақтарында рейтингінде бірінші орын.

1,5 есе, ал жылумен өңделген сүт – өндіру көлемі кәсіпорындардың «Астана-Агропродукт» ЖШС, «СМН» Сүт теңіз Negoro «ЖШС», Milk Project «Ет 50,6%, сары май -ға өсті өндірісінің өсуіне байланысты. Өнеркәсіптік өнімдерінің қосымша көлемі 2015 жылы 2,3 есе көп 194 бірлік, комбайн өндірісін ұлғайту, кәсіпорын ЖШС «KZ» Вектор ұсынды. химиялық өнімдер өндірісінде ЖШС «Астана-Нан Химия» өсу 168,9% құрады.

5 мың консервіленген азық-түлік өндіру және іске асыру үшін азық-түлік өнеркәсібінде кәсіпорын, шұжық және ет жартылай фабрикаттар қуаты пайдалануға берілді. Жыл ЖШС бір тонна «МИЗ» Бижан «(Көкшетау), құс фабрикасы» ЖШС 140 млн жұмыртқа жылына ҚазГерҚұс «қуаты Еңбекшілдер ауданы және 20 мың бройлер құс фабрикасы «ЖШС Capital Project Ltd» қуаты. Целиноград ауданында тонна, жоғары сапалы және экологиялық таза өнім аймақты қамтамасыз етеді 463 жұмыс орны құрылды.

2016 жылы ол 1 млн тоннаға ұзақ өнімдері қуаты шығарумен жоғары болат маркаларынан өндіретін «Жарқайың ауданы Masalskoe ГОК» ЖШС инвестициялық жоба перспективалы бастады. Жобаның іске қосу, сайып келгенде, 2,731 жаңа жұмыс орындарын құруға мүмкіндік береді.

2017 жылы облыста 73 млрд теңге жалпы инвестиция Индустрияландыру картасының 14 жобаны іске асыру жоспарланып отыр. Сонымен қатар, тұрақты негізде, инновациялық құрамдас

бағытталған жаңа жобаларды енгізу және іске асыру мәселесі қаралуда.

Жұмыспен қамту жұмыссыздар, өзін-өзі жұмыспен және кедей, насихаттау жандандыру арқылы жұмыс орындарын құру және сақтауға бағытталған жұмыспен қамту бойынша негізгі саясаты.

2016 жылы, ол 6,3 мың адам тұрақты, соның ішінде 11 мыңнан астам жаңа жұмыс орындары құрылды. «Жұмыспен қамту жол картасы-2020» бағдарламасы аясында жұмыссыздар, өзін-өзі жұмыспен және кедей арасынан 3,3 мың адам тартылды. Мемлекеттік бюджеттен 2016 жылы «Жұмыспен қамту жол картасы-2020» бағдарламасын іске асыру үшін 4,2 млрд теңге бағытталған. Инфрақұрылым мен тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты дамыту арқылы жұмыспен қамтамасыз ету мақсатында 844 жұмыс орны құрылды. Мәдениет 9, оның ішінде 33 инфрақұрылымдық жобалар, 14 білім беру жобаларын, денсаулық сақтау саласындағы жобаларды жобасын әлеуметтік қорғау 7 және 3 күрделі жөндеу жұмыстары. 2017 жылы төрт денсаулық сақтау нысандарын салынуы аяқталады.

Кесте. 2014-2016 жж. көрсеткіш

| Атауы                                                             | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| Мал шаруашылығы саласында                                         | 55%  | 64%  | 67%  |
| Қызмет көрсету үшін 306 шағын несие берілген                      | 11%  | 13%  | 14%  |
| Көлік және қоймалау                                               | 7,4% | 8,0% | 8,8% |
| Өңдеу өнеркәсібінде                                               | 5,5% | 6,4% | 6,9% |
| Құрылыс                                                           | 3,2% | 2,9% | 3,3% |
| Жұмыспен қамту қызметіне 13,1 мың адам немесе өтініш бергендердің | 85%  | 94%  | 96%  |

Кестеде көріп отырғанымыздай 2016 жылы 2014, 2015 жылдармен салыстырғанда біршама өскенін байқауға болады. 287 адам оқытылды 731 млн теңге, мал шаруашылығы саласындағы жобаларды іске асыруға бағытталған, оның 67 пайызға, қызмет көрсету үшін 306 шағын несие берілген – 14%, көлік және қоймалау – 8,8%, өңдеу өнеркәсібінде – 6,9% құрылыс – 3,3%. Олар, бағдарламаға 250-ден астам қатысушылар өз ісін ашты 257 жұмыс орны құрылды. Кадрларды жұмыспен қамту даярлау және қайта даярлау жәрдемдесу әлеуметтік жұмыс орындарына 24 адам жастар тәжірибесіне 639 адам жұмыспен қамтылды болатын 430 түлекті жіберді.

Жұмыспен қамту қызметіне 13,1 мың адам немесе өтініш бергендердің 96% құрайды, жұмысқа орналастырылды. Қоғамдық жұмыстарға 3,7 мың. адам бағытталған. 80,3 млн теңге көлемінде 3068 тұрмысы төмен азаматтарға әлеуметтік көмек берілген [4].

Әлеуметтік саланы дамытуда басты міндет – кедейшіліктің өсуіне жол бермеу. Олар мынаны қамтуға тиіс:

- ең алдымен, тұлғаның қажеттіліктері тізімін кеңейту және оған білім беру мен денсаулық сақтау баптарын енгізу;

- экономиканың өсіміне байлаулы өмір сапасының стандарттарын кезең-кезеңмен сапалы арттыру (соның ішінде, жұмыссыздар мен еңбекке қабілетсіздер үшін оларды барынша әлеуметтендіру мақсатында), саламатты тамақтану және саламатты өмір салты, зияткерлік және ақпараттық сұраныстарын өтеу, т.б.;

- нақты бағалар бойынша тұлғаның қажеттіліктерінің құнының есебі (тиісінше, елдегі статистиканы жетілдіру қажет);

- экономиканың өсіміне байлаулы өмір сапасының стандарттарын кезең-кезеңмен сапалы арттыру.

Осы стандарттарды сақтау бүкіл әлеуметтік саланы бюджеттік қаржыландыру көлемін айқындауы керек. Мемлекет әлеуметтік қолдауды тек бұған мұқтаж топтарға ғана көрсетуі тиіс:

- Мемлекет қоғамның әлеуметтік жағдайы төмен топтарына – зейнеткерлерге, мүгедектерге, еңбекке жарамсыздарға, науқас балаларға және т.б. атаулы көмек үшін толық жауапкершілік алатын болады.

– Ұдайы әлеуметтік және зейнетақылық қамтамасыз ету жүйесін жетілдіріп отыру, ана мен баланы жан-жақты қорғау қажет.

– Бізде жұмыссыздарды оқыту мен қайта даярлаудың еңбек нарығына бейімделген айқын бағдарламалары болуы керек. Мемлекет жұмыссыздарға әлеуметтік қолдауды бұл санатқа жататын адам жаңа мамандық игеріп, қайта даярлықтан өтуге бет бұрған жағдайда көрсетуі керек.

– Жұмыс берушілер халықтың әлеуметтік жағдайы төмен топтарын жұмысқа белсене тартып, оларды еңбекақымен қамтамасыз ететіндей жағдай туғызу қажеттігі маңызды. Ең алдымен, бұл мүмкіндігі шектеулі адамдарға қатысты. Әлемнің дамыған елдерінде осылай жасайды. Біз олардың толыққанды еңбек етуіне жағдай туғызуға тиіспіз. Мемлекеттік жәрдемақыны тек шынымен нақты жұмыс істей алмайтындар ғана алуы тиіс. Жұмысқа мүгедектерді алып, оларға жағдай жасайтын компаниялар мен корпорацияларды көтермелеу керек.

Қорыта келе, өмір сүру деңгейін жақсартудың түпкілікті мақсаты өмір сапасын көтеру екендігіне көз жеткіздік. Халықтың ақшалай табысы, олардың деңгейі, құрылымы, алу көздері және саралану дәрежесі қоғамның экономикалық және әлеуметтік жағдайының маңызды көрсеткіші.

Мемлекет, әсіресе, жаһандық дағдарыс жағдайында, азаматтарға ең төменгі әлеуметтік стандарт кепілдігін беруі тиіс. Басты міндет – кедейшіліктің өсуіне жол бермеу. Кедейшілік ешбір Қазақстандық үшін әлеуметтік перспективаға айналмауы керек.

### Әдебиеттер

1. Әлеуметтану, Әлеуметтік саланың теориясы мен оның қалыптасуы, ғаламтор желісі. [www.tanim.ucoz.com](http://www.tanim.ucoz.com), 2014 жыл.

2. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты», 2012 жыл, 14 желтоқсан.

3. Ақмола облысы әкімінің «2016 жылдың әлеуметтік-экономикалық дамуының қорытындылары және 2017 жылдың негізгі міндеттері туралы» есебі. [www.akmo.gov.kz](http://www.akmo.gov.kz) – Ақмола облысы әкімінің ресми сайты.

4. ҚР Статистика агенттігі мәліметтері. <http://www.stat.gov.kz>



УДК 331.5

**Б.С. Тульбаев**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **А.Х. Галиева**, д.э.н., и.о. профессора  
КазУЭФМТ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МИГРАЦИИ: РАБОЧАЯ СИЛА И РЫНОК ТРУДА

Считается, что рынок труда и миграция находятся в определенном взаимодействии. С одной стороны, насыщенность рынка труда, его география, соотношение спроса и предложения на отдельные виды труда – одни из важнейших факторов миграции населения. С другой – мигранты трудоспособного возраста принимают участие в формировании производственного потенциала территорий.

Влияние миграции на рынок труда проявляется в том, что миграционные потоки вносят заметные изменения в трудовой потенциал населения региона. В половозрастной структуре мигрантов Казахстана около 2/3 трудоспособного возраста. Казахстанский рынок труда характеризуется в настоящее время своеобразной отраслевой структурой занятости (повышена доля занятых в сельском хозяйстве – 37 %), различием в состоянии и механизмах функционирования районных рынков труда, существенной разницей между спросом и предложением рабочей силы, массовой неполной занятостью и скрытой безработицей. В этих условиях мигранты обостряют конкуренцию за рабочие места на рынке труда края и часто имеют более лучшие шансы на получение работы, чем местные жители, так как их уровень образования и квалификация иногда бывает значительно выше [1].

Проблематика миграции на территории Казахстана имеет актуальное значение на протяжении длительного периода. Военно-казахья и крестьянская колонизации Казахстана (XVIII – начало XIX вв.), как известно, положили начало миграциям европейских этнических групп на территорию республики. Первоначально это были казачьи миграции, которые в XIX в. дополнились крестьянскими переселениями. Параллельно в этот же период шло формирование татарской, немецкой, польской диаспор, а также некоторых автохтонных народов Центрально-Азиатского региона, например, уйгур и дунган. Позже столыпинская аграрная реформа повлекла за собой массовое переселение восточнославянского и немецкого крестьянства. В советский период Казахстан также пережил несколько мощных волн активизации миграций [2].

Первая волна – 1920-1930 гг. Это депортации репрессированных народов (насильственные переселения людей по этническому признаку) и так называемые оргнаборы восточноевропейского населения России на промышленные предприятия республики.

Вторая волна была вызвана эвакуацией населения во время Великой Отечественной войны. Сюда же примыкают перемещенные спецпереселенцы.

Третья волна миграций на территорию республики произошла в результате освоения целинных и залежных земель, а также программы промышленного строительства в Казахстане [3]

В течение XX века местоположение столицы Казахстана менялось четыре раза. В 1920 году ею был г. Оренбург. Затем, 9 февраля 1925 г., когда Казахстан был одной из автономных республик СССР, ЦИК Казахской АССР перевел столицу из Оренбурга в Ак-Мечеть. 15-19 апреля 1925 года на съезде Советов Казахстана г. Ак-Мечеть был переименован в г. Кызыл-Орду.

Однако через четыре года, в 1929 г., столица республики была перенесена на юго-восток страны, в г. Алма-Ату. После приобретения независимости и на основании Указа Президента Республики Казахстан столица государства была в 1997 г. перенесена к северу, в г. Акмолу. Следует отметить, что город имел за время своего существования четыре имени: до 1961 года он именовался г. Акмолинском, с 1961 по 1992 гг. – Целиноградом, с 1992 по 1998 гг. – Акмолой. В 1998 году г. Акмола был переименован в г. Астану.

Рост населения г. Акмолинска был связан в 30-40-е годы с насильственным переселением до и во время Второй мировой войны политических заключенных, немцев, евреев и других жителей СССР, попавших под сталинские репрессии; затем этот рост был связан с освоением в 50-е годы целины и промышленным и жилищным строительством в 60-70-е годы. С 1939 по 1963 годы численность населения города увеличилась с 32,0 тыс. до 138, 7 тысяч человек, то есть более чем в четыре раза.

Говоря об истории развития г. Астаны, нельзя не вспомнить о трагических судьбах жертв сталинских репрессий 30-40-х годов. В 30-е годы город Акмолинск по существу стал местом ссылки политических заключенных, попавших под каток сталинских репрессий.

Особо значимым моментом для миграции людей в г. Астану были освоение в 50-е годы целины и последовавшее за этим в 60-70-е годы жилищное и городское строительство. В 50-е годы в СССР остро ощущалась нехватка продовольствия. «Населению продавалось хлебобудовенных продуктов все меньше и меньше, сократился их ассортимент, имелись перебои в снабжении хлебом населения даже в крупных городах». В целях решения данной проблемы на Пленумах ЦК КПСС было решено расширить посевные хлебные угодья за счет освоения целинных земель в ряде регионов СССР, в частности в Северном Казахстане. Для их освоения огромные миграционные потоки людей, называемых первоцелинниками, прибывали в г. Акмолинск и близлежащие Регионы из различных республик бывшего Советского Союза.

Наряду с политическими мотивами, переезд на целину сопровождался и экономическими стимулами. Так, например, семьям и переселенцам из Белоруссии предоставлялись бесплатный проезд и провоз имущества, единовременное денежное пособие – на главу семьи 600 рублей и на каждого члена семьи по 200 рублей. В период освоения целины и после него большой приток мигрантов служил важным источником прироста населения не только г. Акмолинска, но и в целом всего населения региона, обновляя и омолаживая его (переселялась в основном молодежь). За 1950-1965 гг. население Северного Казахстана почти удвоилось, увеличившись с 1863,2 тыс. до

3650,5 тыс. человек. При этом численность городских жителей возросла с 488,5 тыс. до 1305 тыс. человек, а сельских – с 1374,7 тыс. до 2345,5 тыс. человек. Особенно возросло население региона за 1955-1960 гг. За этот период оно увеличилось более чем на одну треть: городское – в 1,5 раза, сельское – на 29%. В период освоения целины миграция в Северный Казахстан была самой максимальной и в среднем за год достигла величины в 70,7 тыс. человек.

Если среднегодовой прирост населения в 1955-1960 гг. по Казахской ССР составлял 4,6%, то в Северном Казахстане в этот период – 6,2%. Освоение целины оказало значительное влияние на рост трудовых ресурсов. Если в период с 1950 по 1959 годы численность рабочих и служащих увеличилась в среднем по республике на 87,0%, то в Целиноградской области она увеличилась в 2,3 раза. В период освоения целины прибывшие из других республик бывшего Союза мигранты оказали значительное влияние на развитие экономики и размещение производительных сил Казахстана. В то же время следует отметить, что многие из первоцелинников в первое время проживали в бараках, землянках, неблагоустроенных жилищах. Все это стало в дальнейшем причиной роста жилищного и промышленного строительства в городах и селах.

Миграционные процессы обрели со второй половины XX столетия поистине глобальные масштабы, охватив все континенты планеты, социальные слои и группы, различные сферы общественной жизнедеятельности и оказали воздействие на все стороны их жизни. В этой связи Казахстан не является исключением. Феномен миграции населения является сложным, многогранным, всеохватывающим процессом, имеющим как социальные, политические, экономические, этнические, так и другие детерминанты. Исходя из обозначенной выше проблематики исследования, наибольшее внимание в настоящей работе будет уделено влиянию миграционных процессов на развитие рынка труда.

Труд – это целесообразная деятельность людей, направленная на создание материальных и культурных ценностей. Воздействуя на окружающую среду, изменяя и приспособляя ее к своим потребностям, люди не только обеспечивают свое существование, но и создают условия для развития и прогресса общества. Труд и работа – понятия не равноценные, не тождественные. Труд – явление общественное, он присущ только человеку. Как невозможна жизнь человека вне общества, так не может быть труда без человека и вне общества. Работа – понятие физическое, она может выполняться и человеком, и животным, и машиной. Труд измеряется рабочим временем, работа – килограммами.

По определению А. Маршалла, труд – это «всякое умственное и физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы» [4].

Рабочая сила – это совокупность физических и духовных способностей человека, которые используются им в процессе труда. Процесс труда – явление сложное и многоаспектное. Основными формами его проявления выступают затраты человеческой энергии, взаимодействие работника со средствами производства (предметами и средствами труда) и производственное взаимодействие работников друг с другом как по горизонтали (отношение соучастия в едином трудовом процессе), так и по вертикали (отношение между руководителем и подчиненным). Роль труда в развитии человека и общества проявляется в том, что в процессе труда создаются не только материальные и духовные ценности, предназначенные для удовлетворения потребностей людей, но и развиваются сами работники, которые приобретают навыки, раскрывают свои способности, пополняют и обогащают знания. Творческий характер труда находит свое выражение в появлении новых идей, прогрессивных технологиях, более совершенных и высокопроизводительных орудиях труда, новых видах продукции, материалах, энергии, которые, в свою очередь, ведут к развитию потребностей.

Таким образом, в процессе трудовой деятельности не только производятся товары, оказываются услуги, создаются культурные ценности и т. д., но появляются новые потребности с требованиями их последующего удовлетворения. Социологический аспект исследования заключается в рассмотрении труда как системы общественных отношений, в определении его влияния на общество.



Труд играет исключительно важную роль в осуществлении и развитии человеческого общества и каждого его члена. Благодаря труду многих тысяч поколений людей накоплен огромный потенциал производительных сил, колоссальное общественное богатство, сформировалась современная цивилизация. Дальнейший прогресс человеческого общества невозможен без развития производства и труда.

Труд как основа развития общества и фактор производства Трудовая деятельность является ведущей, главной деятельностью человека. Подавляющая часть деятельности людей осуществляется осознанно, на основе внутренне аргументированных побуждений. Отсюда осознанную часть деятельности подразделяют на трудовую и нетрудовую части. Основными критериями, отличающими трудовую от нетрудовой деятельности, выступают:

- связь с созиданием благ, т.е. создание и наращивание материальных, духовных, бытовых благ. Деятельность, не связанная с созиданием, трудом не является. Например, прогулки, путешествия, игры как форма отдыха, прием пищи, лечебных процедур. Такая деятельность связана с потреблением благ для восстановления работоспособности, развития, воспроизводства жизнедеятельности;

- целенаправленность деятельности. Бесцельная деятельность отношения к труду не имеет, так как это бездарное расходование человеческой энергии, не имеющее позитивных последствий;

- легитимность деятельности. К труду относится только незапрещенная деятельность, а запрещенная, преступная деятельность трудом быть не может, так как направлена на незаконное присвоение результатов чужого труда и преследуется по закону;

- востребованность деятельности. Если человек затратил время и усилия на производство изделия, которое оказалось никому не нужным, то такую деятельность нельзя считать трудом.

Таким образом, труд с экономической точки зрения – это процесс сознательной, целесообразной деятельности людей, с помощью которой они видоизменяют вещество и силы природы, приспособляя их для удовлетворения своих потребностей.

## Литература

1. Закон РК «Об иммиграции» от 26 июня 1992 г. Он утратил силу в 1997 г. в связи с принятием нового Закона «О миграции» от 13 декабря 1997 г. (с изм., внесенными в соответствии с законом РК от 1 марта 2001 г.).

2. Указ Президента РК «Основные направления миграционной политики до 2000 г.», в 1998 году Правительство утвердило «Концепцию репатриации этнических казахов на историческую родину». В 2000 г. было одобрено Постановление Правительства №1346 «О концепции миграционной политики Республики Казахстан».

3. Постановление Правительства РК от 31 декабря 2013 года №1593 «Комплексный план по решению проблем миграции, усилению контроля за миграционными потоками из сопредельных государств, созданию благоприятных условий для отечественных квалифицированных кадров с тем, чтобы не допустить их чрезмерного оттока на зарубежные рынки труда на 2014-2016 годы».

4. Назарбаев Н. Послание 2014 году народу Казахстана: «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». – Казахстанская правда. – 2014 г., 27 января.



УДК 65.011

**Ж.Т. Утенова**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Н.Н. Жанакова**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Анализ финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в ее управлении, в укреплении ее финансового

состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их имущественно-финансового состояния и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности деятельности организаций.

Принятие обоснованных, оптимальных управленческих решений невозможно без предварительного проведения всестороннего, глубокого экономического анализа деятельности организации.

Результаты проведенного экономического анализа используются для установления обоснованных плановых заданий. Показатели бизнес-планов устанавливаются исходя из фактически достигнутых показателей, проанализированных с точки зрения возможностей их улучшения. Это же относится и к нормированию. Нормы и нормативы определяются на основании ранее действовавших, проанализированных с точки зрения возможностей их оптимизации. Например, нормы расходования материалов на изготовление продукции должны устанавливаться с учетом необходимости их снижения без ущерба качеству и конкурентоспособности продукции. Следовательно, анализ хозяйственной деятельности способствует установлению обоснованных величин плановых показателей и различных нормативов.

Экономический анализ содействует повышению эффективности деятельности организаций, наиболее рациональному и эффективному использованию основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних издержек и потерь, и, следовательно, проведению в жизнь режима экономии. Непреложным законом хозяйствования является достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Важнейшую роль в этом играет экономический анализ, позволяющий путем устранения причин излишних затрат минимизировать себестоимость выпускаемой продукции и, следовательно, максимизировать величину получаемой прибыли [1].

Велика роль анализа хозяйственной деятельности в укреплении финансового состояния организаций. Анализ позволяет установить наличие или отсутствие у организации финансовых затруднений, выявить их причины и наметить мероприятия по устранению этих причин. Анализ также дает возможность констатировать степень платежеспособности и ликвидности организации и прогнозировать возможное банкротство организации в будущем. При анализе финансовых результатов деятельности организации устанавливаются причины убытков, намечаются пути устранения этих причин, изучается влияние отдельных факторов на величину прибыли, делаются рекомендации по максимизации прибыли за счет использования выявленных резервов ее роста и намечаются пути их использования.

Взаимосвязь экономического анализа (анализа хозяйственной деятельности) с другими науками.

Прежде всего, анализ финансово-хозяйственной деятельности связан с бухгалтерским учетом. Среди всех источников информации, используемых при проведении экономического анализа, важнейшее место (более 70%) занимают сведения, предоставляемые бухгалтерским учетом и отчетностью. Бухгалтерский учет формирует основные показатели деятельности организации и ее финансового состояния (прибыль, себестоимость, платежеспособность, ликвидность и др.).

Анализ хозяйственной деятельности связан также со статистическим учетом (статистикой). Информация, предоставляемая статистическим учетом и отчетностью, используется при проведении анализа деятельности организации. Кроме того, в экономическом анализе используется ряд статистических методов исследования. Экономический анализ взаимосвязан с аудитом.

Аудиторы осуществляют проверку правильности и обоснованности бизнес-планов организации, являющихся, наряду с учетными данными, важным источником информации для проведения экономического анализа. Далее, аудиторы осуществляют документальную проверку деятельности организации, что очень важно для обеспечения достоверности информации, используемой при экономическом анализе. Аудиторами осуществляется также анализ прибыли, рентабельности и финансового состояния организации. Здесь аудит вступает в тесное взаимодействие с экономическим анализом [2].

Анализ хозяйственной деятельности связан также с внутрихозяйственным планированием. Анализ хозяйственной деятельности тесно связан с математикой. При проведении широко используются экономико-математические методы исследования. Экономический анализ тесно связан

также с экономикой отдельных отраслей народного хозяйства, а также с экономикой отдельных отраслей промышленности (машиностроение, металлургия, химическая промышленность).

Анализ хозяйственной деятельности взаимосвязан также с такими науками, как финансы и кредит, финансовый менеджмент. В процессе проведения экономического анализа необходимо учитывать формирование и использование денежных потоков, особенности функционирования как собственных, так и заемных средств.

Экономический анализ очень тесно взаимосвязан с управлением организациями. Собственно говоря, анализ деятельности организаций проводится с целью осуществления на базе его результатов разработки и принятия оптимальных управленческих решений, обеспечивающих повышение эффективности деятельности организации. Таким образом, экономический анализ способствует организации наиболее рациональной и эффективной системы управления.

Наряду с перечисленными конкретными экономическими науками экономический анализ безусловно, связан с экономической теорией. Последняя излагает важнейшие экономические категории, что служит методической основой для экономического анализа.

В процессе проведения экономического анализа осуществляется выявление резервов повышения эффективности деятельности организаций и путей мобилизации, то есть использования выявленных резервов. Эти резервы являются базой для разработки организационно-технических мероприятий, которые должны проводиться для приведения в действие выявленных резервов. Разработанные мероприятия, являясь оптимальными управленческими решениями, дают возможность эффективно управлять деятельностью объектов анализа. Следовательно, анализ хозяйственной деятельности организаций можно рассматривать как одну из важнейших функций управления или, как основной метод обоснования решений по руководству организациями. В условиях рыночных отношений в экономике анализ хозяйственной деятельности призван обеспечить высокую доходность и конкурентоспособность организаций как в ближайшей, так и в более далекой перспективе.

Анализ хозяйственной деятельности, возникший как анализ баланса, как балансоведение, продолжает в качестве основного направления исследования рассматривать именно анализ финансового состояния организации по балансу (с использованием, разумеется и других источников информации). В условиях перехода к рыночным отношениям в экономике значительно возрастает роль анализа именно финансового состояния организации, хотя, конечно, не уменьшается значение анализа и других сторон их работы [3].

Метод анализа хозяйственной деятельности включает в себя целую систему способов и приемов, дающих возможность научного исследования экономических явлений и процессов, составляющих хозяйственную деятельность организации. При этом любой из способов и приемов, применяемых в экономическом анализе, может быть назван методом в узком смысле этого слова, как синоним понятий «способ» и «прием». Анализ хозяйственной деятельности использует также способы и приемы, характерные для других наук, особенно статистики и математики.

Метод анализа представляет собой совокупность способов и приемов, обеспечивающих системное, комплексное исследование влияния отдельных факторов на изменение экономических показателей и выявление резервов улучшения деятельности организаций.

Для метода анализа хозяйственной деятельности как способа изучения предмета этой науки характерны следующие особенности:

- использование заданий бизнес-планов (с учетом их обоснованности), а также нормативных значений отдельных показателей в качестве основного критерия оценки деятельности организаций, и их финансового состояния;
- переход от оценки деятельности организации по общим результатам выполнения бизнес-планов к детализации этих результатов по пространственному и временному признакам; исчисление влияния отдельных факторов на экономические показатели (там, где это возможно);
- сравнение показателей данной организации с показателями других организаций;
- комплексное использование всех имеющихся источников экономической информации;
- обобщение результатов проведенного экономического анализа и сводный подсчет выявленных резервов улучшения деятельности организации.

В процессе проведения анализа хозяйственной деятельности используется большое количество специальных способов и приемов, в которых проявляется системный, комплексный характер анализа. Системный характер экономического анализа проявляется в том, что все хозяйственные явления и процессы, которые и составляют деятельность организации, рассматриваются в качестве определенных совокупностей, состоящих из отдельных составных частей, связанных между собой и в целом с системой, которой является хозяйственная деятельность организации. При проведении анализа происходит исследование взаимосвязей между отдельными составными частями названных совокупностей, а также этими частями и совокупностью в целом, и наконец, между отдельными совокупностями и деятельностью организации в целом. Последняя рассматривается как система, а все перечисленные ее составляющие – как подсистемы различных уровней. Например, организация как система включает в себя ряд цехов, т.е. подсистем, представляющих собой совокупности, состоящие из отдельных производственных участков и рабочих мест, то есть подсистем второго и более высоких порядков. Экономический анализ изучает взаимосвязи системы и подсистем различных уровней, а также последних между собой.

### Литература

1. Великая Е.Г., Чурко В.В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Сер. : Экономика и управление. – 2014. – №2 (17). – С. 7-9.
2. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – №1. – С. 20–22.
3. Великая Е.Г., Чурко В.В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. – №2. – С. 57-61.



УДК 338.12

**Б.Е. Хасен**, магистрант

Научный руководитель: **Г.Н. Гамарник**, д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ

### ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В АПК КАЗАХСТАНА

В последние годы во всем мире резко возрос интерес к кластерному развитию отраслей народного хозяйства страны. Кластерное развитие является широко признанным инструментом сопутствующим экономическому развитию и повышению конкурентоспособности. Осуществление новой политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, обусловленного их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для выполнения совместных проектов и продуктивной конкуренции. Поэтому необходимо повысить эффективность использования потенциала развития кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и модернизации национальной экономики.

Кластеры охватывают ряд взаимосвязанных отраслей промышленности и других субъектов, которые важны для конкуренции, включая правительственные и другие учреждения, такие как университеты, стандартные регулирующие органы, исследовательские центры, профессиональные торговые ассоциации и ассоциации повышения квалификации. Использование кластерного подхода при анализе динамики экономического развития региона и его прогнозировании позволяет сис-

темно рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к одной или разным отраслям. В то же время кластерный подход ориентирован на поддержание инициативы предприятий лидеров, способных выйти на ключевые позиции в регионе.

В связи с этим, целесообразна интеграция кластерного подхода в стратегии и программы развития отдельных регионов и отраслей (начиная с реализации пилотных проектов). В целях достижения сбалансированного функционирования агропромышленного комплекса региона, а также повышения экономической эффективности развития производства и переработки сельскохозяйственного сырья в перспективе, возникает необходимость создания кластера.

Предпосылки развития категории кластерного подхода, к функционированию и развитию национальной экономики, начали формироваться еще в 19 столетии с идеями А. Маршалла, выраженными в его книге «Принципы экономической науки» о локализации промышленных регионов, т.е. концентрации специализированных отраслей в отдельных региональных местностях [1].

Теорию кластерного подхода изучал также Е. Лимер, он рассматривал кластеры с высоким уровнем корреляционного экспорта при анализе торговли на национальном уровне [2].

Известны также французские ученые Д. Солье и И. Толенадо, в своих трудах они использовали определение «фильеры» описывая группы технологических секторов с учетом их взаимозависимости по технологическому уровню, что представляло собой узкую интерпретацию кластера [3,4].

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

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

Популяризатором понятия «экономический кластер», считается профессор Гарвардской школы М. Портер, являющийся одним из авторов концепции стратегии конкурентоспособности, доказывающей, что конкурентоспособность компании, предприятия, фирмы, во многом определяется конкурентоспособностью ее экономического окружения, которая в свою очередь, имеет зависимость от базовых условий (общего ресурса) и конкуренции внутри кластера [7].

В своей фундаментальной книге «Конкуренция» М. Портер подчеркивает, что наличие устойчивой стратегии развития конкурентоспособности является одним из важных факторов для успешного развития кластера [8, с. 214].

По мнению Майкла Портера: «Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [8, с. 205].

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

Пищевая промышленность Казахстана является одной из стратегически важных отраслей промышленности, призванная обеспечивать устойчивое снабжение населения необходимыми по количеству и качеству продуктами питания. В состав пищевой промышленности входят более 30 специализированных отраслей, подотраслей и отдельных производств, насчитывается около 5151 промышленных предприятий и производств, среди которых большая часть приходится на малые и средние предприятия. Численность работающих составляет около 69,4 тыс. человек, или 10,3% всех занятых в промышленности.

Пищевая промышленность Казахстана характеризуется эффектом экономии масштаба производства, то есть при увеличении масштабов производства выпускаемой продукции производители

уменьшают ее себестоимость. Основными сегментами пищевой промышленности Казахстана являются: производство напитков, продуктов мукомольно-крупяной промышленности, растительных, животных масел и жиров, мяса и мясопродуктов, молочных продуктов, переработка фруктов и овощей [9].

Пищевая промышленность занимает значительную долю вклада в экономику страны. Анализ отрасли с точки зрения обеспеченности ее факторами производства позволяет оценить ее как очень привлекательный сектор для включения в список приоритетных с целью ускорения развития за счет кластерного подхода [10].

Современная емкость казахстанского рынка продуктов питания оценивается в 2,5 млрд долл. США. Рост реальных доходов населения в республике, дает основания предполагать, что внутренний рынок будет увеличиваться и далее. Однако выход на зарубежные рынки казахстанской пищевой продукции: Китай, Россия, государства Центральной Азии с населением более 1,5 млрд человек рассматривается как основная стратегическая цель пищевого кластера Казахстана. Географическая близость участников, в частности производителей сельскохозяйственного сырья и перерабатывающих предприятий АПК, позволяет кластерное развитие пищевой промышленности.

Правительство Республики Казахстан определило приоритетные регионы страны для развития пилотных региональных пищевых кластеров. В частности по производству молочной продукции – молочного кластера были определены северо-восточные и южные регионы Казахстана (Алматинская, Восточно-Казахстанская, Костанайская и Северо-Казахстанская области). По производству плодоовощной продукции – плодоовощного кластера были определены южные регионы Республики (Алматинская, Жамбылская, Южно-Казахстанская области). По производству мясной продукции – мясного кластера северные регионы Республики (Костанайская, Павлодарская и Северо-Казахстанская области). По производству продуктов переработки зерновых культур – зернового кластера в северных и центральных областях Казахстана (Акмолинская, Карагандинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области). По производству рыбной продукции – рыбного кластера в Атырауской, Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Кызылординской областях.

Установление благоприятных регионов республики для развития пилотных пищевых региональных кластеров, было произведено с учетом углубления уровня и повышение комплексности переработки сельскохозяйственной продукции за счет модернизации производственных мощностей и увеличения объемов экспорта на внешние рынки сбыта, при осуществлении прямой и косвенной государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственного сырья [11].

Несомненный факт, что перерабатывающая пищевая промышленность Казахстана для того, чтобы стать конкурентоспособной, должна быть наукоемкой и высокотехнологичной. Большинство предприятий перерабатывающих сельскохозяйственное сырье в регионах Казахстана нуждается в ускоренной модернизации, развитии, и наращиванию объемов переработки. Их неразвитость является одним из основных факторов, сдерживающих развитие пищевой отрасли Казахстана. Для Казахстана, с его сырьевым направлением важно развитие малого предпринимательства в сфере переработки сельскохозяйственного сырья. Для многих регионов Казахстана это единственная возможность экономического развития пищевой отрасли [12].

Казахстан обладает высоким потенциалом для развития кластера производства и переработки сельскохозяйственного сырья, ориентированного как на внутренний, так и на внешний рынки [13]:

- динамично развивающаяся отрасль с высокими экспортными возможностями;
- достаточно высокие объемы производства сельскохозяйственного сырья;
- наличие инновационной инфраструктуры;

Существующий региональный рынок характеризуется большим спросом на казахстанскую продукцию, в частности на зерно, мясо, молоко, плоды и овощи, хлопок, кожсырье, шерсть, рыбу и продукты глубокой их переработки, и в этой связи развитие кластеров в пищевой промышленности предполагает целенаправленное регулирование развития ключевых отраслей, тесно связанных с ней (сельского хозяйства, пищевого машиностроения, тароупаковочного производства), а также государственной системы стандартизации [14].

При создании и развитии кластеров в пищевой промышленности Казахстана существуют следующие общие для всей отрасли проблемы [15, с. 74]:

- слабое взаимодействие участников кластера и низкий уровень их информированности о выгодах от преимуществ кластерного развития;
- высокий уровень налоговой нагрузки на перерабатывающие предприятия, по налогу на добавленную стоимость;
- низкое качество сырья и его недостаток по ассортименту, объемам и степени пригодности к промышленной переработке;
- высокая степень износа основных фондов, низкий уровень механизации и автоматизации, применение в значительной мере ручного труда;
- недостаток отечественных тароупаковочных материалов по ассортименту и объемам;
- дефицит финансовых средств для модернизации оборудования и закупа сырья;
- дороговизна кредитов банков второго уровня;
- нехватка квалифицированных специалистов управленческого звена, технического и обслуживающего персонала;
- несоответствие международным требованиям действующей системы стандартизации, сертификации и управления качеством;
- высокие тарифы на транспортные перевозки, отсутствие дешевых транспортных коридоров (в результате чего сельскохозяйственное сырье, производимое в отдаленных сельских округах невостребовано);
- низкий уровень материально-технического обеспечения лаборатории качества и безопасности продукции;
- отсутствие сети пунктов по заготовке, хранению и первичной переработке сельскохозяйственного сырья;
- отсутствие статистически полных и достоверных данных об отрасли и объемах производства;

Для решения указанных проблем Концепцией предусматриваются следующие меры [15, с. 75]:

- создание постоянно действующего координационного совета по развитию кластеров;
- внесение изменений в налоговое законодательство по вопросам снижения НДС для предприятий по переработке сельхозпродукции при закупе сырья у неплательщиков НДС;
- активизация институтов развития по рассмотрению проектов по расширению ассортимента и наращиванию объемов производства отечественных тароупаковочных материалов;
- решение проблемы с нехваткой кадров;
- совершенствование методов статистических наблюдений;
- разработка технических регламентов и стандартов на сырье и готовую продукцию, гармонизированных с международными стандартами;
- субсидирование затрат предприятий пищевой промышленности на разработку, внедрение и сертификацию систем менеджмента качества на базе ИСО и ХАССП.

Предусмотренные Концепцией пищевые кластеры не являются исчерпывающими, рассмотренные пилотные кластеры имеют приоритетное направление кластерного развития пищевой промышленности Казахстана

## Литература

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Мо., 1993.
2. Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence // Cambridge: MIT Press, 1984.
3. Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Annales des Mines. – Janvier, 1989. – P. 21-28.
4. Tolénado J.A. Propos des Filieres Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. – 1978. – Vol. 6. – № 4. – P. 149 - 158.
5. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919-1939. – Stockholm, 1950.

6. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition-European Economic Review. – 1999. – №43. – P. 409-429.
7. О Майкле Портере // Википедия – свободная энциклопедия. <http://ru.wikipedia.org>
8. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2011.
9. Чарипов Д. Описание отрасли пищевой промышленности Казахстана // Материалы первой встречи пищевого кластера. – Алматы, 2011.
10. Рыжаков Е.Д. Кластерное развитие агропромышленного комплекса // Региональная экономика. – 2013. – №14. – С. 34-40.
11. Постановление Правительства РК «Об утверждении планов по созданию и развитию пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики». Утверждено 25.06.2011. – № 633.
12. Бельгибаева А.С. Кластер как инструмент повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции //Транзитная экономика. – 2012. – №4. – С. 43-46.
13. Келимбетов К.Н. Приветственная речь Министра экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан. – Кластерное развитие экономики Казахстана. – Астана, 2010.
14. Спанкулова Л.С., Какижанова Т.И. Проблемы развития кластерной экономики Казахстана на региональном и местном уровнях. – АльПари. – 2011. – №1. – С. 49-51.
15. Концепция устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2010-2012 годы / Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан. – Астана, 2012.



УДК 334.012.22(330.01)

**А.К. Шакирова**, магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Г.М. Абауова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики эффективное управление и использование экономических ресурсов хозяйствующих субъектов является одной из важнейших задач современной действительности. Анализ экономических ресурсов выступает как обобщенный показатель производственных возможностей предприятия, который определяет материальные условия его функционирования. От величины структуры и полноты использования экономических ресурсов зависит количество и качество выпускаемых предприятием материальных благ и удовлетворение потребностей населения. Поэтому совершенствование управления экономическими ресурсами предприятия, разработки методики управления количеством вводимых в производство факторов, а также оценки эффективности использования, развития мощности и гибкости экономических ресурсов предприятий имеют, на наш взгляд, большое значение.

Под экономическими ресурсами понимаются все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг [1].

В сущности, это те блага, которые используются для производства других благ. Поэтому их нередко называют производственными ресурсами, производственными факторами, факторами производства, факторами экономического роста. В свою очередь, остальные блага называют потребительскими благами.

К экономическим ресурсам относятся [2]:

- природные ресурсы (земля, недра, водные, лесные и биологические, климатические и рекреационные ресурсы);
- капитал (в форме денег, т.е. денежный капитал, или средств производства, т.е. реальный капитал);



- трудовые ресурсы (люди с их способностью производить товары и услуги);
- предпринимательские способности (способности людей к организации производства товаров и услуг).

Экономические ресурсы мобильны (подвижны), так как могут перемещаться в пространстве (внутри страны, между странами), хотя степень их мобильности различна. Наименее мобильны природные ресурсы, подвижность многих из которых близка к нулю (землю трудно переместить из одного места в другое, хотя и возможно). Более подвижны трудовые ресурсы, что видно из внутренней и внешней миграции рабочей силы в мире в заметных размерах. Еще более мобильны предпринимательские способности, хотя часто они перемещаются не сами по себе, а вместе с трудовыми ресурсами или/и капиталом (это связано с тем, что носителями предпринимательских способностей являются или наемные управляющие, или владельцы капитала). Наиболее мобильны два последних ресурса – капитал (особенно денежный) и знания [3].

Основные производственные фонды предприятия – это стоимостное выражение средств труда. Главным определяющим признаком основных фондов выступает способ перенесения стоимости на продукт – постепенно: в течение ряда производственных циклов; частями: по мере износа. Износ основных фондов учитывается по установленным нормам амортизации, сумма которой включается в себестоимость продукции. После реализации продукции начисленный износ накапливается в особом амортизационном фонде, который предназначается для новых капитальных вложений. Таким образом, единовременно авансированная стоимость в уставный капитал (фонд) в части основного капитала совершает постоянный кругооборот, переходя из денежной формы в натуральную, в товарную и снова в денежную. В этом состоит экономическая сущность основных фондов [4].

Закон воспроизводства основного капитала выражается в том, что в нормальных экономических условиях его стоимость, введенная в производство, полностью восстанавливается, обеспечивая возможность для постоянного технического обновления средств труда. При простом воспроизводстве за счет средств амортизационного фонда предприятия формируют новую систему орудий труда, равную по стоимости изношенным. Для расширения производства: требуются новые вложения средств, привлекаемые дополнительно из прибыли, взносов учредителей, эмиссии ценных бумаг, кредита и др. При больших масштабах используемого основного капитала крупные и крупнейшие предприятия имеют возможность за счет средств амортизационного фонда финансировать не только простое, но и в значительной мере расширенное воспроизводство средств труда.

К основным средствам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения. К основным средствам относятся также капитальные вложения, осуществляемые предприятием (фирмой) в многолетние насаждения и направляемые на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств. При этом данные затраты включаются в состав основных средств ежегодно в суммах, относящихся к принятым в эксплуатацию площадям, независимо от окончания всего комплекса работ. Кроме того, в составе основных средств учитываются находящиеся в собственности фирмы земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы) [5].

В зависимости от целевого назначения и выполняемых функций в процессе производства основные средства по составу подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные основные средства функционируют в сфере материального производства, неоднократно участвуют в процессе производства, изнашиваются постепенно и переносят свою стоимость на создаваемый продукт (выполненную работу, оказанные услуги) частями, по мере снашивания. Производственные основные средства составляют материально-техническую базу фирмы и основу ее уставного капитала. В составе основных производственных средств в соответствии с классификатором основных фондов выделяют основные средства, которые по выполняемым ими функциям и назначению принадлежат к другой отрасли, чем основные средства предприятия в целом.

Непроизводственные основные средства не участвуют в процессе производства и предназначены для целей непроизводственного потребления.

В практике планирования и технико-экономическом анализе производственные основные средства разграничиваются на активные и пассивные (Рис.) [6].

Активная часть основных средств воздействует на предмет труда, перемещает его в производственном процессе и осуществляет контроль над ходом производства; их пассивная часть создает условия для бесперебойного функционирования активной части.

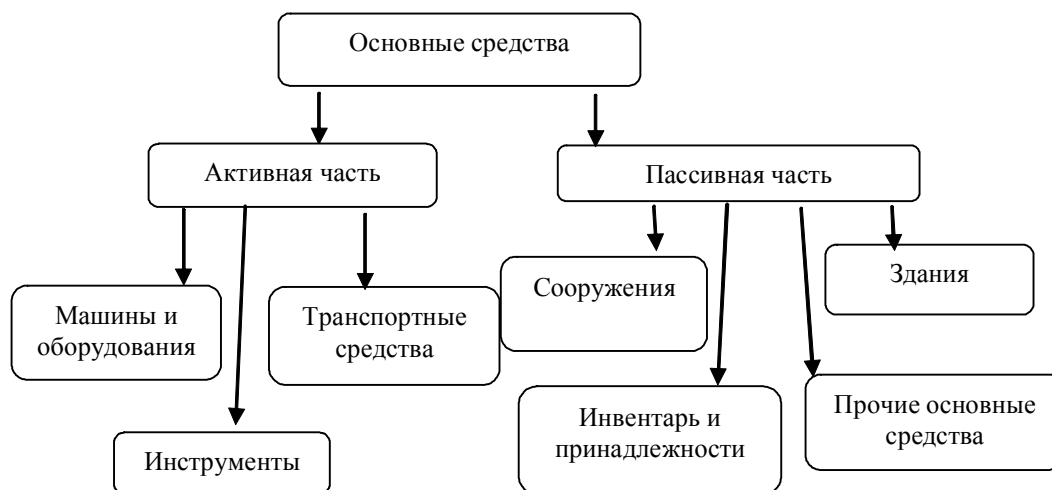


Рис. – Классификация основных средств [6]

В процессе создания готового продукта наряду с основными средствами производства участвуют предметы труда, которые в отличие от основных средств потребляются полностью и в полном объеме отражаются в стоимости конечного продукта, изменяя при этом свою натурально-вещественную форму или (в зависимости от отрасли производства) физико-химические свойства.

Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных и материальных средств, авансированных в средства производства, однократно участвующих в производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовый продукт. Оборотные средства обеспечивают непрерывность и ритмичность всех процессов, протекающих на предприятии (фирме): снабжения, производства, сбыта, финансирования.

Оборотные средства фирмы постоянно находятся в движении, совершая кругооборот. Кругооборот начинается с оплаты денежными средствами необходимых предприятию материальных ресурсов, а заканчивается возвратом всех затрат на всем пути движения средств в виде выручки от реализации готовой продукции. Затем цикл повторяется.

Оборотные средства в процессе движения одновременно находятся на всех стадиях и во всех формах. При этом достигается непрерывный и ритмичный процесс производства на предприятии.

Рассмотрим классификацию оборотных средств. Оборотные средства подразделяются: по экономическому содержанию – на оборотные производственные фонды и фонды обращения; по способу формирования – на собственные и заемные; по методу планирования – на нормируемые и ненормируемые [7].

Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения обусловлено наличием двух сфер кругооборота средств – сферы производства и сферы обращения.

Экономическое содержание фондов обращения воплощено в готовой продукции, денежных средствах и средствах в расчетах, обслуживающих процесс обращения общественного продукта.

Наличие собственных и заемных средств в обороте предприятия объясняется особенностями финансирования производственного процесса.

Постоянная минимальная сумма средств для финансирования потребностей производства

должна обеспечиваться собственными оборотными средствами. Собственные средства предприятия – это, прежде всего, уставный капитал и прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов. Временная потребность в средствах, связанная с объективными и субъективными причинами, покрывается за счет заемных средств. Наиболее типичными причинами недостатка собственных оборотных средств являются просроченная дебиторская задолженность, увеличение периода производственного цикла, расширение производства, увеличение товарных запасов, увеличение стоимости предметов труда и т.д.

К заемным средствам относятся кредиты банков, кредиторская задолженность и прочие пассивы.

Финансирование части оборотных средств за счет заемных средств считается совершенно нормальной операцией. Все предприятия в той или иной мере привлекают заемные средства для финансирования кругооборота оборотных средств. Более того, каждое предприятие имеет так называемые устойчивые пассивы – не снижаемый, постоянный остаток кредиторской задолженности, состоящей из задолженности по заработной плате, перед бюджетом, по отчислениям в социальные фонды и т.п. Проблема привлечения заемных средств – это соблюдение пропорций в структуре финансирования оборотных средств. Соотношение между суммами собственных и заемных средств характеризует финансовую устойчивость предприятия. Считается, что чем больше доля собственных средств, тем оно более финансово устойчиво.

Планирование оборотных средств происходит путем нормирования их одной части и ненормирования другой.

Целью установления плановых нормативов на отдельные статьи оборотных средств является обеспечение непрерывной, ритмичной работы предприятия с минимальными запасами товарно-материальных ценностей.

Под составом оборотных средств понимается совокупность элементов (статей), образующих оборотные средства. Под структурой оборотных средств понимается соотношение между их статьями. Как уже отмечалось, оборотные средства делятся на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

В состав оборотных производственных фондов входят [8]:

- производственные запасы – предметы труда, поступившие на предприятие для последующей обработки или обеспечения производственного процесса (запасы сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, тары и т.д.);

- незавершенное производство – предметы труда, вступившие в производственный процесс и находящиеся на рабочих местах и между ними (заготовки, полуфабрикаты, детали, агрегаты, изделия, не прошедшие все стадии обработки);

- расходы будущих периодов – стоимостная оценка расходов на подготовку и освоение новых видов продукции, производимых в данный период, но подлежащих оплате в будущем.

Эффективность использования экономических ресурсов представляет собой величину, которая определяется как отношение полученного экономического результата к использованным экономическим ресурсам.

В мировой экономике часто наблюдаются ситуации, когда эффективное использование одного экономического ресурса можно компенсировать нехватку другого.

В современных условиях перед казахстанскими предприятиями все более остро встает проблема эффективного использования ресурсов. По мере развития конкуренции на рынке норма прибыли снижается до 10-15%. В этих условиях все большую роль играет совершенствование управления затратами предприятия [9]:

Процесс создания продукции на предприятии связан с вовлечением в него различных экономических ресурсов. Ресурсы представляют собой определенные экономические возможности: средства производства, которые могут быть задействованы для создания благ; условия производства продукции; предметы труда. Все они существуют до начала экономической деятельности и определяют возможность создавать продукцию в определенных масштабах.

Для создания продукции задействуются не все, а лишь отдельные экономические ресурсы в

определенных объемах. Этот объем обычно выражают через категорию «затраты». Следовательно, повышение эффективности использования ресурсов предприятия происходит в результате совершенствования процесса управления затратами.

Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой с использованием основных фондов и оборотных средств).

Показатели эффективности рабочей силы определяются как соотношение объема реализованной продукции (объема выпуска продукции, объема продаж и. т. п.) или эффекта в виде прибыли со среднегодовой численностью работников или суммой затрат на оплату труда всех работников.

Для более глубокого изучения тенденций изменения этого показателя в динамике необходимо проанализировать долю расходов на заработную плату в совокупных расходах (полной себестоимости), долю прироста объема реализованной продукции за счет повышения производительности труда и изменения численности работников, соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы и др.

При изучении всех этих показателей необходимо выявлять причины их изменений и делать конкретные расчеты влияния на эффективность изменений каждого из изучаемых показателей.

Показатели эффективности использования оборотных средств определяются по вышеуказанной методике, и предусматривает расчет объема реализованной продукции на 1 тенге оборотных средств (число оборотов) и оборачиваемости оборотных средств в днях, которая исчисляется как отношение среднегодовой стоимости оборотных средств к однодневному объему реализованной продукции.

Показатели эффективности основных фондов включают фондоотдачу в виде объема реализованной продукции на 1 тенге среднегодовой стоимости основных фондов, и фондовооруженность, которая исчисляется как средняя величина основных фондов в расчете на одного среднесписочного работника.

При изучении показателей этой группы нужно учитывать степень использования передовой технологии, структуру основных фондов и роль в их общей величине доли активной части, уровень использования мощности станков и оборудования, а в торговле – обеспеченность населения торговой площадью в кв. м на 1000 жителей и так далее.

На каждом предприятии глубоко изучают показатели, характеризующие эффективность произведенных затрат на осуществление хозяйственной деятельности: произведенная и полная себестоимость, их доля в цене продукции, объем реализованной продукции на 1 тенге затрат и другие.

Большое значение имеют и показатели эффективности использования ресурсов, исчисленные на основе прибыли. Речь идет о показателях рентабельности, определяемых как соотношение прибыли со всеми или отдельными видами ресурсов и затрат.

Обратные показатели представляют собой показатели рентабельности фондо-, энерго-, материалоёмкости и другие.

Все указанные группы факторных показателей характеризуют в основном экономическую эффективность использования ресурсов и затрат.

Таким образом, рассмотрим следующие рекомендации по повышению эффективности использования экономических ресурсов сводятся к разработке мероприятий по повышению уровня использования основных средств, выявлению имеющихся резервов производства и к разработке путей и способов их реализации на уровне фирмы в целом и ее отдельных подразделений. Предлагаемые меры должны вытекать из конкретных данных проведенного анализа и обосновываться соответствующими расчетами.

Можно рекомендовать две группы мер по повышению уровня использования основных средств. Первая группа – это рекомендации, реализация которых не требует значительных капитальных вложений, и их внедрение можно осуществить в относительно короткий период времени. К этой группе могут быть отнесены рекомендации по сокращению количества бездействующего оборудования; снижению внутрисменных и целодневных простоев оборудования по различным причинам;

повышению коэффициента сменности работы оборудования; налаживанию ритмичности производства; повышению уровня кооперации и специализации производства; улучшению работы вспомогательных и обслуживающих служб и цехов предприятия; совершенствованию материально-технического снабжения и оперативно-производственного планирования; изучению потребностей рынка, возможностей быстрой переналадки производства; совершенствованию материального поощрения рабочих и другие мероприятия.

Вторая группа – это рекомендации, реализация которых зависит не только от предприятия, а от многих внешних обстоятельств, требует определенных капитальных вложений и более продолжительного времени для их осуществления. К этой группе могут быть отнесены рекомендации по: совершенствованию технологических процессов; повышению уровня компьютеризации и автоматизации основных и вспомогательных производственных процессов; повышению уровня технического состояния и обслуживания основных средств; техническому перевооружению отдельных цехов и участков предприятия.

Управление оборотными средствами включает решение следующих главных задач [10]:

- расчет минимально достаточных средств для авансирования оборотных активов с целью бесперебойной и ритмичной работы предприятия. Эта задача решается нормированием оборотных средств;

- выработка учетной политики предприятия для оптимизации налогообложения путем выбора методов амортизации, списания товарно-материальных ценностей, определения выручки от реализации и т. д.;

- ускорение оборачиваемости оборотных средств на каждой стадии оборота капитала;

- снижение дебиторской задолженности.

Для решения данных задач на предприятии должны разрабатываться организационные и технико-экономические мероприятия по ускорению прохождения каждого этапа движения оборотных производственных фондов и фондов обращения от оплаты поставщикам до получения денежных средств от потребителей. Эффект ускорения выражается в уменьшении потребности в оборотных средствах.

Основными путями сокращения длительности цикла на этапе закупок производственных запасов являются:

- оплата предметов труда по факту поставки, т. е. ликвидация транспортного запаса;

- механизация и автоматизация выполнения складских операций;

- компьютеризация складского учета.

Основным путем сокращения объема незавершенного производства является сокращение длительности производственного цикла, достигаемое за счет: повышения комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; сокращения времени выполнения вспомогательных операций; уменьшения времени внутрисменных и междусменных перерывов; сокращения продолжительности естественных процессов.

На этапе обращения основной задачей является уменьшение времени превращения готовой продукции в денежные средства на счетах фирмы.

Пути решения этой задачи:

- уменьшение запасов готовой продукции вследствие улучшения планирования сбыта;

- отпуск продукции на условиях предоплаты;

- уменьшение дебиторской задолженности;

- ускорение расчетов путем применения компьютерных программ «банк – клиент» и т.п.

## Литература

1. Александров О.А., Егоров Ю.Н. Экономический анализ. – М.: Инфра-М, 2011. – 288 с.
2. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ. – М.: Инфра-М, 2008. – 224 с.
3. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Омега-Л, 2009. – 414 с.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.

5. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2009. – 240 с.
6. Герасимова Е.Б., Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Форум, 2008. – 193 с.
7. Елисеева Т.П., Молев М.Д., Трегулова Н.Г. Экономика и анализ деятельности предприятий. – М.: Феникс, 2011. – 476 с.
8. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса. – М.: Дело и сервис, 2011. – 288 с.
9. Минаков И.А. Эффективность использования экономических ресурсов предприятия // Мысль. – 2014. – №3. – С. 2-14.
10. Грузинов В.П., Масимов К.К., Эриашвили Н.Д. Экономика предприятия. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 535 с.
11. Каренов Р.С. Кадровый менеджмент. – Алматы: Ғылым, 2009. – 184 с.



УДК 334.784

*А.М. Шахимов, магистрант 1 курса*  
*Научный руководитель: Ж.Н. Саду, к.э.н.*  
*КазУЭФМТ*

## СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

В мировой практике внешнеэкономической деятельности существуют различные модели территориально-хозяйственного управления. Преобразование экономических реформ в Казахстане потребовало выработки новых подходов к пониманию проблем территориально-хозяйственного управления и использованию их в своей практике. Необходимость поступательного развития требует новых эффективных форм организации предпринимательства, развития международных связей, углубление участия отечественной экономики в региональном и мировом разделении труда. Достижению этих целей призваны способствовать существующие и перспективные специальные экономические зоны.

Образование специальных экономических зон означает, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу, или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует локальную частичную открытость в виде специальной зоны. В последнее десятилетие в мировой экономике развернулась острая конкуренция между государствами в области налоговых и иных льгот, предоставляемых для привлечения капиталовложений из других стран. Волна разного рода налоговых льгот, зафиксированных национальными законодательствами, получила название «налоговой революции». Специальные экономические зоны в этом процессе играют достаточно заметную роль.

Фактически они представляют собой своеобразные ловушки для мигрирующих, в масштабе мирового хозяйства, капиталов. Организационно-функциональная структура специальных экономических зон достаточно многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную специальную зону однозначно, поскольку они обладают чертами многих зон.

Важной причиной образования специальных экономических зон является то, что часто страна не желает полностью открывать свою экономику для притока иностранного капитала или всеобъемлюще использовать особый инвестиционный климат и поэтому использует частичную, локальную открытость в виде спецзоны.

Мировой опыт создания и функционирования специальных экономических зон свидетельствует о том, что наряду с зонами, созданными для углубления интеграции с мировым рынком стимулирования международных экономических связей (зоны свободной торговли, экспортно-производственные, таможенные и др.), существуют зоны с особым режимом поощрения соответствующих видов деятельности и отраслей производства. Например, зоны поощрения развития отсталых

районов, индустриализации отсталых районов. Поэтому причины и цели создания специальных (свободных) экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, специальные экономические зоны создавались для реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах. В этих целях предпринимателям (мелким и средним) предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

Следует отметить, что в трудах казахстанских ученых-экономистов подробно рассмотрены теоретические основы становления института специальных экономических зон, в том числе цели и условия их создания, типы и виды специальных экономических зон, необходимая нормативно-правовая база, особенности инвестиционного климата, и приведены многочисленные примеры опыта функционирования этих зональных образований в промышленно развитых и развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой. В данном ракурсе следует особо подчеркнуть труды следующих ученых Р.Е. Елемесова, К. Бабагулова [1, 2].

Свободные экономические зоны (СЭЗ) представляют собой один из элементов новой модели международного разделения труда, побуждающей страны принимать торговые, финансовые, налоговые и другие меры для ускорения перемещения ресурсов в отрасли, где могут быть сохранены или укреплены их сравнительные преимущества. СЭЗ представляют собой четко ограниченные районы со специфическим таможенным и торговым режимом, характеризующиеся общей свободой перемещения капитала, товаров и рабочей силы [3].

Имея различные организационные формы и целевое назначение, они широко варьируются по своему названию – «свободные таможенные территории», «экспортные зоны», «зоны свободной торговли», «свободные банковские зоны», «промышленно-торговые зоны», «техничко-внедренческие зоны» и т.д [4].

Однако при всем подобном терминологическом разнообразии речь идет, по существу, об одном и том же явлении – создании хозяйственных анклавов, имеющих беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров, определенную обособленность в торговом и валютно-финансовом отношении от остальной территории страны, тесную связь с мировым рынком и функционирующих на базе активного привлечения иностранного капитала. По определению экспертов ООН, «СЭЗ – ограниченные промышленные районы, представляющие собой часть территории страны с беспошлинным таможенным и торговым режимом, где иностранные фирмы, производящие продукцию главным образом на экспорт, пользуются рядом налоговых и финансовых льгот» [5].

Данные экономические формирования приобрели в последние десятилетия глобальный характер, охватив большинство стран мира, как развивающихся, так и промышленно развитых. На сегодняшний день по различным оценкам в мире функционируют от 2500 до 3000 подобных зон различных типов и видов (Рис. 1).



Рис. 1 – Разновидность СЭЗ\*

\*Составлен автором

Специальные экономические зоны являются важным экономическим институтом и предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

По сути, специальные экономические зоны являются точками, центрами или полюсами экономического роста и, следовательно, оказывают положительное социально-экономическое воздействие как на регионы своего базирования, так и на экономику страны в целом [6].

Особо актуально данное исследование для Казахстана, так как в нашей стране специальные экономические зоны по-прежнему остаются относительно новым понятием, вокруг которого ведутся острые, но далеко не всегда плодотворные дискуссии. И это несмотря на то, что эффективное использование института специальных экономических зон позволяет добиться значительных результатов на макроэкономическом уровне, что подтверждают успешные примеры многих государств, расположенных на разных континентах.

В начале нового столетия стратегической задачей Казахстана является изменение основополагающих механизмов интеграции национального хозяйства в мировую экономику путем постепенного снижения сырьевой ориентации экспорта, компенсируемого за счет развития высоких технологий, усиления инфраструктурных отраслей экономики, информационного сектора и финансовых институтов.

Современные специальные экономические зоны – это особые хозяйственные структуры, которые в последние десятилетия приобрели глобальный характер и охватили большинство стран мира. Их создание и становление направлено на либерализацию и активную экономическую деятельность. Экономика таких зон имеет высокую степень открытости мировому рынку, а таможенный и налоговый режимы благоприятны для национальных и зарубежных инвестиций.

Несмотря на то, что специальные экономические зоны относятся к древнейшим хозяйственным формированиям, на сегодняшний день ни в отечественной, ни в зарубежной научной литературе до сих пор не существует единой общепризнанной формулировки. Проанализировав многочисленные трактовки российских и зарубежных ученых, было дано авторское определение, согласно которому специальная экономическая зона – это часть национального экономического пространства, где для отечественных и иностранных предпринимателей создается такая система льгот и стимулов, которая на основе новейших технологий позволяет создавать приоритетные отрасли экономики, способные, в свою очередь, обеспечить производство и поставку высококачественной продукции (как товаров, так и услуг) на мировой рынок и успешное развитие социально-экономической жизни как территорий своего базирования, так и страны в целом.

Данное определение, в отличие от существующих, является наиболее емким и отражает место, условия, цели, механизм управления специальными экономическими зонами, а также раскрывает сущность и назначение наиболее совершенных типов и видов зональных образований. Вырученные от реализации товаров и услуг средства становятся источником расширенного воспроизводства, увеличения рабочих мест, укрепления экономического потенциала как региона, на территории которого функционируют специальные экономические зоны, так и страны в целом.

Правильное понимание процесса периодизации развития специальных экономических зон необходимо для теоретического осмысления последних и наиболее эффективного их функционирования в реальных условиях.

Особое внимание следует уделить анализу научных подходов, которые позволили бы прийти к более глубокому и разностороннему пониманию категории «специальная экономическая зона».

На основе анализа большого количества различных экономических теорий следует выделить пять научных подходов, которые наиболее многосторонне позволяют провести исследование феномена специальных экономических зон (Рис. 2).

Ретроспективный анализ существующих подходов позволяет выделить следующие: институциональный подход; кластерный подход; пространственный подход; подход, базирующийся на теории «полюсов роста» и подход в рамках теории динамической эффективности.

Согласно институциональному подходу специальные экономические зоны рассматриваются как самостоятельный институт, объединяющий нормы, регулирующие общественные отношения



в области создания, функционирования и прекращения деятельности специальных территориальных образований. Институт специальных экономических зон включает совокупность элементов, участвующих в создании общественного продукта и распределении его стоимости в денежной форме в целях воспроизводства жизнедеятельности на определенной территории [7].

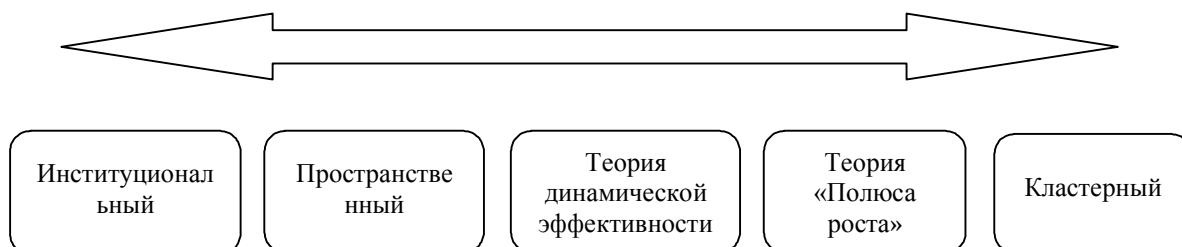


Рис. 2 – Научные подходы к СЭЗ\*

*\*Составлено автором*

Субъектами института специальные экономические зоны, каждый из которых выполняет вполне определенные функции, выступают: предприятия и организации (резиденты и нерезиденты специальные экономические зоны) различных сфер деятельности; физические лица; органы управления специальными экономическими зонами (администрация специальных экономических зон) и государство (совокупность государственных учреждений различных уровней иерархии).

Объектом института специальные экономические зоны выступают общественные отношения, возникающие при осуществлении финансово-экономической деятельности в зонах, а также порядок территориально-организационного устройства и функционирования специальных экономических зон [8].

На всех этапах жизненного цикла специальные экономические зоны приходится сталкиваться с политическими, социальными, научно-техническими, информационными, человеческими, географическими и рядом других внеэкономических факторов, которые воздействуют на зональные образования уже на этапе идеи их создания. применение институционального подхода к исследованию специальных экономических зон позволяет учитывать влияние данных факторов.

Другой подход к исследованию термина специальные экономические зоны – кластерный. на современном этапе в мировой хозяйственной практике кооперация реализуется в основном путем создания и функционирования кластеров – объединений производственных компаний, научно-исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков оборудования и услуг, а также иных субъектов, действующих в определенной сфере, географически расположенных в непосредственной близости друг к другу, взаимодополняющих друг друга и работающих совместно в целях получения конкурентных преимуществ, создания наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Опыт развития кластерных систем показывает, что они дают значительный импульс региональному развитию, в том числе повышению экономической активности депрессивных территорий, а также развитию малого и среднего бизнеса. Ко всему прочему, кластерный подход в открытой экономике является важным условием для привлечения зарубежных инвестиций.

Несмотря на то, что главные цели и задачи специальные экономические зоны и кластеров схожи, существуют и значительные отличия:

- территория кластера не ограничивается законодательно (ее размеры зависят от экономической целесообразности);
- создание кластеров не предполагает фиксированного льготного таможенного, налогового, финансового и административного режима для географически локализованных взаимосвязанных компаний;
- создание и развитие кластера в основном направлено на внутреннее развитие отечественных предприятий и взаимодействие между ними.

Как показывает мировая практика, специальные экономические зоны могут быть частью кластера.

В свою очередь, проведенное исследование убеждает, что взаимодействующие кластеры могут быть частями специальных экономических зон. Схожий процесс слияния может служить началом образования нового вида зон – кластерных.

### Литература

1. Елемесов Р.Е. Международные экономические отношения. – Алматы, 2007. – 453 с.
2. Бабагулов К. Концепция создания и функционирования СЭЗ в Казахстане. – Алматы, 1992. – 129 с.
3. Приходько С., Трошин Н. Варианты развития взаимосвязей свободной экономической зоны и национальной экономики // Вопросы экономики. – 1991. – №10. – С. 87.
4. Jones E.R. Models for Public Participation in State Enterprise Zone Programmers. Hearings before the Committee on Ways and Means. – Wash., 1990.
5. Lorot P., Schwob T. Les Zones Franches dans le Monde. (Notes et Etudes Documentaires, N 4829). P., 1987.
6. Васильев Л. Свободные экономические зоны: от эйфории к продуктивной работе // Российский экономический журнал. – 2003. – №11-12. – С. 46.
7. Андрианов В. Специальные экономические зоны в мировой экономике: виды и характеристика. // ЭКО. – 1997. – № 3. – С. 130-143.
8. Райзберг Б. Рыночная экономика. Внешнеэкономические связи и отношения. Мировая экономика // Деловая жизнь. – 1993. – №2. – С. 35.



УДК 334.72:338.12(658)

*А. Шиктыбаева, магистрант специальности «Экономика»*

*Научный руководитель: Ж.Н. Саду, к.э.н., ст. преподаватель*

*КазУЭФМТ*

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики производственные предприятия, которые существуют в разных организационно-правовых формах, организуют свою деятельность в условиях неопределенности и непредсказуемости. Долгий экономический кризис породил много непредусмотренных опасностей и угроз, которые появляются в нашей стране и в еще не окрепшем бизнесе. Кроме этого, на развитие предпринимательства влияют и такие факторы, как нестабильная политическая и социально-экономическая ситуация в стране, межнациональные, региональные, территориальные конфликты, несовершенство коммерческого законодательства, криминализация общества, мошенничество, коррупция и др. Все это резко обострило проблему обеспечения экономической безопасности предприятия [1, с. 8].

Под экономической безопасностью предприятия следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству.

Главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем. Наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов предприятия, необходимое для выполнения целей данного бизнеса, достигается путем предотвращения угроз негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия и достижения следующих основных функциональных целей экономической безопасности предприятия [2, с. 12].

Внутренние факторы риска оказывают непосредственное влияние на финансовое благосос-

тояние промышленных предприятий, что, в свою очередь, влияет на отдельные индикаторы состояния экономической безопасности промышленности региона в целом [3, с. 7].

В качестве одной из целей мониторинга экономической безопасности предприятия является диагностика его состояния по системе показателей.

Индикаторы производства:

- динамика производства;
- реальный уровень загрузки производственных мощностей;
- темп обновления основных производственных фондов (реновации);
- стабильность производственного процесса);
- удельный вес производства в ВВП;
- оценка конкурентоспособности продукции;
- структура и технический ресурс парка машин и оборудования.

Финансовые индикаторы:

- объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);
- фактический и необходимый объем инвестиций);
- уровень инновационной активности);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- социальные индикаторы:
- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
- уровень задолженности по зарплате;
- потери рабочего времени;
- структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная).

Состояние безопасности внеоборотных и оборотных активов промышленных предприятий, таких как основные средства (здания сооружения, техническое оборудование, коммуникации, транспорт), нематериальные активы, запасов и затрат сырья, основных и вспомогательных материалов, (используемых в основном и вспомогательном производстве), денежных средств должно обеспечивать:

- во-первых, снижение величины хищений и (или) потерь по причинам не производственного характера и максимальную эффективность целевого их использования;
- во-вторых, воспрепятствовать незаконному вывозу активов;
- в третьих, всестороннюю проработку вопросов безопасности при проведении крупных сделок [4, с. 85].

Обеспечение безопасности финансовых ресурсов промышленных предприятий, включая выручку от реализации, внереализационные доходы, прибыль, привлеченные финансовые ресурсы, инвестиции и т.д. – все это, на наш взгляд, может быть осуществлено посредством следующих мер:

- эффективное управление финансовыми потоками, включая финансовый менеджмент и налоговое планирование, налоговый менеджмент, а так же прогнозирование и планирование в налогообложении;
- жесткий финансовый контроль за их использованием, включая внутренний аудит, консалтинг [5, с.188].

Сущность и функциональные составляющие экономической безопасности имеют различное значение на разных уровнях экономики. Так, для промышленных предприятий главной является научная, техническая, кадровая, инновационная составляющие; для сельскохозяйственного – экологическая, инновационная; для непромышленного – информационная и кадровая составляющая. Силовая составляющая экономической безопасности на уровне предприятия воспринимается как защита коммерческой тайны и информации от конкурентов [6].

Под силовой составляющей экономической безопасности предприятия следует понимать совокупность таких состояний:

1. Фактическая безопасность сотрудников предприятия, к которой относят как непосредственно сохранность их жизни и здоровья от физических повреждений, так и умышленные действия третьих лиц или органов, которые стремятся причинить моральный ущерб сотрудникам предприятия.

2. Сохранность имущества предприятия от негативного влияния, которое грозит потерей этого имущества или снижением его стоимости. Здесь необходимо выделить безопасность имущества предприятия от умышленных действий заинтересованных лиц и организаций с целью порчи имущества, а также обеспечение сохранности ценностей, принадлежащих предприятию, от форс-мажорных обстоятельств: стихийного бедствия, военных конфликтов, законодательных актов, которые наносят вред сохранности или стоимости имущества предприятия.

3. Силловые аспекты информационной безопасности предприятия. Очевидно, что обеспечение силовой составляющей экономической безопасности предприятия очень тесно связано с проблемами его информационной безопасности. В условиях стремительно растущей роли информации для успеха какого-либо бизнеса проблемы сбора информации и защиты собственной информационной среды предприятия от действий внешних организаций и лиц, в том числе от операций с промышленным шпионажем против данного предприятия, и проблемы силового обеспечения информационной безопасности предприятия приобрели весьма важное значение в системе обеспечения силовой составляющей экономической безопасности предприятия.

4. Содействие внешнему бизнесу предусматривающее:

- сбор и анализ всесторонней информации о контрактах предприятия на всех рынках, к которым предприятие имеет отношение, о государственных и гражданских организациях и деятелях, которые своей деятельностью могут вызвать те или иные изменения среды бизнеса предприятия;

- проведение предупреждающих мероприятий со стороны службы безопасности предприятия по отношению к источникам возможных угроз его интересам. Объектами этих действий могут быть предприятия-конкуренты, криминальные и террористические организации, от которых может исходить потенциальная угроза функционированию данного предприятия, а также другие источники возможных угроз [7].

Для полного и точного определения сути силовой составляющей экономической безопасности предприятия необходимо выделить причины, источники возникновения и содержание негативного влияния, которое может привести к возникновению убытков экономической безопасности предприятия по данной ее составляющей.

Практическая реализация перечисленных совокупных методов в процессе осуществления предприятием его хозяйственной деятельности даст возможность в определенной мере обеспечить силовую безопасность предприятия.

## Литература

1. Балуангалиев Б.В. Угрозы экономической безопасности предприятия. – М., 2010.
2. Бендигов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития. – 2008. – №2.
3. Сагитова Л.И., Жидебаева Н.В. Экономическая безопасность предприятия: Учебн. пособие. – К., 2008.
4. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Влаской А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. – М: Издательство Ось-89», 2007.
5. Кабанов А.А. Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия, 2007.
6. «Концепция (основы государственной политики) национальной безопасности Казахстана». – №10. – официальный сайт, 2007 zakon.gov.kz/
7. [www.provisor.com.kz/archive/2007/N21/tumar\\_ten\\_ekon.php](http://www.provisor.com.kz/archive/2007/N21/tumar_ten_ekon.php)



## РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Франчайзинг является способом маркетинга и сбыта, при котором в канале распределительной сети присутствуют компания-франчайзер, являющаяся собственником товаров/услуг, и компания-франчайзи, предоставляющая эти товары/услуги конечному потребителю. В рамках отдельной франчайзинговой сети может быть один или множество франчайзи.

Франчайзинг объединяет интересы крупного и малого бизнеса. С одной стороны, имеются ресурсы, коммерческая мощь и опыт крупной компании, с другой – инициатива и энергия небольшой компании или индивидуального предпринимателя. Франчайзинг дает возможность предпринимателю вести бизнес самостоятельно, но при поддержке крупной компании. По договору франчайзинга одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) комплекс прав (франшизу), включающий, в частности, права использования товарного знака, способов и секретов ведения бизнеса. Договор предусматривает предоставление франчайзером услуг по организации бизнеса и его управлению, что в целом обеспечивает осуществление предпринимательской деятельности франчайзи по правилам, разработанным франчайзером.

На данный момент в Казахстане институт франчайзинга находится на начальном этапе своего развития и активно развивается.

Казахстанский франчайзинг начинается с появлением завода компании Coca-Cola, открытой по сублицензии турецкого лицензиара одноименной торговой марки. Завод был построен в 1994 году, тем самым ознаменовав начало т. н. «качественного присутствия» иностранной компании в виде открытия своего производства в стране. Таким образом, продукция знаменитого производителя напитков стала доступна не только в форме банального импорта, но и в виде национального продукта, в создании которого участвуют местные работники компании.

На текущий момент Казахстан является лидером сектора франчайзинга в Центральной Азии. С 2004 г. по состоянию на январь 2010 г. количество франчайзинговых систем в Казахстане увеличилось более чем в два раза и насчитывает 350 брендов. По последним данным таких брендов насчитывается уже около 450 (данные Союза франчайзинга Казахстана). Количество предприятий, открывшихся на условиях франчайзинга, на сегодняшний день превышает 3 000 единиц. По оценкам экспертов товарооборот участников франчайзинговых систем в Казахстане составил около 1 млрд долл. США.

Региональными центрами франчайзинга в Казахстане являются города Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Шымкент. Здесь сосредоточен малый и средний бизнес, в среде которого и развиваются технологии франчайзинга. Более 70% франчайзинговых проектов берут истоки из Алматы, именно здесь проходят первоначальную адаптацию иностранные франшизы, прежде чем получить развитие в других городах страны. Основные международные франчайзинговые бренды, такие как «BaskinRobbins», гостиничные сети «InterContinental», «Hayatt» сосредоточены в Алматы. В Казахстане 75% франшиз существует на рынке не более 5 лет. Доля франчайзинговых отношений в объеме МСБ в РК составляет 3,5% [1].

Важным фактором, влияющим на рынок франчайзинга, является снижение препятствий для выхода российских и белорусских компаний на казахстанский рынок в связи с созданием единого таможенного союза. Этот фактор будет вызывать усиление присутствия бизнеса из этих стран в Казахстане. Скорее всего, количество российских франшиз увеличится и доля в 20% (по состоянию на начало 2010 г.) может увеличиться до 30-40%.

В ближайшие годы наиболее востребованными направлениями бизнеса, основанного на приобретении франшиз, будут такие виды деятельности:

- общественное питание;

- торговля;
- салоны красоты;
- фитнес-услуги;
- здравоохранение;
- станции технического обслуживания автомобилей;
- бытовые услуги;
- услуги для бизнеса;
- образование, тренинги.

Если рассматривать типы франчайзинга в Казахстане, то в стране наиболее представлен дистрибьютивный / торговый франчайзинг, в то время как в западных странах доля делового формата традиционно выше доли торгового. Еще одна особенность рынка франчайзинга в Казахстане – сублицензионность. Международные франчайзеры не торопятся работать в Казахстане напрямую. Очень мало прямых классических отношений: франчайзер – франчайзи. Международные франчайзеры предпочитают работать в Казахстане через свои российские или турецкие мастер-франчайзи (субфранчайзеры), казахстанские компании, в свою очередь, выступают в качестве субфранчайзи (сублицензиаты). Причин такого положения в секторе очень много: единая языковая ментальность местных потребителей с российскими (иностранная франшиза не требует адаптации), недостаточная плотность населения и рынка сбыта, неактивность местных предпринимателей на международном рынке франчайзинга и т.д.

Можно отметить еще одну особенность рынка франчайзинга в стране. Очень мало случаев внутристрановой миграции франчайзинга. Нет связи между крупным бизнесом и малым предпринимательством. Крупные компании предпочитают филиальную форму регионального развития, но не франчайзинговую систему. В мире очень распространен как корпоративный, так и государственный франчайзинг.

Первым государственным документом, где было заявлено о необходимости поддержки, развития и регулирования франчайзинга в Казахстане является «Государственная Программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 1999-2000 годы», которая предусматривала следующее: «...важную роль приобретает поддержка малого бизнеса в виде развития франчайзинга. Необходимо внедрение франчайзинга, как смешанной формы малого и крупного бизнеса...».

Практически во всех других, последующих Государственных Программах по развитию и поддержке предпринимательства, а также в ряде отраслевых программ в той или иной степени декларировалась необходимость развития франчайзинга [2].

На данный момент отношения в сфере франчайзинга регулируются Законом РК «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» от 24 июня 2002 года №330.

Настоящий Закон регулирует отношения, связанные с осуществлением комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), определяет содержание договора комплексной предпринимательской лицензии и направлен на развитие и государственную поддержку франчайзинговой деятельности в Республике Казахстан.

На данный момент развитию франчайзинга в Казахстане способствуют несколько специализированных и неспециализированных институтов:

- Национальный Институт Интеллектуальной Собственности (Казпатент). Основная миссия – регулирование сектора оборота товарных знаков и регистрация франчайзинговых договоров.
- Центрально-Азиатское агентство по развитию франчайзинга (CAFLA). Основная миссия агентства – бесплатные консультации предпринимателей по вопросам франчайзинга и лицензирования.
- Фонд Развития Предпринимательства (Даму). Льготное кредитование предпринимателей на покупку франшизы. Консультирование, проведение семинаров, информационная поддержка.
- Независимая ассоциация предпринимателей (НАП). Основные направления – развитие франчайзинга в Казахстане, организация выставок в регионе, проведение семинаров.
- Также ряд банков, государственных и частных организаций осуществляют косвенную поддержку франчайзинга в Казахстане.

– Также для целей развития франчайзинга в республике был открыт «Национальный центр развития франчайзинга». Целью создания новой организации было объединение усилий фонда «Даму» и Союза франчайзинга. Один алматинский офис союза не мог охватить своей работой все регионы РК, поэтому и было принято решение совместно с фондом развития предпринимательства «Даму» открыть центр содействующий развитию франчайзинга на более широкой территории Казахстана. Фонд обладает разветвленной сетью представительств и в рамках нефинансовой поддержки бизнеса осуществляет поддержку франчайзинга в РК.

Для поддержки сектора появилась программа финансирования франчайзинга при Фонде развития предпринимательства («Даму»). Во многих регионах страны проводятся семинары и конференции по франчайзингу, организованные МИТ РК и региональными предпринимательскими объединениями. Меры по государственной поддержке франчайзинга прописываются во многих программах по развитию предпринимательства.

Проблемы и препятствия на пути развития франчайзинга в Казахстане.

У такого молодого рынка, несомненно, имеется ряд проблем и трудностей. Среди них основными являются:

- отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору;
- недостаточная защита интеллектуальной собственности;
- ограниченность доступа предпринимателей к т.н. «длинным деньгам»;
- непрозрачность отечественного предпринимательства;
- слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений;
- резкий рост цен на недвижимость. Высокие цены на недвижимость делают нерентабельным открытие франчайзинговой точки, что является существенным барьером для развития франчайзинга в целом.

В то же время предпринимательство и франчайзинг в частности, являются очень распространенными в мире объектами инвестирования. Франчайзинг, как менее рискованный метод ведения бизнеса идеален для новичков в бизнесе (согласно данным Торгово-Промышленной Палаты США 97% франчайзинговых предприятий, открытых за последние 5 лет, продолжали успешно работать в дальнейшем, в то время как 62% нефранчайзинговых предприятий закрылись за этот же период).

Но в Казахстане все еще недостаточный уровень предпринимательской информированности, слабая вовлеченность неактивного населения в предпринимательскую активность. Доля занятого населения в предпринимательстве по сравнению с мировой статистикой очень невысока («самозанятое население» не относится к официальному предпринимательству). Это говорит о необходимости совершенствования инфраструктуры поддержки начального предпринимательства.

Также фактором, сдерживающим развитие франчайзинга в Казахстане является то, что часто они достаточно дороги для начинающего предпринимателя. Стоимость франшизы начинается от 5 тыс. долл. США, в среднем она будет стоит казахстанскому бизнесмену около 40-50 тыс. долл. США.

Франчайзинг может существовать в различных формах в зависимости от вариантов взаимоотношений между франчайзером и франчайзи, а также распределения их взаимных прав и обязанностей. При всей полезности изучения зарубежного опыта система франчайзинга должна работать в рамках законодательства Республики Казахстан (РК) с учетом отраслевой и региональной специфики, а также психологического восприятия населения страны. Ее нельзя копировать. О возможности массового развития франчайзинга в Казахстане можно говорить только в том случае, если будут внесены изменения в законодательство РК, регулирующие вопросы интеллектуальной собственности, включая товарный знак, а также правоотношения по договору коммерческой концессии.

За последние 10 лет в Республике Казахстан количество франчайзинговых систем выросло в 2,8 раза и составило около 150. Начиная с 2002 года, в стране действует Закон о франчайзинге и более 1000 франчайзинговых точек.

Среднегодовой оборот франчайзинга в стране составляет около 500 млн долл. США, то есть вырос более чем в три раза. Увеличилось число рабочих мест, созданных франчайзинговыми компаниями. Казахстан является лидером сектора франчайзинга в Центральной Азии [2].

В Республике Казахстан наиболее представлен дистрибьютивный (торговый) франчайзинг, тогда как в странах Западной Европы доля делового «бизнес – формата» намного выше. Еще одна особенность рынка франчайзинга в РК – сублицензионность. Очень мало прямых классических отношений: франчайзер – франчизы. Международные франчайзеры не торопятся работать напрямую с Казахстаном. В Республике Казахстан пока очень мало примеров взаимодействия крупных компаний и субъектов малого предпринимательства. Хотя в мире очень распространен как корпоративный, так и государственный франчайзинг [3].

Основными проблемами развития франчайзинга в стране являются: отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору; недостаточная защита интеллектуальной собственности; непрозрачность отечественного предпринимательства; слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательской деятельности; ограниченность доступа предпринимателей к так называемым «длинным деньгам»; гиперинфляционный рост цен на недвижимость, что является существенным барьером для развития франчайзинга в целом; неразвитость фондового рынка не дает возможности использования его как источника инвестирования.

В настоящее время развитию франчайзинга в Республике Казахстан оказывают содействие следующие институты: Национальный Институт Интеллектуальной собственности (Казпатент); Центрально-Азиатское агентство по развитию франчайзинга (CAFLA); Независимая ассоциация предпринимателей (НАП); АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

Таким образом, на сегодняшний день в Казахстане сформирована необходимая институциональная, финансовая и инфраструктурная основа для развития франчайзинга в Казахстане.

### Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2014-2020 годы. – Астана, 2014.
2. Кластер как эффективный инструмент социально-экономического развития. URL: [www.center – nno.ru](http://www.center-nno.ru)
3. Турсынбаева А.А. Развитие малого и среднего бизнеса как важнейший путь выхода Республики Казахстан из экономического кризиса / В сб. X1 Международной научно-практической конференции «Индустриально-инновационное развитие и интеграция в экономике и образовании». – Алматы: ААЭИС, 2015.
4. Франчайзинг в Казахстане: итоги 2016 года // Информационный портал о франчайзинге. URL: [http://franshiza.kz/analitika/read/itogi\\_2011](http://franshiza.kz/analitika/read/itogi_2011).



ӘОЖ: 330.34:338.439(574)

*Д.Е. Яхиева, «Экономика» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: С.А. Қожабиева, э.ғ.к.*

*ҚазЭҚХСҮ*

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИНДУСТРИЯЛДЫҚ СЕКТОРДЫҢ ДАМУЫ

Индустриялық сектор Қазақстан экономикасында маңызды рөл ойнайды, ал оның өнімділігі әлеуметтік-экономикалық дамудың негізгі факторы болып табылады. Сондықтан да, индустриялық сектордың құрылымы мен даму болашағын тереңінен түсіну маңызды мәнге ие, себебі бұл сектор Қазақстандық экономиканың жалпы дұрыс қызмет етуіне, оның ішінде экономиканың экспорттық әлеуетіне көп көлемде әсер етеді.

«Индустрияландыру» – экономикада өнеркәсіптік өндірістің басым болуымен дамудың дәстүрлі кезеңінен индустриялық кезеңге үдемелі әлеуметтік-экономикалық өту процесі, халық шаруашылығының барлық саласында ірі машиналық өндіріс құру үдерісі.

Индустрияландыру келесі мүмкіндіктерге қол жеткізуге ықпал жасайды:



1. Ел экономикасында өнеркәсіп өнімі өндірісінің басым болуы.  
2. Аграрлы немесе аграрлы-индустриалды елдің индустриалды-аграрлы немесе индустриалды ел қатарына өтуі.

3. Индустрияландыру саясатын ұтымды жүргізу арқылы әлемдік нарыққа шығуға мүмкіндік тудыруы [1].

Қазақстан Республикасының бүгінгі әлеуметтік-экономикалық дамуы мен шетел инвесторларының қызығушылық танытуы еліміздің мол табиғи ресурстармен байлығы және тұрақты макроэкономикалық орта қалыптастыруы мен саяси тұрақтылықты ұстануы болып табылады.

Біздің елімізін индустриялық саясатыбүгінгі күні «Қазақстан-2050» Стратегиясының басымдығына, Қазақстан Республикасының-2020 жылға дейінгі «Экономиканы әртараптандыруды жеделдету» Стратегиялық даму жоспарының маңызды бағыттарын жүзеге асыруға, Қазақстанның дамыған 30 мемлекеттің қатарына кіру Концепциясына, сондай-ақ шетелдік инвесторлар Кеңесінің Қазақстан Республикасының Президентімен өткен XXVI пленарлық отырысында Мемлекет басшысының тапсырмасы және Қазақстан Республикасының Президентінің 2014 жылдың 17 қаңтарында Қазақстан халқына жолдаған «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» Жолдауының даму шеңберінде жасалған Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы негізінде жүргізіліп келеді. Осы бағдарламаны ұтымды жүргізуіміздің нәтижесінде еліміздің экономикасы оң нәтижелерге қол жеткізе бастады [2].

Олар келесідей негізгі көрсеткіштерге ие:

- соңғы бес жылда өнімнің 10% осы бағдарламаның негізінде салынған өндіріс ошақтарының үлесіне тиген болса, 2016 жылы ол көр-сеткіш 14% дейін өсті;

- 500-ге жуық мүлде жаңа өнім түрлері шығарыла бастады;

- 2016 жылдың бірінші тоқсанының өзінде 20% жуықтаса, соңғы 6 жылда 200 мыңнан астам жұмыс орны құрылды;

- моноқалаларда индустрияландыру бағдарламасының арқасында 36 мың жұмыс орны құрылды;

- 9 мың адамға жұмыс орнын ашқан жобалар да шағын қалаларда жүзеге асырылды;

- жаңа техноло-гиялық дайындық пен оны игеру бойынша 21 орынға, ал инновациялық мүмкіндік бойынша 29 орынға көтерілдік және т.б [3].

Бұның барлығы еліміздің индустриялық секторының алға ілгеріленуін көрсетеді.

Индустриялық секторды дамыту үшін шетел тәжірибесін зерделеу үлкен мәнге ие болып табылады.

Табысты экономикалардың тәжірибесі көрсетіп отырғандай, индустрияландырудың жүйелі саясатының болуы өнеркәсіптік дамудың қажетті шарты болып табылады. Мысалға алатын болсақ, Гонконгтың индустрияландыру саясаты ТШИ стратегиясы мен шағын және орта кәсіпорындар үшін технологиялардан тұрады. Сингапур, Тайвань және Корея елдері мамандандырылған жоғары білікті/технологиялы салаларды дамытуға басты назар қойған. Корея алып жеке конгломераттарға фокусталғанының нәтижесі ретінде ауыр өнеркәсіптің дамуы мен брендтің құрылуына алып келді. Тайваньның индустрияландырылуы шикізаттық тауарлардың экспорты және импорты алмастыру саясатына негізделген болатын. Өнеркәсіптік дамыған мемлекеттердің бұл тәжірибесі көрсетіп отырғандай өнеркәсіптік сектор өсу қарқынының артуы үшін, жұмысқа орналасу үшін жеткілікті мүмкіндіктерді қалыптастыру үшін негізгі фактор болып табылады [4].

Француздық үкіметтің ойынша, өнеркәсіптік сектордың жоғары технологиялы салаларына технологиялық инновацияларды жылжыту мен қалыптастыру үшін негізгі шарттардың бірі салық салудың жеңілдікті жүйесін құру болып табылады. Инновацияларды, оның ішінде технологиялық инновацияларды жүзеге асыруға бейімділік тікелей пайдаға салық салу деңгейімен анықталады деп есептеледі. Барлық дерлік өнеркәсіптік дамыған мемлекеттер салық салудың оңтайлы нұсқасын табуға тырысады. Мысалы, Францияның өнеркәсіптік саясатының негізгі шараларының бірі зерттеу жұмыстарына салықтық несие болып табылады, оның мақсаты кәсіпорын табыс салығынан белгілі бір белгілі бір пайызды зерттеуге кеткен шығынның азайтуына мүмкіндік беретініне

болып табылады. Салықтық несиенің көлемі 30%-ға дейін жетуі мүмкін, ал егер кәсіпорын мемлекеттік зертханада зерттеу жүргізген болса онда 60%-ға дейін жетеді. Жапондық үкіметтің тәжірибесінде салықтық несиені 1967 жылдан бастап қолданылып келеді және өспелі зерттеу жұмысынан 20% құрайды. Бұл жағдайда мемлекет салықтық несиенің ұзақ мерзімді салдарын бағалайтын инвестор ретінде шығады.

Австралиялық экспортты жылжыту бойынша Австралияның қолданып отырған саясатқа келесілер де жатады: Сауда және экспорттық шегерімдер үлгісі – Trade and Export Concession және импорттық бажды қайтару үлгісі.

Scheme (TRADEX). Бұл 2000 жылдың 24 маусымында жүзеге аса бастаған бұл үлгі бойынша тікелей экспортқа немесе экспорттық тауар өндірісінде қолданылуға бағытталған импорттық тауарларға ҚҚС пен баж салынбайды. Бұл үлгінің артықшылығы экспорттаушы импорттық тауарды шеттен әкелгенде баж төлемейді, сол арқылы ол қаржылық құралдарын үнемдейді. Бұл үлгіні қолданатын негізгі салалар: автокөлік жасау, тау-кен өндірісі, электрондық, бақылау-өлшеуіш және электр өнімдерін өндірушілер [5].

Импорттық бажды қайтару үлгісі. Бұл үлгі бойынша, егер импорттық тауар австралиялық экспорттық тауар өндірісінде қолданылған болса, онда оның әкелген кезде төлеген барлық баж экспорттаушыға қайтарылуы тиіс. Бұл үлгі балық тауарларға қатысты, тек әкелінген шикізаттың импорттық құнының 25%-нан төмен көрме, қайта өңдеу және одан әрі өңдеу мақсаттарынан басқа мақсаттар үшін Австралияға қайтарылуы тиіс тауарлар ғана енбейді. Бұл үлгіні қолданатын негізгі қолданушылар: темекі, ішімдік, автокөлік және білдек жасау өнімдерінің экспорттаушылары.

Шетел тәжірбиесінің озық тұстарын алып, өз еліміздің экономикасын көтеру үшін пайдалану мол мүмкіндіктерге қол жеткізуге көмектесері сөзсіз.

Индустрияландыру – жаңа экономикалық ахуалдағы біздің жұмысымыздың басты бағытының бірі. Ал ұтымды экономикалық саясат жүргізу бұл біздің еліміздің экономикалық қана емес, әлеуметтік те жетістігі болып табылады. Сонымен қатар, салалық және өңірлік даму бағдарламаларының сапасын арттыру, оның ішінде олардың мақсатты көрсеткіштерін жүйелеу керек. Бұл жұмыс тере құзырлықты қажет етеді. Мемлекет басшысының тапсырмасына сәйкес, Қазақстандық индустрияны дамыту институтының базасында біз өңдеуші салалар бойынша қуатты құзырлық орталығын құрғалы отырмыз, ол орталық басымдық тауарлар мен қызмет көрсетулердің картасын жасайды, ірі жобалардың сараптамасына қатысатын болады. Ол үшін индустриялды-инновациялық даму бағдарламасындағы инвестициялық жобалар бойынша мемлекеттік қолдаулық барлық қаржылық шараларын жинақтау және оңтайландыру керек. Олар – үлестік, заемдық қаржыландыру, кепілдемелер, субсидиялар, шикізатқа қолжетімділік, инфрақұрылым тарту сияқты шаралар. Бұл бастама жобаларға біртұтас қолдау көрсетуге, бюрократиялық амалдарды қысқартуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, жобаға, оның техникалық және қаржылық қамтымына деген сапалық талаптар күшейеді, жобалық сараптама жақсарады, ел экономикасы көтеріледі.

Сонымен қатар, тақырыпты зерделей келе индустриялық секторды дамыту келесідей бағыттарды қарастыруымызға болады:

- кластерлік саясатты қолдану арқылы экономиканың жаңа технологиялық платформаға көшуіне, өнімділігі, қосылған құны жоғары деңгейдегі салаларды қалыптастыруға бағыттау;
- өнеркәсіптік сектор кәсіпорындары және жалпы шағын және орта кәсіпорындар керек мәліметті, білімді ала алатын ақпараттық-коммуникациялық жүйелер құру;
- Қазақстандық өнеркәсіпті құрылымдық қайта құрылымдаудың алғашқы кезеңдерінің бірі институционалдық органы реформалау;
- бизнес, мемлекет, қаржылық ұйымдар және зерттеу мекемелері арасында тығыз байланыс орнату;
- арнайы экономикалық аймақтардың қызмет тиімділігін арттыру үшін орталықтандырылған модель қолдану.

### Әдебиеттер

1. Родионова И.А. Мировая экономика: Индустриальный сектор: Учебн. пособие. – М.: РУДН, 2010. – 606 с.
2. [www.strategy2050.kz](http://www.strategy2050.kz) – Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы.
3. Егемен Қазақстан газеті – Индустрияландыру – баршаға ортақ игілік мақаласы.
4. Опыт промышленной диверсификации азиатских стран. – Банк развития Казахстан // Департамент экономического и отраслевого развития. – 2014. – 42 с.
5. Мировой опыт промышленной политики: Тайвань, Канада, Австралия // Ежеквартальный дайджест. – Казахстанский институт развития индустрии. – Астана, 2015.



**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ И ГОСУДАРСТВЕННЫМИ  
ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ  
ЗАМАНАУИ КЕЗЕНДЕГІ КОРПОРАТИВТІК ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК  
ҚАРЖЫЛАРДЫ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕСІ  
PROBLEMS OF CORPORATE AND STATE FINANCES  
ADMINISTRATION AT THE PRESENT STAGE**

---

UDC 330.322.354(574)

**E.A. Ligay**, master student

Scientific advisor: **B.T. Aymurzina**, PhD, docent of Finance

KazUEFII

**THE CONCEPT OF INVESTMENT CLIMATE AND FACTORS DETERMINING IT**

Nowadays there is no single approach to studying of the investment climate, for this reason it is necessary to provide methodological research in this area.

First of all, it is necessary to determine the basic concepts used in this research, in order to further make a proper assessment. In other words, in order to assess we need to decide what should be evaluated. At the same time a thorough study of the theoretical and methodological aspects, perhaps, does not guarantee success in practice, but certainly brings it [1].

In Kazakhstan, the study of the range of issues directly or indirectly related to issues of investment activity and improve the investment climate in the country is considered by Seytkasymov G.S. [2], Kuchukov N.K. [3] studied the problem of diversification of investment. Research that addresses issues of improving tax and customs administration, influencing the creation of a favorable investment climate in Kazakhstan engaged in such scholars as Ospanov M.T. [4], Zeynelgabdin A.B. [5] Nurumov A.A. [6], Aymurzina B.T. [7], Rubenkova N.B. [8], Omarova Sh.A., Nurhalieva D.M., S.M. Omirbaev [9]. Among the authors of works devoted to the study of the investment policy and investment impact on the development of entrepreneurial activity, it may be noted works Mamirova M.K. [10], Statsurina Y.A. [11], Seytkazieva A.M. [12].

Many, both domestic and foreign scientists engaged in the study of “investment climate”, but there is no single definition of this category in scientific papers. The concept of the investment climate in many ways treated in the scientific and educational literature. Tkachenko I.Y., Malyh N.I. give the next definition of investment climate: “The complex of factors specific to the country and determine the opportunities and incentives for economic agents to intensify and expand the scope of activities through the implementation of productive investment, job creation, active participation in global competition” [13].

According to Kisileva N.V., Borovika T.V., Zaharova G.V. and others “Investment climate is the set of legal, social, economic and environmental conditions that determine the type and the dynamics of the reproduction process in the region, ensuring the reliability and efficiency of return of invested funds” [14].

We offer the following definition of the investment climate: investment climate is a complex of inter-related political, economic, legal, social, cultural and institutional conditions specific to a particular country (region, province, city) and determine the status of the investment activity in it.

There are three types of investment climate:

- 1) favorable;
- 2) a relatively favorable;
- 3) unfavorable.

Types of investment climate:

- 1) investment climate of international regional integration structures;
- 2) the investment climate of a country;

3) the investment climate in the region or regions (under a separate region: state, entity or another domestic territorial units);

4) the investment climate of the municipality;

5) the investment industry climate.

When the investment climate is surveyed it is important not to operate with subjective characteristics but with objective concepts, including “investment climate”, so we need to find out what elements it is composed.

In our opinion the investment climate includes the following components:

1. The institutional system of the state.

2. Investment attraction, consisting of investment potential and investment risk.

3. Investment activity.

The institutional system of the state – a set of defining integrity, the performance of missions of government interacting elements of strategic and tactical tasks in all areas of his activities as head of the Institute

The elements of the system and its subsystems are shown in Figure 1.

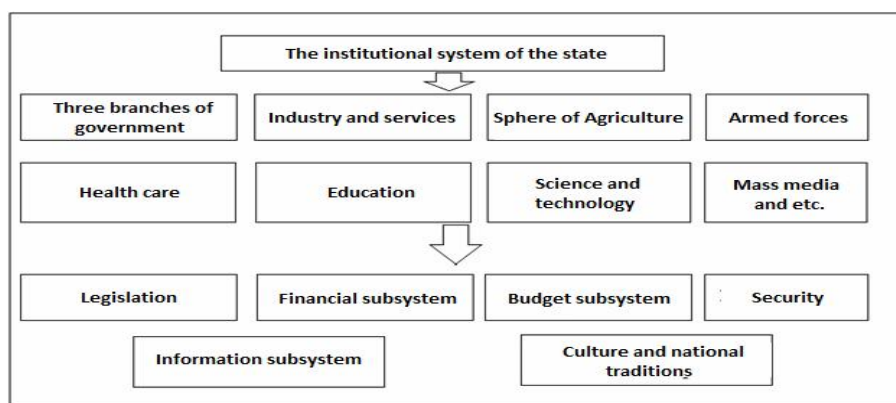


Figure 1 – Structure of the institutional system of the state

Investment attraction – an integral characteristic of the investment environment, is formed on the basis of an assessment of the investment potential and investment risk in the region, reflecting the subjective perception of the region by potential investor [15].

Equated the concept of “investment climate” and the “investment attractiveness”, as some authors have, in our opinion is wrong, because the investment climate can be beneficial, but be unattractive for a particular investor at his own (subjective) reasons. It is important to understand the relationship of climate and the attractiveness of the subject of economic activity. The investment climate is characterized by the concept of a large scope, than investment attraction.

Investment potential of the subject of activity is reproduced due to the saturation of the territorial space of the product production factors, consumer demand and other macroeconomic parameters.

In relation to the content of “investment potential” concepts, there are quite a few perspectives but they can be reduced to determining the ability of potential as a regional economic system to achieve maximum results in these conditions“.

Absolute statistical indicators used in the calculation of the investment potential the region. The total potential of the region consists of eight integrated subspecies shown in Figure 2.

All these factors characterize the possibilities of investment activity in the area.

The next element of investment attractiveness is the “investment risk”. On the opinion of the term economists disagree. There are many points of view on the definition of the concept. In their work Valinurova LS and OB Kazakova proposed the following definition of “Taking into account the features of the existing approaches to the definition of investment risk for the purpose of this study under the investment risk we mean the risk of unexpected losses in a situation of uncertainty conditions for investment activity” [16].

|                      |                |                                                                                                                                 |
|----------------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Investment potential | raw-material   | It calculated based on the weighted average availability of the region balance reserves of the most important natural resources |
|                      | industrial     | the cumulative result of population and economic activity in the region                                                         |
|                      | consumer       | the total purchasing power of the region population                                                                             |
|                      | infrastructure | assessment of economic and geographical position and infrastructure saturation the region                                       |
|                      | innovative     | set of scientific and technical activities in the region                                                                        |
|                      | labor          | data on the number of economically active population and its educational level                                                  |
|                      | institutional  | the degree of development of the leading institutions of a market economy in the region                                         |
|                      | financial      | expressed by the total amount of tax and other receipts to the budget system from the territory of the region                   |

*Figure 2 – The investment potential*

The following types of risk can be identified for the region:

- political, depending on the stability of the regional authorities and the political polarization of the population;
- economic associated with the dynamics of economic processes in the region;
- social, characterized by the level of social tension;
- crime, defined crime levels, taking into account the severity of the crimes;
- environmental, calculated as the integrated environmental pollution;
- financial, reflecting the strength of the regional budget and the aggregate financial results of companies in the region;
- legislative, characterized by a set of legal rules governing economic relations in the territory: local taxes, benefits, limitations, etc.

Investment activity shows the actual size and dynamics of investment performance in the subject of economics.

Investment activity is different productive character but with attraction – factorial.

Factors influencing the investment climate are divided on the ability of society to influence on them:

- objective factors (the environment, mineral resources, geographical location, demographics, etc.)
- subjective (associated with human activity).

According to the Kazakhstan scientists investment climate includes factors related and non-government activities (Table 1) [17].

**Table 1. Factors influencing the investment climate  
in the opinion of Kazakhstani scientists\***

| Factors not associated with the government's performance                                                                                                                                                                                                                                                              | Factors influence spheres of government                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Reserves of natural resources<br>Geographical position<br>The level of technology development<br>The development of entrepreneurship<br>The level of private savings<br>Activities of the media and its impact<br>The level of qualification of workers<br>Demography<br>The ratio of population to foreign investors | Investment policy<br>Legal regulation<br>Provision of benefits and preferences<br>The level of bureaucracy and corruption<br>Development of infrastructure<br>The level of internal fixed costs<br>Development Programs<br>Financial support<br>Investment Promotion Insurance<br>The stability of the national currency<br>Social standards of living<br>Image of the country on the world stage<br>International agreements and treaties. |

*\*Note: Table is made by author based on source 17*

On the basis of international experience, we suggest the following classification of factors that affect the investment climate, presented in Table 2.

**Table 2. Factors influencing the investment climate in the opinion of the author\***

|                                | Factors that shape opportunities and incentives for firms to invest                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                | Government has strong influence                                                                                                                                                                                     | Government has less influence                                                                                                                                                                                          |
| <b>Costs</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corruption</li> <li>• Taxes</li> <li>• Regulatory burdens, red tape</li> <li>• Infrastructure and finance costs</li> <li>• Labor market regulation</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Market-determined prices of inputs</li> <li>• Distance to input and output markets</li> <li>• Economies of scale and scope associated with particular technologies</li> </ul> |
| <b>Risks</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Policy predictability and credibility</li> <li>• Macroeconomic stability</li> <li>• Rights to property</li> <li>• Contract enforcement</li> <li>• Expropriation</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumer and competitor responses</li> <li>• External shocks</li> <li>• Natural disasters</li> <li>• Supplier reliability</li> </ul>                                          |
| <b>Barriers to competition</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regulatory barriers to entry and exit</li> <li>• Competition law and policy</li> <li>• Functioning finance markets</li> <li>• Infrastructure</li> </ul>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Market size and distance to input and output markets</li> <li>• Economies of scale and scope in particular activities</li> </ul>                                              |

*\*Note: Table is made by author*

The costs of production and distribution of products affect the range of options that can be profitable. Many investors costs are a normal feature of commercial activity, while others are dependent, directly or indirectly, from the public policy and behavior. The most obvious example of such costs is taxation. But the government plays an important role in providing public goods, support infrastructure development, as well as mitigating other market failures. Selection of the ways in which they do it, can have a big impact on the costs faced by the investor.

For example, the costs associated with crime, corruption, regulation, development of infrastructure and poor contract enforcement can be more than 25 percent of sales, or more than three times more than usual taxes paid. The level and composition of these costs vary widely. The time spent in particular compliance also have a wide range. For example, new business registration may take 2 days in Australia, but more than 200 days in Haiti.

Investment decisions are anticipatory, firms allocate resources today in the hope of future reward. Many investment risks, including the uncertainty of responses from customers and competitors, are a regular feature of the investment activities of commercial enterprises. The government, however, plays an important role in helping companies deal with certain types of risks, such as those associated with their property rights security.

At the same time, the Government may increase the risks faced by the company. Since the political uncertainty, unstable economics, and the spontaneous legal regulation can lead to limitations in opportunities and investment incentives. In fact the political risks – the main concern of firms in developing countries

Nearly 95 percent of firms report a mismatch official policy to its implementation. Risk assessment is complicated by the effect of the different respondents firms require higher returns by taking short planning horizons, or not to invest at all. Companies working in certain high-risk countries require more than twice as fast income return than in low-risk countries, to compensate for the additional risk. Studies show that policy improvements can increase the likelihood of new investment by more than 30 percent.

Companies naturally prefer to have as little as possible competitors. But the obstacles to competition in favor of a company limited opportunities and increase costs to other firms and consumers. competition also promotes innovation, and increase the productivity of firms. There are many barriers, such as high costs and risks affecting the arrival of firms in the market. The government also has an impact on barriers to entry through regulation and exit of firms in the market, as well as the response to anti-competitive behavior of firms.

Overall, investment climate is a complex of interrelated political, economic, legal, social, cultural and institutional conditions specific to a particular country (region, province, city) and determine the status of the investment activity in it.

In our opinion the investment climate includes the institutional system of the state, investment attraction, consisting of investment potential and investment risk, investment activity.

A good investment climate is not only the income of firms; if it was the ultimate goal, it would be enough just to cut costs and reduce risks. The favorable investment climate improves the situation in the society as a whole. This means that firms must bear certain costs and risks. It was noted that an important role in the development of innovation and increased productivity, as well as to provide employees and customers benefit from increased productivity, competition plays.

## References

1. Litvinova V.V. Theoretical and methodological aspects of the assessment of the investment climate the region // Young scientist. – 2011. – №4. – V.1. – S. 161-169.
2. Seytkasymov GS, Macroeconomic problems of the modern economy of Kazakhstan: monograph. – Astana: Publishing. KazUEFMT, 2010. – 350 p.
3. Kuchukov N.K. Macroeconomic aspects of the reform of the financial and credit system in the years of independence of Kazakhstan: background, trends and prospects of development. Monogr. Astana: Izd.KazUEFMT, 2011. – 310 p.
4. Ospanov M.T. Methodological and conceptual basis of the Code of the Republic of Kazakhstan on taxes and other obligatory payments to the budget (the tax code). – Almaty: Knowledge, 1994. – P. 19-40.
5. Zeynelgabdin A.B. The financial system of Kazakhstan: formation and development: monograph. – Astana: Publishing. KazUEFMT, 2008. – P. 226.
6. Nurumov A.A. The tax system and the problem of the development of Kazakhstan's economy. Proceedings of the International Scientific Conference "Actual problems of tax, budget and economic system of personnel training", 25-26 February 2011 KazUEFMT with. – P. 69-74.
7. Aymurzina B.T. Uahitzhanova AM Tax administration in modern conditions of development of Kazakhstan's economy. – International Scientific Institute "Educatio" II (9), 2015.
8. Rubenkova N.B. fight against corruption in the Customs Union: state, problems and prospects – Materials of scientific-practical. Conf. April 13, 2012 /, ed. BM Imasheva. – Astana: SI "Institute of Legislation of the Republic of Kazakhstan", 2012. – 180 p.
9. Omarov Sh. Nurhalieva D.M., Omirbaev S.M. Taxes and taxation in public Res Kazakhstan: A Textbook for universities. – Astana: Saryarka, 2007. – 400 p.



10. Mamyrova M.K. Effectiveness of investments in industry. – Almaty: “Economy”, 2001.
11. Statsurina Y.A., Poryadina I. Analysis of the Republic of Kazakhstan investment policy implementation mechanism through SPAIID-1 as a factor in increasing the competitiveness of the country”, the magazine: Quarterly Scientific Information Journal of Economics and Statistics.
12. Seytkazieva A.M. Investment activity of the enterprise. – Almaty: “Economy”, 1999.
13. Tkachenko I.Yu., Small NI Invistitsii. – 2009. – М.: Publishing Center “Academy”, schools / VI 2009. – 240 p.
14. Kiselev N.V., Borovikova T.V., Zakharova G.V. Investment and economic growth. – Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2012.
15. Dyusegalieva S. Ways of enhancing the investment activity of the Republic of Kazakhstan, Journal of Economics and Statistics of industries and enterprises
16. Valinurova L.S. Upravlenie investment activity: the textbook for high schools of economics / LS Valinurova, OB Kazakova. – М.: KnoRus, 2005. – 384 with.
17. <http://uchebnik.kz/dop/ekonomicheskaya-politika/92-formirovanie-blagopriyatnoy-investicionnoy-sredy/>



УДК:336:331.1

*А.С. Абдакаева, магистрант специальности «Финансы»  
Научный руководитель: Р.К. Берстембаева, к.э.н., доцент  
КазУЭФМТ*

## **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.

1. Размывание акционерного капитала может нарушить сложившийся баланс интересов и привести к осложнениям в управлении фирмой.
2. При привлечении долгосрочных заемных средств дополнительный доход распределяется среди более узкого, установившегося круга акционеров.
3. 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.

**Таблица. Отличительные особенности источников долгосрочного финансирования\***

| Критерии сравнения              | Краткосрочное финансирование                                                        | Долгосрочное финансирование                                                                        |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Цель привлечения             | В основном пополнение оборотного капитала или проведение разовых мероприятий        | Преимущественно капиталовложения                                                                   |
| 2. Особенности погашения        | Может погашаться одним платежом в конце срока финансирования                        | Погашается периодическими выплатами в течение срока финансирования                                 |
| 3. Условия предоставления       | При выполнении требований к структуре и качеству отчетности                         | При наличии дополнительной информации, подтверждающей способность вернуть долг (бизнес-план и ТЭО) |
| 4. Необходимость обеспечения    | Не требует обеспечения или обеспечивается текущими активами                         | Требует обеспечения в виде залога основных средств или поручительств                               |
| 5. Гибкость                     | Может погашаться досрочно                                                           | Досрочное погашение возможно не всегда                                                             |
| 6. Риски                        | Высокорискованно, так как отсутствует гарантия возобновления финансирования         | Менее чувствительно к риску отказа в финансировании                                                |
| 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 пред-

приятий, 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: ограничения 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.

Таким образом, 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.

### Литература

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. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н.. – Ставрополь, 2011.
3. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент. Учебно-методический комплекс. –М.: ЕАОИ, 2008.



УДК: 354.04:38.013

**Б.Т. Абишева**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Н.Б. Рубенкова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

### К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Программа форсированной индустриализации является одним из пяти ключевых направлений Стратегии развития Республики Казахстан до 2020 г. Именно ускоренная диверсификация обеспечивает устойчивый экономический рост, являющийся основой для увеличения благосостояния населения страны и драйвером развития других ключевых направлений

Стратегии 2020 (посткризисное восстановление, развитие человеческого капитала, предоставление качественных социальных услуг, межнациональное согласие и безопасность). Инвестиции направленные в индустриализацию, в новые производства имеют прямой и мультипликативный эффект на социальное развитие и стабильность – путем создания рабочих мест, роста налоговых поступлений, формирования спроса на образование и науку.

Финансирование индустриально-инновационной деятельности в Республике Казахстан осуществляется из государственного бюджета, а также из иных источников, не запрещенных законодательством.

Среди Программ развития наибольшее государственное финансирование приходится на «ДКБ-2020» и «Инвестор-2020», доля которых в расходах бюджета на индустриализацию составляет по 8%. На Программу форсированной модернизации действующих и создания новых производств – «Производительность 2020» направлено порядка 5% от государственного финансирования индустриально-инновационного развития

**Таблица. Структура бюджетных расходов на финансирование ГПФИИР, млрд тенге**

| Направление затрат                                                                                                                                        | 2010 г. | 2011 г. | Всего за два года | Доля, % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------------------|---------|
| ДКБ-2020                                                                                                                                                  | 15,4    | 26,8    | 42,2              | 8%      |
| Экспортер-2020                                                                                                                                            | 4,2     | 2,1     | 6,4               | 1%      |
| Производительность-2020                                                                                                                                   | 2,3     | 8,3     | 10,6              | 2%      |
| Инвестор-2020                                                                                                                                             | 33,6    | 7,4     | 41,0              | 8%      |
| Оздоровление                                                                                                                                              | 0       | 5,3     | 5,3               | 1%      |
| Увеличение капитала и кредитование ФНБ "Самрук-Казына" (в том числе средства для лизингового финансирования в рамках программы «Производительность-2020») | 158,8   | 191,5   | 350,2             | 70%     |
| Прочие затраты                                                                                                                                            | 22,7    | 27,5    | 43,3              | 9%      |
| Всего расходы на ГПФИИР                                                                                                                                   | 237,1   | 268,9   | 498,9             | 100%    |

Послание Президента народу Казахстана, являющееся основным моментом возникновения курса дальнейшего развития страны по которому определены новые подходы такие как: стратегия индустриально-инновационного развития, создание производственно-экономических кластеров и национальной инновационной системы.

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.

Цель казахстанской кластерной инициативы (реализация проекта началась в июне 2004 года) это разработка плана действий по повышению конкурентоспособности ключевых секторов экономики.

Конкурентное развитие недобывающих секторов экономики позволило повысить производительность труда и ускорить экономический рост страны. Большинство входящих в эти секторы компаний является малыми и средними предприятиями. Главной чертой этих предприятий является их способность вызывать быстрый экономический рост, основанный на инновациях. Успешная реализация программы приведет к важным для Казахстана последствиям, большая их часть будет очевидна к концу проекта. Ожидаемые результаты для страны:

- стабильный экономический рост и более равное распределение доходов от него;
- рост экономической диверсификации благодаря переносу акцентов с добывающих секторов;
- рост производительности труда предприятий, участвующих в проекте, также рост экспорта и производства продукции с высокой добавленной стоимостью, рост цен на предметы экспорта;
- рост внутренних инвестиций;
- Сильное бизнес-сообщество в недобывающих отраслях промышленности, сосредоточенное на конкурентоспособности;
- реальное улучшение делового климата;
- рост признания Казахстана как конкурентоспособной страны, сопровождаемый прямыми иностранными инвестициями.

Кластеры возникли в Казахстане относительно недавно, и специальные программы могут способствовать их развитию. Географическая карта показывает первые кластерные инициативы, в том числе акиматов и представителей бизнеса в различных секторах экономики (с появлением новых кластерных инициатив карта будет обновлена).

Кластеры неразрывно связаны с региональным или, как его еще называют, территориальным развитием. Вот почему распространение кластеров так важно. Кластер не может существовать вне контекста и условий региона. В этой связи необходимо подчеркнуть, что кластеры не являются особыми экономическими зонами, промышленными или технопарками, хотя они могут быть частью кластера и/или служить его инфраструктурой. Необходимо также понять, что кластеры подразумевают конкуренцию и развитие ее, и местные власти должны позаботиться о создании соответствующих условий для реализации подобных проектов. Конкуренция является движущей силой кластера. Она заставляет компании внедрять инновации.

В заключение хотелось бы повторить о важности кластерной инициативы на региональном уровне. Региональные конкурентные инициативы зачастую касаются ряда кластеров, решаются также некоторые смежные вопросы. Основным вопросом в таких инициативах часто становится выбор подходящих кластеров. Во-первых, критерием выбора должно являться развитие существующих видов деятельности и преимуществ деловой среды.

Альтернативные подходы, делающие упор на определение многообещающих международных рынков, часто не имеют успеха, так как не принимают в расчет конкуренцию других предприятий, расположение которых лучше подходит для обслуживания этих рынков. Во-вторых, структура кластерных инициатив должна быть такова, чтобы в них могли принять участие все кластеры, которые могут доказать, что имеют возможность и желание развиваться.

Имеющиеся ресурсы необходимо сконцентрировать на наиболее многообещающих кластерах для достижения успехов, но этот процесс отбора скорее должен следовать за кластерными инициативами, чем окончательно определять, какие кластерные инициативы получают поддержку.

В-третьих, параллельное улучшение общей деловой среды обеспечит поддержку всем кластерам, следовательно, все компании могут извлечь выгоду из региональной конкурентной инициативы и получить стимул для участия в ней.

Кластерным инициативам, не интегрированным в региональную экономическую политику, и региональным конкурентным инициативам, у которых нет кластерного центра, не удастся полностью реализовать свой потенциал. Это особенно актуально для стран с развивающейся и переходной экономикой, таких, как Казахстан.

Финансовое обеспечение индустриального развития регионов в рамках инвестиционной политики требуют диверсификации и инновационного подхода к решению данных задач. Укрепление конкурентных позиций в глобальной экономике дадут свои положительные результаты в будущем.

Политика президента РК Н.А. Назарбаева по поддержанию выдвинутой инициативы Президента КНР Си Цзиньпина в 2013 г. по Созданию Экономического пояса Шелкового Пути «один пояс – один путь» говорит о политике направленной к координации политических усилий, развитию инфраструктурного взаимодействия, свободной торговле и укреплению связей между странами. Это способствует улучшению делового климата в отдельных странах и в регионе в целом, поможет снизить издержки и устранить барьеры для торгово-инвестиционного сотрудничества, повысит динамику экономического развития региона.

## Литература

1. Стратегии развития Республики Казахстан до 2020 г.
2. Ключи от кризиса. Н. Назарбаев – Президент Казахстана. «Российская газета». – Центральный выпуск №4839 от 2 февраля 2009 г.
3. Руководство по развитию кластеров. Центр маркетинговых исследований, 2006.
4. Постановление Правительства РК от 31 декабря 2013 года №1497 «Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы».

5. The role of Development Banks in 21 century, Nickolas Bruck.

6. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества (на примере США) Емельянов С.В., к.э.н., старший научный сотрудник Института США и Канады РАН.



УДК: 336:657.922

*А.Б. Абышева, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

## ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

В настоящее время финансовая устойчивость рассматривается как интегрированная характеристика, отражающая способность предприятия стабильно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность в долгосрочной перспективе. Сложность категории «финансовая устойчивость» находит свое проявление в наличии комплекса подходов и методов, характеризующих ее уровень и опирающихся на анализ совокупности абсолютных и относительных показателей.

Для начала предлагаем рассмотреть само понятие финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия – состояние, распределение и использование финансовых ресурсов, обеспечивающие развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого риска.

Ключевой задачей оценки финансовой устойчивости предприятия является определение степени зависимости деятельности предприятия от заемного капитала, что позволяет оценить ряд коэффициентов, например, таких как коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами и маневренности.

Финансово устойчивое предприятие должно непременно быть платежеспособным. Судить о финансовой устойчивости без анализа платежеспособности практически невозможно (Рисунок).

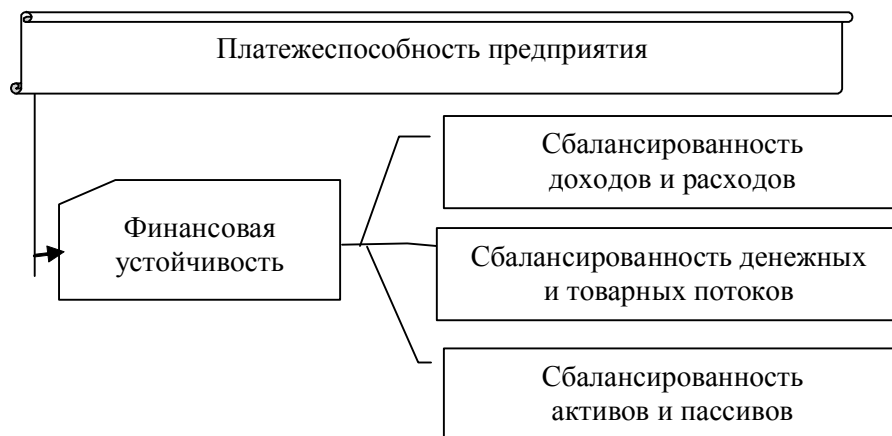


*Рис. Финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия*

Устойчивое финансовое состояние предприятия – итог грамотного управления комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности. Оценка финансовой устойчивости предприятия – это изучение ключевых параметров и коэффициентов, дающих объективную

картину его финансового состояния. Результаты анализа позволяют выявить уже существующие и только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства или собственников.

Абсолютные показатели позволяют определить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия запасов.

Исследование особенностей отдельных методов оценки финансовой устойчивости позволяет подчеркнуть необходимость проведения ее комплексной оценки на основе применения совокупности методов, каждый из которых фокусирует внимание на разных аспектах исследуемой категории. Такой подход позволит решить важную стратегическую задачу – создать целостную картину устойчивости бизнеса в долгосрочной перспективе.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение так, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами, сохранив тем самым платежеспособность и создав условия для нормального функционирования.

Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике и по-разному влияет на динамику различных факторов, наиболее важным представляется их деление на внутренние и внешние (Табл. 1).

**Таблица 1. Факторы финансовой устойчивости предприятия**

| Факторы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Внутренние                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Внешние                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отраслевая принадлежность предприятия</li> <li>• Состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг</li> <li>• Величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами</li> <li>• Размер оплаченного уставного капитала</li> <li>• Состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру</li> <li>• Технология и модель организации производства и управления и т.д.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Экономические условия хозяйствования</li> <li>• Преобладающая в обществе техника и технология</li> <li>• Платежеспособный спрос потребителей</li> <li>• Экономическая и финансово-кредитная политика правительства и принимаемые им решения</li> <li>• Законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия</li> <li>• Общая политическая и экономическая стабильность</li> <li>• Налоговая и кредитная политика</li> <li>• Конкуренция</li> <li>• Степень развития финансового рынка</li> <li>• Степень развития страхового дела и внешне-экономических связей</li> <li>• Изменение курса валют</li> <li>• Налаженность экономических связей с партнерами и т.д.</li> </ul> |

Внешние факторы не зависят от предприятия, в силу чего оно не способно воздействовать на них и должно приспосабливаться к ним.

Внутренние факторы считаются зависимыми, поэтому предприятие посредством влияния на них в состоянии корректировать свою финансовую устойчивость.

Группу внешних факторов, влияющих на платежеспособность предприятия, составляют ориентированность спроса на импорт, слабость правового режима, инфляция издержек, противоречивая государственная финансовая политика, чрезмерная налоговая нагрузка, бюджетное недофинансирование, государственное или муниципальное участие в капитале предприятия.

К внутренним факторам, оказывающим дестабилизирующее воздействие на финансы предприятия, относят дисбаланс функционально-управленческой конфигурации, неконкурентоспо-



способность продукции, неинтенсивный маркетинг, нерентабельность бизнеса, износ основных средств, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала.

Относительные показатели финансовой устойчивости позволяют также оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, поскольку выражают способность предприятия погасить свои долгосрочные обязательства перед партнерами. Данную группу параметров часто называют показателями структуры капитала, или коэффициентами управления источниками средств.

Оценить финансовую устойчивость предприятия можно с помощью достаточно большого количества финансовых коэффициентов (Табл. 2).

**Таблица 2. Коэффициенты уровня финансовой устойчивости предприятия**

| Что характеризует                                                                    | Как рассчитать                                                                   | Рекомендуемое значение                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                    | 2                                                                                | 3                                                                                                                                          |
| <b>Коэффициент финансовой независимости (автономии) (К<sub>фн</sub>)</b>             |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Долю собственного капитала в валюте баланса                                          | $K_{фн} = CK/ВБ$ , где CK – собственный капитал, ВБ – валюта баланса             | Свыше 0,5. Превышение указывает на укрепление финансовой независимости предприятия от внешних источников                                   |
| <b>Коэффициент задолженности (КЗ) или финансовой зависимости</b>                     |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Соотношение между заемными и собственными средствами                                 | $З = ЗК/СК$ , где ЗК – заемный капитал                                           | Менее 0,5                                                                                                                                  |
| <b>Коэффициент финансирования (К<sub>ф</sub>)</b>                                    |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Соотношение между собственными и заемными средствами                                 | $K_{ф} = СК/ЗК$                                                                  | Свыше 1,0. Указывает на возможность покрытия собственным капиталом заемных средств                                                         |
| <b>Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К<sub>0</sub>)</b> |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Долю собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала) в оборотных активах | $K_0 = СОС/ОА$ , где СОС – собственные оборотные средства, ОА – оборотные активы | Свыше 0,1 (или 10%). Чем выше показатель, тем больше возможностей у предприятия в проведении независимой финансовой политики               |
| <b>Коэффициент маневренности (К<sub>м</sub>)</b>                                     |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Долю собственных оборотных средств в собственном капитале                            | $K_{м} = СОС/СК$                                                                 | Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше у предприятия возможностей для финансового маневрирования                      |
| <b>Коэффициент постоянного актива (К<sub>па</sub>)</b>                               |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Долю собственного капитала, направляемую на покрытие немобильной части имущества     | $K_{па} = ВОА/СК$ , где ВОА – внеоборотные активы                                | Для каждого предприятия показатель индивидуален. Его можно сравнить с показателем предприятия, имеющего абсолютную финансовую устойчивость |
| <b>Коэффициент финансовой напряженности (К<sub>ф.напр</sub>)</b>                     |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Долю заемных средств в валюте баланса заемщика                                       | $K_{ф.напр} = ЗК/ВБ$                                                             | Не свыше 0,5 (50%). Превышение верхней границы свидетельствует о большой зависимости предприятия от внешних источников финансирования      |
| <b>Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (К<sub>пзс</sub>)</b>       |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Долю долгосрочных заемных источников в валюте баланса заемщика                       | $K_{пзс} = ДКЗ/ВБ$ , где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы 0,1–0,2 (10–20%)     | Превышение верхней границы характеризует усиление зависимости предприятия от внешних кредиторов                                            |
| <b>Коэффициент соотношения мобильных и мобилизованных активов (К<sub>с</sub>)</b>    |                                                                                  |                                                                                                                                            |
| Сколько оборотных активов приходится на каждый тенге в необоротных активах           | $K_{с} = ОА/ВОА$                                                                 | Индивидуален для каждого предприятия. Чем выше значение показателя, тем больше средств авансируется в оборотные (мобильные) активы         |

| 1                                                                 | 2                                                                                                                       | 3         |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Коэффициент реальной стоимости имущества (Кр)                     |                                                                                                                         |           |
| Какую долю в стоимости имущества составляют средства производства | $Kp = (OC + CM + НП)/ВБ$ ,<br>где ОС – основные средства,<br>СМ – сырье и материалы,<br>НП – незавершенное производство | Свыше 0,5 |

Из таблицы 2 видно, что многие финансовые коэффициенты предназначены для оценки структуры источников финансирования (коэффициенты финансовой независимости, задолженности, финансирования и др.).

Ключевой задачей оценки финансовой устойчивости предприятия является определение степени зависимости деятельности предприятия от заемного капитала, что позволяет оценить ряд коэффициентов, например, таких как коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами и маневренности.

Отдельные коэффициенты не имеют универсального характера и применяются с ограничениями, зависящими от наличия или отсутствия определенных условий (в частности, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств используют только при наличии в пассиве баланса долгосрочных обязательств).

### Выводы

1. Влияние перечисленных факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и снижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних факторов дополняется взаимодействием с внешними и наоборот.

2. В настоящее время для оценки финансовой устойчивости экономического субъекта в казахстанской практике финансовой диагностики применяется комплекс методов, включая метод оценки чистых активов, коэффициентный метод, метод оценки обеспеченности собственными оборотными средствами и др. Каждый из этих методов обладает свойственными ему достоинствами и недостатками.

3. Анализ методики расчета чистых активов показал необходимость ее совершенствования, связанную с изменением состава и содержания отдельных статей бухгалтерского баланса – информационной базы данного расчета. Сближение казахстанского законодательства с нормами МСФО, а также изменение порядка формирования отдельных показателей баланса (например, появление отложенных налоговых активов и обязательств или оценочных обязательств) вызывают настоятельную потребность в корректировке порядка расчета чистых активов на нормативном уровне.

4. Исследование коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости показало ряд проблем его применения. К их числу, например, относятся: а) наличие некоторой терминологической неопределенности, дополненной в ряде случаев различиями в алгоритмах исчисления отдельных показателей, и б) рекомендации по применению одинаковых «пороговых» значений для оценки уровня финансовой отчетности, предлагаемых в международной и казахстанской практике, при имеющихся кардинальных различиях в порядке и методологии формирования финансовой отчетности.

5. Анализ оценок финансовой устойчивости, выполненных автором на основе применения рассмотренных выше методов, показал, во-первых, рассогласованность и противоречивость полученных оценок, и, во-вторых, необходимость расчета не отдельных «разовых» значений, а выявления устойчивых тенденций изменения исследуемых показателей и «пороговых» значений (или интервалов варьирования), характерных непосредственно для субъекта анализа.

### Литература

1. Павленков М.С., Смирнова Г.Д. Инструменты оценки финансовой устойчивости // Электронный журнал: Управляем предприятием. – 2011, март. – №2 (2).

2. Фотнади Н.В. Комплексная оценка финансовой устойчивости кредитных организаций на основе международно-признанных подходов. [http://morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK\\_ID=66&SECTION\\_ID=1405&ELEMENT\\_ID=4771](http://morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1405&ELEMENT_ID=4771).

3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра-М, 2008.

4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2009.

5. Васильева Л.С. Финансовый анализ: Учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М., 2009.

6. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Анализ методик по оценке финансового состояния организации. – 2009.

7. Прудников А.Г., Трубилин А.И., Черник А.А. Методологические проблемы анализа и оценки финансового состояния аграрных формирований. – 2010.

8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АП. – 2003.



УДК 336:338.4(574)

*А.К. Алиев, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: А.З. Капенова, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

## **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ**

Под непроизводственной сферой принято понимать совокупность отраслей и видов деятельности, связанных с обслуживанием общегосударственных и социально-культурных потребностей общества и конкретных граждан. Финансы указанной сферы есть отношения, возникающие в связи с образованием денежных доходов у субъектов непроизводственной сферы, их использованием в целях выполнения ими своих функций.

Услуги, предоставляемые субъектами непроизводственной сферы, могут быть платными, бесплатными или частично оплачиваемыми потребителями. Понятие «бесплатные» следует понимать в том смысле, что они бесплатны для потребителя, но не для производителя. Тот, кто оказывает такие услуги, обязательно производит соответствующие затраты. Таким образом, источники формирования финансовых ресурсов у этих субъектов зависят, с одной стороны, от вида оказываемых услуг, с другой – от характера их предоставления.

Непроизводственная сфера может быть подразделена на субъектов, деятельность которых основана на принципах самофинансирования, и субъектов, функционирующих за счет бюджетных средств, а также субъектов, находящихся частично на бюджетном финансировании, но имеющих и собственные источники доходов [1].

Денежные средства из всех источников, поступившие на счета таких учреждений, образуют фонд финансовых ресурсов, который используется для выплаты заработной платы, возмещения материальных и приравненных к ним затрат, в иных целях, допускаемых законодательством.

Преимущественным источником формирования финансовых ресурсов учреждений непроизводственной сферы является бюджет и внебюджетные фонды.

Таким образом, в системе финансовых отношений учреждения непроизводственной сферы занимают особое место. В первую очередь надо выделить их отношения с государственным бюджетом. У субъектов непроизводственной сферы, которые функционируют на условиях хозрасчета, они складываются по поводу уплаты налогов. У учреждений, которые финансируются из бюджета, такие отношения, как правило, односторонние – получение бюджетных средств. Поскольку отрасли непроизводственной сферы представляют собой организационные образования, то финансовые отношения у них складываются и с вышестоящими организациями. Можно выделить отношения

с банковскими учреждениями по поводу обслуживания счетов, получения и погашения кредитов.

Финансовые отношения, складывающиеся в непроизводственной сфере, есть результат распределения национального дохода, создаваемого в сфере материального производства. Возможности государства направлять тот или иной размер финансовых ресурсов в непроизводственную сферу зависят от размера национального дохода. Между ними существует прямо пропорциональная зависимость. В социалистической системе хозяйствования непроизводственная сфера финансировалась в основном за счет бюджета. Переход экономики страны на рыночные рельсы стимулировал внедрение хозрасчетных начал и в учреждениях непроизводственной сферы. Новый хозяйственный механизм в отраслях социально-культурной сферы характеризуется сочетанием бюджетного финансирования с развитием платных услуг и выполнением работ по договорам с предприятиями и организациями на платной основе.

Происходит постепенный переход от остаточного метода финансирования социально-культурной сферы к нормативному. Нормативы расходования ресурсов в непроизводственной сфере выполняют несколько функций. Во-первых, напрямую связывают бюджетные ассигнования с оказанием услуг. В натуральном выражении нормативы позволяют определить общую потребность определенных учреждений и всей социальной сферы в конкретных видах материальных и трудовых ресурсов. Во-вторых, с помощью нормативов в денежной форме появляется возможность стоимостной оценки деятельности бюджетных учреждений. Денежные нормативы позволяют увязать натурально-вещественный и стоимостный аспекты деятельности бюджетных учреждений. В-третьих, денежные нормативы, выполняя функцию ценообразования на услуги, предоставляемые бесплатно, позволяют включать результаты труда в этих учреждениях в хозяйственный оборот.

Значительная часть создаваемого обществом национального дохода направляется государством на развитие непроизводственной сферы. Эффективное, рациональное использование этих средств, их целевое расходование во многом зависят от организации финансов в непроизводственной сфере [2].

Разграничение отраслей народного хозяйства на две сферы (материальную и непроизводственную) исходит из классических определений материального производства, производительности и не производительности труда и др. Сфера материального производства – главная сфера человеческой деятельности составляет основу существования человеческого общества. Четкое отграничение сферы материального производства дает возможность включить не вошедшие в сферу материального производства отрасли в непроизводственную сферу.

В действующей классификации отраслей народного хозяйства к сфере материального производства относятся все виды деятельности, создающие материальные блага в форме продуктов, энергии и в форме перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, упаковки и других функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения.

Остальные виды деятельности (в процессе которых материальные блага не создаются) образуют в своей совокупности непроизводственную сферу деятельности.

Здесь критериями разграничения отраслей народного хозяйства на две сферы является их отношение к процессу создания материальных благ, результат труда. Основным признаком материального производства является производительный труд, результат которого всегда материален и выступает в форме продукта. Поэтому к сфере материального производства относятся отрасли, в которых затраты труда находят выражение в материальных благах, остальные же принадлежат непроизводственной сфере.

Процесс труда в материальном производстве опосредуется экономическими отношениями, которые определяют отношения между людьми по поводу средств производства, место и роль их в системе общественного разделения труда. Учет особенностей их действия необходим при характеристике любых экономических категорий. Именно экономические отношения должны стать определяющим критерием в разграничении отраслей народного хозяйства на две сферы: материальное производство и непроизводственную сферу.

Итак, сферу материального производства можно характеризовать как совокупность отраслей, в которых конечный результат труда выступает в форме материального блага (он материален,

опосредуется производственными отношениями, труд носит производительный характер).

Соответственно, непроизводственной сфере присущи свои специфические отношения, вытекающие из особенностей отраслей этой сферы, характера общественного труда в них.

Если в материальном производстве экономические отношения опосредовали процесс преобразующего воздействия человека на вещество и силы природы, то в непроизводственной сфере экономические отношения возникают не по поводу преобразования природы, а по поводу воздействия на человека или общество. Таким образом, в отраслях непроизводственной сферы труд не является непосредственно производительным и чаще всего носит характер услуг. В этом – основное отличие продукта труда в непроизводственной сфере. Вместе с тем не исключено, что результат труда в непроизводственной сфере может выступать и в виде вещи, например картина художника и т. п.

Результат труда, выступая в виде услуги, потребляется в процессе самого производства, или иначе – процесс производства и потребления совпадают во времени.

Таким образом, под непроизводственной сферой следует понимать совокупность отраслей и видов деятельности, не участвующих в создании материальных благ, деятельность которых направлена непосредственно на человека или на преобразование социальных условий, в которых он существует, и опосредуется экономическими отношениями по поводу оказания различных услуг по удовлетворению общегосударственных и личных потребностей, а также по обслуживанию движения материального продукта.

Масштабы деятельности непроизводственной сферы характеризуются рядом показателей, в том числе – объемом расходов государства на социально-культурные мероприятия.

Размер средств, направляемых в отрасли непроизводственной сферы, определяется потребностями общества в результатах их деятельности, а также произведенным национальным доходом. Однако в настоящее время он во многом зависит от состояния государственного бюджета, проводимой финансовой политики. Господствовавший десятилетия остаточный принцип финансирования социально-культурных мероприятий, давно уже доказавший свою несостоятельность, первенствует и сегодня. Вместе с тем нельзя забывать, что непроизводственные отрасли оказывают активное влияние на материальное производство, обеспечивая воспроизводство рабочей силы.

Услуги отраслей непроизводственной сферы могут быть бесплатными либо платными (полностью или частично). Услуги населению, оплачиваемые государством, преимущественно бесплатны. Источником обеспечения производства бесплатных услуг является государственный бюджет.

Однако в условиях нехватки государственных средств в связи с бюджетным дефицитом все большее развитие получают платные услуги, определяющие и специфические методы ведения хозяйства, формы финансовых отношений.

Для выявления особенностей финансов непроизводственной сферы целесообразно классифицировать входящие в ее состав предприятия, учреждения, организации с учетом характера их деятельности, методов организации управления и финансирования.

В первую группу могут быть отнесены отрасли, очень близкие к материальному производству. Они осуществляют свою деятельность на принципах хозрасчета и самофинансирования, руководствуясь законом «О предприятии». Услуги этих отраслей предоставляются за плату. Источником покрытия издержек по их производству является выручка от реализации услуг, т. е. денежные средства потребителей. Финансы в них организуются, как на предприятиях материального производства.

Во вторую группу учреждений включаются отрасли, находящиеся на неполном хозрасчете, т. е. имеющие некоторые доходы и получающие средства из бюджета в виде прямого финансирования или дотаций (смешанное финансирование). Их услуги частично бесплатные.

К третьей группе учреждений принадлежат отрасли и учреждения, содержащиеся за счет средств бюджета. Оказываемые ими услуги – бесплатные, источником их финансирования является государственный бюджет.

Таким образом, производство услуг в учреждениях непроизводственной сферы сопровождается формированием, распределением и использованием денежных фондов, специфическими финансовыми отношениями.

## Литература

1. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – №1. – С. 20–22.
2. Великая Е.Г., Чурко В.В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. – №2. – С. 57-61.



УДК 336.648.8

**М. Ашимова**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **А.Б. Зейнелгабдин**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

### ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современные вызовы глобализации предъявляют качественно новые требования к состоянию экономических систем. Развитие мировой экономики на современном этапе по-новому ставит проблему деятельности хозяйствующих субъектов. Сегодня они всё в большей степени ощущают на себе влияние мировых тенденций. Взаимозависимость национальных экономик влечёт за собой риски для деятельности предприятий, которые делают уязвимой экономику страны в целом.

Одной из наиболее важных проблем становится решение задач по своевременному выявлению неплатежеспособных предприятий и прогнозированию их состояния с целью своевременной организации их финансового оздоровления. Большинство предприятий находятся в состоянии глубоко скрытого банкротства, что ведет к неспособности продолжения финансово-хозяйственной деятельности и разрушает производственный потенциал на региональном и общеэкономическом уровне.

Казахстан одним из первых испытал на себе воздействие мирового финансового кризиса. В этих условиях власти Казахстана реалистично оценили ситуацию и приняли правильные экономические решения по обеспечению финансовой стабильности и выходу страны из кризиса. В первую очередь была оказана поддержка системообразующим банкам в размере 4 млрд долл. США, которые повысили их ликвидность и помогли профинансировать реальные проекты. Кроме того, напрямую из бюджета были профинансированы 19 отобранных из 190 реальных инвестиционных проектов (8 – энергетические, 5 – по развитию транспортной инфраструктуры, 3 – нефтегазовые и др.), которые были призваны обеспечить модернизацию и поддержание конкурентоспособности экономики в сложный период. Было инвестировано 1 млрд долл. в агропромышленный комплекс, 1 млрд долл. – на развитие малого и среднего бизнеса, 1 млрд долл. – на реализацию «прорывных» инновационных инфраструктурных и индустриальных проектов и 3 млрд долл. – на стимулирование рынка недвижимости и ипотеки, долевого и ипотечного строительства. Эти меры дали Казахстану не только пережить мировой кризис, но выйти из него с обновленной, более сильной конкурентоспособной экономикой, ускорить заблаговременно начатые ключевые реформы – бюджетную, налоговую и административную.

В целом, антикризисный пакет государства, включая налоговые послабления (на 500 млрд тенге или 4 млрд долл.) и снижение резервных требований для банков по внутренним обязательствам с 5 до 2%, по иным с 7 до 3% (на 350 млрд тенге или менее 3-х млрд долл.), решение проблем на рынке недвижимости (на 360 млрд тенге или почти 3 млрд долл.), составил 2,2 трлн тенге или свыше 14,0% ВВП страны [1].

Рассмотрим финансовые результаты деятельности предприятий Республики Казахстан.

**Таблица. Динамика финансовых результатов деятельности крупных и средних предприятий Республики Казахстан за 2011-2015 гг.\***

(млн тенге)

| Наименование показателей                                | 2011       | 2012       | 2013       | 2014       | 2015       | 2011 к 2015, % |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------|
| Прибыль (убыток) до налогообложения                     | 6 430 490  | 6 139 809  | 5 104 019  | 5 100 655  | -1 856 075 | -28,9%         |
| Доход от реализации продукции и оказания услуг          | 26 590 038 | 28 188 104 | 30 002 914 | 31 744 583 | 26 373 466 | 99,2%          |
| Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг | 15 608 688 | 17 365 552 | 19 604 000 | 20 698 636 | 18 254 494 | 117,0%         |
| Непроизводственные расходы                              | 6 053 484  | 6 501 319  | 6 818 971  | 9 341 413  | 16 147 591 | 266,7%         |

*\*Рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике*

Как видно из представленных данных, в течение анализируемого периода основной финансовый результат – прибыль до налогообложения – характеризовалась постепенным снижением от 6 430,5 млрд тенге в 2011 году до 5 100,7 млрд тенге в 2014 году. Доход от реализованной продукции снизился и составил 26 373,5 млрд тенге. При этом себестоимость выросла на 17%, а непроизводственные расходы возросли в 2,7 раза. А в 2015 году сформировался убыток в размере 1 856,1 млрд тенге. Это привело к сокращению количества предприятий в республике. Если в 2014 году количество крупных и средних предприятий составило 6514, то в 2015 году – их было уже 4107. Рост количества обанкротившихся предприятий свидетельствует о развитии негативных тенденций в экономике, является следствием снижения финансовой устойчивости компаний.

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

Таким образом, управление денежными средствами можно рассматривать как процесс принятия решений, которые должна обеспечивать эффективное функционирование хозяйствующего субъекта. Достижение данной цели возможно при создании и соблюдении определенных процедур и правил, оправдавших себя как в теории, так и на практике зарубежных предприятий (Рис. 1) [2].

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

Управление финансовыми потоками связано с решением следующих задач. Поступление денежных средств в полном объеме обеспечивается на основе составленных планов реализации продукции и др. планируемых поступлений. Контроль за своевременностью поступления этих средств должен осуществляться с помощью краткосрочных прогнозов, уточненных в соответствии с конъюнктурой рынка, изменениями других хозяйственных процессов.

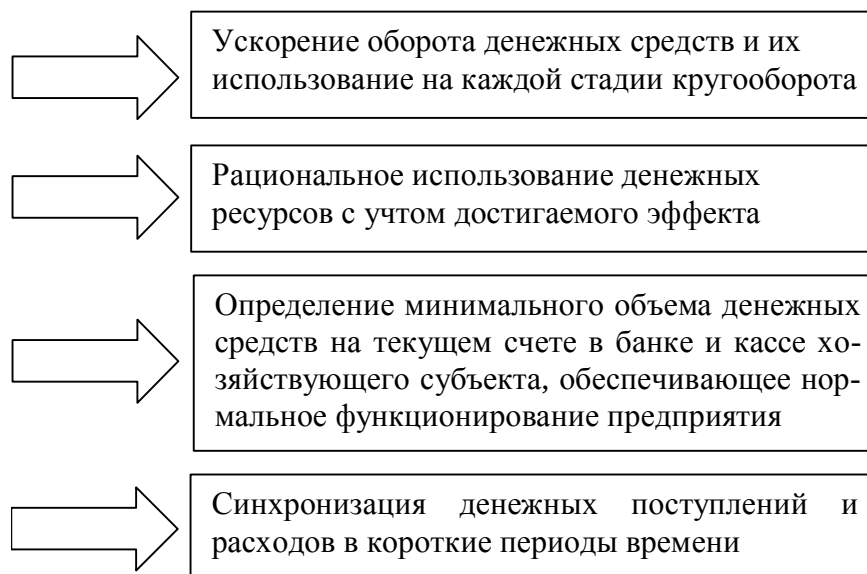


**Рис. 1 – Правила эффективности использования денежных средств\***

*\*Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика. – 2014. – С. 112.*

Даже наиболее полное задание по поступлению средств не обеспечивает их эффективного расходования, которое во многом зависит от направлений движения денежных ресурсов, соответствующей организации цикла движения оборотных средств.

Поступления и расходы должны балансироваться не только по объемам. Для сохранения платежеспособности предприятия важное значение имеет синхронизация финансовых потоков на протяжении всего хозяйственного оборота. Нехватка денег даже в коротких промежутках влечет за собой увеличение затрат и приводит к ухудшению финансового состояния. В то же время излишек свободных денег может быть использован для увеличения денежных поступлений. Поэтому рациональное управление финансовыми потоками должно решать также задачу синхронизации доходов и расходов в короткие промежутки времени.

Хозяйственная деятельность предприятия связана с трансформацией стоимости денег. Полученные от реализации денежные средства направляются на покупку сырья, материалов, создание запасов и тем самым деньги становятся обязательным условием деятельности предприятия. Конечным результатом всех хозяйственных операций является прибыль или убыток. Рациональное использование денежных средств позволяет улучшить финансовую ситуацию субъекта хозяйствования. Сокращение длительности оборота денежных средств способствует дальнейшему их инвестированию. В свою очередь, длительность оборота денежных средств зависит от следующих факторов (Рис.2).

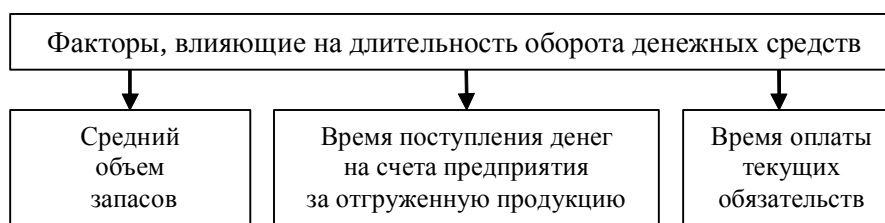


**Рис. 2 – Факторы, влияющие на длительность денежного оборота\***

*\*Тактаров Г.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С.5.*



В связи с этим важное значение имеет обоснование всех видов платежей, которые должны обеспечивать нормальное функционирование предприятия. На современном этапе целесообразно руководствоваться принципом эффективности каждой операции, связанной с расходом денег. Требуется не только более точное определение направления финансовых потоков, но и целесообразность решений по их реализации с учетом достигаемого экономического эффекта. Во многих случаях его уровень зависит от способа финансирования предполагаемых работ, видов сырья, условий поставок, цен, что обеспечивается выбором наиболее рациональных решений. Это предполагает обоснование важнейших хозяйственных операций разными вариантами, предоставляющими возможность выбора оптимального направления денежных ресурсов с уровнем затрат, поступлений денежных средств, т.е. предполагаемого эффекта [3].

Управление финансовыми потоками на предприятиях предполагает реализацию комплекса управленческих действий, которые включают: планирование, маневрирование и постоянный контроль за их эффективным использованием.

Планирование движения денежных средств субъектов хозяйствования вызвано необходимостью учета изменяющейся конъюнктуры, потребностей рынка, их реальными возможностями. Это в свою очередь делает особо подвижными условия и показатели деятельности, что обуславливает возможности обеспечения реальности финансовых решений наличием текущих планов движения денежных средств. Для того, чтобы запланировать поступления от реализации продукции, необходимо определить сроки изготовления и рассчитать, сколько времени понадобится для ее реализации (до поступления денег на расчетный счет). При этом используются договоры на поставку, график поставок и другая документация, подтверждающая взаимные обязательства сторон.

Поступления авансов на производство продукции планируется, исходя из обязательств потребителей как по умам, так и по срокам перечисления. Этот источник финансирования приобрел актуальность в условиях острого недостатка у производителя оборотного капитала. Поэтому в договорах на поставку обязательно нужно предусматривать авансовые платежи, размеры которых зависят от длительности производственного цикла. Многие товаропроизводители, продукция которых пользуется устойчивым повышенным спросом, практикуют полную предоплату.

Те потребители, которые не рассчитались в установленные сроки, переходят в разряд дебиторов. С ними должна постоянно вестись работа: требуется непрерывный учет дебиторской задолженности, регулярно напоминать о долге, предупреждать о включении механизма штрафных санкций, обращаться в арбитраж и контролировать выполнение его решений.

Умелое маневрирование потоками денежных средств во многих случаях позволяет сократить кассовые разрывы между притоками и оттоками, сгладить отрицательные последствия этих явлений и тем самым ускорить оборот денежных средств. маневрирование денежными средствами предполагает реализацию правильных финансовых решений по устранению нарушений, препятствий, влекущих за собой задержки поступлений, а также рациональное использование денежных средств. для этого целесообразно осуществить ряд практических действий:

- передвижения отдельных расходов на другое время;
- изменение направлений поставок;
- привлечение заемных средств;
- отсрочка некоторых обязательств и т.д.

Постоянный контроль за выполнением плановых заданий, а при необходимости их корректировка с учётом изменений хозяйственной ситуации, дает возможность активно регулировать движение финансовых потоков. Это во многом зависит от выбора эффективных форм и способов контроля за перечисленными выше объектами. Предварительный и текущий контроль должен обеспечить принятие и реализацию соответствующих решений, а также оценку результативности фактических достижений. Для этого предлагается широко внедрить в практику управления денежными потоками разработку краткосрочных прогнозов, постоянно контролировать их выполнение и соответственно корректировать свои действия, что придает контролю активный характер, поскольку его результаты немедленно учитываются при маневрировании ресурсами, уточнении плановых заданий, осуществлении конкретных действий.

В целях повышения эффективности управления финансовыми потоками рекомендуем провести следующие тактические шаги:

- разработка технических мероприятий, обеспечивающих возможность индивидуального воздействия на потребителя в зависимости от его платежеспособности (отказ от заказов неплатежеспособным покупателям и заказчикам);
- разработка и введение дополнительного стимулирования работников путем введения договоров с гибкими условиями оплаты;
- проведение мероприятий по обеспечению бесперебойной деятельности предприятия путем улучшения материально-технического снабжения.

С целью максимизации притока денежных средств предприятиям следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями оплаты. Система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату.

### Литература

1. Финансово-хозяйственная деятельность крупных и средних предприятий в РК в 2015 году. – Официальный сайт Комитета по статистике stat.gov.kz
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика. – 2014. – С. 112.
3. Тактаров Г.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 5.



УДК: 364.013/046.6(574)

*М.А. Беркинбаева, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: Р.Д. Акашев, к.э.н., доцент*

*АО «Финансовая академия»*

### ПАРАДИГМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Первостепенная задача цивилизованного государства – это забота о собственных гражданах, об их здоровье и благополучии. Эти задачи государства, являются главными приоритетами социальной политики и должны неукоснительно выполняться государственными органами. Казахстан – участник мирового сообщества, поэтому должен соблюдать международные нормы и стандарты социального обеспечения. Международным документом, провозглашающим права и свободы человека и гражданина, является Всеобщая декларация прав человека, принятая в резолюции Генеральной Ассамблеи ООН в 1948 году.

Декларация закрепляет право каждого человека на социальное обеспечение, на осуществление необходимых прав для свободного развития личности в экономической, социальной и культурной областях. Каждый человек имеет право на пищу, одежду, жилище, медицинский уход и социальное обслуживание для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи. Декларация закрепляет также право человека на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по независящим от него обстоятельствам. Материнство и младенчество дают право на особое попечение и помощь. Все дети страны также должны быть обеспечены одинаковой социальной защитой.

Право каждого человека на социальное обеспечение закреплено в Международном пакте «Об экономических, социальных и культурных правах» (1966г.). Казахстан при разработке социальной политики в области социального обеспечения руководствуется рядом международных

актов и договоров. Международные стандарты определяют основные количественные параметры социального обеспечения. Заработная плата и социальные выплаты должны обеспечить достаточный уровень жизни, а не просто защитить человека от бедности.

Государственные гарантии по социальному обеспечению закрепляются в Конституции страны. В статье 24 Конституции РК закреплено право каждого гражданина на социальное обеспечение по безработице. Статья 27 устанавливает что брак и семья, материнство, отцовство и детство находятся под защитой государства, также, что совершеннолетние трудоспособные дети обязаны заботиться о нетрудоспособных родителях.

В свете реализации Послания Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» главными приоритетами государственной политики нашей страны в социальной сфере являются повышение уровня и качества жизни населения. В условиях рыночной экономики одной из преобладающих форм социальной защиты населения, наряду с развитой системой охраны здоровья, образования, социальным обеспечением, социальной помощью, становится обязательное социальное страхование [1].

Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан, одобренная Постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 июня 2001 года №886, определила основные направления по формированию многоуровневой системы социальной защиты населения при наступлении социальных рисков, предполагающей участие в данном процессе государства, работодателя и непосредственно работающего гражданина [2].

Прежде всего, стоит разобраться с понятием «социальная защита». Это система мер, которая должна обеспечить соблюдение прав человека и удовлетворение его социальных потребностей. Это одно из важнейших направлений социальной политики государства, заключающееся в установлении и поддержании общественно необходимого материального и социального положения вне всех членов общества.

В научной литературе также не сложилось однозначного определения понятия социального обеспечения, но всеми авторами подчеркивается его многоаспектность. В различной учебной литературе под социальным обеспечением понимают:

1. Форму распределения, гарантирующую гражданам нормальный уровень жизненного и культурного стандарта, сверх вознаграждения за труд, назначаемого при достижении определенного возраста, а также при потере трудоспособности.

2. Систему материального обеспечения и обслуживания граждан по возрасту, болезни и другим установленным законодательством обстоятельствам.

3. Совокупность общественных отношений, устанавливающихся между гражданами и органами государственной власти, местного самоуправления, организациями по поводу предоставления гражданам за счет специальных фондов, бюджетных средств медицинской помощи, пенсий, пособий и других видов обеспечения при наступлении жизненных обстоятельств, влекущих за собой утрату или снижение доходов, повышение расходов, малообеспеченность или отсутствие необходимого прожиточного минимума по объективным социально значимым причинам и, как следствие, бедность.

Определений термина «социальное обеспечение» огромное множество, например, можно привести мнение Г.В. Сулеймановой, которая определяет, что это система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения граждан вследствие наступления обстоятельств, признаваемых государством социально значимыми (страховые риски) [3, с.4-5]. Данное определение в целом характеризует сущность социального обеспечения с позиций отрасли права.

С экономической точки зрения в настоящее время под социальным обеспечением понимается один из способов распределения ВВП путем предоставления гражданам материальных благ в целях выравнивания их личных доходов в случае наступления социальных рисков за счет средств целевых финансовых источников в объеме и на условиях, строго нормируемых обществом, государством, для поддержания их полноценного существования. Исходя из приведенных определений, очевидно, что «социальная защита» и «социальное обеспечение» населения отчасти совпадают.

Социальное обеспечение состоит из ряда отраслей, которые включают различные виды пенсий, пособий, социальных услуг и мероприятий, также определенный круг субъектов (участников), участвующих в процессе социального обеспечения.

Отраслями социального обеспечения являются:

- государственное базовое социальное обеспечение, включающее базовую пенсию и государственные базовые социальные пособия;
- пенсионное обеспечение, охватывающее граждан достигших пенсионного возраста;
- государственное социальное обеспечение, включающие пособия, выплачиваемые при наступлении определенных обстоятельств;
- государственное обязательное социальное страхование, охватывающее работающее население с целью возмещения утерянного дохода в случае наступления определенных рисков;
- социальная помощь – различные виды льгот, компенсаций, оказываемых гражданам или группе граждан, осуществляемых как государственными органами, так и организациями, частными лицами в рамках благотворительности;
- социальная ответственность бизнеса содержит социальные выплаты, услуги, натуральную помощь, содержание социальной инфраструктуры (санатории, дома отдыха, детские учреждения и т.п.), которые предоставляет работодатель своим работникам, членам их семей, а также сторонним группам людей.

Объектами социального обеспечения являются граждане (группы граждан) по тем или иным установленным причинам или обстоятельствам нуждающихся в социальной защите.

Социальное обеспечение финансируется за счет различных источников. Самым главным и основным источником финансирования пенсий и пособий является государственный бюджет (республиканский и местный). Кроме бюджета формируются различные внебюджетные фонды, имеющие целевое назначение. Это накопительные пенсионные фонды, государственный фонд социального страхования, страховые организации, обслуживающие аннуитетное пенсионное страхование и страхование несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, целевые социальные фонды предприятий.

Если рассматривать социальное обеспечение как институт предоставления различных социальных выплат, тогда его классификация примет следующую форму по следующим критериям:

- по социальному статусу – социальное обеспечение делится на обеспечение гражданского населения и обеспечение служащих в силовых структурах;
- по видам выплат – в социальном обеспечении представлены в основном пенсии и пособия;
- социальное обеспечение – обслуживает все виды социальных рисков (старость, инвалидность, потеря кормильца и т.п.);
- существует обычный и льготный пенсионный возраст;
- социальное обеспечение пенсионеров вышедших на пенсию до и после даты пенсионной реформы имеет свои особенности;
- по срокам выплаты пенсий и пособий социальное обеспечение может осуществляться гражданину постоянно, на определенный срок или это будет разовая выплата;
- критерии для определения размера социальных выплат (трудовой стаж; размер дохода; объем обязательных отчислений в накопительные пенсионные фонды; наличие социальных отчислений работодателя за работника в фонд социального страхования; прожиточный минимум; месячный расчетный показатель). Причем при определении величины какой-либо социальной выплаты, как правило, используется несколько приведенных выше критериев;
- параметры изменения размеров социальных выплат зависят в основном от темпов роста средней зарплаты и изменения индекса цен;
- по размерам выплат – это минимальные, средние и максимальные (применяются в основном в социальной статистике);
- по категориям получателей социальное обеспечение может предоставляться конкретному человеку, семье, иждивенцам, проживающим на определенной территории.

Лица, нетрудоспособного возраста либо не имеют доходов (дети, учащиеся), либо уже не мо-

гут полноценно трудиться (лица в преклонном возрасте), чтобы получать доходы. Поэтому государство берет социальную защиту этих групп на себя. В эту группу входят также инвалиды с детства, многодетные семьи, малоимущие, беженцы, переселенцы, граждане, проживающие в экологически неблагополучных районах и т.п.

Лица в трудоспособном возрасте имеют возможность получать доходы в той или иной форме и удовлетворять свои физиологические, материальные, духовные и другие потребности, а также содержать свою семью (детей, стариков, родственников). В то же время, участвуя в том или ином качестве в процессе экономической деятельности, работник подвергается действию различного вида рисков, приводящих к временной или постоянной потере дохода.

К таким рискам относятся:

- временная нетрудоспособность (до 4-х месяцев);
- постоянная нетрудоспособность (инвалидность) вследствие общего или профессионального заболевания производственной травмы;
- рождение и воспитание детей;
- потеря работы;
- смерть кормильца.

Потеря дохода в трудоспособном возрасте приводит к резкому снижению жизненного уровня как самого работника, так всей его семьи. Кроме того, потеря дохода в трудоспособном возрасте приводит к моральной травме работника.

Социальная защита работников должна предусмотреть главное условие – предоставить приемлемый уровень возмещения потерянного заработка (дохода) работника.

Что может предложить государство для социальной защиты работников?

Государство, как рассматривалось ранее, гарантирует базовые социальные выплаты. Для социальной защиты работников во многих странах мира применяется механизм обязательного социального страхования, так как риски потери дохода носят в целом случайный характер. Работники и работодатели отчисляют определенный процент (работники – с зарплаты, работодатели – за счет своих расходов) в фонд социального страхования.

В случае наступления вышеперечисленных рисков, приведших к потере дохода работника, за счет собранных в этих фондах выплачиваются пенсии или пособия. Обязательным условием получения социальных выплат является участие работодателя и работника в системе обязательного социального страхования путем уплаты взносов. Таким образом, все работники должны быть охвачены страхованием на случай потери дохода при наступлении законодательно установленных страховых случаев.

Такая система основана на взаимной солидарности работников в целях защиты от опасности потери трудового дохода. Работодатели также заинтересованы в такой системе социальной защиты, так как их взносы в фонд социального страхования не облагаются налогами. Таким образом, чем выше зарплата работника и длительность времени перечисления взносов, тем выше размер социальной выплаты из фонда социального страхования.

В отличие от пенсий и пособий, выплачиваемых государством, накопительных пенсий социальные выплаты из государственного фонда социального страхования зависят от наличия многих условий:

- необходимо обязательное участие работника в системе обязательного социального страхования определяемого наличием факта перечисления социальных отчислений (взносов) работодателями за участника СОСС в государственный фонд социального страхования (далее – Фонд или ГФСС), или за себя, если плательщик взносов самостоятельно занятое лицо;
- размер социальной выплаты зависит от стажа участия работника в СОСС, т.е., чем больше стаж участия (при прочих равных условиях), тем выше размер социальной выплаты;
- величина социальных выплат зависит также от размера зарплаты (доходов).

**Диаграмма 1.**  
**Динамика поступлений социальных отчислений в АО «Государственный фонд социального страхования» за 2005-2015 гг.**



**Диаграмма 2.**  
**Динамика социальных выплат из АО «Государственный фонд социального страхования» за 2005-2015 гг.**



С 1 января 2005 года из Фонда осуществляются социальные выплаты на случай:

- утраты трудоспособности;
- потери кормильца;
- потери работы.

С 1 января 2008 года в целях реализации Послания Главы государства 2007 года народу «Новый Казахстан в новом мире» обязательное социальное страхование дополнено двумя видами социальных рисков на случай:

- потери дохода в связи с беременностью и родами, усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей);
- потери дохода в связи с уходом за ребенком до достижения им возраста одного года.

В соответствии со статьей 20 Закона право на получение социальных выплат из Фонда участника системы обязательного социального страхования за которого производились социальные отчисления, возникает:

- 1) на случай утраты трудоспособности – со дня установления уполномоченным органом по

назначению социальных выплат степени утраты трудоспособности на основании медико-социальной экспертизы;

2) на случай потери кормильца – с даты смерти, указанной в свидетельстве о смерти, либо с даты, указанной в решении суда о признании гражданина безвестно отсутствующим или об объявлении гражданина умершим;

3) на случай потери работы – со дня обращения участника СОСС за регистрацией в качестве безработного в уполномоченный орган по вопросам занятости;

4) на случай потери дохода в связи с беременностью и родами – с даты выдачи листа временной нетрудоспособности по беременности и родам;

5) на случай потери дохода в связи с усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей) – с даты выдачи больничного листа (листа временной нетрудоспособности) гражданам, усыновившим (удочерившим) новорожденного ребенка (детей);

6) на случай потери дохода, в связи с уходом за ребенком по достижении им возраста одного года – с даты рождения, указанной в свидетельстве о рождении ребенка.

Многообразие известных на сегодняшний день форм и методов социальной защиты является для каждого конкретного государства исторически обусловленным, в том числе, его месторасположением, национальными и религиозными особенностями, ходом экономического развития, особенностями государственного и политического устройства, международными и межгосударственными связями, развитием национальной науки и т. д.

### **Литература**

1. Послание Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 июня 2001 года № 886 «Об утверждении Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан».
3. Закон Республики Казахстан от 25 апреля 2003 года №405 «Об обязательном социальном страховании».
4. Сулейманова Г.В. Право социального обеспечения: учеб. пособие. – 2-е изд, доп. и перераб. – Ростов на Дону: Феникс, 2004. – С.4-5.



УДК 336.6:338.24.01

*М.М. Бигалиева, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: Ш.А. Омарова, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

### **ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

С развитием рынка в Казахстане происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители бизнеса находятся в постоянном поиске новых инструментов управления предприятиями и рычагов повышения конкурентоспособности. В настоящей статье рассматривается роль финансового менеджмента в формировании конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Автором рассмотрены основные элементы, содержание и задачи финансового менеджмента предприятия. Показано социальное значение конкурентоспособности и важность этого понятия для экономической концепции социального государства. А также отражена взаимосвязь и влияние факторов конкурентоспособности на эффективное функционирование финансового менеджмента.

Конкурентоспособность предприятия, будучи многогранным понятием, не только включает

качественные и ценовые параметры продукции и услуг, но зависит от уровня менеджмента, сложившейся системы управления финансовыми потоками.

Конкурентоспособность предприятию, акционерному обществу, любому другому хозяйствующему субъекту может обеспечить правильное управление движением капитала и финансовых ресурсов, находящихся в их распоряжении.

Согласно экономической теории основные субъекты рыночного хозяйства следует подразделять на три группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство.

Любой хозяйствующий субъект состоит как минимум из трех основных структур:

- 1) производственной, включающая: товарно-вещественные запасы, технологические процессы, готовую продукцию;
- 2) социальной, представляющая собой совокупность людей и взаимоотношения между ними;
- 3) финансовой – подразумевает наличие финансовых и денежных ресурсов, которые опосредуют товарные потоки, предназначенные для осуществления платежей, расчетов. Финансовая структура представляет собой основу деятельности хозяйствующего субъекта.

Вышеперечисленные структуры являются присущей частью любого хозяйствующего субъекта, и каждая из них нуждается в управлении. Эффективность деятельности субъекта зависит от эффективного управления ими, причем как внутри структур, так и координированными действиями между ними.

Определение финансового менеджмента достаточно серьезно варьируется у разных авторов: либо как наука управления финансами (корпорации, предприятия), либо как наука, выражающая логику финансовых решений, либо как искусство управления финансами, система управления финансами, управление финансовыми ресурсами и денежными потоками [1].

В отличие от американских и западноевропейских экономистов, отечественный финансовый менеджмент, 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. Вследствие этого 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].

Тем не менее, несмотря на высокий динамизм финансового менеджмента, ему свойственны и свои устойчивые принципы, без которых не обойтись в принятии 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 выделяет, что главная цель 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 указанных задач приведет 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:

- инвестиционная политика;
- управление источниками средств;
- дивидендная политика;
- 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.

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 компа-

ний 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 платежах.

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, 2011.
2. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия. – Алматы «Каржи-Каржат», 2010.
3. Назарбаев Н.А. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 27.01.2012 г.
4. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий. – М.: Эксмо, 2011.
5. Кудина М.В. Финансовый менеджмент. – М.: Издательский дом ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013.



## МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКА ПЛАНА

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции повышается значимость и актуальность финансового планирования. Очевидно, что от должной организации финансового планирования коренным образом зависит благополучие предприятия. Бизнес не может процветать без разработанных финансовых планов и контроля над их выполнением.

Эффективность работы предприятий во многом зависит от состояния внутрифирменного финансового планирования.

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Наличие процедуры планирования является нормой для любой компании в развитых странах мира, в том числе и Казахстане.

Финансовое планирование – процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде [1].

Разработка финансовых планов является одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами. От их доверия зависят стоимость активов организации и возможность ее эффективной деятельности, поэтому финансовый план должен быть хорошо продуман и серьезно обоснован.

Как процесс, финансовое планирование завершается практическим внедрением планов и контролем за их выполнением.

Финансовое планирование является важнейшей составной частью внутрифирменного планирования. Значение финансового планирования для внутренней среды организации определяется тем, что оно:

- облекает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- устанавливает стандарты для организации финансовой информации;
- определяет приемлемые границы затрат, необходимых для реализации всей совокупности планов фирмы;

- в части оперативного финансового планирования дает очень полезную информацию для разработки и корректировки общефирменной стратегии [2].

На рисунке 1 представлена схема механизма финансового планирования.

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 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.

В литературе о планировании на предприятиях обычно различают две схемы организации работ по составлению планов:

- метод break-down (сверху-вниз);
- метод build-up (снизу-вверх).

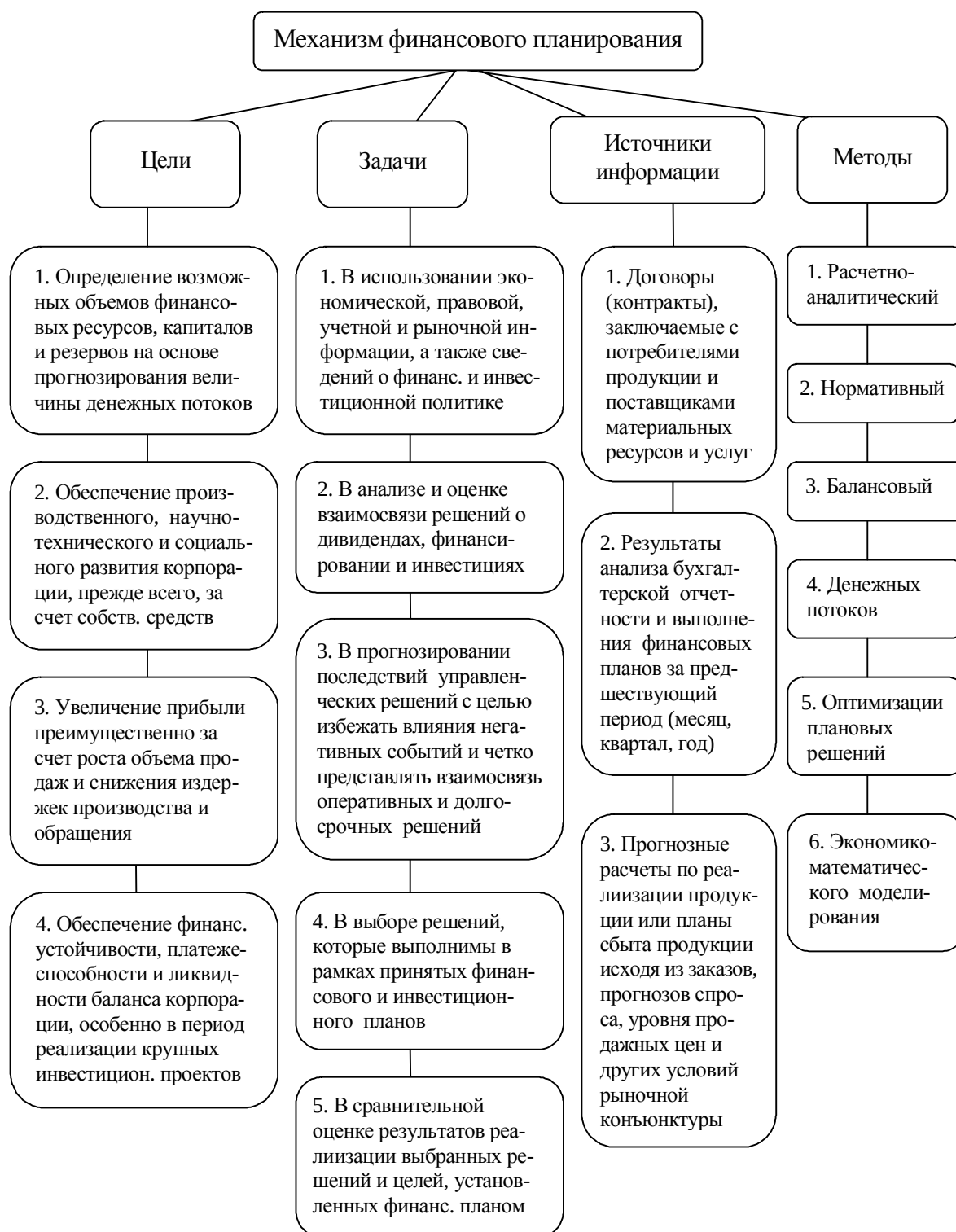


Рис. – Механизм финансового планирования\*

\*Составлено автором

По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается «сверху», т.е. руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, в более детализированной форме включаются в планы подразделений.

По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и затем уже руководитель отдела реализации предприятия сводит эти показатели в единый план, который в последствии может войти составной частью в общий план предприятия.

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике целесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений.

В практике финансового планирования применяют следующие методы:

- расчетно-аналитический;
- нормативный;
- балансовый;
- денежных потоков;
- метод оптимизации плановых решений;
- экономико-математическое моделирование [4].

Метод экономического анализа используется для определения основных закономерностей, тенденций в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренних резервов предприятия. Он основан на анализе достигнутого уровня финансовых показателей и прогнозирования их уровня на будущий период. Данный метод применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями устанавливается не прямо, а косвенно – на основе изучения их динамики за ряд периодов (месяцев, лет). Таким методом определяют плановую потребность в амортизационных отчислениях, оборотных активах и другие показатели. В рамках финансового планирования применяются следующие виды экономического анализа:

- горизонтальный анализ (сравнение плановых показателей с фактическими и плановых показателей за текущий год с плановыми показателями за отчетный год);
- вертикальный анализ (определение структуры плана, доли отдельных показателей в итоговом показателе и их влияние на общие результаты);
- трендовый анализ (выявление тенденций изменения динамики финансовых показателей путем сравнения плановых или отчетных показателей за ряд лет и на этой основе прогнозирования показателей на плановый период);
- факторный анализ (выявление влияния отдельных факторов на финансовые показатели).

Суть нормативного метода состоит в том, что плановые показатели рассчитываются на основе установленных прогрессивных норм и финансово-бюджетных нормативов, которые являются качественной основой для финансового планирования с соблюдением режима экономии. Содержание нормативного метода сводится к тому, что потребность предприятия в финансовых ресурсах, источники их образования определяются на основе заранее установленных норм и нормативов. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, тарифы отчислений в государственные социальные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная банковская процентная ставка.

Экономическая сущность балансового метода состоит в том, что благодаря балансу имеющиеся в наличии финансовые ресурсы приводят в соответствие с фактическими потребностями в них. Балансовый метод применяют при прогнозировании поступлений и выплат из денежных фондов (потребления и накопления), составления квартального плана доходов и расходов, платежного календаря и т.п.

Метод денежных потоков является универсальным при составлении финансовых планов и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов. Теория прогноза денежных потоков основывается на ожидании поступления средств на определенную дату и планировании всех издержек и расходов. Этот метод дает на много больше полезной информации, чем метод балансовой сметы [1].

Метод оптимизации плановых решений расчетов состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов, для того, чтобы выбрать из них оптимальный. При этом могут применяться следующие критерии выбора:

- минимум приведенных затрат;
- максимум приведенной прибыли;
- максимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;
- минимум текущих затрат;
- минимум времени на оборот капитала, т.е. ускорение оборачиваемости средств;
- максимум дохода на 1 тг. вложенного капитала;
- максимум рентабельности капитала (или суммы прибыли на 1 тг. вложенного капитала);
- максимум сохранности финансовых ресурсов, т.е. минимум финансовых потерь (финансового или валютного рынка). Например, в одном варианте может быть учтен продолжающийся спад производства, инфляция национальной валюты, а в другом – рост процентных ставок и, как следствие, замедление темпов роста мировой экономики и снижение цен на продукцию.

Метод экономико-математического моделирования позволяет дать количественную оценку взаимосвязям между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их численное значение. Данная взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, графиков, таблиц и др.). В модель включают только основные (определяющие) факторы [2].

Экономико-математическое моделирование позволяет определять не средние, а оптимальные величины показателей, при использовании экономико-математических моделей в финансовом планировании приоритетное значение имеет определение периода исследования: его следует выбирать с учетом однородности исходных данных. Рекомендуется использовать для перспективного планирования среднегодовые значения финансовых показателей за прошедшие три-пять лет, а для годового планирования – среднеквартальные данные за один-два года. При значительных изменениях условий работы предприятия в плановом периоде в значения показателей, определенных на базе экономико-математических моделей, вносят необходимые коррективы.

Финансовый план – составная часть внутрифирменного планирования, процесс разработки системы показателей по обеспечению предприятия необходимыми денежными средствами и повышению эффективности его финансовой деятельности в будущем периоде.

В ходе планирования необходимо делать выводы относительно причин провалов в работе, учитывать эти факторы наряду с положительным опытом при составлении финансовых планов на очередной период.

При составлении финансовых планов используются следующие информационные источники:

- договоры (контракты), заключаемые с потребителями продукции и поставщиками материальных ресурсов и услуг;
- результаты анализа бухгалтерской отчетности и выполнения финансовых планов за предшествующий период (месяц, квартал, год);
- прогнозные расчеты по реализации продукции или планы сбыта продукции исходя из заказов, прогнозов спроса, уровня продажных цен и других условий рыночной конъюнктуры, включая поставку продукции за наличные деньги и в порядке бартерного обмена [6].

Анализу должны быть подвергнуты как экономические (ставка рефинансирования ЦБ, курсы валют, ставки по кредитам в местных банках, величина имеющихся свободных денежных средств, сроки погашения кредиторской задолженности и многие другие), так и неэкономические факторы (возможность взыскания дебиторской задолженности, уровень конкуренции, изменения в законодательстве и т. п.). Прежде чем принять решение, важно оценить все имеющиеся альтернативы. Причем целесообразнее для точности плана оценивать не строгое значение показателя, а диапазон значений. Важно учесть и возможные форс-мажорные ситуации [5].

Финансовый план должен (если не рассматривать различные варианты развития событий) содержать в себе определенную стратегию действий при возникновении наиболее вероятных прогнозных ситуаций. Например, компания в своих расчетах использует условные единицы – доллары США. Руководству компании необходимо представлять себе стратегию действий в случае резкого изменения курса доллара и закрепить свои представления в финансовом плане, чтобы не менее

четко эту стратегию представляли и подчиненные. При составлении плана необходимо предугадать возможность пересмотра запланированных показателей по мере их достижения. Один из способов достижения гибкости планов — установление минимальных, оптимальных и максимальных результатов [5].

Таким образом, финансовое планирование представляет собой целостный механизм с акцентом на цели, задачи источники информации и, особенно, методы. Цель каждой фирмы подобрать такие методы финансового планирования, чтобы конечный результат оказывался как можно ближе к прогнозу. Также очень важно не просто использовать существующие методы финансового планирования в Казахстане, но и стараться все время усвоить новое, отслеживать новые методики финансового планирования, перенимать зарубежный опыт.

### Литература

1. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебн. пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М.: КНОРУС, 2012. – 226 с.
2. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 462 с.
3. Евстигнеева О.А. Содержание понятия финансовое состояние организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2014. – №2(28). – С. 100-103.
4. Коваленко О.Г. К вопросу о финансовом менеджменте предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – №3(25). – С. 338-339.
5. Сайт Центр управления финансами: <http://center-yf.ru/data/ip/Razrabotka-finansovogo-plana.php>
6. Кадрова Н.Н. Корпоративные финансы: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2013. – 376 с.



ӘОЖ: 338.24:336(355)

*С.Т. Даулетиярова, «Қаржы» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент*

*ҚазЭҚХСУ*

### ШАҒЫН БИЗНЕС КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ҚАРЖЫСЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Бұл ғылыми мақалада шағын бизнес кәсіпорындарының қаржысын ұйымдастырудың шетелдік тәжірибесі қарастырылған. Корей республикасының тәжірибесінде инновациялық кәсіпорындарды қаржылық қолдау келесілерде көрініс табады. Шағын бизнес кәсіпорындарының инвестициялық қолдау формалары Германияда кеңінен тараған. Инвестициялық үстемақы мен субсидияларға қатысты: үстемақыға салық салынбайды, субсидияларға салық салынады. Қытай Үкіметі бүкіл мемлекет территориясында кепілдік беру қорларының құрылуын ынталандыру басты әрі тиімді шаралардың бірі деп есептейді.

Корея Республикасының экономикасы қарқынды дамып жатқан әрі күшті экономикалардың бірі деп саналады. Оңтүстік Корея автомобиль, кеме құрылысы, болат құю өнеркәсібі саласында, тұрмыстық техника мен электроника өндірісінде әлемдік көшбасшылардың біріне айналды. Ел экономикасы өнімдері экспортқа табысты сатылып отырған жеңіл өнеркәсібінің құрылуынан дами бастады. Қазіргі заманғы экономиканың қалыптасуының бірінші кезеңінде үкімет басты назарды ірі корпорацияларға – чеболилерге аударды. Бұл ресурстардың шектеулі болуымен және көп жағдайда мемлекет тарапынан көрсетілетін көмектің арқасында бәсекеге қабілеттілігі жоғары ірі монополияларды құру және дамыту үшін қолдағы ресурстарды бір жерге шоғырландыру талпынысымен түсіндіріледі. Алайда, әлемдік экономика тарихы экономика теңгерілген болуы үшін ірі



корпорациялардың шағын және орта кәсіпорындарға толы ортада дамығанына қол жеткізу қажеттігін дәлелдеуде [1].

Шағын бизнестің басты міндеті әкімшілігі кәсіпкерлік белсенділікті қолдау мақсатында тренинг-сабақтар өткізу болатын Бизнеске жәрдемдесу бағдарламасын әзірледі. Бұдан басқа, бұл бағдарлама қатысушыларға кәсіпкерлік қызметті дамыту жөнінде қажетті теориялық білім беруге арналған. Оның үстіне кейбір университеттердің жанынан біліктілікті арттыру курстары ашылды. Бұл курстардың негізіне американдық «Babson College» – кәсіпкерлік рухын қолдайтын дүниежүзілік тұңғыш білім беру ұйымының принциптері салынды. Осы шаралардың барлығы ШБК секторы шығаратын өнімнің айтарлықтай өсуіне мүмкіндік жасады. ШБК-ды қаржылық және қаржылық емес қолдау бағдарламаларының іске асырылуы елдегі әлеуметтік жағдайды жақсартып, бюджеттің артуына ықпалын тигізген. Оңтүстік Кореяның қол жеткізген табысы – қомақты шетелдік инвестициялар мен төмен пайызды несиелердің ғана емес, ШБК-ды инновациялық дамытуға бағдарланған экономикалық саясаттың арқасы.

Корея Республикасындағы ШБК-ке жан-жақты қолдауды 11 аймақтық бөлімшелері бар Шағын бизнес әкімшілігі – Сауда, өнеркәсіп және энергетика министрлігінің құрамына кіретін орталықтандырылған агенттік көрсетеді. «Венчурды дамыту бойынша арнайы іс-шаралар» заңында венчур дағдарыстан кейінгі жаңа экономикалық саясаттың орталығы болып танылды. Жеңілдетілген салық салу жүйесі, сонымен қатар қаржылық қиындықты бастан кешірген венчурлы компаниялар үшін сенімгерлік кепілдік жаңа типті қаржылық бастамалар саласының кеңейтілуіне септігін тигізді. Венчурды дамыту шаралары жүзеге асырылғаннан кейін венчурлы компаниялардың саны 10 мың бірлікке жетіп, венчурлы капиталға салынған инвестициялар өсті, KOSDAQ индексі көтерілді.

Бүгінгі күні Германиядағы ШБК субъектілерінің кәсіпшілік өндіріс, өнеркәсіп пен өндірістік емес салалардағы, сауда мен қызмет көрсету саласындағы саны 3,3 млн астам. Бұл барлық кәсіпорындардың 99% астамын құрайды. ШБК үлесіне жұмыс орындарының 70% жуығы келеді. Бұлар елдегі барлық жас мамандардың шамамен 80% оқытады, айналым салығының шамамен 45% төлеп, неміс экспортының 30% қамтамасыз етеді және Германияның ІЖӨ-нің 57% қалыптастырады. Германияда басымдық мемлекеттік қолдауға емес кәсіпорындардың дербестігіне беріледі. Мемлекеттің сондай-ақ нарықтық экономика жағдайында ШБК-ды бәсекелестіктен қорғауға құқығы жоқ. Басты мән нарық механизмдерінің қолданылуына беріледі. Қолданылатын шаралардың дені ШБК-дың тиімділігіне емес, ірі бизнеспен салыстырғанда шағын көлеміне қатысты туындайтын проблемалардың шешілуіне бағытталған. Мысалы, ШБК-дың капитал нарығы мен жаңа технологияларға қол жеткізуі жеңілдетілуде [2].

Мемлекеттік басқару органдарының жұмысын жеңілдету мақсатында ШБК-ды қолдау қызметінің бірқатары кейбір ашық-құқықтық институттарға, негізінен, Германияның Қайта құру және даму банкі (KfW) сияқты арнаулы банктерге, сондай-ақ жекеменшік бизнестің өзін-өзі реттейтін ұйымдарына, мысалы сауда-өнеркәсіптік палаталарына жүктелді. Жеңілдігі бар несие инвестицияларды жанама түрде арзандатқанымен, инвестор жобасының басым бөлігін негізінен, тұрақты несие мөлшерлемесі бойынша ұзақ уақыт қаржыландырып, кәсіпорынның бастапқы кезеңде өтімділігін азайтады. Мұндайда қаржы жүктемесі нарық жағдайында қаржыландырылуға қарағанда, жобаның бүкіл өзін-өзі ақтау кезеңіне біркелкі үлестіріледі. Мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде жеңілдікпен несие беруге дотациялар несие сомасының 3-10% құрайды. ШБК бәріне ортақ тәртіппен әдетте, 10 жыл мерзімге, алған соманы кез келген уақытта қайтару мүмкіншілігімен, төмен пайыздық мөлшерлемен жеңілдікпен несиелендіріледі. Несие алуға өтінімдер немістің коммерциялық банктеріне беріледі. Бұл банктер несие берумен айналысып, клиенттермен жұмыс істейді.

Германиядағы ШБК-на көрсетілетін мемлекеттік қолдауға талдау жүргізу мынадай қорытындылар жасауға мүмкіндік береді:

- мемлекет жекеменшік сектор қызметтің өзгерген шарттарына бейімделе алмайтын экономикалық процесске араласады;
- Германияда мемлекеттік қолдауға емес, кәсіпорындардың дербестігіне басымдық беріледі;
- үстемеақылар мен субсидиялар әдетте, инвестициялық қаржыландыруға деген мұқтаждың тек кейбір бөлігін жабады.

Қытай Үкіметі ШБК секторының қарқынды дамуы және ішкі және сыртқы нарықтарда жоғары бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін қаржылық қолдау көрсету керектігін түсіне отырып, шағын кәсіпорындардың қаржы ресурстарына қол жеткізуін жеңілдету үшін бірқатар шара қолданды.

Мемлекеттің бүкіл Қытай бойынша кепілдік беру қорларының құрылуын ынталандыру басты әрі тиімді шаралардың бірі болды. Пилотты тәжірибе ретінде Қытайдың түрлі провинцияларында жергілікті атқарушы органдардың қатысуымен 30 кепілдік беру қоры құрылды. Бүгінгі күні кепілдік беру қорлары Қытайдың дерлік барлық провинцияларында жұмыс істеуде. Бұдан басқа, кепілдік беру капиталын ұлғайту үшін мемлекет тарапынан жеңілдікпен қаржыландырылуға үміт арта алатын көптеген жекеменшік коммерциялық кепілдік беру қорлары бар. 2012 жылы кепілдік беру қорларының жалпы саны 300 астам, 2013 жылы 848 астам, 2014 жылы 3 500 астам (олардың 2 000 астамы жекеменшік) болды. Бүгінгі таңда Қытайда 4 227 кепілдік беру қоры жұмыс істейді, олардың 30% жуығы муниципалды кепілдік беру қорлары [1].

Өз кезегінде, мемлекеттің басты міндеті кепілдік беру капиталын қалыптастыру үшін кепілдік беру қорларының жеңілдік ресурстарына қол жетімділігін, сондай-ақ кепілдік беру қорына жұмылдырылған тәуекелдің кепілдік беру портфелінің бір бөлігін жерлікті, ал содан кейін ұлттық деңгейде қайта кепілдік беру жолымен бірнешеге қатысушыларға бөлінуін білдіретін қайта кепілдік беру жүйесін қамтамасыз ету.

ШБК секторының кәсіпорындарына кепілдік беру жүйесін құру ШБК-дың қаржы ресурстарын алуын қамтамасыз етудің маңызды шарттарының бірі. Осы орайда, Қытай Үкіметі «Даму Банкіне» (The Development Bank) негізін жергілікті билік органдары қалаған кепілдік беру компанияларына жеңілдігі бар несиелер мен субсидиялар ұсынуды тапсырды. Мұндай қаражат кепілдік беру компанияларының міндеттемелерімен бағалы қағаздар шығаруға мүмкіндік берді. Бұл олардың қаржылық тұрақтылығын арттыруға және жаңа тауарлар мен қызметтердің шығарылуын қамтамасыз ету үшін қаржылық қолдау көрсетілуге мұқтаж

Қазір де Қытайдың ұлттық және халықаралық банктері ШБК секторының кәсіпорындарына қаржылық қызметтер көрсету құқығына бәсекелесе бастады. Қытай елінің қаржылық институттары өз қызметін ШБК-на қызмет көрсетуге бұра бастады. Өйткені бұл сектор қарыз алушылар мен кіріс құрылымында жетекші рөл атқаруда. Арнайы ШБК секторының қарыз алушылары үшін жаңа қаржы құралдары мен қызметтер әзірленуде.

Шағын бизнестің Италия экономикасында алатын мәні зор. Италияда шамамен 15,3 млн адам немесе жұмыс күшінің 79% жұмыс істейтін барлығы 3,6 млн жуық ШБК субъектілері қызмет етеді. Олар елдің ІЖӨ-нің 55% шығарады. Барлық кәсіпорындардағы ШБК үлесі – 99,2%. Италиядағы ШБК-дың өзіне тән ерекшелігі – өнеркәсіптік округтер құру негізіндегі кластерлік даму. Өнеркәсіптік округ немесе кластер әлеуеті мен сыртқы нарыққа шығу мүмкіншіліктері жоғары өндіріс секторларында мамандану және кооперациялану негізінде жұмыс істейді. Округ қандай да бір өнімнің жекелеген өндіріс фазаларына маманданатын бірқатар ШБК-ды біріктіреді. Шектеулі аумақта орналасқан кәсіпорындардың жоғары тығыздығы кластердің инновациялылық, икемділік, аз тәуекел, транзакциялық және жалпы ұсталымдардың аз болуы сияқты артықшылықтарын жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Өзінің шаруашылық стратегиясы мен менеджментін анықтауда, өндірісі мен өнімдерінің өткізілуін ұйымдастыруда округ салыстырмалы түрде тәуелсіз болып табылады. Саны 200 жуық округтерде өнеркәсіп саласында жұмыс істейтіндерінің саны 45% жетеді. Ұлттық экспорттың 40% астамы осылардың еншісінде. Мысалы, Прато округы (44 мың адам жұмыс істейтін 85 мың кәсіпорын) тоқыма мен дайын киім түріндегі өз өнімінің 66% экспортқа шығарып, ұлттық экспорттың 10-11% қамтамасыз етеді. ШБК-ның табысты даму себептерінің бірі – ірі өндірістің ШБК-на қайшы қойылмауында. Дамыған елдерде ірі, шағын және орта кәсіпорындарды кооперациялар принципі ұстанылады, оның үстіне бұлар бірін-бірі әсіресе, жекелеген өндірістерге мамандану саласы мен инновациялық әзірлемелерде өзара толықтырады. ШБК секторының өнеркәсіптік кәсіпорындары ірі кәсіпорындар шығаратын өнімнің қосымша құнының 32% жуығын қамтамасыз етеді. Өнеркәсіптегі мұндай алға жылжуларға ішінен шағын және орта кәсіпорындарды бөліп, ірі кәсіпорындарды реформалаудың арқасында қол жеткізілді. ШБК дамуын

қуатты әрі жан-жақты құқықтық және ресурстық қамсыздандыру аз уақыттың ішінде Италияға әлемнің ең дамыған елдерінің ортасында лайықты орын алуға мүмкіндік берді [2].

Польшадағы кепілдік беру қорлары кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының дамуына кешенді амалды қамтамасыз ете отырып, Кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының базасында құрылады. Мұндай Орталықтардың негізінде халыққа түрлі ақпараттық-сараптамалық және консультациялық қызметтер ұсынылады, ал кепілдік нәтижесі бизнес-жоспардың дайындалуы болатын кәсіпкер оқу курсы мен сәтті аяқтағаннан кейін ғана беріледі. Польшаның кәсіпкерлікті дамыту агенттігі (бұдан әрі – ПКДА) құрылған мемлекеттік агенттік болып табылады. ПКДА қызметінің мақсаты шағын және орта кәсіпорындардың мұқтаждықтары мен мүдделерін ескере отырып, кәсіпкерлікті қолдауға арналған мемлекеттік бюджет қаражаты мен Еуроодақ бюджетінің қаражатының есебінен құрылған қорларды басқару.

«Даму» Қоры Астана қаласында ПКДА -мен Ынтымақтастық туралы меморандумға қол қойды. Шеңберінде «Даму» Қорының қызметкерлері Польшадағы ШБК-ды қолдау және дамыту тәжірибесі бойынша Варшава қ. өтетін семинарларға қатысу мүмкіншілігін алатын осы Меморандумды

Қазақстан Республикасы UNIDO мүшелікке 1997 жылдың маусым айында кірген. UNIDO дамушы елдер мен экономикасы өтпелі елдерде тұрақты өнеркәсіптік дамуға жәрдемдесуге уәкілетті БҰҰ-ның арнаулы бөлімшесі болып табылады. UNIDO қызметі өзінің жиынтықты жаһандық ресурстары мен тәжірибесін өзара байланысты төмендегі үш салада қолдану арқылы 40 жылдан астам уақыт әлем халықтары өмірінің сапасын арттыруға бағытталған:

1. Өндірістік қызмет негізінде кедейшілікпен күресу. UNIDO кедейшілік проблемасын жеңу мақсатында жаңа жұмыс орындарының құрылуына және кірістің артуына септігін тигізетін ауқымды қызметтер кешенін ұсынады. Бұл қызметтер – өнеркәсіптік саясат мәселелері бойынша берілетін консультациялардан ШБК-ды дамытуға дейінгі қызметтер.

2. Сауда әлеуетін кұру. UNIDO нақты мәселелер бойынша консультациялар мен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету, жаңғырту және өнеркәсіпті қайта жасақтау, халықаралық сауда стандарттарын сақтау, эксперименталды әдістер мен метрология сияқты салаларда кешенді және техникалық ынтымақтастықты ұсынады.

3. Энергетика және қоршаған орта. UNIDO өнеркәсіптегі энергияның тиімділігін арттыру және қалпына келтірілетін энергия көздерінің пайдаланылуын көтермелеу қызметтерін көрсететін жетекші жеткізуші болып табылады. Мұнымен қоса, ол дамушы елдерге экономикалық та, экологиялық та мақсаттарға бірдей қол жеткізу арқылы табиғатты қорғауға арналған көпжақты келісімдер жасауға жәрдемдеседі.

Шағын бизнес кәсіпорындарында қаржыны ұйымдастырудың теориялық негіздерін талдауды қорытындылайтын болсақ, барлық теориялық аспектілердің мазмұны ашылды. Шағын кәсіпкерліктің мәні және экономикада алатын орнының маңыздылығы айқындалды. Кәсіпорындардың қаржысын ұйымдастырудың маңызы мен ерекшеліктері сипатталды. Шағын бизнес кәсіпорындарының қаржысын ұйымдастыру және кәсіпкерлікті қолдауға қатысты шетел мемлекеттерінің тәжірибесі баяндалып, Қазақстанның шағын кәсіпорындарының тәжірибесіне енгізуге жасалған ұсыныстар кезінде назарға алынды.

## Әдебиеттер

1. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру: Оқу құралы / Р.Қ. Елшібаев. – Алматы : Экономика, 2009. – 217 б. – Библиогр.: 213-215 бб.
2. Дүйсембаев А.А. Кәсіпкерлік негіздері: Оқу құралы. – Қарағанды: ҚарМУ баспасы, 2011. – 400 б.



## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Как известно, финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности хозяйствующего субъекта во внешней среде. Именно финансовое состояние определяет конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, его деловой потенциал для контрагентов. Финансовое состояние оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого субъекта и его партнеров.

Для оценки текущего финансового состояния хозяйствующего субъекта применяется анализ его финансово-хозяйственной деятельности, основной целью которого является определение путей направления работы финансовых менеджеров по улучшению данного состояния. Следует отметить, что наиболее благополучным для хозяйствующего субъекта является такое состояние его финансовых ресурсов, когда их хватает и на обеспечение бесперебойного производства и продажу товаров и услуг, и на расширение и обновление его производств.

Вторая основная задача анализа – показать состояние предприятия для внешних потребителей, количество которых при развитии рыночных отношений значительно возрастает.

Известный казахстанский автор С. Сапарова отмечает, что финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым, кризисным, банкротство. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии [1, с. 194].

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. Следует знать и такие понятие рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализ.

Согласно В.Д. Мельникову главная цель финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче – наращиванию собственного капитала и обеспечению устойчивого положения на рынке. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса [2, с. 176].

Согласно зарубежным авторам Л.А. Гришиной и Л.Г. Шемет анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

В зависимости от целей анализа применяют тот или иной способ или одновременно несколько приемов. Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. К характерным особенностям метода относятся: использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними. В методике анализа используется шесть основных приемов:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
  - трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ;
  - анализ относительных показателей – расчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязей показателей;
  - сравнительный анализ – это как внутривозможностное сравнение по отдельным показателям фирмы, подразделений, так и межвозможностное сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;
  - факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью различных приемов исследования [3, с. 112].
- Необходимо отметить, что анализ финансового состояния организации следует проводить, руководствуясь определенными принципами (основными правилами), представленными в таблице.

**Таблица. Основные принципы анализа финансового состояния организации\***

| Принцип        | Содержание принципа                                                                                                                                                        |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Конкретность   | Анализ основывается на реальных данных, результаты его получают конкретное количественное выражение                                                                        |
| Комплексность  | Всестороннее изучение экономического явления или процесса с целью объективной его оценки                                                                                   |
| Системность    | Изучение экономических явлений во взаимосвязи друг с другом, а не изолированно                                                                                             |
| Регулярность   | Анализ следует проводить постоянно через заранее определенные промежутки времени, а не от случая к случаю                                                                  |
| Объективность  | Критическое и беспристрастное изучение экономических явлений, выработка обоснованных выводов                                                                               |
| Действенность  | Пригодность результатов анализа для использования в практических целях, для повышения результативности производственной деятельности                                       |
| Экономичность  | Затраты, связанные с проведением анализа, должны быть существенно меньше того экономического эффекта, который будет получен в результате его проведения.                   |
| Сопоставимость | Данные и результаты анализа должны быть легко сопоставимы друг с другом, а при регулярном проведении аналитических процедур должна соблюдаться преемственность результатов |
| Научность      | При проведении анализа следует руководствоваться научно обоснованными методиками и процедурами                                                                             |

*\*Составлено автором по данным источника [3]*

Такова общая принципиальная схема формирования экономических и в том числе финансовых показателей хозяйственной деятельности организации.

Также отметим, что факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, делятся на внешние и внутренние (Рис. 1) [4, с. 185].

Причинами неблагоприятного положения организации, в первую очередь, являются внешние причины (системные макроэкономические), особенно в условиях нестабильной экономики, при которой практически невозможно использовать количественный метод оценки, позволяющий упорядочить изучаемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид. Отсюда сделать какие-либо точные прогнозы по поводу формирования финансовой устойчивости организации (с учетом изучения внешних факторов) практически невозможно. Поэтому их следует отнести к разряду неуправляемых. При этом внешние факторы влияют на внутренние, как бы проявляют себя через

них, изменяя количественное выражение последних. Конечно, бороться со многими внешними факторами отдельным предприятиям не по силам, но в создавшихся условиях, им остается проводить такую собственную стратегию, которая позволила бы смягчить негативные последствия общего спада производства [4, с. 186].



**Рис. 1 – Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации**

Финансовое состояние можно оценить по комплексной системе. Комплексная оценка финансового положения – это поэтапный переход от оценки единичных показателей к итоговым оценкам высшего уровня вплоть до получения комплексной оценки, которая находится на верхнем уровне иерархии [5].

Комплексная оценка характеризует результаты деятельности предприятия в целом. Итоговые результаты и комплексную оценку получают путем синтеза оценок предыдущего уровня иерархии на основе применения разного вида средних величин. При комплексной оценке финансового состояния предприятия самые общие показатели его деятельности анализируют в динамике и группируют за двумя направлениями. К первому направлению относят показатели и факторы удовлетворительного финансового состояния; стойкую платежеспособность; эффективное использование капитала; своевременную организацию расчетов; наличие стабильных финансовых ресурсов. Ко второму направлению включают показатели неудовлетворительного финансового состояния; отсутствие собственных оборотных средств; неэффективное размещение ресурсов; наличие стойкой задолженности; негативные тенденции в производстве.

К общим показателям комплексной оценки финансового состояния предприятия принадлежат показатели доходности (абсолютная величина прибыли или дохода) и рентабельности (процентное отношение прибыли от реализации продукции для ее себестоимости или товарооборота) (Рис. 2).

Такая методика дает возможность обнаружить проблемные направления в деятельности предприятия и исследовать причины, что их обусловили [3, с. 114].

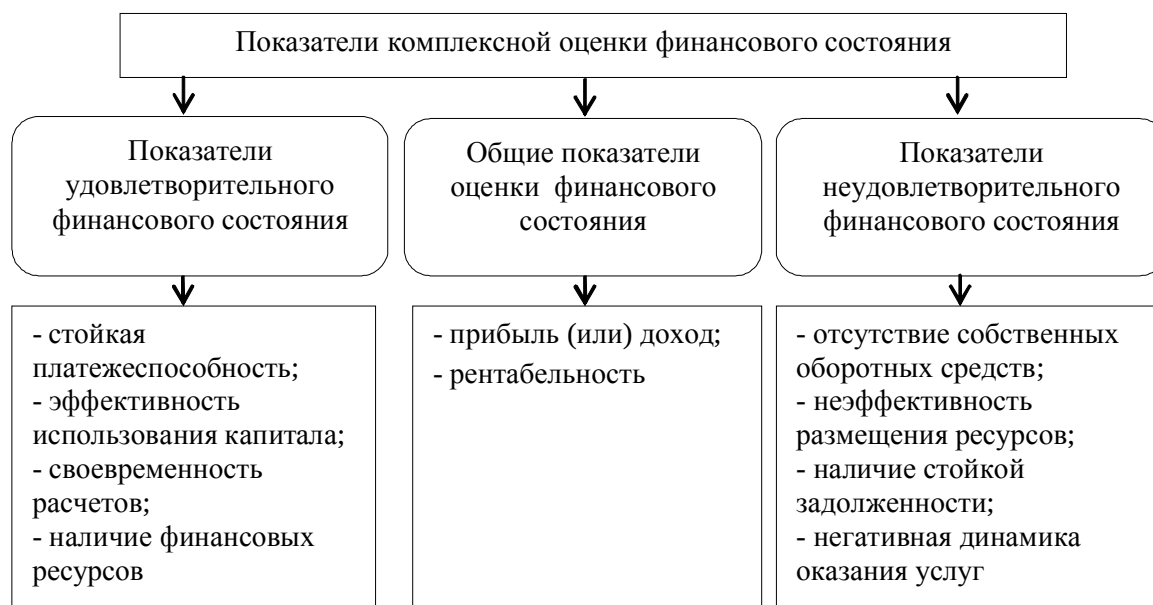


**Рис. 2 – Система показателей комплексной оценки финансового состояния**

При разработке новой методики оценки финансового состояния с использованием коэффициентов для повышения эффективности такого анализа необходимо чтобы:

- финансовые коэффициенты были максимально информативными и давали бы целостную картину финансовой устойчивости предприятия;
- в экономическом смысле финансовые коэффициенты должны иметь одинаковую направленность (рост коэффициента означает улучшение финансового состояния);
- для всех финансовых коэффициентов должны быть указаны нормативы минимально удовлетворительного уровня или диапазона изменений;
- финансовые коэффициенты должны рассчитываться только по данным публичной бухгалтерской отчетности предприятий;
- финансовые коэффициенты должны давать возможность проводить рейтинговую оценку предприятия как в пространстве (по сравнению с другими предприятиями), так и во времени (за ряд периодов);
- расчет оборотности активов должен осуществляться не на основе показателей финансовой отчетности, а на основе детализированных данных о среднесуточных остатках и движении каждого из видов активов;
- для эффективного управления расчетами с поставщиками и покупателями следует использовать показатели оборотности средств в расчетах свернутого сальдо соответствующей задолженности и авансов вместо традиционных кредиторской и дебиторской задолженностей [6, с. 174].

Систематизация методов оценки финансового состояния предприятия на основе использования выявленных преимуществ и устранение недостатков даст возможность усовершенствовать и соединить положительные стороны каждого метода с целью удобства в практической деятельности для управления финансовым состоянием предприятия. Повышение точности оценки финансового состояния может быть достигнуто на основе применения автоматизированных средств, что даст возможность проводить более точный и более глубокий анализ финансового состояния предприятия, ускорить процесс принятия решений, уменьшить его риск и повысить эффективность такого анализа. Применение такого подхода позволит автоматизировано отображать множественное число входных оценочных параметров и исходных результатов оценки финансового состояния предприятия путем стратификации и формализации процесса принятия решений на базе соответствующего математического аппарата.

Таким образом, современная экономическая наука имеет в своем распоряжении огромное количество разнообразных приемов и методов оценки финансовых показателей, которые постоянно изменяются в связи с возрастанием требований, предъявляемых к анализу. Возможность реальной оценки финансовой устойчивости организации обеспечивается определенной методикой анализа, соответствующим информационным обеспечением и квалифицированным персоналом. Однако, не все существующие методики учитывают специфики предприятия и условий, в которых они работают, являются трудоемкими, не всегда аналитические показатели и коэффициенты имеют нормативные значения и могут сравниваться во времени, кроме того методики характеризуются отсутствием системности в выборе финансовых показателей.

Таким образом, сегодня возникает важный вопрос о разработке такой методики оценки финансового состояния предприятия, которая давала бы четкое представление о текущем его финансовом состоянии, среде, в которой оно функционирует, требовала бы минимум общедоступной информации, всесторонне освещала бы деятельность предприятия и могла быть основанием для выработки рекомендаций по улучшению его финансового состояния в будущем. К тому же, на сегодняшний день огромное значение имеет не только оценка и анализ финансового состояния предприятия, но и прогнозирование финансовой устойчивости, а также разработка мероприятий по улучшения его финансового состояния.

### Литература

1. Сапарова Б. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие / Б. Сапарова. Под общ. ред. У. Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2008. – 848 с.
2. Мельников В.Д. Основы финансов: Учебник. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2009. – 600 с.
3. Гришина Л.А., Шемет Л.Г. Усовершенствование методики анализа финансового состояния предприятия // БИЗНЕСИНФОРМ, 2011. – №7(2). – С. 111-113.
4. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / Пер. с англ. Д.П. Лукичева, А.О. Лукичевой / Под ред. Ю.Н. Воропаева. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 192 с.
5. Юзвович Л.И., Юдина Е.А. Комплексный подход к исследованию сущности, принципов и методов финансового планирования на предприятиях в экономической системе // Фундаментальные исследования. – 2014. – №9-7. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnyy-podhod-k-issledovaniyu-suschnosti-printsipov-i-metodov-finansovogo-planirovaniya-na-predpriyatiyah-v-ekonomicheskoy-1> (дата обращения: 26.11.2016).
6. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / Пер. с англ. Д.П. Лукичева, А.О. Лукичевой / Под ред. Ю.Н. Воропаева. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 192 с.



УДК: 336.581:331

**И.Е. Елюбаев**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Р.К. Берстембаева**, к.э.н., и.о. доцента

КазУЭФМТ

### ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Одним из факторов конкурентоспособности отечественных предприятий, напрямую определяющих эффективность производства, становится их инвестиционная активность.

Инвестиции любого предприятия представляют собой капиталы, направленные на модернизацию, расширение или поддержание своей деятельности. У любого объекта экономики существуют



различные источники финансирования инвестиций, которые и формируют необходимые для инвестиционной работы капиталы [1; 27].

В экономике источники формирования материальных инвестиций принято разделять на две основных категории: внутренние и внешние источники инвестиций. Кроме того, источники финансирования инвестиций принято делить на собственные, заемные и привлеченные (Рис.1).



Рис. 1 – Источники финансирования инвестиций на предприятии

Пропорциональность долей различных групп инвестиций в основных капиталах компаний зависит от специфики национальной экономики.

Рассмотрим особенности применения различных источников.

Собственные источники формирования финансовых инвестиций:

- прибыли предприятия;
- амортизационные расходы;
- реинвестированные внеоборотные активы;
- реинвестированная часть оборотных активов.

Чистая прибыль предприятия составляет наибольшую часть индуцированных или переменных инвестиций предприятий. Общая сумма индуцированных инвестиций состоит из реинвестированных внеоборотных активов и части прибылей предприятия, которую оно готово использовать для осуществления собственной инвестиционной политики. Доля прибыли, направляемая обратно в основной капитал, зависит от показателя предельной склонности к инвестированию. Амортизационные траты и иммобилизованная в виде инвестиций часть оборотных активов составляют чаще всего автономные инвестиции компании. Все амортизационные расходы, по сути, являются валовыми инвестициями компании. Поиск оптимального баланса между внутренними источниками финансов является одной из самых главных задач, стоящих перед руководством компании. На практике рост предприятия и расширение бизнеса невозможно без вовлечения крупных капиталов.

Внутренние источники для финансирования инвестиций являются самым главным ресурсом предприятия, и без них его развитие не представляется возможным. Компания без данных ресурсов полностью теряет рыночный потенциал, чаще всего, становится банкротом. Отсутствие прибыли, недостаток оборотных активов – это симптомы умирающего предприятия, в которое частный инвестор, заинтересованный в получении дивидендов, не будет вкладывать свои деньги [2; 89].

Привлеченные инвестиции, обладают некоторыми экономическими характеристиками:

- сложность реализации ценных бумаг на фондовой бирже;
- обязательная полная выплата уставного капитала;
- выпускают акции только акционерные общества закрытого и открытого типа;
- нужно выплачивать дивиденды.

Заемные инвестиции могут быть более привлекательными для предприятий, которые обладают устойчивым финансовым положением. Для данных компаний заемный капитал обойдется дешевле привлеченного в долгосрочной перспективе. К характеристикам, которыми обладают заемные инвестиции, можно отнести:

- необходимость предоставления обеспечения под кредит;
- возможность получения лизинга или кредита есть только у компаний с хорошими финансовыми показателями;
- необходимость выплачивать дисконты по облигациям и проценты по кредитам.

Критической разницей между двумя группами инвестиций можно назвать разницу в условиях работы с тем или иным источником. Любая компания может использовать заемные средства, но только акционерные общества могут привлечь средства со стороны напрямую в основной капитал. Для некоторых предприятий это является несомненным плюсом, для других увеличение количества акционеров выглядит не самой выгодной перспективой.

Для компании также могут быть интересными источники, которые называют косвенными. Следует выделить три основных типа подобных источников: лизинг, франчайзинг и факторинг. Лизинг условно можно отнести к заемным источникам, но часто между лизингом и кредитом можно провести достаточное количество границ, чтобы выделить лизинг в качественно иную категорию инвестиций [3; 83].

Лизинг – это предоставление лизингодателем имущества (промышленное оборудование, сырье) во временное пользование за определенную плату лизингополучателю до тех пор, пока тот не выкупит его у фактического продавца. Франчайзинг – это передача за условную плату интеллектуальной собственности от правообладателя к предприятию. Данная форма косвенных инвестиций позволила многим компаниям укрепить свои позиции на рынке.

Факторинг – более сложная схема реализации дебиторской задолженности предприятия. В данном случае мы говорим о фактической продаже дебиторского долга компании-фактору.

Косвенные источники финансирования инвестиций не имеют критического влияния на финансовые показатели предприятия и НВП в макроэкономическом смысле, но все же являются важными факторами, которые необходимо учитывать при анализе тех или иных компаний, которые могут быть успешными без привлечения крупных внешних источников инвестирования, но с учетом использования косвенных источников инвестирования и грамотного управления внутренними ресурсами.

Достижение стратегических целей развития обуславливает необходимость модернизации национальной экономики, повышение её конкурентоспособности. Вопросы мобилизации и рационального использования инвестиционных ресурсов занимают центральное место в воспроизводственном процессе, поскольку понятия накопления и инвестиции, экономический рост тесно взаимосвязаны.

Для вывода экономики на траекторию экономического роста необходимо коренное изменение в тенденциях инвестиционных процессов, резкое увеличение объемов капитала, направляемого на производственные нужды, повышение эффективности его использования. Все это требует разработки новых подходов к инвестиционной политике, учитывающих реалии сегодняшнего дня.

Основным источником финансирования инвестиций продолжают оставаться собственные средства предприятий (Рис.2). При этом увеличение финансирования за счет собственных средств отмечается в сфере транспорта, информации и связи. Рост финансирования за счет заемных средств наблюдался в обрабатывающей промышленности, а также сегментах транспорта и операций с недвижимым имуществом.

В целях успешной реализации поставленных перед Казахстаном стратегических задач необходимо успешно реализовать программу форсированной индустриализации. В ней находят отражение практически все аспекты диверсификации экономики и вывода ее на качественно новый

уровень, акцентируя внимание на инновационном сотрудничестве, продолжении работы по улучшению инвестиционного климата, корпоративного управления, активном развитии альтернативных механизмов привлечения финансовых ресурсов, использования финансового инструментария для анализа эффективности инвестиционных вложений, оценки стоимости компаний, что позволит диверсифицировать риски, способствовать ликвидности рынка, привлечению инвесторов, повышению капитализации компаний и, конечном счете, станет одной из движущих сил дальнейшего развития и роста экономики страны в целом [4; 2].

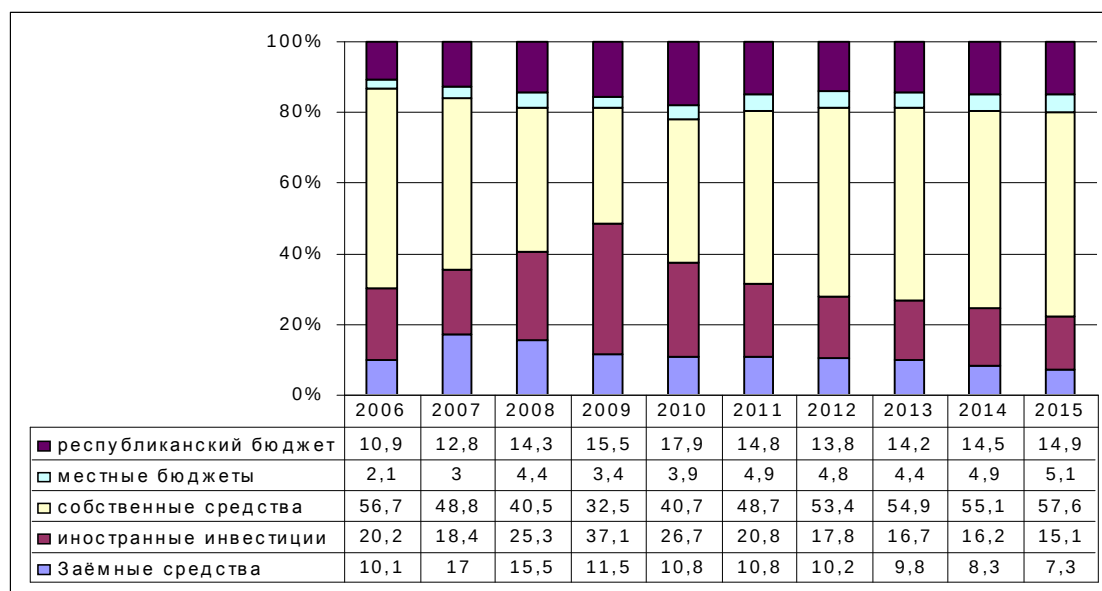


**Рис. 2 – Источники финансирования инвестиций в РК за 2006-2015 гг.\***

*\*По данным Комитета по статистике*

Казахстанское законодательство, регулирующее инвестиционную деятельность, соответствует международным стандартам. Это является фактором, который позволяет признать ключевыми международными организациями Казахстан страной с рыночной экономикой.

Во многих ключевых областях казахстанское законодательство более развито по сравнению с законодательством стран СНГ. Республика Казахстан первая среди стран СНГ получила международные рейтинги инвестиционного класса от международных рейтинговых агентств Moody's (в 2002 году), Standard&Poor's и Fitch (в 2004 году) [5].

Казахстан включен в список 25 наиболее инвестиционно привлекательных стран согласно рейтингу международно признанной консалтинговой компании AT Kearney.

Следует отметить, что на вопрос о наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций городов Казахстана, респонденты исследования, проводимого компанией Ernst & Young, смогли назвать только 3 города: Астана, Алматы и Атырау. Фактически три четверти инвесторов, не осуществляющих инвестиционную деятельность в Казахстане, с трудом могли указать другие города республики. Это свидетельствует о недостатке информации о региональных инвестиционных возможностях [6; 15].

В настоящий момент огромные усилия направляются правительством страны на создание таких условий, которые бы закрепили имидж Казахстана как привлекательного государства для вложения инвестиций, с минимальным риском для их привлечения.

Благоприятный инвестиционный климат способен уменьшить неопределенность и риск, стимулировать предпринимателей инвестировать в национальную экономику, способствуя таким образом укреплению экономического потенциала. Для обеспечения устойчивого экономического роста необходимо проведение активной инвестиционной, промышленной, структурной, научно-технической политики.

Улучшению инвестиционного климата будут способствовать следующие мероприятия:

- формирование четко определенной государственной концепции и на ее основе – механизма реализации. Чтобы стимулировать инвестиционный процесс, государство должно защитить зарубежных и отечественных инвесторов от рисков;
- создание современной отраслевой инфраструктуры;
- субсидирование процентных ставок по кредитам для предприятий промышленности, участвующих в программе развития отрасли;
- отмена для предприятий реального сектора пошлин на импорт оборудования и сырья;
- формирование конкурентоспособной деловой и технической инфраструктуры;
- внедрение прогрессивных технологий и эффективного инновационного развития всех подотраслей промышленности;
- установление режима наибольшего благоприятствования для банков, осуществляющих инвестиции в развитие производства, предусмотрев систему государственных гарантий, страхование инвестиций и урегулирование инвестиционных споров.

### Литература

1. Бижанова Д. Прямые иностранные инвестиции в Республике Казахстан: вопросы эффективности // Саясат. – 2015. – №5. – С. 27.
2. Бейсенбина А. Инвестиционный потенциал регионов Казахстана и эффективность его использования // Рынок: проблемы становления и развития. – Алматы: Жеті Жарғы. – 2014. – С. 89.
3. Корнеев В. Инвестиционная политика // Экономист. – 2015. – №1. – С. 83.
4. Майлыбаев Б. По пути инновационного развития // Казахстанская правда, 7.02.2012.
5. Сайт Инвестиционного фонда Казахстана. <http://ifk@ifk.kz>
6. Канжекенова Е.А., Конопьянова Г.А. Инвестиционная привлекательность регионов Казахстана // Вестник КАСУ, 2015. – №5. – С. 15.



УДК 330.143.1:336.763

**А.М. Жагалова**, магистрант специальности «Финансы»  
Научный руководитель: **З.К. Жаныбаева**, к.э.н., доцент  
КазУЭФМТ

### РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для осуществления хозяйственной деятельности каждое предприятие должно располагать определенным имуществом, принадлежащим ему на правах собственности. Все имущество, которым располагает предприятие и которое отражено в его балансе, называется его активами.

Актуальность темы состоит в том, что от обеспеченности активов, их структуры и уровня использования во многом зависят эффективность функционирования и финансовая устойчивость предприятий. Поэтому в систему управления активами наряду планированием, нормированием и учетом входит регулярный анализ их состава, динамики, соответствия потребностям текущей производственно-хозяйственной деятельности.

Активы предприятия – принадлежащие предприятию имущество, денежные средства, ценные бумаги; составная часть баланса предприятия, где в активной части показываются все его средства и их размещение по стадиям воспроизводства, а в пассивной части отражаются источники средств, сгруппированные по их происхождению. Точная оценка активов на момент составления баланса дос-

тигается применением фактических рыночных цен, а по основным фондам еще и учетом износа [1].

Активы представляют собой экономические ресурсы предприятия в различных их видах, используемые в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Они формируются для конкретных целей осуществления этой деятельности в соответствии с миссией и стратегией экономического развития предприятия и в форме совокупных имущественных ценностей характеризуют основу его экономического потенциала. Как целенаправленно формируемая совокупность экономических ресурсов в виде определенного комплекса имущественных ценностей предприятия активы призваны соответствовать функциональной направленности и объемам его хозяйственной деятельности. Только в таком соответствии они представляют для предприятия определенную ценность как его экономические ресурсы, предназначенные для использования в предстоящем периоде. Предметная сущность активов как экономических ресурсов проявляется, прежде всего, в сфере экономических отношений, а более конкретно – в экономической сфере деятельности предприятия [2].

Методика анализа эффективности использования активов рассмотрим в двух аспектах: анализ внеоборотных и оборотных активов. Анализ внеоборотных активов необходим для оценки производственных возможностей организации и перспектив ее развития. Именно величина внеоборотных активов во многом определяет важнейшую экономическую характеристику организации ее производственную мощность, а в сопоставлении с фактическим объемом производства степень использования производственной мощности. Оценку производственной мощности организации по данным бухгалтерской отчетности дать невозможно, динамику коэффициента использования мощностей можно оценить, сопоставляя темп прироста стоимости внеоборотных активов с динамикой выручки, если выручка растет более высокими темпами, то, скорее всего, загруженность производственных мощностей увеличивается, а эффективность их использования повышается. При этом необходимо учитывать в анализе внеоборотные активы арендованные и переданные в аренду [3].

Одним из экономических ресурсов организации, влияющих на производственные мощности, являются оборотные активы. Так же оборотные активы характеризуют, определяют степень ликвидности и финансовой устойчивости организации. Прежде чем проводить анализ оборотных активов следует прежде провести предварительный анализ, процессе которого будет установлена сумма оборотных активов, которая может не превышать залог оборотных активов [4].

Поэтому ключевой характеристикой для анализа эффективности использования оборотных активов является их оборачиваемость. Это объясняется тем, что со скоростью оборота средств, инвестированных в оборотные активы, связаны:

- минимально необходимая величина авансированного капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за пользование кредитом банков, дивиденды по акциям и др.);
- сумма затрат, связанных с владением товарно-материальными ценностями и их хранением;
- потери, которые несет компания при длительных сроках расчетов с дебиторами, и др.

Чем выше скорость оборота оборотных активов, тем существенней отдача от каждого рубля, который в них инвестируется. Это позволяет повысить рентабельность использования оборотных активов и рентабельность инвестиций в активы в целом.

Отдельные виды оборотных активов имеют различную скорость оборота. Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам следует также отнести общую экономическую ситуацию в стране, платежеспособность основных контрагентов, наличие устойчивых взаимоотношений с ними. Напротив, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводит к вынужденному накоплению запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств.

К внутренним факторам относят особенности операционного цикла организации, наличие стратегии управления оборотными активами, включая ценовую политику, используемые методы оценки товарно-материальных запасов, кредитную политику, что дает большую или меньшую свободу воздействия на длительность оборота средств.

От состояния оборотных активов зависит успешное осуществление производственного цикла предприятия, ибо недостаток оборотных средств парализует производственную деятельность

предприятия, прерывает производственный цикл и в конечном итоге приводит предприятие к невозможности платить по своим обязательствам и к банкротству.

Таким образом, можно сделать вывод, что для осмысления общей картины изменения финансового состояния важны показатели структурной динамики активной части баланса. Сопоставляя структуру изменения в активе, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы вложены эти средства. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависит от оптимальной структуры активов предприятия. Анализ динамики состава и структуры оборотных средств дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения наиболее мобильной части имущества.

Оценка активов двояка. С одной стороны, важно определить, насколько эффективно используются активы, в какой степени это влияет на стоимость бизнеса компании. С другой стороны, необходимо обладать информацией о реальной величине стоимости отдельных активов, совокупное значение которых позволяет оценить имущественный комплекс, потенциал компании.

Поэтому оценка состояния и эффективности использования активов проводится в виде анализа по двум направлениям. Во-первых, рассматривается структура активов. Во-вторых, оценка эффективности использования активов заключается в определении влияния активов на финансовые результаты компании.

При рассмотрении структуры активов используются методы горизонтального и вертикального анализа. В процессе данного анализа выявляются тенденции изменения статей активов, которые позитивно влияют на укрепление позиций компании на рынке или же наоборот, являются негативными [5].

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными – темпами роста (снижения). Как правило, берутся базисные темпы роста за смежные периоды, что позволяет анализировать не только изменения отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Вертикальный анализ показывает структуру средств организации. Данный метод анализа необходим, так как относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние информационных процессов, которые могут существенно исказить абсолютные показатели финансовой отчетности.

Оценка эффективности использования активов заключается в определении влияния активов на финансовые результаты компании по трем группам: рентабельности, ликвидности и оборачиваемости на основе расчета коэффициентов.

Коэффициенты первой группы: рентабельности, позволяют оценить результат конкурентной борьбы по продвижению и продаже своего продукта. Они показывают соотношение между затратами компании на активы и отдачей от них в виде прибыли. Увеличение отдачи как раз и является задачей компании.

Коэффициенты второй группы: ликвидности, показывают возможные риски утери позиций на конкурентном рынке вследствие потери компанией способности отвечать по своим обязательствам. Анализ ликвидности дает компании возможность понять, достаточно ли она обеспечена ликвидными активами, необходимыми для расчета по текущим обязательствам.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Коэффициентами третьей группы: оборачиваемости, определяется, насколько интенсивно способна компания использовать свои активы. Коэффициент оборачиваемости активов рассчитывается как отношение объема продаж к средней величине активов. Рост данного показателя говорит о повышении эффективности их использования.

Еще одним параметром, при помощи которого оценивают интенсивность использования активов, является показатель периода оборота в днях, рассчитываемый как отношение длительности выбранного периода к оборачиваемости активов за данный период.

Таким образом, анализ финансового состояния организации и выявление резервов ее дальнейшего устойчивого роста необходимо продолжать также анализом коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости, оборачиваемости активов, анализом кредиторской и дебиторской задолженности, анализом денежных потоков, анализом эффективности использования чистых активов, собственного капитала и т.д.

Эффективность анализа активов организации напрямую зависит от полноты и качества используемой информации. В настоящее время в отечественной литературе сложился упрощенный подход к реализации анализа активов, ориентирующий его на использование исключительно бухгалтерской отчетности или в несколько более широком плане – на данные бухгалтерского учета. Такое ограничение информационной базы сужает возможности финансового анализа и планирования, его результативность, поскольку оставляет вне рассмотрения принципиально важные для объективной оценки финансового состояния факторы, связанные с отраслевой принадлежностью хозяйствующего субъекта, состоянием внешней среды, включая рынок материальных и финансовых ресурсов, тенденции фондового рынка, а также ряд других существенных факторов, например, финансовую стратегию собственников и руководящего персонала. Игнорирование этих факторов приводит к ошибочной оценке финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Акким образом, анализ активов осуществляется на прочном фундаменте информационного обеспечения, центральным звеном которого выступает система учетно-аналитического обеспечения. Информационное обеспечение анализа активов организации включает данные бухгалтерского учета, статистического учета, разнообразную маркетинговую информацию. На уровне организации одной из составляющих информационного обеспечения финансового анализа на перспективу являются бухгалтерские данные. В этом проявляется неразрывная связь бухгалтерского учета с управлением, ибо, чтобы управлять надо, при прочих равных условиях, владеть необходимой информацией [5, с. 71].

## Литература

1. Райзберг Б.А. Словарь экономических терминов / Б.А. Райзберг. – М.: Буква-П, 2013. – 512 с.
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева. – М.: КНОРУС, 2007. – 816 с.
3. Шогенов Б.А., Караева Ф.Е. Анализ финансовых результатов предприятия / Б.А. Шогенов, Ф.Е. Караева // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №2. – С. 2-7.
4. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2006. – 390 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. Л.Л. Ермалович. Мн.: «Современная школа». – 2006. – С. 125.



УДК 334.78: 38.242

*М.Ж. Жанбекова, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н.*

*КазУЭФМТ*

## УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ КОМПАНИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Основной целью предпринимательской деятельности является прибыль. Прибыль в современных условиях является как источником развития предприятия, так и создает базу для роста



национальной экономики в целом. Прибыль предприятия перераспределяется через налоговую систему, «наполняя» государственный бюджет всех уровней. Также прибыль – это движущий мотив деятельности организации и персонала, основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов предприятия, создающих условия для развития, а также главный критерий эффективности производственной деятельности. Поэтому актуальной задачей на современном этапе развития страны является освоение методов эффективного управления прибылью предприятия. **Функции прибыли:**

1. **Оценочная функция** – прибыль характеризует экономический эффект от деятельности предприятия, т.е. дает оценку насколько эффективна хозяйственная деятельность организации. При анализе финансовой и производственной деятельности организации использовать только показатель прибыли нельзя, т.к. невозможно оценить все аспекты деятельности организации для этого используют комплекс показателей. Прибыль отражает конечный результат деятельности.

2. **Стимулирующая функция.** Также прибыль является и основным составляющим финансовых ресурсов предприятия. Она используется для финансирования производственной деятельности, материального поощрения работников. Для социального и научно-технического развития организации необходимо достаточная доля чистой прибыли.

3. **Фискальная функция.** Прибыль является источником отчислений в бюджет государства и внебюджетные фонды, поступая туда в виде налогов. Управление прибылью предприятия является процессом целенаправленного воздействия субъекта на объект для получения определенных финансовых результатов. А методом управления прибылью предприятия называется способ воздействия субъекта управления на изучаемый объект для получения определенного результата. Неправильное применение методов управления может привести к отрицательным последствиям, поэтому необходима более глубокая и тщательная проработка их теоретических основ. Анализ совокупности существующих методов позволяет сгруппировать их по следующим видам. Методы управления прибылью предприятия:

- экономические методы (побуждения);
- организационно-распорядительные методы (принуждения);
- социально-психологические методы управления прибылью (убеждения) [1].

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от множества факторов, основным из которых является соотношение доходов и расходов. Вместе с тем в действующих нормативных документах заложена возможность определенного регулирования прибыли руководством предприятия. К числу таких регулирующих процедур относятся:

- варьирование границ отнесения активов к основным средствам;
- ускоренная амортизация основных средств;
- применяемая методика амортизации малоценных и быстро изнашивающихся предметов;
- порядок оценки и амортизации нематериальных активов;
- порядок оценки вкладов участников в уставный капитал;
- порядок учета процентов по кредитам банков, используемых на финансирование капитальных вложений;
- порядок создания резервов по сомнительным долгам;
- своевременное списание безнадежных долгов;
- порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов;
- состав накладных расходов и способ их распределения;
- снижение налогов за счет использования льготного налогообложения и др.

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:



1. Интегрированность с общей системой управления предприятием. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль. Управление прибылью непосредственно связано с производственным менеджментом персонала, инвестиционным менеджментом, финансовым менеджментом и некоторыми другими видами функционального менеджмента. Это определяет необходимость организационной интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием.

2. Комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью. В ряде случаев это воздействие может носить противоречивый характер. Так, например, осуществление высокоприбыльных финансовых вложений может вызвать дефицит финансовых ресурсов, обеспечивающих производственную деятельность, и как следствие – существенно уменьшить размер операционной прибыли. Поэтому управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система действий, обеспечивающая разработку взаимосвязанных управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в результативность формирования и использования прибыли по предприятию в целом.

3. Высокий динамизм управления. Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его деятельности. Прежде всего, это связано с высокой динамикой факторов внешней среды на стадии перехода к рыночной экономике, и в первую очередь – с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков. Кроме того, меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия особенно на этапах перехода к последующим стадиям его жизненного цикла. Поэтому системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия.

4. Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого требования предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен быть основан на системе критериев, определяющих политику управления прибылью предприятия. Система таких критериев устанавливается самим предприятием.

5. Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде.

Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде.

С учетом содержания процесса управления прибылью и предъявляемых к нему требований формируются его цели и задачи.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной

целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде [2].

Управление прибылью подразумевает создание системы информационного обеспечения управления прибылью. Данная система выражает процесс целенаправленного подбора критериев для ее анализа, планирования и контроля. Данные критерии формируются за счет внешних и внутренних источников информации.

Показатели, связанные с управлением прибылью и формируемые из внешних источников делятся на три группы:

- показатели, определяющие общеэкономическое положение страны;
- показатели, характеризующие конъюнктуру товарного и финансового рынков;
- показатели, отражающие деятельность партнеров и конкурентов предприятия.

Система показателей информационного обеспечения управления прибылью, поступающих из внутренних источников, также делится на три группы:

- показатели, отражаемые в бухгалтерской отчетности;
- показатели управленческого учета (по сферам деятельности, видам продукции ресурсов и другие);

– нормативно-справочные показатели по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, а также общего характера (нормативы численности персонала, расхода сырья, плановой потребности в оборотных средствах). Эта система дополняется общегосударственными нормативами: нормы амортизационных отчислений, ставки налогов, тарифы взносов во внебюджетные фонды и т.д.

Использование набора показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целостную систему информационного обеспечения, ориентированную на эффективное управление прибылью.[3]

Функциональная направленность объектов управления прибылью по общепринятым стандартам выделяет два основных их вида:

- 1) управление формированием прибыли;
- 2) управление распределением и использованием прибыли.

Каждый из этих макрообъектов управления в свою очередь подразделяется на объекты более низкого порядка, образуя определенную иерархическую систему.

Таким образом, исследуя методологические аспекты управления прибылью, следует в первую очередь выделить роль анализа экономической сущности и видов прибыли, а также факторов, определяющих величину прибыли; резервов и путей увеличения прибыли на предприятии, так как в условиях рыночной экономики задачей любого предприятия, независимо от форм собственности и видов его деятельности, является максимизация прибыли. Осуществление этой задачи возможно лишь при грамотном и эффективном управлении прибылью. Процесс управления прибылью на предприятии осуществляется по двум основным направлениям: управление формированием прибыли; управление распределением и использованием прибыли. Так же необходимо внедрить систему контроля, что позволит существенно оптимизировать объем прибыли и пропорции ее распределения и использования, то есть существенно повысить эффективность всего процесса управления ею.

## **Литература**

1. Лихобабин В.К., Абдуллаева А.А. Методы управления прибылью предприятия // Экономическая наука и практика: Материалы III междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. – С. 25-28.
2. Анализ финансового состояния предприятия / Под ред. А.И. Ковалева, В.П. Привалова. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. – 256 с.
3. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебн. пособие. Практикум. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 325 с.

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Современные вызовы глобализации предъявляют качественно новые требования к состоянию экономических систем. Развитие мировой экономики на современном этапе по-новому ставит проблему деятельности хозяйствующих субъектов. Сегодня они всё в большей степени ощущают на себе влияние мировых тенденций. Взаимозависимость национальных экономик влечет за собой риски для деятельности предприятий, которые делают уязвимой экономику страны в целом.

Одной из наиболее важных проблем становится решение задач по своевременному выявлению неплатежеспособных предприятий и прогнозированию их состояния с целью своевременной организации их финансового оздоровления. Большинство предприятий находятся в состоянии глубоко скрытого банкротства, что ведет к неспособности продолжения финансово-хозяйственной деятельности и разрушает производственный потенциал на региональном и общеэкономическом уровне.

К сожалению, большинство казахстанских предприятий испытывают объективные трудности с адаптацией форм и методов финансового менеджмента на производстве, что связано с проблемами учета. Не все предприятия перешли на международные стандарты ведения финансовой отчетности. К тому же большинство собственников не желают раскрывать информацию о компании, что сдерживает развитие многих хозяйственных процессов, создает объективные трудности в мобилизации ресурсов на рынках ссудных капиталов.

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

Казахстан одним из первых испытал на себе воздействие мирового финансового кризиса. В этих условиях власти Казахстана реалистично оценили ситуацию и приняли правильные экономические решения по обеспечению финансовой стабильности и выходу страны из кризиса. В первую очередь была оказана поддержка системообразующим банкам в размере 4 млрд долл. США, которые повысили их ликвидность и помогли профинансировать реальные проекты. Кроме того, напрямую из бюджета были профинансированы 19 отобранных из 190 реальных инвестиционных проектов (8 – энергетические, 5 – по развитию транспортной инфраструктуры, 3 – нефтегазовые и др.), которые были призваны обеспечить модернизацию и поддержание конкурентоспособности экономики в сложный период. Было инвестировано 1 млрд долл. в агропромышленный комплекс, 1 млрд долл. – на развитие малого и среднего бизнеса, 1 млрд долл. – на реализацию «прорывных» инновационных инфраструктурных и индустриальных проектов и 3 млрд долл. – на стимулирование рынка недвижимости и ипотеки, доленое и ипотечное строительство. Эти меры дали Казахстану не только пережить мировой кризис, но выйти из него с обновленной, более сильной конкурентоспособной экономикой, ускорить заблаговременно начатые ключевые реформы – бюджетную, налоговую и административную.

В целом, антикризисный пакет государства, включая налоговые послабления (на 500 млрд тенге или 4 млрд долл.) и снижение резервных требований для банков по внутренним обязательствам с 5 до 2%, по иным с 7 до 3% (на 350 млрд тенге или менее 3-х млрд долл.), решение проблем на рынке недвижимости (на 360 млрд тенге или почти 3 млрд долл.), составил 2,2 трлн тенге или свыше 14,0% ВВП страны [1].

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

**Таблица 1. Динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних предприятий РК за 2011-2015 гг.\***

(млн тенге)

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

*\*Рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике*

Как видно из представленных данных, динамика показателей носит противоречивый характер. По данным Комитета по статистике, на конец анализируемого периода объем произведенной продукции по крупным и средним предприятиям вырос на 19,7% по сравнению с началом периода. Негативным является рост амортизации на 37,1%, который опережает темп роста объема производства. Следует также отметить снижение налоговых поступлений на 9,3%. На 1 января 2016 г. задолженность по обязательствам составила 37476,1 млрд тенге. При этом прирост по сравнению с началом анализируемого периода составил свыше 53%. На конец анализируемого периода из этой суммы просроченная задолженность сложилась на уровне 287,9 млрд тенге, или 0,8% [2].

Рассмотрим финансовые результаты деятельности предприятий Республики Казахстан.

**Таблица 2. Динамика финансовых результатов деятельности крупных и средних предприятий Республики Казахстан за 2011-2015 гг.\***

(млн тенге)

| Наименование показателей                       | 2011       | 2012       | 2013       | 2014       | 2015       | 2015 к % к 2011 |
|------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------------|
| Прибыль (убыток) до налогообложения            | 6 430 490  | 6 139 809  | 5 104 019  | 5 100 655  | -1 856 075 | -28,9           |
| Доход от реализации продукции и оказания услуг | 26 590 038 | 28 188 104 | 30 002 914 | 31 744 583 | 26 373 466 | 99,2            |
| Себестоим. реал. продукции и оказанных услуг   | 15 608 688 | 17 365 552 | 19 604 000 | 20 698 636 | 18254494   | 117,0           |
| Непроизводст. расходы                          | 6 053 484  | 6 501 319  | 6 818 971  | 9 341 413  | 16 147 591 | 266,7           |

*\*Рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике*

Как видно из представленных данных, в течение анализируемого периода основной финансовый результат – прибыль до налогообложения – характеризовалась постепенным снижением от 6 430,5 млрд тенге в 2011 году до 5 100,7 млрд тенге в 2014 году. А в 2015 году сформировался

убыток в размере 1 856,1 млрд тенге. Это привело к сокращению количества предприятий в республике. Если в 2014 году количество крупных и средних предприятий составило 6514, то в 2015 году – их было уже 4107. Рост количества обанкротившихся предприятий свидетельствует о развитии негативных тенденций в экономике, является следствием снижения финансовой устойчивости компаний.

Доход от реализованной продукции снизился и составил 26 373,5 млрд тенге. При этом себестоимость выросла на 17%, а непроизводственные расходы возросли в 2,7 раза.

В целом по республике на 1 января 2016 года предприятия республики получили убыток в размере 2 757,1 млрд тенге. Ниже представлена группировка предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности (Табл. 3).

**Таблица 3. Группировка предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности в Республике Казахстан за 2011-2015 годы\***

| Годы | Предприятия, получившие доход  |                                     |                         | Предприятия, получившие убыток |                                     |                         |
|------|--------------------------------|-------------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|-------------------------|
|      | количество предприятий, единиц | в % к общему количеству предприятий | сумма дохода, млн тенге | количество предприятий, единиц | в % к общему количеству предприятий | сумма убытка, млн тенге |
| 2011 | 3 843                          | 66,1                                | 7 121 677               | 1 971                          | 33,9                                | 691 187                 |
| 2012 | 4 146                          | 68,1                                | 6 813 739               | 1 939                          | 31,9                                | 673 930                 |
| 2013 | 3 924                          | 62,7                                | 5 779 349               | 2 332                          | 37,3                                | 675 330                 |
| 2014 | 4 204                          | 64,5                                | 6 542 235               | 2 310                          | 35,5                                | 1 441 581               |
| 2015 | 2 544                          | 61,9                                | 4 629 661               | 1 563                          | 38,1                                | 6 485 736               |

*\*Рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике*

Как видно из представленных данных, количество предприятий в целом снизилось в течение анализируемого периода за 30%. Из них число предприятий, получивших доход, сократилось на 34,8%.

Как видно из представленных данных, наметилась негативно устойчивая тенденция сокращения количества предприятий, получивших доход на фоне стабильного роста числа убыточных предприятий.

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

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

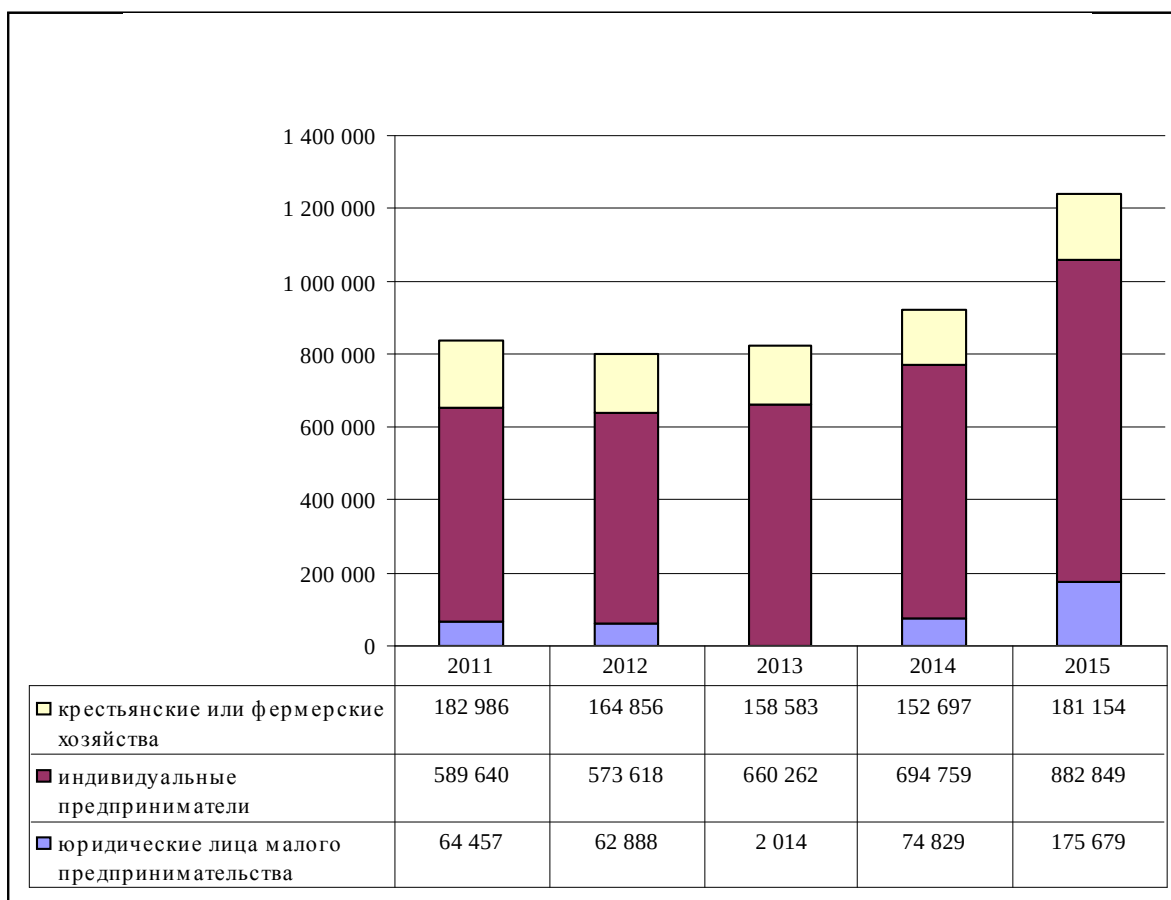


**Рис. 1 – Количество активных субъектов малого предпринимательства за 2011-2015 годы\***

*\*Рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике*

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

- высокая налоговая нагрузка (47%);
- ограниченность финансовых средств (46%);
- коррупция в органах власти (32%);
- трудности с получением кредита (25%);
- квалификация персонала (12%);
- проблемы, связанные с регистрацией самого бизнеса (11%) [4, с. 73].

Кроме того, финансовые проблемы проявляются:

- в отсутствии финансовых активов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей;
- в сокращении платежеспособного спроса на продукцию предприятий малого и среднего бизнеса;
- в отсутствии средств, в связи со существенным сокращением оборотов у малых компаний;
- в росте просроченной кредиторской задолженности предприятий перед коммерческими банками, лизинговыми компаниями и контрагентами при отсутствии системы ее реструктуризации;
- в отсутствии доступа к кредитованию в коммерческих учреждениях

В связи с трудностью получения кредитов сегодня в Казахстане действует национальный Фонд «Даму», основной целью которого является поддержка малого бизнеса. Центральной задачей,

стоящей перед государством является формирование целостной и прозрачной системы государственной политики в сфере финансового обеспечения малого и среднего бизнеса. Подобная система не может быть сформирована без разработки и введения в практику механизма размежевания полномочий между органами государственного управления РК. Лишь при комплексном подходе, учитывающем специфику региона, одновременно исходя их общенациональных принципов и приоритетов возможно достичь желаемых положительных результатов в сфере развития МСП, достижения финансовой его устойчивости и стабильности. Здесь можно выделить следующие меры (Рис. 2).



Рис. 2 – Направления финансового стимулирования МСБ

Выделим основные пути совершенствования финансового стимулирования:

- постепенное совершенствование условий кредитования с целью упрощения процедур получения займа, улучшение сервисного обслуживания, увеличения срока кредитования а уже после на понижение процентных ставок, разработка программы льготного кредитования;

- развитие проектов «start up». Значительную поддержку в данном случае должны проявить Гарантийные фонды содействия кредитованию МСБ, выступив в качестве гаранта стартующих проектов, а также перспективных проектов;

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

Меры бюджетной поддержки:

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

- осуществление инфраструктурных проектов для субъектов МСБ на основе софинансирования и дальнейшей финансовой поддержки венчурных фондов, бизнес-инкубаторов и т.п.;
- масштабное внедрение уже существующих механизмов субсидирования части процентной ставки по кредитным займам МСП, гарантийных схем.

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

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

### Литература

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



УДК: 336:331.103.2 (001.891)

**З.Х. Зейнешева**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Б.Т. Аймурзина**, д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

### ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА ПОСТРОЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ

Финансовое моделирование, как один из основных инструментов финансового прогнозирования и составления бюджета компании, и соответственно – один из инструментов управления корпоративными финансами, в условиях экономической нестабильности обретает более важное значение, нежели в условиях растущей и стабильной экономики.

Наиболее активной отраслью экономики в части применения финансовых прогнозных моделей конечно же является банковский сектор.

Построение прогнозного денежного потока осуществляется кредитными организациями не только на этапе проведения банковской экспертизы кредитной заявки, но и на всех других этапах «жизни» кредитного инструмента в банке: мониторинг финансового состояния заемщика и изменения его кредитоспособности, реструктуризация заемщика, расчет провизий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и т.д. А с учетом планируемого перехода с 1 января 2018 года на учет обесценения финансовых активов в соответствии с новым стандартом



МСФО 9 «Финансовые инструменты», потребность в высоком качестве финансового моделирования существенно возрастает.

Как известно, финансовая модель – это форма и результат процесса построения прогнозных денежных потоков и расчета прогнозных финансовых показателей по всей финансово-хозяйственной деятельности компании, либо по ее отдельной части – инвестиционному проекту, заемной операции, операции с ценной бумагой, операции по продаже активов или реструктуризации долгов и прочее.

Конечной целью финансового моделирования является количественная оценка – «оцифрование» и структурирование наиболее оптимального решения для той операции, бизнес-идеи, инвестиционной задачи, которая являлась объектом исследования при построении финансовой модели. При этом, наиболее широко распространенным инструментом финансового моделирования является построение математических табличных расчетов с использованием табличных процессоров (программного обеспечения MS Excel, ProjectExpert).

Большое значение для качества финансового моделирования имеет правильная постановка цели и задачи, которую призвана решить финансовая модель.

Например, наиболее важными составляющими финансовой модели по инвестиционному проекту для принятия решения кредитором является прогнозный чистый и операционный денежный поток и прогноз показателей платежеспособности будущего бизнеса (коэффициента обслуживания долга, коэффициента обслуживания процентов). В то время как для инвестора, основным вопросом при финансовом моделировании и прогнозировании будет являться доходность и окупаемость инвестиций планируемого бизнеса или сделки.

Кроме указанного выше принципа – определения перечня так называемых «outputs» – выходных данных и выводов, которые необходимо получить на основании финансовой модели, построение эффективной финансовой модели зависит от соблюдения ряда основных принципов и исключения основных типичных ошибок, допускаемых при финансовом моделировании.

Самым важным принципом финансового моделирования является четкое разделение этапов моделирования и разделов самой финансовой модели: 1) ввод входных данных (допущений), 2) проведение расчетов и 3) выгрузка и формирование выводов – результатов моделирования.

Разделение входных данных от результативной части позволяет проводить проверку расчетов и логику функций, что в конечном счете обеспечивает транспарентность финансовой модели для конечного получателя, будь то инвестор или кредитор. Кроме того, важность отдельного отражения входных данных в финансовой модели и не смешивании их с расчетными таблицами и выводными таблицами заключается в том, что наличие отдельных вкладок с входными данными позволяет проводить анализ чувствительности финансовой модели и пересчет прогнозных показателей с учетом различных сценариев развития событий (например, влияние на выходные прогнозные данные таких факторов как изменение биржевых цен на сырье или продукцию, рост курсов валют, задержка в строительстве, увеличение расходов на приобретение оборудования и множества других допущений).

Более того, в моделях сложных бизнес-процессов или производств целесообразно разделять входные данные по отдельным листам, например, лист с бухгалтерским балансом, лист отчета о прибылях и убытках, лист с расшифровкой себестоимости, лист с расшифровкой фиксированных активов и основных средств и прочее. В условиях нестабильности основных сырьевых рынков, инфляционных и девальвационных явлений, финансовая модель должна содержать основные переменные величины и допущения, внешние коэффициенты, для обеспечения гибкости расчетов и возможности без полного перестроения модели производить пересчет всех выходных данных путем изменения такого допущения на специальном листе.

Другим важным принципом построения финансовой модели является «каскадность» расчетов. Принцип заключается в качественной и количественной (в денежном выражении) оценке всех сделанных выводов и выявленных рисков в ходе проработки бизнес-плана и в последующем «каскадировании» оцененного влияния в финансовую модель, в виде учета при определении входных данных, допущений, переменных, составляющих прогнозирования, параметров для стресс-тестирования выходных данных. Таким образом, цифровое «каскадирование» всех рисков и выводов в финансовую модель является логическим завершением процесса составления бизнес-плана и

обеспечивает математический подбор оптимального бизнес-решения.

В качестве примера рассмотрим влияние выводов и исследований вопросов рынка и маркетинга на прогнозирование денежных потоков бизнеса.

На первый взгляд, может показаться, что изучение целевого рынка окажет влияние только на прогноз по динамике цены на продукцию и объемов продаж, однако это не так. Изучение целевого рынка неразрывно связано с построением маркетинговой стратегии в отношении потенциальных покупателей. Таким образом, исходя из уровня конкуренции, уровня спроса, условий для вхождения на планируемый рынок с новой продукцией или с увеличенными объемами продаж, исходя из географической удаленности от целевого рынка, компания также должна вычислить и запланировать расходы на продвижение своего товара или услуги, рекламные и транспортные расходы. Другой частью изучения рынка продукции или услуг является изучение подверженности покупательского спроса и цены риску сезонности или риску утраты покупательской привлекательности ввиду морального устаревания продукции (в настоящее время последний риск очень актуален для рынка IT-продуктов и услуг). Если влияние первого из указанных выше рисков довольно просто учесть путем правильного распределения объемов продаж и цены, и, соответственно, выручки в прогнозируемых периодах (в зависимости от сезона), то для второго риска – риска появления аналогичных товаров нового поколения достаточно сложно произвести количественную оценку влияния. Как правило, в таких случаях компаниям необходимы ресурсы для обновления продуктовой линейки, существенные капитальные расходы на модернизацию производственных активов, то есть – планирование нового, отдельного инвестиционного проекта. На практике, влияние указанного риска на финансовую модель заключается в сокращении срока жизни проекта до средних исторических сроков жизни аналогичного типа продукции (например, в производстве мобильных телефонов – срок жизни проекта (новой марки) 3-4 года, таким образом, построение долгосрочных финансовых моделей для производства отдельного вида модели на срок более 5-ти лет нецелесообразно).

Построение финансовых моделей при этом должно быть максимально простым, насколько это возможно. Частой ошибкой моделирования является усложнение модели длинными формулами, лишними, дублирующимися входными данными, введенными «вручную», которые могли бы быть частью расчетных таблиц и рассчитываться из уже имеющихся входных данных. Таким образом, еще одним важным принципом построения эффективной финансовой модели является простота. Доктор Раймонд Р. Панко в своей книге «Ошибки работы с электронными таблицами: Что мы знаем. Что мы думаем, что мы можем делать» (2000 год) сказал: «Будьте проще, глупцы», поскольку анализируя множество финансовых моделей и ошибок пришел к выводу, что чем меньше сложных расчетов, тем меньше ошибок.

Таким образом, гибкость, простота в использовании, «прозрачность» расчетов являются основными преимуществами электронных таблиц. Однако, эти же преимущества электронных таблиц также могут и подвергнуть правильность финансовой модели риску ошибок. Имеются примеры, когда ошибки при прогнозных расчетах оказывали косвенное влияние на экономику. В частности, известен факт того, что Департамент транспорта в Великобритании провалил тендер по строительству железной дороги на Западном побережье в 2012 году, в результате того, что при финансовом моделировании этого крупного проекта государственного сектора независимыми привлеченными специалистами была допущена ошибка и не заложен коэффициент инфляции в десятилетней модели.

Опыт французского банка Societe Generale, который потерял более 7 млрд долл. США на сделках с частным трейдером, через серию мошеннических операций является также предупреждением для всех, а в особенности – для финансовых институтов, использующих финансовое моделирование посредством построения электронных таблиц, при принятии решений по участию в кредитных сделках. В данном случае, для кредитных организаций, проверяемость всех заложенных входных данных и расчетов в финансовой модели имеет наиважнейшее значение при проведении анализа кредитоспособности заемщика.

Соблюдение принципа сценарного анализа. Большинство инвесторов и проектостроителей не утруждают себя построением прогнозных финансовых моделей по различным сценариям, применяя

один набор прогнозных параметров (по цене и объему), которые, как правило, занижаются «для подстраховки». Впоследствии, при оценке чувствительности финансовой модели к входящим параметрам, финансисты могут анализировать изменения основных финансовых показателей компании по отношению к этим параметрам. Но если значения таких показателей все же остаются в допустимых пределах, анализом все и заканчивается. И если реализуется пессимистический вариант развития, то компания не сможет вовремя отследить отрицательную тенденцию и принять меры к ее исправлению. Финансовая модель, с учетом непредсказуемости трендов по мировым рынкам и биржевым ценам в долгосрочном периоде по большинству отраслей экономики должна обеспечивать возможность построения прогнозов на разные сценарии, как реалистичный, так и пессимистичный. Такая гибкость позволит быстро оценивать влияние резких скачков и колебаний на прогнозные финансовые показатели компании.

Последний принцип построения финансовой модели, на который хотелось бы обратить внимание – соответствие финансовой модели схеме бизнес-процесса компании. До построения финансового прогноза необходимо тщательно изучить операционную деятельность компании, индивидуальные особенности всех денежных потоков, которые существуют в компании. В качестве примера хотелось бы привести компанию, точнее, группу аффилированных компаний, являющуюся крупным производителем неалкогольных напитков. Бизнес в группе построен по принципу «матрешки», при котором на балансе компании производителя формируется практически только производственная себестоимость и выручка с минимальной валовой маржой от реализации продукции компаниям-посредникам, также входящим в группу компаний. Компании-дистрибьюторы, в свою очередь осуществляют продвижение товара до конечных покупателей, обеспечивают проведение маркетинговой стратегии и осуществляют транспортировку. При этом, взаиморасчет с компанией-производителем осуществляется по мере фактической реализации продукции конечным покупателям. Таким образом, построение отдельных финансовых моделей для каждой компании группы отдельно экономически бессмысленно, так как такие финансовые модели не отразят акционеру объективного прогноза доходности и прогнозного денежного потока такого бизнеса. В данном случае очевидна необходимость построения консолидированной финансовой модели, которая исключит влияние внутригрупповых денежных потоков. Построение консолидированных финансовых моделей для таких форм бизнеса позволяет прогнозировать основные центры прибыли в компании и драйверы. Однако, у консолидированных финансовых моделей имеются и недостатки, при которых, напротив могут быть не выявлены «центры» убытка, за счет объединения прогнозных финансовых показателей.

Указанные выше некоторые принципы и проблемы финансового прогнозирования посредством финансового моделирования являются лишь незначительной частью большого «пула» практических наблюдений и вопросов, с которыми постоянно сталкиваются пользователи, заказчики или исполнители финансового моделирования. В условиях изменчивости макроэкономических факторов и увеличения частоты цикличности экономики качественное и эффективное построение долгосрочной финансовой модели является сложной и, порой, трудновыполнимой задачей (особенно для рынков с высокой волатильностью спроса и цен), что конечно, не может не сказываться на качестве структурирования сделок инвесторами и кредиторами, и может повлечь за собой принятие неверных решений. В частности, слабая прогнозируемость в долгосрочных периодах уже повлияла на сокращение предложения по долгосрочному финансированию со стороны банков второго уровня, сокращение выпуска долгосрочных ценных бумаг эмитентами и сокращение реализации компании долгосрочных инвестиционных проектов. Вместе с тем, в условиях экономической «турбулентности» и перехода большинства компаний на так называемое «ручное» управление, инструмент финансового моделирования очень полезен для проведения стресс-тестирования различных сценариев и негативных экономических «форс-мажоров» в краткосрочном управлении ликвидностью компании, в проведении стресс-тестирования платежеспособности контрагентов при колебаниях валютных курсов. Так, в 2015 году, после отказа Национального банка Республики Казахстан от политики поддержания курса национальной валюты и перехода на свободно плавающий курс тенге, АО «Банк Развития Казахстана» (далее – Банк Развития) были проведены стресс-анализы

финансовых моделей заемщиков, имеющих валютные займы по различным сценариям роста курса валют. При стресс-тестировании учитывались различные факторы, и выявлялись все составляющие операционной деятельности заемщиков, подверженные негативному влиянию роста курсов валют. В частности, были определены все валютные составляющие в структуре расходов и доходов, предусмотрена корректировка объемов реализации по компаниям, оперирующим в отраслях, спрос в которых зависит от покупательской способности населения и проведен анализ чувствительности и подверженности кассовым разрывам. В результате проведенной работы с использованием стресс-тестирования финансовых моделей был принят ряд необходимых управленческих решений и сохранено высокое качество кредитного портфеля Банка Развития.

### Литература

1. Авон Д. Основы финансового моделирования. – 2015.
2. «Financial Modelling Fundamentals», BPM Analytical Empowerment Pty Ltd.
3. Жаров Д. Финансовое моделирование в Excel. – 2008.



УДК: 336:659.44(06.048.8.0)

**А.Т. Какен**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Н.Б. Рубенкова**, к.э.н., и.о. доцента  
КазУЭФМТ

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В связи с частыми столкновениями с экономической кризисной ситуацией на микроуровне, предприятия начали концентрировать свой интерес не только на общей текущей финансовой деятельности, но и на формировании приспособленной к переменам основы для эффективного управления финансовой деятельностью в дальнейшем. Эксперты считают, что наиболее результативным и эффективным инструментом по борьбе с финансовой несостоятельностью в кризисное время является грамотно составленная стратегия. Как известно, финансовая стратегия и ее инструменты предназначены для увеличения благосостояния собственников и максимизации рыночной стоимости предприятия. Правильное управление денежными потоками и активами дает возможность предприятию уверенно стоять на ногах и являться конкурентоспособным. Отталкиваясь от этого, сделаем вывод, что роль стратегического менеджмента в управлении предприятием бесспорно возрастает. Помимо общего стратегического менеджмента руководители предприятий начали осознавать необходимость дополнительного типа управления в трудные для предприятия дни, получившего название «антикризисный». Взаимосвязь антикризисного управления и стратегии довольно просто объяснить, так как именно стратегия предостерегает и прогнозирует риски, а так же помогает предприятию достойно выйти из кризисной ситуации с наименьшими потерями. Финансовая стратегия образуется так же, как и общая стратегия предприятий. В ней отражают позиционирование, цели функционирования, принципы взаимодействия объектов и субъектов, способы приспособления к изменениям. Однако имеет смысл выделить дополнительные факторы, которые влияют на результативность и эффективность стратегии. Первый фактор, на который необходимо обратить внимание, – срок формирования стратегии. Этот этап помогает определить цели и оценить степень проработки финансовых планов. Второй — определение главной цели, которая будет согласованна с общей стратегией предприятия. Главная цель достигается при условии,

если предприятие имеет необходимый объем финансовых ресурсов, а так же оптимальную платежеспособность и ликвидность. Для того, чтобы стратегия была более эффективной, необходимо проводить декомпозицию главной цели, т.е. расчленять ее на составляющие (подцели): прибыль, величину и рентабельность собственного капитала, структуру активов, финансовые риски. Третий фактор – каждая цель должна быть четко сформулирована и выражена в определенных абсолютных и относительных показателях. Финансовая стратегия является генеральным планом действий по работе с денежными средствами. Любая подобная стратегия должна содержать в себе:

- анализ и оценку финансово-экономического состояния предприятия;
- формирование учетной и налоговой политики;
- управление основным капиталом и амортизационную политику;
- управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;
- управление заемными средствами;
- управление настоящими издержками, сбытом и прибылью;
- дивидендную и инвестиционную политику;
- оценку достижений предприятия и его рыночной стоимости [1].

Для того, чтобы создать и запустить в действие финансовую антикризисную программу, немаловажно установить функционирующее финансовое положение предприятия. В практике предприятия располагается на одной из 3-х экономических стадий.

1. Стабильная фаза – предусматривает профилактические мероприятия по выявлению финансовых угроз.

2. Неустойчивая фаза – содержит антикризисное урегулирование: принимаются первоначальные меры согласно стабилизации, улучшению финансовых условий и предотвращению углубления проблемы.

3. Кризисная фаза – на данной стадии необходим комплекс мер, нацеленных на снижение ущерба и сохранение жизнедеятельности предприятия. Безусловно, нельзя установить финансовое положение предприятия на текущее время без использования специальных схем оценки предприятия.

Долгосрочное развитие любого предприятия зависит от способности руководства своевременно определить сформировавшиеся проблемы и грамотно их нейтрализовать. Для достижения такой цели используется финансовая аналитика, целью которой является выявление всех проблемных элементов в инструментах управления компанией.

Перечислим и охарактеризуем следующие методы финансово-экономического анализа.

**Таблица 1. Методы оценки финансового состояния организации [2]**

| Методы                             | Виды оценок                                                                                                        |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Анализ финансового состояния       | 1. Оценка платежеспособности и кредитоспособности<br>2. Оценка ликвидности<br>3. Оценка финансовой устойчивости    |
| Анализ финансовых результатов      | Анализ уровня изменения показателей прибыли, рентабельности и деловой активности                                   |
| Анализ потока денежных средств     | 1. Анализ потока денежных средств<br>2. Оценка достаточности денежных средств для настоящей и будущей деятельности |
| Анализ инвестиционной деятельности | Оценка эффективности инвестиционных проектов                                                                       |

Г.Д. Капанадзе в своей работе предлагает следующие методы оценки финансовой устойчивости:

- метод оценки чистых активов;
- коэффициентный метод, который включает расчет и анализ динамики коэффициентов структуры капитала и покрытия обязательств;

– метод оценки обеспеченности собственными оборотными средствами, где рассматривается соотношение запасов и источников их финансирования, а также используется расчет трехкомпонентного показателя  $S(\Phi_n)$  для определения типа финансовой устойчивости;

– анализ и оценку динамики структуры активов с позиции создания предпосылок для обеспечения финансовой устойчивости [2].

При этом главной составляющей оценки предприятия является стоимость, при этом понятие «стоимость» рассматривается как стоимость в использовании (потребительская) и стоимость в обмене (рыночная). Стоимостная оценка может быть реализована с помощью ряда основных подходов.

1. Сравнительный подход – установление цены объекта посредством сравнения с аналогами. Наиболее распространенными способами считаются: метод рынка капиталов и метод сделок.

2. Имущественный подход – происходит через анализ активов предприятия. Методы: восстановительной стоимости, расчет стоимости замещения, расчет ликвидационной стоимости.

3. Доходный подход – установление текущей стоимости будущих доходов от объекта. Зачастую применяемые способы: капитализация доходов и дисконтирование денежного потока [2].

Обширный спектр прежде упомянутых методов оценки финансовой устойчивости дает возможность находить слабые места в управлении финансами предприятия при экономической нестабильности. Обнаруженные уязвимости служат базой для создания программы по финансовому оздоровлению предприятия. Основной миссией предприятия при подготовке и реализации стратегии финансового оздоровления являются общие методы финансового оздоровления:

– санация – предоставление от физических и юридических лиц средств, которые обязаны быть направлены на урегулирование отношений с кредиторами;

– реструктуризация бизнеса – происходит через продажу, сдачу в аренду неиспользуемых средств предприятия и т.д.;

– ликвидация предприятия и уход с рынка.

Финансовое оздоровление предприятия в целом представляет собой комплекс процедур, предназначенный несостоятельному предприятию с целью возобновления платежеспособности и возмещения долговых обязательств. Приведем некоторые из процедур: назначение арбитражным судом руководителя предприятием со стороны; выставление конкурса для инвестирования; привлечение займов под гарантии; трастовое управление предприятием-должником; реструктуризация предприятия; изменение профиля производства; закрытие нерентабельных производств; взыскание задолженности; продажа, выставление на аукцион части имущества, полного предприятия должника и т.д. [3].

Говоря о применении отдельного и единственного инструмента или процедуры с целью свершения миссии разработанной стратегии, нельзя сказать, что проект оздоровления будет эффективным. С целью результативной борьбы с финансовой неустойчивостью, как правило, предприятия используют блоки инструментов, которые формируют целые стратегии. Представим более структурировано систему инструментов антикризисных стратегий.

**Таблица 2. Стратегии финансового оздоровления предприятия [4]**

| Цели стратегии                                                                                           | Содержание инструментов                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                        | 2                                                                                                                                              |
| Стратегия концентрации финансовых ресурсов для технологического организационного обновления производства |                                                                                                                                                |
| Увеличение объема финансово-инвестиционных ресурсов                                                      | Обновление основных средств через лизинг; покупка основных средств бывших в употреблении; приобретение имущества                               |
| Повышение эффективности использования ресурсов                                                           | Продажа, передача в аренду, неиспользуемых основных средств (реструктуризация); переоценка основных средств из-за изменения рыночной стоимости |

| 1                                                                     | 2                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Стратегия оптимизации структуры источников финансирования             |                                                                                                                                                                                  |
| Прирост собственного капитала                                         | Оптимизация ценовой, налоговой политики; сокращение постоянных и переменных затрат; дополнительная эмиссия акций; целевое финансирование                                         |
| Сокращение оттока собственного капитала                               | Ослабление инвестиционной активности предприятия; разработка дивидендной политики; отказ от программ, финансируемых за счет прибыли                                              |
| Стратегия повышения платежеспособности ликвидности предприятия        |                                                                                                                                                                                  |
| Рост положительного денежного потока                                  | Ликвидация портфеля краткосрочных финансовых вложений; Оптимизация кредитной политики; Снижение страховых запасов; Продажа труднореализуемых запасов со скидкой и т. д.          |
| Снижение объема отрицательного денежного потока                       | Продление срока краткосрочных кредитов; преобразование краткосрочных финансовых кредитов в долгосрочные; Увеличение срока товарного кредита и др.                                |
| Стратегия оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия |                                                                                                                                                                                  |
| Рост выручки (сокращение затрат) предприятия                          | Списание неиспользования оборудования для исключения из налогооблагаемой базы; коммерческой концессия; выпуск облигаций; сдача имущества в аренду; продажа излишних запасов т.д. |
| Ускорение оборачиваемости запасов и средств в расчетах                | Перевод долга учредителю; инвестиционный, налоговый кредит; финансирование под уступку денежного требования; внедрение бюджетирования и др.                                      |

Таким образом, весьма немаловажно в период экономической нестабильности комплексно и своевременно реагировать на перемены, которые оказывают негативное влияние на предприятие. Финансовое оздоровление предприятия считается значительным элементом антикризисного управления и носит стратегический характер. Многообразие инструментов и способов финансового оздоровления упрощает болезненный выход предприятия из кризисной ситуации. Следует помнить, что создание стратегии, планирование – задачи, которые следует разрешить до возникновения экономического кризиса, по-другому предприятие ждет только одно – разорение, ликвидация предприятия и уход с рынка.

### Литература

1. Белашев В. Как разработать финансовую стратегию. URL:<http://fd.ru/articles/24458-kak-razrabotat-finansovuyu-strategiyu#ixzz47Vf5JKZF>
2. Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения / Г.Д. Капанадзе // Предпринимательство. – 2013. – №4(226). – С. 52-58. URL: <https://creativeconomy.ru/articles/28124/>
3. Ряховский Д.И. Современные инструменты реализации антикризисных стратегий предприятий / Д.И. Ряховский, Н.Г. Акулова // Проблемы современной экономики. – 2014. – №1(49). – С. 85-91. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-instrumenty-realizatsii-antikrizisnyh-strategiy-predpriyatij>
4. Букова А.А., Черепанова П.С. Финансово-оздоровительная стратегия предприятия в условиях экономического кризиса // Актуальные вопросы экономики и управления: Материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). – М.: Буки-Веди, 2016. – С. 58-61.



## **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современной рыночной экономике финансовый анализ является надежным инструментом, посредством которого заинтересованные пользователи могут повысить качество принятия управленческих решений. Использование аналитической информации дает возможность своевременно выявлять, устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы роста стоимости предприятия.

Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Так как цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия [1, 13].

Целью финансового анализа – является получение наиболее информативных, ключевых параметров, дающих объективную и наиболее точную картину финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

Цель финансового анализа достигается в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач:

- оценивает структуру имущества и источников их формирования;
- выявляет степень сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;
- оценивает структуру и потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости, обеспечение платежеспособности и т.п.;
- осуществляет контроль за движением финансовых потоков, соблюдением нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат [5, с.70].

Финансовый анализ проводят с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Можно выделить три основных типа моделей: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели, известные также как модели описательного характера, являются основными для оценки финансового положения организации. К ним относятся: построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности.

Предикативные модели – это модели предсказательного, прогностического характера. Они используются для прогнозирования доходов организации и ее будущего финансового положения. Наиболее распространенными из них являются: расчет точки критического объема продаж, построение прогностических финансовых отчетов, модели динамического анализа, модели ситуационного анализа.

Нормативные модели позволяют сравнить фактические результаты деятельности организации с ожидаемыми, рассчитанными по бюджету. Эти модели используются в основном во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов по технологическим процессам, видам изделий, центрам ответственности и к анализу отклонений фактических данных от этих нормативов.



В Казахстане и других странах СНГ преувеличена роль дескриптивных моделей и отрицается возможность применения функционального финансового анализа (ФФА). Данный аспект обусловлен историческими особенностями формирования методологической базы финансового анализа. Методы финансового анализа сформированы отчасти на основании западных теорий и моделей, а частью достались современному финансовому анализу в наследство от существовавшей при командно-административной системе теории финансового анализа.

Функциональный финансовый анализ – исследование процесса функционирования организации, он позволяет выявить особенности деятельности организации, возможности, формы и перспективы взаимодействия с другими контрагентами.

Одной из ключевых особенностей деятельности казахстанских организаций является высокая доля товарных кредитов в общей структуре заемных средств. При проведении анализа необходимо четко разделять кредиторскую задолженность и задолженность организации перед остальными кредиторами (сотрудниками организации, фискальными органами и т.д.). В западных странах разделение кредиторской задолженности на задолженность перед поставщиками и прочую кредиторскую задолженность не является необходимым, так как фактически структура кредиторской задолженности по своим характеристикам является однородной. В казахстанских же условиях у задолженности перед поставщиками появляется свойство ей не характерное – платность.

Это связано в первую очередь со спецификой валютных отношений и девальвационными процессами. Фактически за период погашения товарный кредит увеличивает свою стоимость, поэтому рассматривать его надо в разрезе заемного капитала.

В функциональном финансовом анализе при рассмотрении товарного кредита также необходимо проводить разделение структуры кредиторской задолженности, так как сама методика, адаптированная к казахстанским условиям, требует четкой оценки влияния величины финансовых издержек по использованию заемных средств на рентабельность организации.

Важнейшими проблемами казахстанских организаций являются инфляционные и девальвационные процессы, протекающие в экономике. Учет их влияния на деятельность организации является одной из сложнейших проблем финансового анализа не только в Казахстане, но и за рубежом. Оценка стоимости активов в условиях галопирующей инфляции и девальвации национальной валюты является весьма сложной задачей для финансового аналитика.

Инфляционные и девальвационные процессы оказывают не только негативное влияние на деятельность организаций. Фактически при инфляции активы за счет постоянного увеличения их стоимости создают дополнительную прибыль, величину которой можно определить путем сопоставления первоначальной стоимости активов с их рыночной ценой. На практике экономисты предлагают два метода «корректировки на инфляцию» в финансовом анализе [2]:

- пересчет показателей в базовых ценах;
- проведение анализа в номинальных ценах с последующим дисконтированием.

Оба эти метода не обладают должной точностью, так как и в том и другом способе пересчета значений показателей применяются некоторые субъективные индексы переоценки, значения которых невозможно сопоставить с реальными инфляционными ожиданиями.

Рассмотренные методы применяются, в основном, при анализе краткосрочных активов, тогда как инфляционные процессы оказывают большое влияние и на основные средства организации. Изменение стоимости основных средств при инфляционных процессах сопряжено с формированием в организации амортизационного фонда и расчетом остаточной стоимости долгосрочных активов.

Противоречия между рыночной и остаточной стоимостью основных средств организации и занижение величины прибыли путем формирования амортизационных фондов создают ряд проблем при проведении анализа платежеспособности и уровня деловой активности организации.

Еще одна типичная и очень серьезная проблема существующей финансовой отчетности – это балансовая стоимость основных фондов.

Следует также отметить и проблему сопоставимости данных и рассчитанных на их основе показателей при анализе динамики бизнеса, без чего делать какие-либо взвешенные выводы попросту невозможно. Различают три подхода к оценке бизнеса: доходный, сравнительный, затратный.

Доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки.

Финансовый анализ показывает возможность проведения оценки организации в рамках доходного подхода. Методы, используемые в рамках этого подхода, можно разделить на две группы:

- методы, основанные на пересчете будущих ежегодных доходов компании в текущую стоимость (дисконтирование доходов);
- методы, базирующиеся на накоплении средней величины дохода (капитализация доходов).

Сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на сравнении объекта оценки с аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом-аналогом для целей оценки признается объект, сходный с объектом оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость. В процессе поиска аналогов существует первичная и вторичная выборка. Первичная выборка – это поиск аналогов в соответствии со спецификой оцениваемого предприятия, подбор наиболее близких аналогов по критериям сопоставимости с объектом оценки. Вторичная выборка – это скорректированная первичная выборка.

Сфера применения приемов и результатов финансового анализа в сравнительном подходе к оценке не так широка, как в доходном. Можно выделить два очевидных направления:

- финансовый анализ позволяет выявить из первичной выборки организаций-аналогов те организации, которые в большей степени сопоставимы с организацией – объектом оценки, с которым сравниваются все финансовые соотношения и коэффициенты.

Проводимое оценщиком сравнение и составление вторичной выборки должно быть обосновано расчетами. Для обеспечения достоверности результатов оценщик должен обеспечить презентативность выбора аналогов объекта оценки и другой используемой информации. В случае выбора организации налога, принадлежащего к другой отрасли, оценщик должен обосновать свой выбор, подтверждая аналогичность сравниваемых организаций коэффициентами;

- при проведении финансового анализа рассчитываются мультипликаторы. С их помощью впоследствии определяется стоимость организации-объекта оценки и вносятся необходимые корректировки. Корректировки ценовых мультипликаторов, учитывающих взаимосвязь между ценами сделок и финансовыми или производственными показателями, осуществляются с помощью финансовых коэффициентов, которые демонстрируют наличие наибольшей взаимосвязи с базой мультипликатора.

Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом физического и морального износа. Для корректировки стоимости данных видов краткосрочных активов с учетом стоимости денег во времени используют коэффициенты оборачиваемости рассматриваемых статей. Перед этим в соответствии с предоставленными расшифровками эксперт-оценщик анализирует состав и структуру запасов дебиторской задолженности. На этапе финансового анализа производятся нормализующие корректировки: из состава запасов исключаются нелегитимные, а в составе дебиторской задолженности выявляются задолженности, невозможные ко взысканию. Далее проводится корректировка статей с учетом их среднегодовой оборачиваемости, которая была определена с помощью коэффициентного финансового анализа.

На основе среднегодовой оборачиваемости определяются сроки возврата изъятых из оборота средств. Дисконтирование, как правило, проводится по ставке, которая приносит инвестору наименьшую по риску доходность (безрисковая ставка). Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает количество оборотов дебиторской задолженности за год. Медленная оборачиваемость дебиторской задолженности ограничивает краткосрочную ликвидность компании, с другой стороны, короткий период сбора задолженности может указывать на кредитную политику, ограничивающую продажи, а также отражает вероятность возврата кредита и возможность расплаты с кредиторами. Чем выше коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, тем быстрее организация рассчитывается со своими поставщиками и реализует свою продукцию.

Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и организацией взаимоотношений с поставщиками, эффективность которой зависит от более выгодного, отлажен-

ного графика платежей для использования кредиторской задолженности как источника получения дешевых финансовых ресурсов. Принято ориентироваться на рекомендуемые значения оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в 35 дней: в соответствии со стандартным сроком расчетов, принятым на рынке, – в течение одного месяца плюс пять банковских рабочих дней для прохождения документов (счетов и платежей) в банках продавца и покупателя [3].

Рассмотренные проблемы связаны в основном со спецификой казахстанской экономики, но в финансовом анализе существенную роль играет методология выбора показателей анализа. Решение этой проблемы носит прикладной характер и должно осуществляться каждой организацией самостоятельно, хотя существуют общие принципы выбора системы показателей. В основе данного метода комплексной оценки лежит построение дерева показателей, основанное на четырех позициях дескрипторного анализа с помощью относительных показателей: финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность.

В основном рассмотренные проблемы и особенности финансового анализа деятельности казахстанских организаций относятся к так называемому «стандартному финансовому анализу на основании дескрипторных моделей». В последнее время в практике все большую популярность приобретает функциональный финансовый анализ. Данный метод анализа разработан западными экономистами. Его применение в казахстанских условиях требует адаптации и внесения определенных изменений, связанных с отраслевой спецификой той или иной организации. При рассмотрении этого метода необходимо учитывать, что данный метод является руководством к действию, а не правилом по проведению финансового анализа. При его использовании надо четко осознавать специфику анализируемых организаций для более обоснованного и эффективного анализа.

Применение рассматриваемого подхода рассмотрим на примере анализа финансового положения организации.

Финансовое положение характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, их целесообразным размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью, финансовой устойчивостью.

Назначение анализа финансового положения – своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, нахождение резервов улучшения финансового положения организации. При этом необходимо решать следующие задачи:

- давать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового положения – на основе изучения взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности;
- строить модели оценки и диагностики финансового положения, проводить факторный анализ, определяя влияние факторов на изменение финансового положения организации;
- прогнозировать возможные финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных моделей оценки и диагностики финансового положения при разнообразных вариантах использования ресурсов;
- разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на повышение эффективности использования финансовых ресурсов и укрепление финансового положения.

В основе решения указанных задач лежит, как правило, коэффициентный анализ. Как указывает Л.А. Бернштейн, «...коэффициенты принадлежат к числу самых известных и самых широко используемых инструментов финансового анализа» [4].

Аналогичный вывод делает и Я.В. Соколов: «...было сделано много, но в большей части безуспешных попыток, расширить методологический репертуар анализа финансовой отчетности, однако и по сей день ее основу составляет довольно стандартный набор так называемых вертикальных... и горизонтальных... коэффициентов» [5].

В целях анализа финансового положения организаций многими аналитиками используется принцип объединения коэффициентов (показателей) в однородные по экономическому содержанию группы. В качестве иллюстрации в таблице показана группировка показателей анализа финансового положения, предложенная ранее автором данной статьи [8].

Таблица. Показатели анализа финансового положения организации

| Наименование группы показателей       | Наименование показателя                                                                      | Формула расчета                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                     | 2                                                                                            | 3                                                                                                                                                                                     |
| 1. Показатели ликвидности             | 1.1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия), $K_{\text{тл}}$                             | $K_{\text{тл}}$ = Краткосрочные активы : Краткосрочные обязательства                                                                                                                  |
|                                       | 1.2. Коэффициент быстрой ликвидности, $K_{\text{бл}}$                                        | $K_{\text{бл}}$ = (Краткосрочные активы - Запасы) : Краткосрочные обязательства                                                                                                       |
|                                       | 1.3. Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{\text{ал}}$                                     | $K_{\text{ал}}$ = Денежные средства и их эквиваленты : Краткосрочные обязательства                                                                                                    |
| 2. Показатели платежеспособности      | 2.1. Коэффициент текущей платежеспособности, $K_{\text{тп}}$                                 | $K_{\text{тп}}$ = Краткосрочные активы : Краткосрочная кредиторская задолженность                                                                                                     |
|                                       | 2.2. Коэффициент быстрой платежеспособности, $K_{\text{бп}}$                                 | $(K_{\text{бп}})$ = (Краткосрочная дебиторская задолженность + Долгосрочная дебиторская задолженность + Денежные средства, их эквиваленты) : Краткосрочная кредиторская задолженность |
|                                       | 2.3. Коэффициент абсолютной платежеспособности, $K_{\text{ап}}$                              | $K_{\text{ап}}$ = Денежные средства и их эквиваленты : Краткосрочная кредиторская задолженность                                                                                       |
|                                       | 2.4. Коэффициент общей платежеспособности, $K_{\text{оп}}$                                   | $K_{\text{оп}}$ = Валюта баланса : (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства)                                                                                         |
| 3. Показатели финансовой устойчивости | 3.1. Коэффициент финансовой независимости (автономии), $K_{\text{а}}$                        | $K_{\text{а}}$ = Капитал : Валюта баланса                                                                                                                                             |
|                                       | 3.2. Коэффициент задолженности (финансовый рычаг, финансовый леверидж), $K_{\text{з}}$       | $K_{\text{з}}$ = (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства) : Капитал                                                                                                 |
|                                       | 3.3. Коэффициент самофинансирования, $K_{\text{сф}}$                                         | $K_{\text{сф}}$ = Капитал : (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства)                                                                                                |
|                                       | 3.4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $K_{\text{осс}}$         | $K_{\text{осс}}$ = (Краткосрочные активы - Краткосрочные обязательства) : Краткосрочные активы                                                                                        |
|                                       | 3.5. Коэффициент иммобилизации, $K_{\text{им}}$                                              | $K_{\text{им}}$ = Долгосрочные активы : Краткосрочные активы                                                                                                                          |
|                                       | 3.6. Коэффициент маневренности, $K_{\text{м}}$                                               | $K_{\text{м}}$ = (Краткосрочных активы - Краткосрочные обязательства) : Капитал                                                                                                       |
|                                       | 3.7. Коэффициент финансовой напряженности (зависимости, неустойчивости), $K_{\text{фн}}$     | $K_{\text{фн}}$ = (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства) : Валюта баланса                                                                                         |
|                                       | 3.8. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, $K_{\text{оос}}$ | $K_{\text{оос}}$ = (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства) : Запасы                                                                                                |
|                                       | 3.9. Коэффициент имущества производственного назначения, $K_{\text{ипн}}$                    | $K_{\text{ипн}}$ = (Долгосрочные активы + Запасы) : Валюта баланса                                                                                                                    |
|                                       | 3.10. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, $K_{\text{дпзс}}$               | $K_{\text{дпзс}}$ = Долгосрочные обязательства : (Капитал + Долгосрочные обязательства)                                                                                               |
| 4. Показатели кредитоспособности      | 4.1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия), $K_{\text{тл}}$                             | $K_{\text{тл}}$ = Краткосрочные активы : Краткосрочные обязательства                                                                                                                  |
|                                       | 4.2. Коэффициент быстрой ликвидности, $K_{\text{бл}}$                                        | $K_{\text{бл}}$ = (Краткосрочные активы - Запасы) : Краткосрочные обязательства                                                                                                       |
|                                       | 4.3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $K_{\text{осс}}$         | $K_{\text{осс}}$ = (Краткосрочные активы - Краткосрочные обязательства) : Краткосрочные активы                                                                                        |

Таким образом, с учетом изложенного классификацию типов финансовой устойчивости можно представить следующим образом:

- абсолютная финансовая устойчивость – характеризуется интенсивным типом развития производства по всем используемым ресурсам;
- нормальная финансовая устойчивость – характеризуется интенсивно-экстенсивным типом развития производства по всем используемым ресурсам;

– неустойчивое финансовое положение – характеризуется экстенсивно-интенсивным типом развития производства по некоторым используемым ресурсам;

Использование функционального подхода позволяет тесно связать данные управленческого учета и показателей финансовой отчетности, что дает возможность повысить качество управления финансовым положением и несостоятельностью организаций.

### Литература

1. Канторович Л.В., Акилов Г.П. Функциональный анализ. – М.: Наука, 1984. – 750 с.
2. Огурцова Е.В. Финансы и кредит. – Саратов: Лотос, 2003. – 91с.
3. Практические аспекты использования результатов финансового анализа в оценке бизнеса. [www.lib.uarunet/diss/cont/74639.html](http://www.lib.uarunet/diss/cont/74639.html)
4. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. – М.: ИНФРА-М, 1996.
5. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: ИНФРА-М.
6. Панков В.В. Анализ содержания некоторых показателей финансового состояния бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. – 2004, – №1. – С. 2-9.
7. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.
8. Джаншанло Р.Е. Анализ финансового положения организации. – Алматы: ТОО «Издательство LEM».



ӘОЖ: 336.663

**Б.Т. Карипбаев, «Қаржы» мамандығының магистранты**  
**Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент**  
**ҚазЭҚХСУ**

## 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. Дегенменен де, капитал құрылымы абстрактты, 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 ақыр 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 максатсыз 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 танымалдылыққа 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 инвестициялайды. 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.

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.

## Әдебиеттер

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Оқу-қолданбалы әдіснама. – 2-ші бас., түз. – М.: «Дело и Сервис» Баспаханасы, 2005. – 256 б.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Оқулық. – 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. – P. 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. – P. 25-54.
5. Myers S. (1984) The Capital Structure Puzzle // Journal of Finance. – Vol. 39. – P. 575-592.





## **К ВОПРОСУ О РОЛИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Имеются различные определения проектного финансирования, приведем один из них, доступный всем пользователям интернета.

Проектное финансирование – это финансирование инвестиционных проектов, при котором источником обслуживания долговых обязательств являются денежные потоки, генерируемые проектом. Специфика этого вида инвестирования состоит в том, что оценка затрат и доходов осуществляется с учётом распределения риска между участниками проекта.

Проектное финансирование – это метод привлечения долгосрочного заемного финансирования для крупных проектов, посредством финансового инжиниринга, основанный на займе под денежные потоки, создаваемые только самим проектом, и является сложным организационным и финансовым мероприятием по финансированию и контролю исполнения проекта его участниками.

Проектное финансирование – это относительно новая финансовая дисциплина, которая за последние 20 лет получила широкое распространение в развитых странах мира и последние 10 лет стала активно применяться в России [1].

К проектному финансированию относится финансирование проектов, соответствующих следующим критериям:

1. Проекты, реализуемые с нуля, когда в целях реализации проекта создают новую компанию, источником доходов вновь создаваемой компании предполагается только доходы, генерируемые в рамках реализации проекта, т.е. начинают проект «с чистого поля», он так и называется проект «Greenfield».

2. Проекты, цель реализации, которой предполагает организацию нового направления деятельности действующей компании, в реализации которого у компании еще нет опыта.

3. Проекты, цель реализации, которой предполагает модернизацию/расширение деятельности действующей компании, при этом предполагаемый доход от реализации проекта будет занимать более 40% совокупных ежегодных доходов такой компании в будущем.

При проектном финансировании кредиторам нельзя обойтись обычным так называемым «ломбардным» кредитом, когда финансирование представляется под залог какого-либо имущества и/или поручительства, гарантий. Кредиторам, как отмечалось выше, необходимо применять финансовый инжиниринг, начиная с момента анализа возможности финансирования проекта: оценки эффективности проекта, возможных рисков, способов минимизации таких рисков, способности проекта генерировать достаточный денежный поток для самостоятельного обслуживания привлекаемого кредита и оценки вероятности возвратности инвестиционных и заемных средств.

Кредитору необходимо изучить все документы в рамках анализируемого проекта, задать все необходимые вопросы по проекту, оценить все факторы, способные повлиять на эффективность проекта в будущем.

Оценка проекта начинается с анализа цели, которую должны достичь при реализации проекта по критериям SMART Питера Друкера:

- Specific – конкретная (ясно изложенной понятной кредиторам, инвесторам, исполнителям, без двойных толкований);
- Measurable – измеримая (количественные показатели, при достижении которых, цель будет исполнена);
- Achievable – достижимая (должен быть определен план действий, с участниками проекта, их ролью и инструментариями для достижения цели);
- Realistic – реалистичная (звезд с неба кредиторы не хватают);

- Timed – определенная по времени (со сроком ее достижения).

Далее проект оценивается в пяти направлениях.

1. Техническая и технологическая проработанность проекта: анализ обоснованности выбора места реализации проекта, технологии, стоимости проекта и закупок по проекту.

2. Коммерческая проработанность проекта: анализ рынков сырья, рынков сбыта, анализ конкурентов и маркетинговой стратегии.

3. Институциональная проработанность проекта: наличие опыта у собственников, ключевых сотрудников компании, анализ участников проекта (стратегических партнеров, инвесторов, их роли в проекте, наличие трудовых ресурсов).

4. Юридическая проработанность проекта: экспертиза учредительных, правоустанавливающих документов, контрактов по проекту, прав и полномочий подписантов.

5. Финансовая и экономическая обоснованность проекта: здесь по сути оцифровываются выводы оценки по всем вышеперечисленным направлениям, оценивается вероятность достижения запланированных инвесторами целей, способности генерировать достаточный поток денежных средств для самостоятельного обслуживания запрашиваемого кредита, определение приемлемого соотношения собственных и заемных средств в источниках финансирования проекта.

В целом предполагается большая работа по структурированию схемы финансирования Проекта, с определением участников проекта, фиксированием их роли и зон ответственности и обеспечения исполнения обязательств «step by step». Определением количественных показателей со сроками их достижения, для организации системы мониторинга реализации проекта и своевременному реагированию в случае возникновения рисков. Профессиональные инвесторы, приходят к кредиторам уже с готовыми решениями, при этом знание как реализовывать проект, может существенно повлиять на стоимость заемных средств инвесторам.

Возвращаясь к теме о роли проектного финансирования в развитии экономики Республики Казахстан хотелось бы отметить, что за 25 лет экономика Казахстана пережила немало потрясений, об этом уже не мало написано статей. В 90-х годах прошлого века проблемы, с которыми сталкивалась наша экономика были локальными и связанными только со становлением новой независимой экономики, для решения проблем применялись методы уже давно изученные в странах с развитой экономикой, по заранее заданному алгоритму действий. Кризис 2009-2011 годов был краткосрочным и Казахстан не успел осознать причины и методы их предотвращения в будущем, доходы от продажи нефти позволили относительно безболезненно выйти из кризиса. Текущий кризис глобальный по своей природе и географии ее распространения. Методы выхода из кризиса еще в процессе их разработки и апробации. Насколько они будут эффективными можно будет оценить только в будущем.

За 25 лет независимости Казахстана субъекты экономики еще не успели сформировать свой начальный капитал в достаточном количестве, не накоплен опыт, чтобы полноценно участвовать в реализации проектов.

Для устойчивого развития экономики Казахстана необходимы стабильные вложения инвестиций. Это подтверждают эксперты, которые уже определили необходимые ежегодные вливания инвестиций в экономику по видам отраслей, размерности предприятий, соотношению заемного и акционерного капитала для достижения ежегодного прироста ВВП.

Ниже приведена динамика вложения инвестиций в основной капитал компаний в период с 1991 года по 2015 годы в процентах к 1991 году, исключая фактор инфляции, который характеризует активность инвесторов во вложении инвестиций в экономику Казахстана. За 25 лет сумма инвестиций в номинальном выражении достигла 60 трлн тенге, но к 2015 году лишь удвоился в годовом исчислении в сравнении с 1991 годом (в ценах 1991 года). Справочно: данный показатель в 1991 году составил 47 млн тенге.

Казахстан за годы независимости с переменным успехом привлекает иностранные инвестиции в виде вкладов в уставный капитал и долговых инструментов.

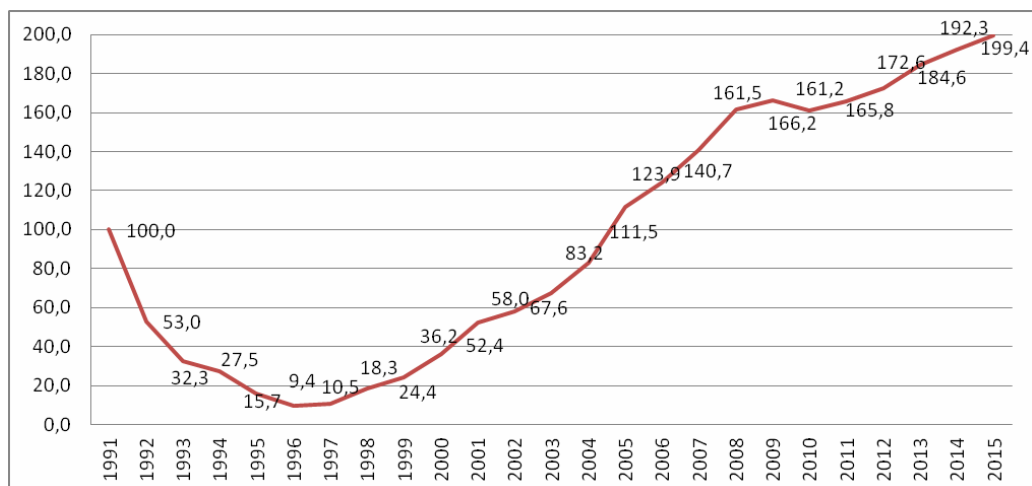


**Рис. Динамика темпа роста инвестиций в основной капитал в РК, в %-тах к 1991 году\***

*\*Рассчитаны автором на основании данных Комитета по статистике  
Министерства национальной экономики РК [www.stat.kz](http://www.stat.kz)*

**Таблица 1. Прямые инвестиции в Казахстан  
(чистый приток за период), в млн долл. США\***

|                                                                           | 2005  | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 1 полугодие 2016 |
|---------------------------------------------------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|
|                                                                           | 1 971 | 6 278  | 11 119 | 14 321 | 13 243 | 11 551 | 13 973 | 13 337 | 10 321 | 88 406 | 4 012  | 3 829            |
| Инструменты участия в капитале и паи/акции инвестиц. фондов               | 247   | 1 340  | 7 325  | 6 946  | 4 171  | 4 124  | 5 688  | 7 048  | 4 665  | 4 685  | 1 870  | 4 338            |
| Долговые инструменты                                                      | 1 725 | 4 938  | 3 794  | 7 376  | 9 072  | 7 426  | 8 286  | 6 289  | 5 656  | 3 721  | 2 143  | -509             |
| Валовый приток прямых инвестиций в Казахстан от иностр. прямых инвесторов | 7 916 | 12 066 | 19 418 | 21 301 | 21 437 | 22 246 | 26 467 | 28 885 | 24 098 | 23 726 | 14 752 | 9 286            |

\*[www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

Для устойчивого развития экономики Казахстана и снижения зависимости от сырьевого сектора правительством страны неоднократно инициировались меры по развитию обрабатывающей отрасли. Ниже приведены статистические данные о результатах таких мер.

**Таблица 2. Влияние объемов кредитования на показатели роста обрабатывающей промышленности РК\***

| Периоды | Реальный рост ВДС обрабатывающей промышленности РК (отчетный период в сравнении с пред. периодом) | Доля ВДС обрабатывающей промышленности в ВВП РК | Доля обрабатывающей промышленности в сумме выданных кредитов БВУ | Доля обрабатывающей промышленности в совокупном кредитном портфеле БВУ |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 2010 г. | 13,6%                                                                                             | 11,3%                                           | 10,1%                                                            | 6,9%                                                                   |
| 2011 г. | 7,5%                                                                                              | 11,4%                                           | 10,4%                                                            | 8,2%                                                                   |
| 2012 г. | 3,0%                                                                                              | 11,3%                                           | 11,2%                                                            | 8,2%                                                                   |
| 2013 г. | 1,6%                                                                                              | 10,5%                                           | 11,2%                                                            | 7,8%                                                                   |

\*Постановление Правительства РК от 14 апреля 2014 года № 354

Одной из основных причин замедления – постепенное увеличение ссудного портфеля банков второго уровня (далее – БВУ);

2) кризисный период (2008 - 2010 годы) – приостановление кредитования и фиксация ссудного портфеля на уровне 440-455 млрд тенге;

3) посткризисный период – рост портфеля в 2 раза за последние 4 года с 455 млрд тенге до 876 млрд тенге [2].

Как видно из представленных данных банки неохотно финансируют предприятия в обрабатывающей промышленности, это связано как с существующими законодательными нормами, экономическими аспектами, так и рисками в самой отрасли.

Правительство Казахстана в полной мере осознало роль проектного финансирования в экономике страны и проблемы, связанные с внедрением данного инструмента.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2015 года №168 Об утверждении Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020», внесении изменений в постановление Правительства Республики Казахстан от 10 июня 2010 года №556 «О некоторых мерах по реализации Программы «Дорожная карта бизнеса-2020» и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан» утверждена Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020» (далее – Единая программа), целью которой является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

В рамках Единой программы определены следующие задачи:

1. Повышение доступности к финансированию предпринимателей сельских населенных пунктов, малых городов и моногородов.
2. Увеличение производственных мощностей предпринимателей сельских населенных пунктов, малых городов и моногородов.
3. Расширение бизнес инициативы предпринимателей в сельских населенных пунктах, малых городах и моногородах.
4. Увеличение объемов произведенной продукции обрабатывающей промышленности.
5. Создание новых конкурентоспособных производств.
6. Увеличение занятости населения в малом и среднем предпринимательстве.
7. Недопущение трансформации валютных рисков в кредитные в связи с колебаниями иностранных валют.
8. Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательства.

9. Повышение компетенций предпринимателей.
10. Повышение производительности предпринимателей.
11. Расширение деловых связей.

В Единой программе, в качестве инструментов, предусмотрены следующие меры государственной поддержки предпринимателей:

- микрокредитование субъектов малого предпринимательства
- предоставление государственных грантов;
- частичное гарантирование по кредитам банков/Банка развития;
- субсидирование части ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/Банка развития/лизинговых компаний;
- развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры;
- создание индустриальных зон;
- нефинансовые меры поддержки предпринимательства.

При кредитовании субъектов экономики, используя механизмы корпоративного финансирования, кредиторы сталкиваются с недостаточностью имущества и иных видов обеспечения обязательств заемщиков, с высокой долговой нагрузкой и/или неплатежеспособностью третьих лиц – поручителей. В этой связи и определяется важная роль проектного финансирования, когда обеспечением исполнения обязательств перед кредиторами выступают денежные потоки, генерируемые в рамках проекта.

Для полноценного внедрения проектного финансирования и стимулирования инвестиций в экономику со стороны государства необходимо обеспечить справедливую и прозрачную законодательную базу, обеспечить низкую стоимость фондирования проектов с длительными сроками кредитования, снизить финансовую и иные нагрузки на инициаторов проектов, связанные с обеспечением внешней инфраструктуры, обучением персонала, повышением квалификации потенциальных отечественных инвесторов.

Необходимо отметить, что наличие источников финансирования недостаточно для реализации проектов, необходимы именно знания и опыт инвесторов, квалифицированные кадры. Деньги, накопленные в период высоких цен на нефть, газ и метал, часто используются в Казахстане неэффективно.

Недостаточность собственных знаний и опыта и нежелание инициаторов проектов привлечь стратегических партнеров/ инвесторов для реализации проекта (с наработанными деловыми связями, источниками финансирования акционерного капитала, опытом реализации аналогичных проектов, навыков общения с подрядными организациями) существенно влияют на успешное достижение целей проектов, с чем обычно в Казахстане и сталкиваются кредиторы. Речь идет не только о знаниях в технологических особенностях того или иного производства (данный аспект в меньшей степени, всегда можно найти эксперта, специалистов), речь идет о базовых знаниях мировой практики юриспруденции, финансах, маркетинге, бизнес-администрировании – профессиональных навыках инвесторов.

У компаний развитых стран, транснациональных компаний достаточно накопленного капитала, опыта и знаний для реализации новых проектов с использованием инструмента проектного финансирования. Существуют наработанные алгоритмы взаимодействия между участниками проектов, в т.ч. разрешения спорных вопросов между инвесторами и кредиторами, подрядными организациями, с привлечением независимых экспертов. Казахстанским предпринимателям/инвесторам необходимо изучать и перенимать такие знания, путем привлечения иностранных инвесторов в реализацию проектов на условиях партнерства.

Мировой кризис диктует новые реалии. Развитые страны в поиске дополнительных источников дохода создают все новые продукты, изыскивают методы существенного снижения себестоимости продукции, осваивают новые методы торговли: внедрены интернет-продукты, услуги оказываются через интернет, компании управляются через интернет, сам интернет давно уже беспроводной, внедрены источники возобновляемой э/энергии и пр. Новые технологические достижения требуют пересмотра методов ведения бизнеса, перевооружения и модернизации существующих произ-

водственных мощностей, создание новых производств. В этой связи в мире определена необходимость новой промышленной революции – так называемой «Индустрия 4.0».

В условиях новых реалий, своевременное вложение инвестиций в новые технологии, модернизация существующих предприятий, создание новых производств, внедрение современных инновационных подходов управления бизнесом, является платформой будущей конкурентоспособности экономики Казахстана на ближайшие 100 лет.

### Литература

1. <https://ru.wikipedia.org>.
2. Официальный интернет-ресурс Агентства Республики Казахстан по статистике [www.stat.kz](http://www.stat.kz).
3. Официальный интернет-ресурс Национального Банка Республики Казахстан [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz).
4. Постановление Правительства РК от 14 апреля 2014 года №354 «Об утверждении Плана совместных действий Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан по обеспечению финансирования проектов малого и среднего предпринимательства в обрабатывающей промышленности».
5. Постановление Правительства РК от 31 марта 2015 года №168 «Об утверждении Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020», внесении изменений в постановление Правительства Республики Казахстан от 10 июня 2010 года №556 «О некоторых мерах по реализации Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан».



ӘОЖ: 06.067:35:336

**Т.Б. Керімбай, «Қаржы» мамандығының магистранты**

*Ғылыми жетекшісі: С.Т. Зиядин, э.ғ.д., профессор*

*ҚазЭҚХСУ*

### КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛІН БАСҚАРУ МЕН БАҒАЛАУ

Тақырыптың өзектілігін анықтау. Нарықтық экономикасы дамыған елдердің тәжірибесі бизнестің тәуекелсіз болмайтынын көрсетеді. Кәсіпкер тәуекелді ең төменгі мүмкін болатын деңгейге дейін қалай азайатынын білуі қажет. Кәсіпорын үшін қандай да бір жағымсыз жағдай болса да кәсіпкер жағымсыз нәтижелерді азайту мүмкіндіктерін қарастыруы керек.

Қаржылық тәуекел-кәсіпорынның банктермен және басқа да қаржылық институттармен қатынас өрісінде пайда болады. Қаржылық тәуекелдің себептері: қарыз және меншікті қаражаттардың арақатынастарының көлемінің жоғарлауы, кредиторларға тәуекелділік, капиталдың әрекетсіздігі, бір жобаға, бір мезгілде қаражат жұмсауы.

Қаржылық тәуекелді шешеуге нақты қаражаттарды таңдаған кезде инвесторлар келесі қағидаларды назарда ұстауы қажет: меншікті капитал мүмкіндігінен артық тәуекелге бармауы, аз нәрсе үшін көп нәрсені тәуекелге салмау керек, тәуекелдің нәтижесін алдын ала білуге тырысу қажет. Яғни берілген тәуекел бойынша мүмкін болатын шығындардың ең көп мәнін есептеп, содан соң берілген тәуекелге итермелейтін кәсіпорынның капитал көлемімен салыстыру керек, содан кейін барып мүмкін болатын шығындарды жалпы ақша қаражатының көлемімен салыстыру. Сонда ғана, бұл тәуекел кәсіпорынды банкроттық жағдайға әкелмейтінін анықтауға болады. Басқаша айтқанда бұл тәуекелді басқарудың жалпы стратегиясы.

Қаржылық тәуекелді бағалаудың басқа да аналитикалық әдістері кеңінен қолданылады. Іскерлік белсенділік, қаржылық тұрақтылық коэффициенттері есептеледі, банкроттылыққа ұшырау ықтималдылығы анықталады, жалпы қаржылық даму деңгейі талданады.

Тәуекел деңгейінің түрлі салыстырмалы сипаттамалары жасалып, рейтингтер анықталады.

Тәуекелді бағалаудың перспективалы әдісі модельдеу болып табылады. Бұл әдістің негізгі қиындағы нақты жағдайларға байланысты модельді дұрыс таңдау. Модельдер қаржылық тәуекел ықтималдылығын бағалап, нақты жағдайды болжамдауға мүмкіндік береді.

Қаржылық тәуекелді басқару процесі келесі сатылардан тұрады: мақсаттарды анықтау, тәуекелді анықтау, тәуекелді бағалау, оларды жүзеге асыру және нәтижелерді бағалау.

Мақсатты анықтау кәсіпорынның едәуір шығындар жағдайында жұмыс істеуін қамтамасыз етуге бағытталған. Мақсат кәсіпорынды сыртқы орта жағдайынан немесе ішкі орташа оңтайландырудан қорғау болып табылады. Тәуекелділік ықтималдылығы ресми және бейресми көздерден әр түрлі ақпараттар жинау көмегімен анықталады. Шығындардың қауіпін оның мағынасына байланысты үш түрге бөлуге болады: банкроттық қауіп, шығынды болдырмау үшін қосымша ресурстардың қажеттілігі, активтердің бір бөлігі шарасыз жоғалту.

Мәселенің талдап қарастырылуы: компанияның тәуекелдерді басқару дегеніміз корпорацияның қызметінде кездесетін тәуекелдің барлық түрлерін басқару. Тәуекелді басқару негіздері фирманың қаржылық игілігіне айтарлықтай теріс әсер ете қоймайтын деңгейге дейінгі тәуекел салдарын азайтуды көздейді. Корпорациялық тәуекелдерді басқарудың мән – маңызы мен технологиясын неғұрлым толығырақ зерделеу үшін тәуекелдің мынадай түрлерін қарастыру қажет:

- алыпсатарлық тәуекел;
- таза тәуекел;
- сұраныс тәуекелі;
- шығын тәуекелі;
- қаржылық тәуекел;
- мүліктік тәуекел;
- жеке бастың тәуекелі;
- қоршаған ортаны ластау тәуекелі;
- жауапкершілікке байланысты шығын тәуекелі;
- сақтандыратын тәуекел. Осыларды толығырақ қарастырайық.

Алыпсатарлық тәуекел – ұтысқа да, сондай-ақ шығынға да жол беретін тәуекел. Тәуекелдің бұл түрі венчурлық инвестицияға тән, яғни өндірістің жаңа түрлеріне немесе жаңа бағалы қағаздарға инвестиция салу.

Таза тәуекел – тек қана шығынның перспективасын, яғни соның нәтижесінде корпорация шығынға ұшырайтын теріс оқиғалардың туындау ықтималдығын болжайды.

Сұраныс тәуекелі – өнімге немесе фирманың қызмет көрсетуіне сұраныспен байланысты. Нарықта сұраныстың болуы табысты бизнестің белгісі болып табылады. Өндірілетін өнімнің талап етілу ықтималдығын сандық тұрғыдан өлшеу қажет.

Шығын тәуекелі – еңбек пен материалдық шығынды қоса алғанда, өндіріс шығындарымен байланысты. Шикізатқа, материалдарға, энергия көздеріне және басқаларға, көбіне қорғаныс құралдарына бағаның артуы фирма үшін қолайсыз жағдай. Тәуекелдің бұл түрі ескерілуге тиіс, өйткені өндірілетін өнімнің өзіндік құнының артуы өткізуі көлемінің азаюына алып келуі мүмкін.

Қаржылық тәуекелдің – қаржылық мәмілемен байланысты. Бұл тәуекелдің ең болжап болмайтын түрі жіне параметрлерді қамту бойынша – ең ауқымдысы. Бұл бағалы қағаздарға салым жасау тәуекелі, портфель, бағалы қағаздар шығару тәуекелі, валюталық тәуекел, кредиттік тәуекел, клиенттермен есеп айырысу тәуекелі және басқалар.

Мүліктік тәуекел – фирманың өндірістік базасының қирау мүмкіндігімен байланысты. Өрт, су тасқыны, мүлікті қасақана қирату және басқа себептер корпорацияның немесе фирманың мүлкіне нұқсан келтіру себептері болуы мүмкін.

Жеке бастың тәуекелі – персоналдың іс-әрекетінен туындайды. Алдаумен, алаяқтықпен, яғни жұмыскерлер мен қызметшілердің теріс пиғылымен немесе жауапсыздығымен байланысты тәуекел.

Қоршаған ортаны ластау тәуекелі – қоршаған ортаның ластануына байланысты тәуекелдерді қамтиды. Бұл адамзаттың жаһандық проблемасы, оған барлық өндірістік корпорациялар жауапты.

Тәуекелдің аталған түрі тазартуға немесе ластануды болдырмауға арналған шығын түрінде ескерілуге тиіс.

Жауапкершілікке байланысты шығын тәуекелі – өнімнің, қызмет көрсетудің сапасына және жалдамалы қызметкерлердің іс-қимылына жауапкершілікке қатысты.

Сақтандыратын тәуекел – әдеттегі жағдайда сақтандыру жолымен өтелуі мүмкін тәуекел. Тәуекелдердің кейбір түрлері сақтандыру ұйымдарына аударылуы мүмкін. Бірақ тәуекелді азайтудың бұл тәсілдерін барлық уақытта бірдей таңдаудың қажеті жоқ. Корпорация тәуекелдерін басқарудың баламалы жолдарын іздестіру қажет.

Тәуекелдің ұсынылып отырған тізбесі оларды жіктеу емес екенін айта кеткен жөн. Бұлар өндірістік ұйымдардың қызметінде неғұрлым жиі кездесетін тәуекел түрлері.

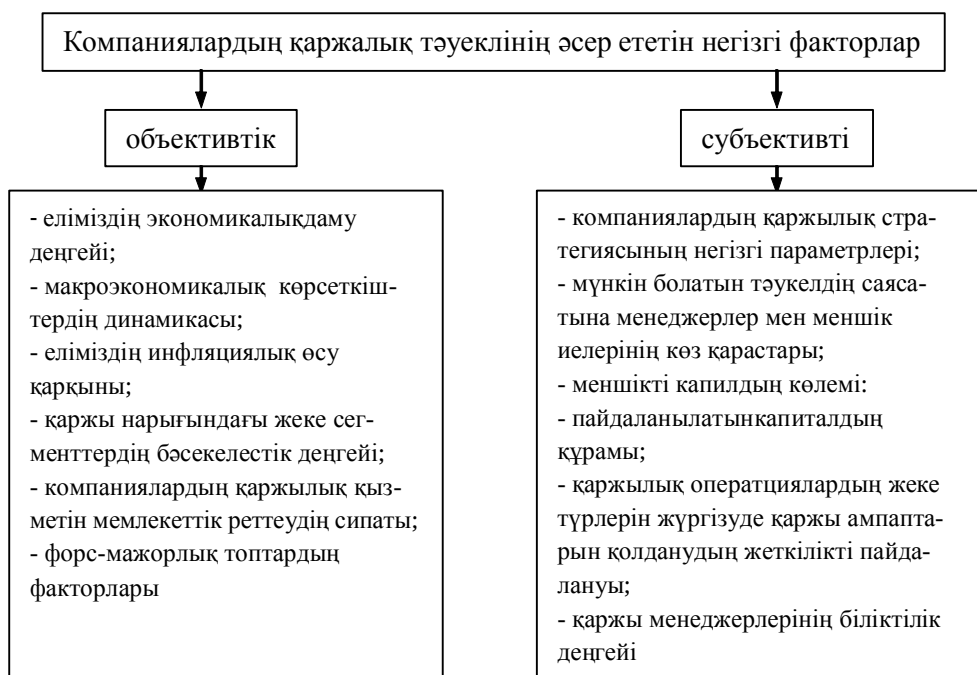
Шешу жолдары. Компаниялардың қаржылық тәуекелінің деңгейіне әсер ететін негізгі факторлардың жүйесіне объективті және субъективті факторлар әсер етеді (1 сурет).

Объективті факторларға мыналар әсер етуі мүмкін:

- еліміздің экономикалық даму деңгейі;
- макроэкономикалық көрсеткіштердің динамикасы;
- еліміздің инфляциялық өсу қарқыны;
- сұраныс пен ұсыныстың конъюктурасы;
- қаржы нарығындағы жеке сегменттердің бәсекелестік деңгейі;
- компаниялардың қаржылық қызметін мемлекеттік реттеудің сипаты;
- форс-мажорлық топтардың факторлары.

Субъективті факторларға төменде берілген көрсеткіштер жатады:

- компаниялардың қаржылық стратегиясының негізгі параметрлері;
- мүмкін болатын тәуекелдің саясатына менеджерлер мен меншік иелерінің көзқарастары;
- меншікті капиталдың көлемі;
- пайдаланылатын капиталдың құрамы;
- қаржылық операциялардың жеке түрлерін жүргізуде қаржы аспаптарын қолданудың жеткілікті пайдалануы;
- қаржы менеджерлерінің біліктілік деңгейі.

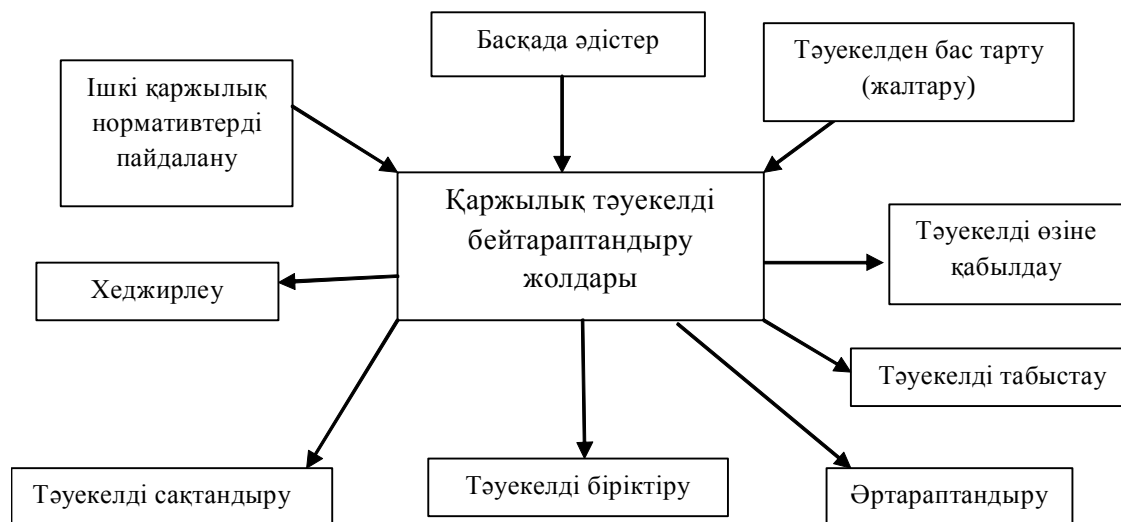


1-сурет. Қаржылық тәуекелдің деңгейіне әсер ететін негізгі факторлардың жүйесі



Тәуекелдікті талдау – белгілі бір жобаны жүзеге асыруға кедергі келтіретін немесе теріс әсер ететін тәуекелдік факторларына талдау жасау болып табылады. Тәуекелдікті талдау тәуекелдікті бағалаудан, тәуекелдікті азайту тәсілдерінен немесе сонымен байланысты жағымсыз әсерлерді төмендетуден тұрады.

Компаниялар қаржылық тәуекелдердің шаруашылық қызметке тигізетін әсерлерін көргендіктен қаржылық тәуекелді бейтараптандырудың тиісті жолын іздестіреді.



**2-сурет. Компания қызметінің үдерісінде қаржылық тәуекелді бейтараптандырудың негізгі жолдары**

Кәсіпорындардың қаржылық тәуекелдерін бейтараптандырудың тиімді жолың бірі – әртараптандыру.

Әртараптандыру қаржылық тәуекелдің жеке: несиелік, депозиттік, инвестициялық, валюталық түрлерін төмендетуге көмектеседі (2-сурет – 3-сурет).

Әртараптандырудың негізгі түрлеріне мыналар жатады.

1. Валюта қоржынын әртараптандыру.
2. Фирмалардың депозиттік қоржынын әртараптандыру.
3. Сатып алушыларды әртараптандыру.
4. Фирмалардың қаржылық қызметін әртараптандыру.
5. Фирмалардың бағалы қағаздар қоржынын әртараптандыру.
6. Қызмет жасап жатқан фирмалардың нақты инвестициялық бағдарламасын әртараптандыру.

Кәсіпорынның қызметін, қаржылық тәуекелді төмендетудің негізгі әдістерін ұсынып отыру.

1. Кәсіпкерлікпен айналысатын фирмалардың қызметін стратегиялық жоспарлау.  
2. Қаржылық жоғаотулар болған жағдайда өтемақыларын қамтамасыз ету (келісім-шарттар бойынша айыппұлдық санкцияларды іске қосу).

3. Серіктестермен келісім-шарттарға отырған кезде форс-мажорлық (төтенше оқиғалар) міндеттемелерді қысқарту.

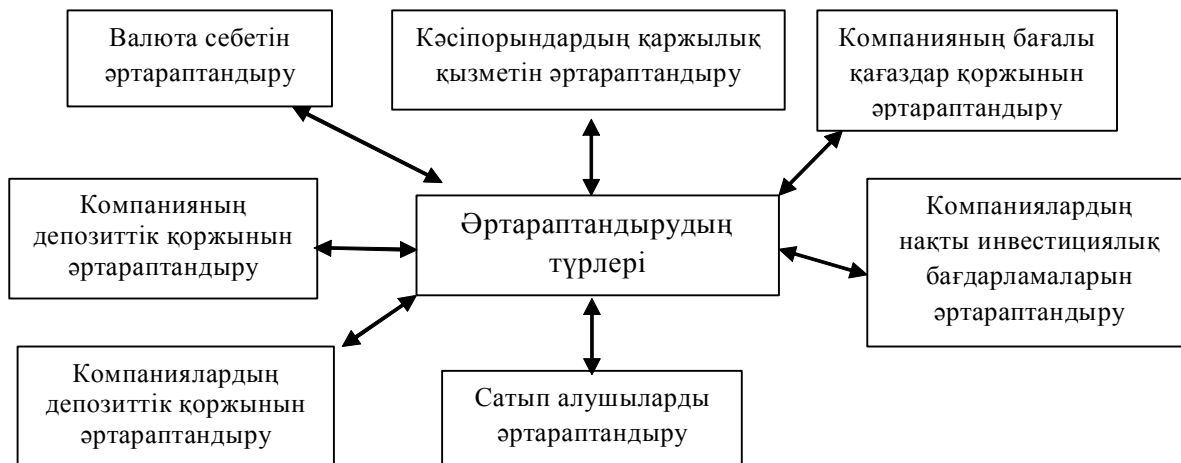
4. Кәсіпорын айналым қаражаттарын басқаруды жетілдіру.

5. Қаржы нарықтары туралы қосымша ақпараттарды жинау және талдау.

6. Қаржы нарықтарының конъюнктурасын және сыртқы орталардың өзгеріс тенденцияларын болжау.

Қорытындылау. Тәуекелден қашу тәуекелмен байланысты шарадан жай ауытқумен түсіндіріледі. Алайда кәсіпкер үшін көбінесе тәуекелден қашу пайда алу мүмкіндігін қолданбауды білдіреді. Тәуекелді ұстап қалу – тәуекелді инвестордың жауаптылығына қалтыру. Сонымен, инвестар

венчурлік капиталды сала отырып, венчурлік капиталдың мүмкін болатын жоғалтуларын меншікті қаражаттары есебінен өтей алатынын алдын ала ескереді. Тәуекелді беріп жіберу инвестор тәуекел жауаптылығын басқа біреуге, мысалы сақтандыру қоғамына, беріп жіберумен түсіндіріледі. Бұл жағдайда тәуекелді беріп жіберу қаржы тәуекелін сақтандыру жолымен жасалды.



**3-сурет. Қаржылық тәуекелді бейтараптандыру үшін пайдаланылатын әртараптандырудың негізгі түрлері**

Тәуекел деңгейін төмендету – жоғалтулар ықтималдылығын және көлемін қысқарту. Қаржы тәуекелін шешуде нақты құралдарды таңдауда инвестор келесі қағидаларға сүйенуі тиіс:

- меншікті капитал мүмкіндігінше ғана тәуекел етуге болады;
- тәуекелдің соңын ойлау керек;
- аз нәрсе үшін көппен тәуекел етуге болмайды.

Бірінші қағидаға сүйенуде инвестор капитал салымын жасаудан бұрын тиіс:

- берілген тәуекел бойынша мүмкін болатын шығыстар көлемін максималды түрде анықтау;
- оларды (шығыстарды) капитал салымының көлемімен салыстыру;
- оларды (шығыстарды) барлық меншікті қаржы ресурстармен салыстырып, инвесторды банкроттыққа әкелмей ме екенін анықтау.

Капитал салымы бойынша шығыстар көлемі капитал көлеміне тең, не одан кіші, не үлкен болуы мүмкін.

Қоржынды инвестиция кезінде, яғни екінші ретті нарықта сатуға болатын бағалы қағаздарды сатып алған кезде шығыс көлемі әдетте шығыстанатын капитал көлемінен аз. Инвестордың өзіндік қаржылық ресурстардың көлемі және максималды мүмкін болатын шығыстар көлемінің арақатынасы банкроттыққа апаратын тәуекел деңгейі.

Екінші қағидаға сүйену инвестор шығыстың максималды мүмкін болатын көлемін біле отырып, оның тәуекелдің ықтималдылығы қандай екенін анықтауды және тәуекелден (яғни шарадан) бас тарту, тәуекелді өз жауаптылығына алу немесе тәуекелді басқа тұлғаның жауаптылығына беру шешімін қабылдауды талап етеді.

Үшінші қағиданың қызмет етуі қаржы тәуекелін әсіресе беріп жіберуде көрінеді. Бұл жағдайда инвестор сақтандыру сомасы мен сақтандыру сыйақы өзіне жағымды арақатынасын анықтау тиіс. Сақтандыру сыйақысы немесе сақтандыру жарнасы – бұл сақтанушының сақтандырушыға сақтандыру тәуекелі үшін төлемі. Сақтандыру сомасы – материалдық құндылықтар (немесе сақтанушының азаматтық жауапкершілігі, өмірі және денсаулығы) сақтандырылған ақша сомасы. Егер шығыс көлемі сақтандыру сыйақысын үнемдеумен салыстырғанда үлкен болса, онда тәуекел ұсталынып қалуы тиіс емес, себебі инвестор тәуекелді өзіне алмау керек.

### Әдебиеттер

1. Ковалева А.М., Лапуста М.Г. Скамай Финансы фирмы: Учебник. –М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
2. Абдрахманова Г.Т. Финансовые риски в экономической деятельности компаний. – Алматы: ТОО «Издательство LEM, 2004. – 252 с.
3. Масалимова С.Ж., Зиядин С.Т. Қаржылық менеджмент. – СЕМЕЙ.
4. Дюсенбаев К.Ш. Анализ финансового положения: Учебн. пособие. – Алматы.: Экономика.



ӘОЖ: 338.24:336(061.5)

**Ә. Құламетова, «Қаржы» мамандығының магистранты**  
*Ғылыми жетекшісі: Б.Ғ. Мұқан, э.ғ.к., доцент*  
ҚазЭҚХСУ

### КӘСІПОРЫННЫҢ АҚША АҒЫМЫН БАСҚАРУ

Нарықтық экономикада бизнесті басқару көптеген белгілермен ерекшеленеді. Біріншіден, кәсіпорынның жиынтық ресурстарының ішінде ең маңызды ресурс ретінде қаржылық ресурстар қолданылады. Екіншіден, қаржылық бейнедегі басқарушылық шешімдерді қабылдау белгісіздік жағдайында жүргізіледі. Үшіншіден, кәсіпорынның нақтылы тәуелсіздігі нәтижесінде негізгі мәселе ретінде қаржылық ресурстарды анықтау және инвестициялық саясатты ықтималды жүргізу болып табылады. Төртіншіден айналым капиталын тиімді пайдалану арқылы қаржылық жағдайды жақсарту қажет болады, ақшалай қаражаттардың ролі де жоғары мәнге ие. Кәсіпорында міндетті түрде ақшалай қаражаттар мен олардың эквиваленттерінің болуы шарт. Ақшалай қаражаттарды тиімді басқару жүйесі қаржы менеджментінде қаржылық циклды есептеумен, ақшалай қаражаттарды қозғалысын талдаудан, ақшалай қаражаттарды болжамдаудан құралады. Осы себептерге байланысты нарықтық экономика жағдайында кәсіпорын қаржыны басқаруда ақшалай қаражаттарды басқарудың мәселелері өзекті болады.

Ақша ағымдарын басқару қаржы менеджментінің қызметінің маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Оған ақша қаражатының айналу уақытын есептеу, ақша ағымын талдау, оны болжау, ақша қаражатының тиімді деңгейін анықтау, бюджеттегі жасау және т.б. Джон Кейнстің пікірі бойынша ақша қаражатының және олардың эквиваленттерінің маңыздылығы 3 себеппен анықталады: ескішілдікке негізделген (ағымдағы операцияларды ақшамен қамтамасыз ету қажеттігі), сақтау (болжанбаған төлемдерді өтеу қажеттілігі), алыпсатарлық (болжанбаған пайдалы жобаға қатысу мүмкіндігі). Ақша қаражаттары айналымнан дерексізденген уақыт ағымы сипаттайтын қаржы циклі қаржы менеджментінің басты сипаттамасы болып табылады. Ақша қаражаттарының қозғалысын талдау ағымдық, инвестициялық, қаржы қызметінің және т.б. нәтижесіндегі ақша ағымының сальдосын анықтауға мүмкіндік береді. Ақша қаражаттары қозғалысын талдауда схема қолданылады. Тек қарапайым болу үшін кейбір көрсеткіштер агрегатталуы мүмкін. Өйткені көптеген көрсеткіштерді болжау өте қиын. Әдетте болжау жоспарлы кезеңдегі ақша қаражаттының бюджетін жасауға негізделеді. Мұнда тек ағымның негізгі құрамдас бөліктері ғана ескеріледі: өткізу көлемі, қолма-қол ақша түріндегі түсімнің үлесі, дебиторлық және кредиторлық қарыздардың көлемі, ақша шығындарының көлемі. Болжау әдістемесіне жататындар: түсімдерді, шығыстарды болжау, таза ақша ағымдарын есептеу, қысқа мерзімді қаржыландырудың жиынтық қажеттілігін анықтау.

Қаржы ақша ағымдарын басқару қызметтеріне келетін болсақ, онда тар мағынада біздің ойымызша, олар келесілерді құрайды:

- капитал, табыс және қаржы-ақша қаражаттарының құрылуы;
- қаржы-ақша ағымдарын реттеу;

– капиталды, табысты және қаржы-ақша қаражаттарын пайдалану.

Басқару қызметтері мен құлылымы бір бүтіннің экономикалық басқару жүйесін ұйымдас-тырудың, екі жағы болып табылады және басқару үрдісінің мазмұны мен нысанын анықтайды, кәсіпорынның қаржы-ақша ағымдарын басқару жалпы басқару жүйесінің құрамдас бөлігі болған-дықтан, ол да жалпы ұстанымдарға негізделеді. Бірақ профессор И.А.Бланкпен келіспеуге бол-майды, ол қаржы-ақша ағымдарын басқарудың келесі арнайы ұстанымдарын құрды: ақпараттық дұрыстығы ұстанымы, балансты қамтамасыз ету ұстанымы, тиімділікті қамтамасыз ету ұста-нымы, өтімділікті қамтамасыз ету ұстанымы. Сонымен қатар, авторлардың пікірінше берілген тізбе ақша ағымдарын басқару негіздерін толық ашпайды, соған орай, қаржы ақша ағымдарын кең мағынада қарастыру арқылы, оның қозғалысының жүйелілігі мен жоспарлы сипатын ескерген және ақпараттық дұрыстығы қағидасын кең ауқымды яғни, ақша ағымының ақпараттық және материалдық ағымдармен біртұтастығы ретінде қарастырған жөн.

Кәсіпорынның ақша ағымдары ашық жүйе ретінде қарастырылады. Кәсіпорынның жетістікке жетуі оның дер кезіндегі сыртқы әлеуметтік-экономикалық ортаға жылдам бейімделуінде. Кәсіпо-рынның ақша ағымдарының назарынан тыс қалдармауы тиіс сыртқы жағдайларға: күшейген жаһан-дануы ушыққан бәсекелестікті, шикізаттар мен материалдар бағасының жоғарлығын, бұйымның өмірлік кедендерінің қысқаруын жатқызуға болады.

Кәсіпорынның ақша ағымдарын басқару үшін маңызды қаржылық құжат болып кассадағы және банк шоттарындағы ақша қаражаттарының қозғалысының жоспары, яғни төлем балансы болып табылады. Ол басқарушыға операциялық және инвестициялық қарекетті оперативтік қар-жыландыруды қамтамасыз етуге, мемлекетпен серіктестердің алдындағы міндеттемелерді орын-дауға, төлем қабілеттілігінде және кәсіпорынның активтерінің өтімділігіндегі өзгерістерді қадаға-лауға мүмкіндік береді.

Төлем балансын қалыптастырудың негізгі мақсаты – кәсіпорынның ақша қаражаттары мен төлемдерінің келіп түсуінің нақты мерзімдерін бекіту және олардың жоспарлы тапсырмалар түрінде филиалдарға жеткізу. Төлем балансы меншікті қаржаттардың жағдайын бақылауға және қарыз құралдарын тарту мүмкіндігін анықтауға мүмкіндік береді.

Төлем балансы негізінде басты қажеттіліктерге қаражаттарды жұмсауды бақылайды. Бұл бақылаудың маңызы уақытша қаржылық қиыншылықтар туған кезде арта түседі. Бұл құжатты дайындау қажеттілігі несиелер бойынша төлемдер жасау тәртібінің өзгерісі кезінде, мемлекет, жабдықтаушылар, қызметкерлер және құрылтайшылар алдында төлемдік міндеттемелер бар болған жағдайда артады. Осының барлығы күн сайынғы ақша түсімдерінің ағымды мен төлем-дерінің арасындағы тепе-теңдікке басқарушының ерекше назар аударуын қажет етеді. Егер, тепе-теңдік жоқ болса, онда кәсіпорын айналымына қосымша ақша қаражаттарының тарту шаралары немесе ағымдағы инвестициялық шығындарды төмендету шаралары қолданылады, ақша қаражат-тарының қозғалысының жоспары жасалады [1, 148 б].

Тәжірибиеде ақша ағымын есептеудің екі әдісі қолданылады: тікелей және жанама.

Тікелей әдіс – экономист-бухгалтерлерге, қаржыгерлерге түсінікті ең қарапайым есеп жүргізі әдісі болып табылады. Бұл бухгалтерлік есеп регистрларымен байланысты және ақша қаражат-тарының түсімі мен шығуына бақылау жасау және көрсеткіштерін есептеу үшін қолайлы.

#### 1-кесте. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы аналитикалық есептілік\*

|    | Көрсеткіштер                                                                                                        | Базалық жыл | Есепті жыл |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------|
| 1  | 2                                                                                                                   | 3           | 4          |
| 1. | Кезең басына арналған ақша қаражаттарының қалдығы                                                                   | =           | =          |
| I. | Ағымдық қызметтегі ақша қаражаттарының қозғалысы. Өнімді өткізуден түскен түсім (ақшалай және ақшалай емес формада) | +           | +          |
| 2. | Мүлікті сатудан түскен түсім                                                                                        | +           | +          |
| 3. | Жеткізушілер шоттары бойынша төлемдер                                                                               | -           | -          |
| 4. | Еңбекақы төлемдері                                                                                                  | -           | -          |

| 1   | 2                                                                    | 3      | 4      |
|-----|----------------------------------------------------------------------|--------|--------|
| 5.  | Бюджетке және мемлекеттік әлеуметтік бюджеттен тыс қорларға жарналар | -      | -      |
| 6.  | Банк ссудалары бойынша пайыздар төлеу                                | -      | -      |
| 7.  | Өзге де түсімдер мен төлемдер                                        | +, -   | +, -   |
| 8.  | Ағымдық қызмет нәтижесі (түсім+, шығын-)                             | =      | =      |
| II  | Инвестициялық қызметтегі ақша қаражаттарының қозғалысы               |        |        |
| 9   | Негізгі құралдарды сатудан түскен түсім                              | +      | +      |
| 10  | Негізгі құралдарды алу                                               | -      | -      |
| 11  | Өзге де баптар                                                       | +, -   | +, -   |
| 12  | Инвестициялық қызмет нәтижесі (түсім+, шығын-)                       | =(+,-) | =(+,-) |
| III | Қаржылық қызметтегі ақша қаражаттарының қозғалысы                    |        |        |
| 13  | Банктік несие                                                        | +      | +      |
| 14  | Бюджеттік несие                                                      | +      | +      |
| 15  | Несиелерді жабу                                                      | -      | -      |
| 16  | Бағытты қаржыландыру                                                 | +      | +      |
| 17  | Ұзақ мерзімді қаржыландыру                                           | +      | +      |
| 18  | Өзге де баптар                                                       | +, -   | +, -   |
| 19  | Қаржылық қызмет нәтижесі (түсім+, шығын-)                            | =(+,-) | =(+,-) |
| 20  | Түскен ақша қаражаттары, барлығы                                     | =      | =      |
| 21  | Төленген ақша қаражаттары, барлығы                                   | =      | =      |
| 22  | БАРЛЫҒЫ, ТҮСІМ (+), ШЫҒЫН (-) ақша қаражаттары                       | =      |        |

\*www.kase.kz

Жоғарыда қаражаттарының қолданылуын талдау кестесі көрсетілген. Кесте ай немесе тоқсан бойынша құрылуы мүмкін. Ол үшін бас кітапты, журнал-ордерді, аналитикалық есеп көрсеткіштерін есепке ала отырып жасайды. Берілген форма ақша қаражаттарын оперативті басқаруға мүмкіндік беретін тікелей әдіс ретінде жасалған. Ұзақ мерзімді қызмет нәтижесінде ақша ағымын тікелей есептеу әдісі кәсіпорын өтімділік деңгейін анықтауға мүмкіндік береді. Ал оперативті басқаруда тікелей әдісті қаржылық міндеттемелер бойынша есеп айырылысуға ақша қаражатының жеткілікті болуына қатысты бақылау жүргізуде қолданылады. Бұл әдіс кемшілігі алынған қаржылық нәтиже мен ақша қаражаттарының абсолютті көлемінің өзгеруі арасындағы байланыстың ескерілмеуі.

Жанама әдіс аналитикалық жағынан қолайлы. Ол алынған пайда мен ақша қаражаттарының арасындағы байланысты анықтауға мүмкіндік береді. Ақша қаражаттарын жанама әдіспен есептеу, бухгалтерлік есеп шоттары бойынша нақты ақша қозғалысын көрсетпейтін таза пайда көрсеткіші бойынша жүргізіледі [2].

Ақша ағымын талдаудың мақсаты бұл – ең басты, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен кірістілігін талдау. Оның негізгі қызметі, операциялық (ағымдық) қызметтен түскен ақша қаражатының есебі.

Ақша ағымын талдау кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудағы басты кезең болып табылады, себебі оның көмегімен кәсіпорынның өз ақша қаражаттарын ұйымдастыра білу қабілеттілігін анықтауға болады. Яғни, кез келген уақытта кәсіпорында қажетті ақша қаражатының болуы негізінде ұйымдастырылуы тиіс.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есебі келесілерді көрсетеді:

- кәсіпорынның ағымдық қызмет нәтижесіндегі ақша қаражатын анықтау;
- кәсіпорынның инвестициялық қызметі нәтижесіндегі ақша қаражатын анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық қызметі нәтижесіндегі ақша қаражатын анықтау.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есепті талдау көрсеткендей: Операциялық қызмет бойынша жалпы ақша түсімі шығыстан асып түсті, яғни талданып отырған кезең бойынша ақша қаражаттарының өсімі байқалады. 2013 жылды қарастыратын болсақ: ақша қаражаттарының түсімі негізінен өнімді өткізуден түскен түсім есебінен (96,6%), алынған аванстар, сыйақылар тәрізді өзге де түсімдер көп емес (олар 1,9%; 0,1%; 1,4%). Ақша қаражаттарының шығысы негізінен үш бап есебінен: бюджетпен есеп айырысу (37,1%), еңбекақы (26,9%) және жеткізушілер мен

мердігерлермен есеп айырысу (22,7%) болып отыр, өзге баптар бойынша шығыс үлесі көп емес және бірдей: зайымдар бойынша сыйақылар төлеу (4,8%), берілген аванстар (4,7%) және өзге де төлемдер (3,8%). 2014 жылдағы операциялық қызмет бойынша ақша қаражаттарының қозғалысын қарастыратын болсақ: ақша қаражатының түсімі 2013 жыл тәрізді негізгі өнімді өткізуден түскен түсім есебінен болып отыр (95,9%), өзге де баптар бойынша жағда өзгерісіз қалып отыр. Ақша қаражатының шығысы да 2013 жылдағы баптар негізінде болды: негізгі үлес-бюджетпен есеп айырысу (39,5%), еңбекақы бойынша есеп айырысу (28%) және жеткізушілер мен мердігерлермен есеп айырысу (19,5%). Берілген аванстар үлесі 2013 жылмен салыстырғанда екі есе азайып, 2,3% құрады, зайымдар бойынша сыйақылар төлемінің үлес салмағы (4,1%), ал өзгеде төлемдер (6,7%) өсті [3].

**2-кесте. «ӨзенМұнайГаз» ӨФ АҚ ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп\***

| Атауы                                                             | 2013 ж.,<br>млн тг. | Үлес<br>сал м,<br>% | 2014 ж.,<br>млн тг. | Үлес<br>сал м,<br>% | 2015 ж.,<br>млн тг. | Үлес<br>сал м,<br>% |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Операциялық қызметтен түскен ақша қаражаттарының қозғалысы</b> |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
| Ақша түсімі                                                       | 53 544 700          | 100,0               | 63 515 990          | 100,0               | 73 835 975          | 100,0               |
| Өнімді өткізу                                                     | 51 711 216          | 96,6                | 60 903 860          | 95,9                | 69 631 567          | 94,3                |
| Алынған аванстар                                                  | 1 017 349           | 1,9                 | 12 70 319           | 2,0                 | 2 805 767           | 3,8                 |
| Сыйақылар                                                         | 53 544              | 0,1                 | 63 515              | 0,1                 | 147 671             | 0,2                 |
| Өзге де түсімдер                                                  | 749 625             | 1,4                 | 1 206 803           | 1,9                 | 1 329 047           | 1,8                 |
| Ақша шығысы                                                       | 1 789 286           | 100,0               | 1 290 662           | 100,0               | 2 794 968           | 100,0               |
| Өзге де төлемдер                                                  | 406 167             | 22,7                | 251 679             | 19,5                | 640 047             | 22,9                |
| <b>Операциялық қызмет нәтижесіндегі ақшаның өсімі</b>             |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
| Берілген аванстар                                                 | 84 096              | 4,7                 | 29 685              | 2,3                 | 50 309              | 1,8                 |
| Еңбекақы                                                          | 481 317             | 26,9                | 361 385             | 28,0                | 763 026             | 27,3                |
| Бюджетпен есеп айырысу                                            | 663 825             | 37,1                | 509 811             | 39,5                | 1 112 397           | 39,8                |
| Зайымдар бойынша сыйақы төлеу                                     | 85 885              | 4,8                 | 52 917              | 4,1                 | 69 874              | 2,5                 |
| Өзгеде төлемдер                                                   | 67 992              | 3,8                 | 86 474              | 6,7                 | 162 108             | 5,8                 |

*\*Дерек көзі – ұйымның ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есебі*

«ӨзенМұнайГаз» ӨФ АҚ ақша қаражаттарын талдау барысынан кәсіпорынның өз ақша қаражаттарын ұйымдастыра білу қабілеттілігін көрдік. Кәсіпорын ақша қаражаттарын құраушы көзі негізінен операциялық қызметі. Қарастырылуға тиіс инвестициялық және қаржылық қызметтер оңтайландыру шараларын жүргізуді қажетсінеді.

Осылайша кәсіпорын басшысы да, инвесторда ақша ағымын зерттей келе:

- болашақта ақша қаражатымен қамтылу деңгейі туралы;
- міндеттемелері бойынша есеп айырысу мүмкіндігі туралы;
- дивиденттерді төлеу мүмкіндігі туралы;
- қосымша қаржыландыру қажеттілігі туралы мәліметтерді ала алады.

Кәсіпорын басшысының назары үш негізгі шамаға аударылуы қажет:

- ақша қаражатының таза ағымы;
- қажетті қаржыландыру;
- ақша қаражатының бос қалдықтары.

Тақырыпты толықтай ашу негізінде ақша ағымының мәнін, түрлерін, негізгі қалыптасу көздерін, олардың бөліну механизмі, ақша қаражаттарын жоспарлай және болжай білу тәртібін, кәсіпорын қызметінің күтілетін нәтижеге жету, яғни пайда табудағы басты мақсаттары мен қызметтерін, сондай-ақ ақша қаражаттарының дефициті және бос ақша қаражаттарын тиімді жұмсау, яғни ақша қаражаттарын оңтайландыру мәселелерін қарастырып өттік.

Ақша ағымдарын тиімді басқару үшін келесілерді білген жөн:

- анықталған уақыт бойынша олардың көлемі (ай, тоқсан, жыл);
- олардың негізгі элементерін;

– ақша қаражаттарының ағымын қалыптастыратын қызмет түрін;  
– қарастырылатын кезең бойынша ақша ағымының жалпы көлемінен басқадай түрлерін бөлек интервал бойынша қарастыру;

– ақша ағымының қалыптасуына әсер ететін ішкі және сыртқы маңызды факторлар [4, 330 б].

Кәсіпорын ақша ағымдардың тиімділігін арттырудың тек екі жолы ғана бар: қымбаттырақ және арзанырақ өндіру және көбірек сату. Өте қарапайым осы ереже, жобаны талдау мен басқару барысында аса маңызды болып саналады. Кәсіпорын басшылығы тиімділікті арттыру мақсатында қандай іс-әрекеттер жасаса да, олардың түпкі нәтижесі жоғарыда аталған шарттарды орындау болады.

### Әдебиеттер

1. Қошқарбаев К. У. Финансовые ресурсы корпорации: теория, практика и менеджмент. – Алматы, 2004.
2. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» ҚР Заңы 28 ақпан 2007ж. №234- ІІІ.
3. «ӨзенМұнаГаз» ӨФ АҚ қаржылық есептілігімен бухгалтерлік құжаттары.
4. Ивасенко А. Г. Управление проектами: Учебн. пособие. – Рн/Д: Феникс, 2009.



УДК:330.322:657.312

*А. У. Курбанов, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: Н. Б. Рубенкова, к. э. н., и. о. доцента  
КазУЭФМТ*

### НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Как показывает мировая практика, одним из ключевых элементов в процессе инвестирования является бизнес-план, что при дословном переводе с английского означает «план предпринимательской деятельности», или «план предпринимательства».

Значение этого документа настолько велико, что в ряде стран Западной Европы нельзя пройти регистрацию нового предприятия в соответствующих органах управления без предоставления в комплекте необходимой для этого документации и бизнес-плана. С начала 90-х годов прошлого столетия термин «бизнес-план» стал использоваться в практике стран СНГ, когда они вступили в эпоху перестройки экономики и сама жизнь потребовала изменить подходы к принципам управления предприятиями в рыночных условиях. Инвестиционный проект – это совокупность документов, регламентирующих разработку концепции предполагаемых инвестиций и реализацию бизнес-плана в рамках инвестиционного проекта (организация необходимых для этого структур и реализация замышляемых в рамках инвестиционного проекта мероприятий). При этом термин «инвестиционный проект» относится к определенной во времени деятельности, организованной в рамках конкретного проекта, а понятие «бизнес-план» – к предприятию и его постоянной деятельности.

Бизнес-план инвестиционного проекта – это эффективный инструмент планирования инвестиционных мероприятий в соответствии с потребностями рынка в условиях изменяющейся внешней среды. Бизнес-план может быть использован в различных ситуациях и с выгодой для разных людей [1].

В целом бизнес-план необходим в следующих ситуациях:

1) фирме требуется капитал для дальнейшего развития. Формы привлечения капитала могут быть различными. Чаще всего это является главным доводом для составления бизнес-плана;

2) создается новая фирма или меняется собственник, поэтому разрабатывается стратегия развития;

3) бизнес-план разрабатывается во время значительных изменений: реконструкция, покупка оборудования, переход на выпуск новой продукции и т.д. три типа людей заинтересованы в бизнес-плане:

- менеджеры – создатели бизнес-плана, разработка которого позволяет получить очевидные преимущества от самого процесса планирования;
- собственники, заинтересованные в составлении бизнес-плана с точки зрения перспектив развития фирмы;
- кредиторы – обычно банки, для которых бизнес-план является обязательным документом, подтверждающим коммерческую привлекательность проекта.

Таким образом, бизнес-план дает возможность понять общее состояние дел на данный момент; ясно представить тот уровень, которого может достичь проект (предприятие); планировать процесс перехода от одного состояния к другому. В настоящее время бизнес-планирование – общепринятая форма ознакомления потенциальных инвесторов, кредиторов и прочих партнеров с проектом, в котором им предлагается принять участие. Содержание бизнес-плана инвестиционного проекта. Разработка и изложение бизнес-плана подчинены определенной логической структуре, которая носит унифицированный характер в большинстве стран с развитой рыночной экономикой (отклонения от общепринятой структуры бизнес-плана в отдельных странах имеют несущественный характер).

Структура бизнес-плана и степень детализации зависят от: масштабности предлагаемых в нем изменений и сферы их приложения; размеров предполагаемых рынков сбыта товаров и услуг; наличия конкурентов; источников финансирования инвестиций [2].

Несмотря на различия, в любом бизнес-плане можно выделить следующие основные разделы. Краткая характеристика инвестиционного проекта, или его резюме. Эта часть бизнес-проекта составляется после разработки всех других его разделов, когда концепция проекта, ее обоснование и формы реализации уже четко определены. Это сделано для того, чтобы инвестор на основе только этого раздела смог сделать вывод о том, соответствует ли проект направленности его инвестиционной деятельности и его инвестиционной стратегии; соответствует ли он потенциалу его инвестиционных ресурсов; устраивает ли его проект по периоду реализации и срокам возврата вложенного капитала и т.п. Если инвестор по результатам рассмотрения данного раздела делает вывод о нецелесообразности участия в реализации инвестиционного проекта или если раздел не содержит достаточной и ясной информации для определенных выводов, с дальнейшими разделами бизнес-плана он знакомиться не будет. Это предопределяет главные требования к подготовке данного раздела – лаконичность (не более 2-3 страниц), информативность и простота изложения.

Резюме включает в себя:

- краткое описание бизнеса и его продукта (или услуги), потенциала рынка, продукта и технологий, которые компания собирается освоить;
- краткое финансовое представление проекта;
- показ объемов, направлений использования и сроки финансирования, периодичность и способы возврата средств;
- состав управленческой команды. Если цель бизнес-плана увеличение собственного капитала, то резюме должно включать оценку инвестором возврата инвестиций.

Характеристика отрасли, в которой реализуется инвестиционный проект, позволяет в наиболее общем виде рассмотреть влияние внешней среды на перспективность и эффективность развития предлагаемого инвестиционного проекта [3].

При изложении этого раздела бизнес-плана рассматриваются соответствие отраслевой направленности инвестиционного проекта задачам структурной перестройки экономики Республики Казахстан, тенденции развития спроса на продукцию отрасли: уровень развития рыночных отношений в отрасли, средний уровень прибыльности капитала в данной отрасли за последний отчетный период. Характеристика продукта (услуг). В этот раздел следует включить полное описание продукта или услуги с анализом конкурентных преимуществ и недостатков:

- описание продукта или услуги, включающее отличительные черты и причины различия;



- наименование предприятия-изготовителя;
- ассортимент продукции и услуг;
- себестоимость продаж и прибыль;
- покупатели и конечные потребители продукта или услуги;
- патенты и права собственности;
- стратегические возможности и планы расширения или модернизации продукта или услуги,

планируемые изменения в ассортименте, себестоимости продаж и в прибыли, а также причины изменений.

Одним из ключевых положений этого раздела является жизненный цикл каждой продуктовой группы и ее вклад в формирование прибыли. На этих данных основываются решения о прекращении производства продукции, об инвестициях в разработку новой продукции, о проведении мероприятий по снижению затрат [4].

Размещение объекта. Раздел бизнес-плана, который позволяет, с одной стороны, оценить инвестиционную привлекательность данного региона, а с другой – рассмотреть потенциальные преимущества его конкретного месторасположения с позиций приближенности к факторам производства (сырью, энергоресурсам, кадровому потенциалу) или к рынкам сбыта. Анализ рынка данный раздел наиболее труден для написания.

Для того чтобы убедить инвестора в существовании рынка для продукции проекта, нужно определить тот сегмент рынка, который будет для предприятия главным. Как правило, новые предприятия могут успешно конкурировать лишь на одном, достаточно узком сегменте рынка. Выбор такого сегмента может зависеть и от остроты конкурентной борьбы, которая для одного типа продукции может быть слабее, для другого сильнее.

После определения конкурентного сегмента рынка приводится описание структуры клиентуры (покупателей) внутри этого сегмента. Очень важно определить непосредственных конкурентов, их сильные и слабые стороны, оценить потенциальную долю рынка каждого конкурента. Необходимо показать, что продукция проекта может конкурировать с точки зрения качества, цены, распространения, рекламы и других показателей

Планируемые объем и структура производства продукта (оказываемых услуг) являются основной характеристики предстоящей производственной деятельности объекта инвестирования на стадии его эксплуатации [5].

В процессе разработки этого раздела бизнес-плана на первом этапе обосновывается общий объем намечаемого выпуска продукта (оказания услуг) в среднем за год при выходе инвестируемого объекта на проектную мощность.

На втором этапе аналогичные расчеты производятся в разрезе отдельных ассортиментных групп продукта (разновидностей оказываемой услуги). И наконец, на третьем этапе результаты произведенных выше расчетов дифференцируются по отдельным годам предстоящего долгосрочного периода, так как предполагается, что по мере освоения проекта его производственная мощность будет возрастать за счет реализации отдельных резервов. Планируемые объем и структура производства продукта (оказания услуг) рассчитываются в трех единицах измерения: количестве единиц (или в других натуральных единицах измерения); в национальной валюте (в базисных ценах на момент предоставления бизнес-плана, скорректированных с учетом индекса цен без фактора инфляции); в долларах США (также с учетом прогноза динамики цен) Первостепенная роль в рассмотрении отдельных факторов производства в бизнес-плане отводится обеспеченности выпуска продукта (услуги) основными видами сырья, материалов, энергетических ресурсов. Именно этот фактор наиболее тщательно оценивается инвесторами, так как часто определяет наибольшую уязвимость инвестиционного проекта с позиций эффективности его размещения. Стратегия финансирования инвестиционного проекта включает изложение бизнес-плана. Разрабатывая эту стратегию, необходимо определить источники финансирования инвестиционного проекта.

В процессе подготовки этого раздела бизнес-плана следует также подробно рассмотреть состав привлекаемых источников капитала, в первую очередь возможность привлечения средств иностранных инвесторов. Полный вариант бизнес-плана, рассмотренный нами выше, разра-

батывается по крупным инвестиционным проектам при необходимости привлечения больших сумм инвестиционных ресурсов. По инвестиционным проектам, не требующим высоких размеров привлекаемого капитала, разрабатывается и представляется краткий вариант бизнес-плана [6].

В Казахстане стартовала единая программа поддержки и развития бизнеса. В целях объединения некоторых ранее существующих отраслевых программ поддержки и развития предпринимательства в Казахстане, в том числе «Дорожной карты бизнеса-2020», глава государства Н. Назарбаев поручил правительству разработать единую программу, направленную на улучшение бизнес-климата в стране. Финансовым агентом единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020» является фонд «Даму». Единая программа предусматривает некоторые направления одним из является – поддержка новых бизнес-проектов. Это направление рассчитано на начинающих и действующих предпринимателей, реализующих или планирующих реализовать собственные проекты в малых и моногородах и на селе. Это направление не содержит каких-либо отраслевых ограничений.

Новые бизнес-проекты будут реализовываться с помощью следующих инструментов: субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/лизинговым сделкам (размер субсидирования – 10% годовых от ставки вознаграждения по кредиту/лизингу); частичное гарантирование по кредитам (при этом размер гарантий для начинающих предпринимателей увеличен – до 85% по кредитам до 20 млн тенге, гарантия для действующих предпринимателей – до 50% по кредитам до 180 млн тенге); предоставление государственных грантов (максимальная сумма гранта для одного предпринимателя – до 3 млн тенге)», – указано в документе.

К 2020 году в ходе реализации единой программы поддержки и развития бизнеса ожидается достигнуть следующего экономического эффекта: доведение доли обрабатывающей промышленности в структуре ВВП не менее 12,5%, увеличение объема выпуска продукции МСП в 1,5 раза от уровня 2014 года, увеличение активно действующих субъектов МСП на 50% от уровня 2014 года, увеличение количества занятых в МСП на 50% от уровня 2014 года [7].

## Литература

1. Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира [Электрон. ресурс]. URL: [akorda.kz/ru/page/page\\_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-a-nazarbaeva-narodukazakhstana-mart-2006-g](http://akorda.kz/ru/page/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-a-nazarbaeva-narodukazakhstana-mart-2006-g)
2. Проектное инвестирование [Электрон. ресурс]. URL: [http:// unelibert.ru/investirovanie/proektnoe-investirovanie](http://unelibert.ru/investirovanie/proektnoe-investirovanie).
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года №1308. Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы. [Электрон. ресурс]. URL: [adilet.zan.kz/rus/docs/P1000001308/links](http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1000001308/links)
4. Официальный сайт АО «Национальное агентство по технологическому развитию». URL: [nif.kz](http://nif.kz).
5. Официальный сайт Банк Развития Казахстана. URL: [kdb.kz/ru](http://kdb.kz/ru).
6. Официальный сайт АО «Фонда развития предпринимательства «Даму». URL: [damu.kz](http://damu.kz)
7. Официальный сайт <https://kapital.kz/business/39819/edinaya-programma-podderzhki-i-razvitiya-biznesa-startovala-v-rk.html>



## СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление финансами предприятия в современных динамично развивающихся условиях требует обоснования основных направлений его финансовой политики.

Под финансовой политикой предприятия понимается способ формирования и реализации его финансовой идеологии на основе применения совокупности приемов и методов финансового менеджмента, обеспечивающих функционирование системы управления финансами предприятия.

Основу разработки финансовой политики предприятия составляет построение системы финансовых отношений. Объектом финансовых отношений выступают финансовые ресурсы предприятия. По этой причине, весьма важным является изучение сущности, роли и многообразия финансовых ресурсов предприятия.

Чаще всего, под финансовыми ресурсами предприятия понимаются «совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией (предприятием) и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат, связанных с развитием производства» [1.С.13].

Так же существует мнение, что «финансовые ресурсы предприятия представляют собой денежные накопления, фонды и другие поступления денежных средств, аккумулируемые субъектом хозяйствования» [2.С.16].

Кроме того, финансовые ресурсы рассматриваются как «денежные доходы и иные поступления, используемые для экономического и социального развития хозяйствующего субъекта» [3.С.78].

Более развернутое представление о сущности финансовых ресурсов предприятия дается коллективом авторов учебника «Финансовый менеджмент» под редакцией А.Г. Гавриловой: «Финансовые ресурсы – денежные доходы, поступления и накопления, находящиеся в распоряжении организаций и государства, предназначенные для осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству, выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой» [4.С.242].

Указанные подходы ориентируются на рассмотрение финансовых ресурсов как источников финансирования деятельности предприятия. Другая группа авторов считает необходимым признать, что финансовые ресурсы – это капитал предприятия, сформированный за счет его активов. Так, например, И.Т. Балабанов считает, что финансовые ресурсы предприятия – это денежные средства, имеющиеся в его распоряжении [5.С.65].

«Финансовые ресурсы, предназначенные для развития производственно-торгового процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства) представляют собой капитал в его денежной форме» [5.С.65].

Таким образом, складывается очевидное противоречие, заключающееся в неоднозначном понимании сущности финансовых ресурсов предприятия. Необходимость разрешения этого противоречия состоит в том, чтобы обеспечить универсальный (компромиссный) подход к формированию принципов и методов финансовой политики на базе сложившихся финансовых отношений и их материального воплощения – финансовых ресурсов.

При реализации компромиссного подхода к рассмотрению сущности финансовых ресурсов, они должны рассматриваться как средства, обеспечивающие жизнедеятельность предприятия на любом этапе его хозяйственной деятельности, то есть от момента формирования источников финансирования его деятельности до момента организации имущественного комплекса предприятия и реализации основного и вспомогательных видов деятельности. Такое представление сущности финансовых ресурсов дает возможность показать их вспомогательный характер в организации воспроизводственного процесса и сформулировать несколько иное представление об их роли в нем.

На рисунке представлена схема кругооборота финансовых ресурсов, обслуживающих расширенное воспроизводство.

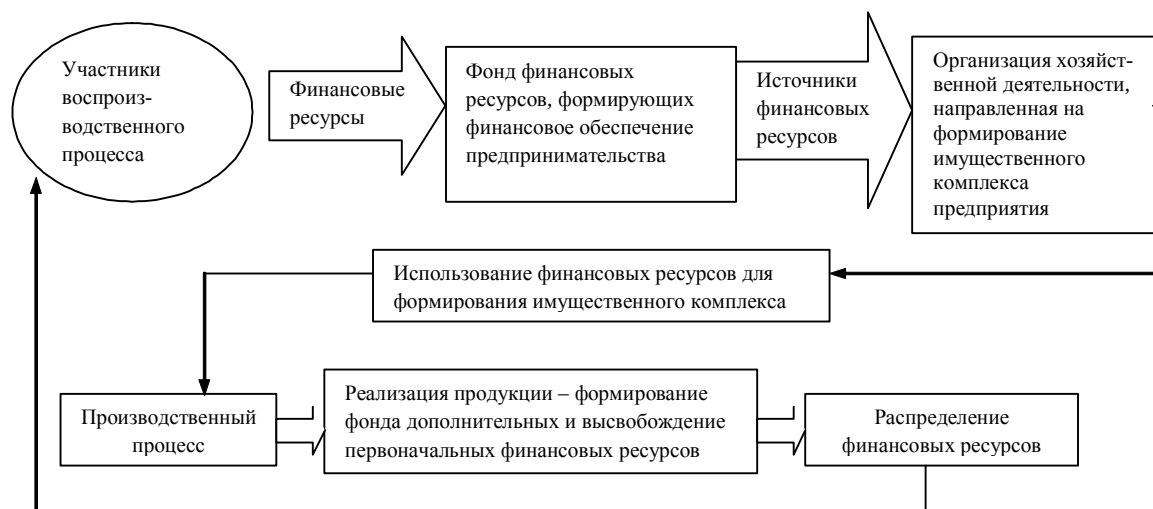


**Рис. – Роль финансовых ресурсов в воспроизводственном процессе**

Очевидно, что участники воспроизводственного процесса (государство, предприятия, домохозяйства), объединяя свои ресурсы, должны иметь представление о существенности своего вклада, то есть должна быть возможность оценить его стоимость. Ее величина будет зависеть от различных факторов, связанных с организацией воспроизводственного процесса. Примеры некоторых факторов, влияющих на величину стоимости вкладов участников воспроизводственного процесса, представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Примеры факторов, влияющих на величину первоначальной стоимости вкладов участников воспроизводственного процесса**

| Участники воспроизводственного процесса | Государство                                                                                                                                                                               | Предприятие                                                                                                                                                                                                | Домохозяйства                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Факторы                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>– политика денежно-кредитного регулирования;</li> <li>– бюджетная политика;</li> <li>– налоговая политика;</li> <li>– валютная политика</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– состояние рынка ресурсов;</li> <li>– доступность ресурсов, в т.ч. рабочей силы;</li> <li>– наличие необходимого уровня предпринимательской способности</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– уровень общих потребностей;</li> <li>– конкуренция на рынке труда;</li> <li>– наличие сбережений;</li> <li>– наличие благоприятных условий для инвестирования</li> </ul> |

Материальным воплощением рассматриваемых вкладов являются финансовые ресурсы, поскольку именно они несут в себе атрибут собственности, определяя направления использования ресурсов в воспроизводственном процессе. Эквивалентом, позволяющим оценить их значимость, являются деньги, которые в данном случае будут выполнять функцию меры стоимости.

Объединенные для организации деятельности предприятия ресурсы формируют фонд финансовых ресурсов предприятия. Данный фонд может состоять из разных источников средств, формирующих финансовое обеспечение деятельности предприятия.

«Финансовое обеспечение – это формирование источников денежных средств, необходимых для финансирования деятельности компании» [6.С.200].

При формировании финансового обеспечения проявляются такое свойство финансовых ресурсов как возможность мобилизации. Состав финансового обеспечения предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2. Состав финансового обеспечения предприятия

| № п/п | Форма финансового обеспечения        | Источники финансовых ресурсов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.    | Собственные средства предприятия     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- поступления от учредителей при формировании уставного капитала;</li> <li>- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия от всех видов деятельности;</li> <li>- амортизационные отчисления;</li> <li>- резервы, накопленные предприятием;</li> <li>- добавочный капитал, создаваемый за счет переоценки стоимости имущества предприятия;</li> <li>- фонды, накопленные предприятием для целей потребления и развития</li> </ul>                                                                      |
| 2.    | Заемные средства предприятия         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- долгосрочный кредит банка;</li> <li>- краткосрочный кредит банка;</li> <li>- коммерческий кредит;</li> <li>- кредиты разных видов из других источников (например, средства работников и т.п.);</li> <li>- кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте;</li> <li>- средства, полученные от размещения векселей;</li> <li>- лизинг;</li> <li>- факторинг</li> </ul>                                                                                                                     |
| 3.    | Привлеченные средства                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- дополнительные взносы средств в уставный капитал</li> <li>- средства, полученные в порядке перераспределения</li> <li>- средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности;</li> <li>- средства от эмиссии долговых ценных бумаг;</li> <li>- паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;</li> <li>- страховое возмещение, полученное при наступлении страхового события;</li> <li>- поступления платежей по франчайзингу, аренде и т.д.</li> </ul> |
| 4.    | Бюджетное финансирование предприятий | <ul style="list-style-type: none"> <li>- бюджетные инвестиции;</li> <li>- бюджетный кредит;</li> <li>- государственные гарантии;</li> <li>- инвестиционный налоговый кредит</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 5.    | Особые формы финансирования          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- венчурное финансирование;</li> <li>- проектное финансирование</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6.    | Привлечение иностранного капитала    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- получение кредитов от зарубежных банков;</li> <li>- выпуск за рубежом долговых ценных бумаг;</li> <li>- размещение акций на международных фондовых рынках</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

Сформированное финансовое обеспечение является основой для организации хозяйственной деятельности предприятия, в процессе которой финансовые ресурсы используются для формирования имущественного комплекса предприятия, который состоит из внеоборотных и оборотных активов, реализуя свою способность к трансформации формы существования.

Надлежащим образом сформированный имущественный комплекс дает возможность предприятию осуществлять производственную и иную деятельность.

Реализация произведенной продукции на открытом рынке дает возможность получить новый

дополнительный объем финансовых ресурсов. При этом проявляется их способность к приращению.

Являясь материальным выражением финансовых отношений, финансовые ресурсы на последней стадии своего кругооборота формируют фонд ресурсов, предназначенных для распределения и перераспределения. Средства этого фонда используются для финансирования интересов участников воспроизводственного процесса (при этом проявляется их стимулирующая способность). Дальше кругооборот финансовых ресурсов возобновляется.

Технически вопросы движения финансовых ресурсов решаются с помощью организации денежных потоков, которые выступают инструментом реализации характеристик финансовых ресурсов, рассмотренных нами выше (возможность мобилизации, трансформация формы существования, способность к приращению).

Таким образом, финансовые ресурсы предприятия можно рассматривать как форму стоимости, которая его обслуживает. Именно по поводу данной стоимости складываются финансовые отношения между участниками воспроизводственного процесса. Подобный подход является основанием необходимости формирования корпоративной финансовой политики, ориентированной на управление стоимостью бизнеса.

Подводя итоги, можно заметить, что применение компромиссного подхода к рассмотрению сущности финансовых ресурсов позволяет реализовывать принцип унификации при организации финансового менеджмента различных предприятий.

### Литература

1. Колчина Н.В. и др. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Под ред. Н.В. Колчиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 13.
2. Колпина Л.Г. и др. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – 2-е изд., испр. – Минск: Высшая школа, 2010. – С. 16.
3. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): Учебник / А.М. Фридман. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – С. 78.
4. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – 6-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 242.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 65.
6. Ильин В.В. и др. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие по направлению «Менеджмент» / Под ред. В.В. Ильина. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – С. 200.



УДК : 303.01:35 (336.1)

**Г.М. Мейрханова**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Н.Б. Рубенкова**, к.э.н., и.о. доцента  
КазУЭФМТ

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ КОМПАНИИ

Переход к рыночной экономике требует от компании, повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством. Это становится актуальным в условиях все более усиливающегося процесса глобализации мировой экономики.

В послании Президента РК народу Казахстана от 29 января 2010 года одной из целей в реализа-

ции Стратегического плана-2020 определено создание эффективных и конкурентоспособных производств [1].

Среди главных проблем Казахстанской экономики многие экономисты выделяют дефицит денежных средств на предприятиях для осуществления ими своей текущей и инвестиционной деятельности. 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.

Цель работы рассмотреть понятие финансовых потоков компании и выяснить уровни, провести анализ входных и выходных потоков, поток оплаты работников, финансовый поток налоговых платежей, поток средств собственникам предприятия, поток обслуживания займов, инвестиционный поток и т.д.

В условиях глобализации, экономической нестабильности и ограниченного объема финансовых ресурсов проблема повышения эффективности работы компании, сводится к совершенствованию управления финансовыми потоками. Для стабильного укрепления конкурентных позиций на рынке, максимизации прибыли и роста объема производств, необходимо усовершенствовать и использовать все финансовые методы, представляющих собой конкретные способы, приемы, модели, чтобы повысить степень финансовой и производственной гибкости, которые приводят:

- улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;
- увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками;
- созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом;
- повышению ликвидности компании.

Главная роль в управлении финансовыми потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим характеристикам. Чтобы успешно реализовать данную задачу нужно внедрять необходимые системы управления:

- финансовый учет, как метод учета наличия и движения финансовых ресурсов предприятий, в результате которого определяется финансовое состояние и платежеспособность компании;
- финансовый анализ, изучающий основные показатели финансового состояния всей финансово-хозяйственной деятельности за прошедший период, а также определяет возможность ее повышения в перспективе;
- финансовое планирование, процесс оптимизации финансовых потоков в перспективе. Основными целями этого процесса являются установление соответствия между наличием финансовых ресурсов компании и потребностью в них, выбор эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования;
- финансовый контроль, выявление отклонений реальных финансовых потоков от стандартов их эффективности или нарушений в запланированном движении финансовых потоков компании.

Отклонения и нарушения проявляются в разных формах: отсутствие денежных средств на расчетном счете компании, чрезмерные объемы запасов сырья и готовой продукции на складе, замедление темпов снижения себестоимости, нарушения в структуре источников финансового обеспечения или выполнении финансовых обязательств.

Ведение учета, анализа, планирования хозяйственной деятельности компании существенно повышает эффективность управления финансовыми потоками. Так как, сокращаются текущие потребности, на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также эффективно используются временно свободные денежные средства путем осуществления финансовых инвестиций [2].

Все факторы, влияющие на формирование денежных потоков, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся: конъюнктура товарного и финансового рынков, система налогообложения предприятий, сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции (правила делового оборота), система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, доступность внешних источников финансирования (кредитов, займов, целевого финансирования).

Среди внутренних факторов следует выделить стадию жизненного цикла, на которой находится предприятие, продолжительность операционного и производственного циклов, сезонность производства и реализации продукции, амортизационную политику предприятия, неотложность инвестиционных программ, личные качества и профессионализм руководящего звена предприятия.

Построение системы управления финансовыми потоками компании базируется на следующих принципах:

- информативной достоверности и прозрачности;
- плановости и контроля;
- платежеспособности и ликвидности;
- рациональности и эффективности.

Основой управления является наличие оперативной и достоверной учетной информации, формируемой на базе бухгалтерского и управленческого учета.

Состав такой информации весьма разнообразен: движение средств на счетах и в кассе предприятия, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, бюджеты налоговых платежей, графики выдачи и погашения кредитов, уплаты процентов, бюджеты предстоящих закупок, требующих предварительной оплаты, и многое другое. Сама же информация поступает из различных источников, ее сбор и систематизация должны быть отлажены с особой тщательностью, поскольку запаздывание и ошибки при предоставлении информации могут привести к серьезным последствиям для всей компании в целом. При этом каждая компания самостоятельно определяет формат предоставления, периодичность сбора информации, схему документооборота [3].

Но главная роль в управлении финансовыми потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить в компаниях системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности компании в целом и движения денежных потоков в частности существенно повышает эффективность управления финансовыми потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры финансовых потоков;
- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций компании;
- обеспечению профицита денежных средств и необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала.

Оптимизация финансовых потоков предприятия является одной из важнейших функций финансового управления. К основным задачам оптимизации относятся:

- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость фирмы от внешних источников привлечения денежных средств;
- обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных финансовых потоков во времени и по объемам;
- обеспечение синхронизации финансовых потоков предприятия;
- повышение суммы и качества чистого финансового потока, возникающего в результате деятельности компании;

Рациональное формирование различных видов финансовых потоков способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса в компании. Эффективное управление позво-



ляет сократить потребность в заемном капитале, обеспечить более экономичное использование собственных финансовых ресурсов, снизить зависимость от привлекаемых кредитов [4].

Проблема управления финансовыми потоками актуальна в практике Казахстана, крупные и средние предприятия показывают отрицательный уровень рентабельности – минус 16% по итогам 3 квартала 2015года.

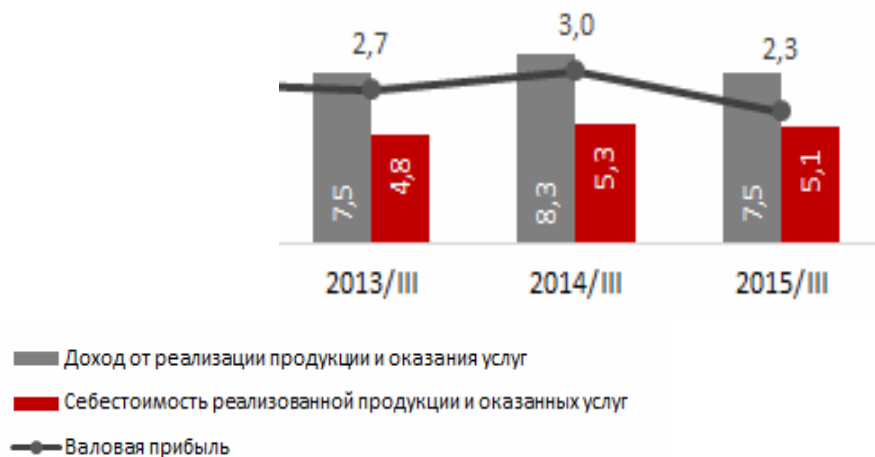


Рис. – Валовая прибыль крупных и средних предприятий, трлн. тенге. [5]

Доход крупного и среднего бизнеса от реализации продукции и оказания услуг составил 7,5 трлн. тенге – на 10% меньше, чем годом ранее. Вместе с тем, себестоимость производства сократилась всего на 2,5%, до 5,1 трлн. тенге. В результате валовая прибыль, полученная предприятиями, снизилась сразу на 23,3% – с 3 трлн. тенге за 3 квартал 2014 г. до 2,3 трлн. тенге за аналогичный период 2015 г.

Отрицательный показатель рентабельности крупных и средних компаний по сравнению с прошлым годом, показывает что система финансового менеджмента требует дополнений и поправок в управлении финансовыми потоками компании.

Под воздействием многих факторов, включающих грамотное распределение ресурсов, грамотное управление ими и привлечением ресурсов формируется финансовая устойчивость компании, которое показывает возможность финансировать свою деятельность собственными средствами, а также рационально распоряжаться ими во взаимоотношениях с другими лицами. Поэтому целью любой компании является сохранение стабильного и удовлетворительного финансового состояния. Чем устойчивее будет состояние компании, тем меньше она будет зависеть от изменений внешней среды и кризисов, которые происходят достаточно часто [6].

## Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 29 января 2010 года. <http://www.akorda.kz>
2. Колмаков В.В., Коровин С.Ю. Статья на тему «Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия». – 2015.
3. Белоусова М.В. Управление финансовыми потоками на предприятиях оптовой торговли //Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №6.
4. Серкебаева Р.К., Смагулова Р.У. Финансы. – Алматы, 2014.
5. <http://ranking.kz/a/infopovody>
6. <http://finlit.online>



## НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В мировой налоговой практике в качестве показателя налоговой нагрузки на макроуровне служит отношение суммы всех взысканных с налогоплательщиков налогов, вне зависимости от того в бюджет какого уровня или в какой внебюджетный фонд они поступают, к объему полученного валового внутреннего продукта (ВВП).

Данные о степени налоговых изъятий по отношению к ВВП в различных странах приведены в следующей таблице.

Таблица. Удельный вес налоговых поступлений в различных

| Страна         | Доля налогов и обязательных платежей |
|----------------|--------------------------------------|
| Австрия        | 45,5                                 |
| Бельгия        | 46,4                                 |
| Великобритания | 33,9                                 |
| Германия       | 42,9                                 |
| Дания          | 52,8                                 |
| Испания        | 35,5                                 |
| Италия         | 42,9                                 |
| Канада         | 36,3                                 |
| Нидерланды     | 44,8                                 |
| США            | 31,8                                 |
| Франция        | 46,3                                 |
| Швеция         | 54,2                                 |
| Япония         | 28,6                                 |
| Россия         | 30,7                                 |
| Казахстан      | 20,1                                 |

Из этих данных можно сделать несколько важных выводов.

Во-первых, большинство экономически развитых стран мира к настоящему времени практически достигли максимально возможного уровня перераспределения через налоговую систему ВВП и национального дохода. Поэтому обеспечение дальнейшего роста поступлений доходов в бюджеты этих стран возможно в основном за счет изменения структуры налоговых изъятий и обеспечения на этой основе прямой зависимости роста налогов от роста ВВП.

Во-вторых, напрашивается вывод о том, что налоговое бремя для казахстанских налогоплательщиков не столь велико, как это постоянно трактуется в экономической литературе. Действительно, уровень налогового изъятия в РК в последние годы не превышал 21% ВВП.

Между тем, те положения, которые абсолютно ясны и понятны для других стран, в отношении казахстанской налоговой системы и ее нагрузки на налогоплательщиков должны рассматриваться через призму чрезвычайных особенностей развития казахстанской экономики на современном этапе.

В среднем все вроде бы нормально, налоговая нагрузка находится в пределах допустимой нормы, а также показателей многих других стран. И только непосредственный анализ указанного показателя в Республике показывает, что положение значительно сложнее, чем это представляется на первый взгляд.

Государство определяет сумму взимаемых с организаций налогов с помощью показателя налоговой нагрузки, которую рассчитывает обобщенным методом.

В научной литературе мало исследованы вопросы по налоговой нагрузке.

Во всех государствах, при всех общественных формациях налоги, в первую очередь, выполняют фискальную функцию – изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая не имеет собственных источников доходов (многие учреждения культуры, библиотеки, архивы и др.). Либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития – фундаментальная наука, театры, музеи и многие учебные заведения и т. п.

Налогам принадлежит решающая роль в формировании доходной части государственного бюджета, но не это главное. Бюджет можно сформировать и без них, важную роль здесь играет функция, без которой в экономике, базирующейся на товарно-денежных отношениях, нельзя обойтись – регулирующая.

Государство определяет сумму взимаемых с организаций налогов с помощью показателя налоговой нагрузки, которую рассчитывает обобщенным методом.

Снижение налоговой нагрузки стимулирует предпринимательскую деятельность, развивает инициативу и предприимчивость. Рост доходов в бюджет в этом случае осуществляется не за счет нагнетания налогового бремени на товаропроизводителей, а за счет увеличения производства и расширения на этой основе налогооблагаемой базы. Многовековая практика построения налоговых систем в странах с развитой рыночной экономикой выработала определенные показатели, за пределами которых невозможна эффективная предпринимательская деятельность.

Мировой опыт налогообложения показывает, что изъятие у налогоплательщика до 30-40% дохода – та черта, за пределами которой начинается процесс сокращения сбережений и тем самым инвестиций в экономику. Если же ставки налогов и их число достигают такого уровня, что у налогоплательщика изымается более 40-50% его доходов, то это полностью ликвидирует стимулы к предпринимательской инициативе и расширению производства.

Иными словами, эффективная налоговая система должна обеспечивать разумные потребности государства, изымая у налогоплательщика не более 30% его доходов.

Конечно, из этого правила есть исключения, которые только лишь подтверждают правильность установленного правила. Налоговая система отдельных стран, в частности Швеции, построена таким образом, что налогоплательщик отдает в государственную казну 50% и более своего дохода, и это не подавляет его стимулы к развитию производства. Парадокса в этом нет, поскольку в этих странах государство за счет налогов решает многие задачи экономического и социального характера, которые в большинстве других стран налогоплательщик вынужден решать за счет своих доходов, оставшихся у него после уплаты всех причитающихся налогов. Так что баланс интересов в данном случае все же сохранился.

Рассмотрим, какие же факторы оказывают благоприятное влияние на показатель изъятия налогов в казахстанской налоговой системе.

Во-первых, необходимо иметь в виду, что данный показатель в стране складывается в условиях практически повсеместного отсутствия налоговой дисциплины. Далеко не все налогоплательщики исправно и в полном объеме платят в бюджет причитающиеся налоги. Примерно половина налогоплательщиков платит налоги, но всеми доступными им законными, а чаще незаконными способами минимизируют свои налоговые обязательства. Остальные налогоплательщики вообще не платят налоги, одни показывая так называемые нулевые балансы, а другие вообще не становятся на учет в налоговых органах.

По различным оценкам в казахстанской экономике от 20 до 30% ВВП создается в теневом секторе экономики, подавляющая часть которого не охватывается налогами. В результате этого законопослушные налогоплательщики, а это в основном легальные товаропроизводители, производят отчисления в государственную казну в виде налогов, составляющих около половины произведенного ВВП. В среднем же получается, что в бюджет отчисляется около одной пятой ВВП.

Во-вторых, на показатель налогового изъятия ВВП в Республике влияет еще и так называемый кризис платежей. Дело в том, что доля изъятия через налоги ВВП рассчитана исходя из фактически уплаченных в бюджет налогов или же запланированных к поступлению в бюджет на очередной

финансовый год. Между тем, налоговые обязательства и их фактическое выполнение налогоплательщиком в казахстанской экономике не одно и то же. Дело в том, что казахстанские налогоплательщики уплачивают налоги, в бюджет исходя не из принципа «сколько положено по закону и созданной конкретным налогоплательщиком налоговой базы», а исходя из своих реально, а зачастую и созданных искусственно, низких финансовых возможностей. Иными словами, каждый налогоплательщик вносит в бюджет не, сколько надо по закону, а сколько хочет или может. В результате сложилась парадоксальная ситуация, когда долги в бюджет по многим предприятиям стали существенно превышать их текущие налоговые платежи.

Таким образом, т. е. исходя не из положений налоговых законов, а возможностей, осуществляется и планирование поступления налогов в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды. Минэкономики и Минфин РК, региональные финансовые органы страны при составлении проектов соответствующих бюджетов определяют суммы налогов с учетом коэффициента собираемости налогов, составляющего по разным видам налогов от 70 до 99% суммы налогов, вытекающих из проектируемой налогооблагаемой базы.

Таким образом, общий показатель совокупной налоговой нагрузки налогоплательщиков должен быть скорректирован с учетом указанного коэффициента собираемости, или, проще говоря, на сумму ежегодного прироста недоимки по платежам во все виды бюджетов и внебюджетные фонды.

В-третьих, немаловажное значение имеет и та экономическая среда, в которой приходится осуществлять финансово-хозяйственную деятельность и платить налоги казахстанским налогоплательщикам. Несовершенство рыночных отношений, а также несовершенство и постоянные изменения налоговой системы страны, разрушение экономических связей между предприятиями, непрекращающийся спад производства и ряд других немаловажных факторов, не влияя на абсолютный размер показателя налоговой нагрузки, относительно увеличивают налоговое бремя казахстанского налогоплательщика. Преобладание в казахстанской налоговой системе косвенных налогов также ещё более отягощает это положение, вынуждая предприятия в условиях низкой рентабельности, а зачастую убыточности, платить налоги за счет сокращения собственных оборотных средств.

Таким образом, перед казахстанской налоговой системой стоит задача постепенного ограничения доли косвенного налогообложения, что должно, с одной стороны, уменьшить относительное налоговое давление на законопослушных налогоплательщиков, а с другой стороны, снизить ограничение спроса и способствовать тем самым подъему казахстанской экономики.

И, пожалуй, последний фактор, в немалой степени искажающий сводный показатель налоговой нагрузки в казахстанской налоговой системе – неоднородность экономического развития отдельных отраслей экономики страны, регионов и видов хозяйственной деятельности в части получаемых ими доходов. При этом налоговая система Республики предусматривает возможность предоставления значительного числа налоговых льгот и преференций в виде инвестиционного налогового кредита, налоговых отсрочек и рассрочек и других форм вне зависимости от уровня получаемых доходов. Зачастую подобные преференции получают как раз те предприятия и организации, которые имеют относительно больший доход. С точки зрения экономической политики в условиях необходимости государственной поддержки это правильно, но с позиции налоговой нагрузки ее распределение осуществляется неравномерно, и сводный показатель налогового бремени подлежит корректировке с учетом этих условий.

Немаловажное значение имеет и то обстоятельство, что в нашей стране установлен различный налоговый режим для предприятий разных отраслей экономики. В частности, освобождены от большинства видов налогов предприятия, производящие сельскохозяйственную продукцию, а также предприятия, осуществляющего её переработку.

Поэтому ясно, что налогоплательщики, не имеющие льготных условий налогообложения, платят в бюджет несколько больше, чем это получается в среднем по стране.

Из сказанного можно сделать вывод, что казахстанская налоговая система построена таким образом, что реальное налоговое давление на предприятия в значительной мере выше, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

В связи с этим при анализе воздействия налогов на предпринимательскую деятельность в

нашей стране необходимо учитывать особенности экономики страны, обязывающие сопоставлять не уровень среднего налогового бремени, не величину налоговой ставок важнейших видов налогов, а распределение налогов между категориями плательщиков и специфику формирования налогооблагаемой базы.

В принципе налоговая система Республики Казахстан построена таким образом, что перед нею все равны. Не существует какой-либо «дискриминации» налогоплательщиков, скажем, по формам собственности или территориальному расположению. Но вместе с тем, в казахстанской налоговой системе налоговое бремя перекладывается на определенный круг налогоплательщиков, вследствие чего они испытывают чрезмерное налоговое давление. Одновременно негативное влияние на сбор налогов и формирование показателя среднего налогового бремени во все большей степени оказывает теневой сектор экономики. Поэтому проблема снижения налогового бремени в казахстанской налоговой системе в значительной степени связано с расширением налогооблагаемой базы в результате вовлечения в сферу уплаты налогов теневого бизнеса, «расчистки» неплатежей в экономике, укрепления налоговой и финансовой дисциплины. Создание благоприятных налоговых условий для функционирования легальной экономики, законопослушных налогоплательщиков целиком и полностью зависит от решения этих проблем.

Если рассматривать установленную систему налогов и сборов с качественной стороны, то здесь также можно отметить достаточно много позитивных изменений. Упорядочение налогообложения в первую очередь, направлено на отмену действовавших ранее нерациональных налогов и иных платежей, имеющих налоговый характер. Принципиально сохранены только основные налоги, формирующие основу казахстанской налоговой системы, – налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы организаций, налог с доходов физических лиц, ресурсные и некоторые другие платежи. Они были апробированы во многих государствах с различными налоговыми системами и доказали свою достаточно высокую эффективность, за многие годы их существования к ним адаптировались и казахстанские налогоплательщики.

При этом конкретный налогоплательщик будет платить далеко не все налоги и сборы из тех, что предусмотрены в Кодексе, поскольку среди них достаточно много специфических, уплата которых возложена на ограниченное число предприятий. К таким налогам относится в частности, акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья, налог на пользование недрами и ряд других, не говоря уже о налогах уплачиваемых физическими лицами.

### Литература

1. Нурумов А.А., Бекболсынова А.С. Налоги и налогообложение: Учебн. пособие. – Астана, 2012. – 384 с.
2. Чипуренко Е.В.. Налоговая нагрузка предприятия, анализ, расчет, управление. – М.: Налоговый вестник, 2008. – 463 с.



УДК: 336.64

*Д.Ж. Мукашев, магистрант специальности «Финансы»  
Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н., доцент  
КазУЭФМТ*

### ПРОБЛЕМА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА В РК

Согласно Закону РК «О реабилитации и банкротстве», банкротство – признанная решением суда несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации [1].

Переход Республики Казахстан от системы плановой экономики в рыночные отношения коренным образом изменили условия функционирования предприятий. Предприятия, для того чтобы выжить, должны проявить инициативу, предприимчивость и бережливость с тем, чтобы повысить эффективность производства. В противном случае они могут оказаться на грани банкротства. На нынешнем этапе развития казахстанской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, предсказание банкротства приобретают первостепенное значение.

В Послании Президента РК – Лидера Нации – политика в области конкуренции должна идти рука об руку с эффективным регулированием процессов банкротства и реабилитации неэффективных компаний. Рыночная экономика – это конкуренция сильных. Проигравшие должны иметь возможность уйти с рынка или начать заново [2].

К сожалению, в Республике Казахстан неэффективные компании выстраиваются в очередь за разного рода субсидиями и льготами от государства, а не стараются самостоятельными силами предотвратить банкротство или бороться с последствиями кризисного и посткризисного периодов.

Экономический кризис не прошел бесследно для Казахстана. Не удивительно, что также существенно возросло количество компаний, которые находятся в процессе банкротства. Согласно официальным данным Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан в 2010 году таких компаний в Казахстане насчитывалось более двух тысяч, в 2014 году – 424, 2015 году – 1997, а на 1 ноября 2016 года – 683. Резкое увеличение количества ликвидированных предприятий в 2015 году необходимо связывать со второй волной девальвации случившейся в первой половине 2015 года. В принципе, само по себе большое количество компаний-банкротов – это не так плохо, так как мировая практика показывает высокую эффективность института банкротства для оздоровления экономики. В качестве примера можно привести США и Японию, где ежегодно тысячи предприятий проходят процедуры ликвидации. В этом смысле ситуация в Казахстане вполне вписывается в мировой опыт. Как показано на рисунке 1, в последнее время уменьшается количество компаний-банкротов (ликвидированных организаций) [3].

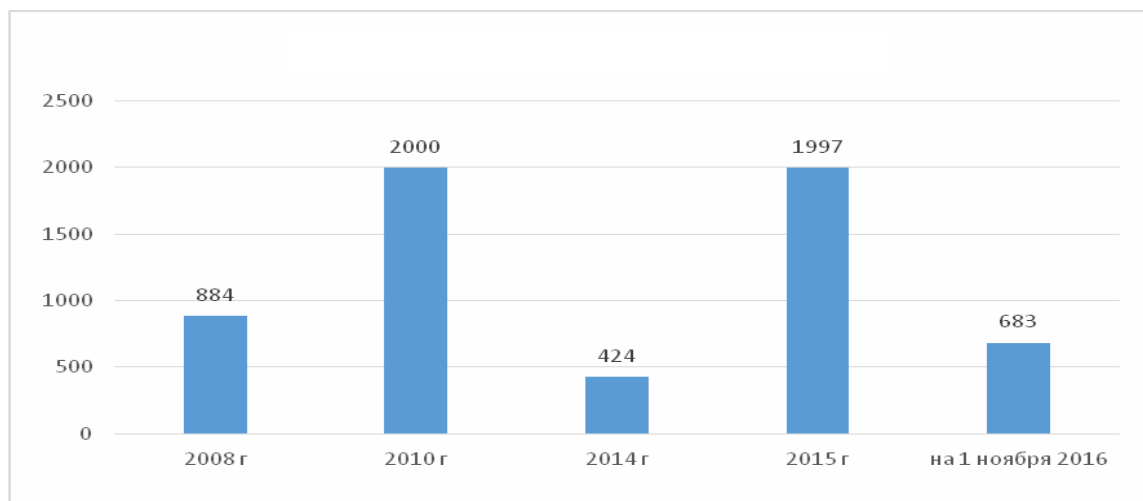


Рис. 1 – Количество ликвидированных предприятий

В целях избегания банкротства в первую очередь необходимо просчитать риски попадания в кризис. Наиболее точными в условиях рыночной экономики являются многофакторные модели прогнозирования **кризисов**, которые обычно состоят из пяти-семи финансовых показателей [4].

В практике зарубежных организаций наиболее часто используется «Z-счет» Э. Алтмана. Коэффициент вероятности кризиса (банкротства) Z рассчитывается с помощью пяти показателей:

$$Z - \text{счет} = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5,$$

где  $K_1$  – доля чистого оборотного капитала в активах;

$K_2$  – отношение накопленной прибыли к активам;

$K_3$  – рентабельность активов;

$K_4$  – отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций организации к заёмным средствам;

$K_5$  – оборачиваемость активов.

В зависимости от значения «Z-счета» по определенной шкале производится оценка вероятности наступления банкротства в течение двух лет:

если  $Z < 1,81$ , то вероятность банкротства очень велика;

если  $1,81 < Z < 2,675$ , то вероятность банкротства средняя;

если  $Z = 2,675$ , то вероятность банкротства равна 0,5.

если  $2,675 < Z < 2,99$ , то вероятность банкротства невелика;

если  $Z > 2,99$ , то вероятность банкротства ничтожна.

Для молодой и развивающейся экономики Казахстана очень важно, чтобы большинство предприятий могли прогнозировать кризисные моменты жизнедеятельности компании. Предупреждение банкротства – это деятельность, направленная на улучшение характеристик и отношений предприятия с целью обнаружения и избегания угрозы банкротства. Этот процесс предусматривает поиск и разрушению явлений, которые способствуют распространению умышленного и фиктивного банкротства, признаков негативного влияния отдельных лиц на деятельность фирмы, а также устранение любых факторов, которые могут привести к банкротству. Для этого осуществляется разработка определенных систем и методов контроля и борьбы с несостоятельностью организации [5].

Наиболее известным способом предупреждения банкротства является санация. Санация – мероприятие, предусмотренное планом реабилитации, в ходе которого собственником имущества должника (уполномоченным им органом), кредиторами или иными лицами неплатежеспособному должнику оказывается финансовая помощь, а также реализуется иной комплекс мер по мобилизации резервов должника и улучшению его финансово-хозяйственного положения [6].

Санация – реорганизационная процедура. Она заключается в том, что предприятию-должнику может быть предоставлена финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника.

Санация предприятия проводится в трех основных случаях.

До возбуждения кредиторами дела о банкротстве, если предприятие в попытке выхода из кризисного состояния прибегает к внешней помощи по своей инициативе;

Если само предприятие, обратившееся в арбитражный суд с заявлением о своем банкротстве одновременно предлагает условия своей санации;

Если решение о проведении санации выносит арбитражный суд по поступившим предложениям от желающих удовлетворить требования кредиторов и предприятия должника и выполнить его обязательства перед бюджетом.

В соответствии с классической моделью санации, функциональная схема которой изображена на Рисунке1, процесс финансового оздоровления предприятия начинается с выявления (идентификации) финансового кризиса. Следующим этапом санации является проведение причинно-следственного анализа финансового кризиса. На основании комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия определяются внешние и внутренние факторы кризиса, вид кризиса, его глубина и качество финансового состояния фирмы.

Во время анализа осуществляется экспертная диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия, определяются его сильные и слабые стороны. На основании результатов причинно-следственного анализа, в соответствии с классической моделью санации, делается вывод о санационной возможности предприятия, а затем – о целесообразности или нецелесообразности санации данной хозяйственной единицы. Если предприятие находится в глубоком кризисе, не совместном с дальнейшим его существованием, то принимают решение о консервации и ликвидации субъекта хозяйствования. Иначе санация будет означать лишь отсрочку времени ликвидации предприятия и ничего, кроме дополнительных убытков, собственникам и кредиторам не даст. Ликвидация может

осуществляться на добровольной основе или в принудительном порядке.



Рис. 2 – Классическая модель санации

В случае, если предприятие имеет действительно реальные надежды на исправление положения, принимают решение о разработке санационной концепции с целью проведения финансового оздоровления, с одновременным определением целевых ориентиров. Чем раньше на санационно способном предприятии начнется санация, то большие шансы на ее успех [7].

В случае принятия решения в пользу санации следует осуществить неотложные мероприятия по улучшению ликвидности, платежеспособности предприятия и оптимизации структуры капитала в направлении уменьшения удельного веса кредиторской задолженности. С этой целью целесообразно реализовать так называемую шоковую (Crash) программу.

Отдельным аналитическим блоком в классической модели является формирование стратегических целей и тактики проведения санации. По определению целей санации следует учитывать, что каждое предприятие имеет ограниченные ресурсы, ограниченные возможности сбыта продукции и должно проводить свою деятельность в рамках правового поля соответствующего государства. Главной стратегической целью санации является восстановление эффективной деятельности предприятия в долгосрочном периоде.

Основным элементом классической модели оздоровления является проект санации, который разрабатывается на базе санационной программы и содержит технико-экономическое обоснование санации, расчет объемов финансовых ресурсов, необходимых для достижения стратегических



целей, конкретные графики и методы мобилизации финансового капитала, сроки освоения инвестиций и их окупаемости, оценку эффективности санационных мероприятий, а также прогнозируемые результаты выполнения проекта.

### Литература

1. Закон РК «О реабилитации и банкротстве» от 7 марта 2014 года, ст. 1, п. 6.
2. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана. «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» от 30 ноября 2015 г.
3. Официальный интернет-ресурс Комитета государственных ресурсов Министерства Финансов РК. <http://kgd.gov.kz/ru/section/reabilitaciya-i-bankrotstvo>
4. Кузнецова М. Дезорганизация и организация как свойства социальных систем // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 6. – С.93-98.
5. Интернет-сайт для начинающих бизнесменов «Бизнес-прост»: <https://biznes-prost.ru/mery-i-sposoby-preduprezhdeniya-bankrotstva.html>
6. Закон РК «О реабилитации и банкротстве» от 7 марта 2014 года ст.1, п. 29.
7. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент / Под ред. ассоциации авторов «Тандем». – Изд-во ЭКСМОС, 2008. – С. 76.



ӨОЖ: 336.14:332.14

*А.Г. Муратова, магистрант*

*Ғылыми жетекшісі: Г.А.Раматуллаева, э.ғ.к., доцент*

*ҚазЭҚХСУ*

### БЮДЖЕТТІ ЖОСПАРЛАУ МЕН БОЛЖАУ: ӘДІСТЕМЕСІ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Бюджетті жоспарлау – бюджеттің жоспарлы түрде жасалуы, қаралуы, бекітілуі және атқарылуы барысы; басқарудың әрбір деңгейінде бюджеттік ресурстардың көлемін, құралу көздерін, нысаналы мақсатқа пайдаланылуын анықтауға мүмкіндік беретін қаржы жоспарлауының құрамдас бөлігі. Бюджеттік жоспарлауда бюджеттік ресурстарды елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі бағыттарынан туындайтын мақсаттар мен міндеттерге сәйкес жұмылдыру жолдары айқындалады. Нарықтық қатынастар жағдайында бюджеттік жоспарлаудың мазмұны, әдіснамасы мен әдістемесі түбегейлі өзгерді. Ол директивалық жоспарлаудан индикативтік жоспарлауға айналды; онда жалпы шығындық көрсеткіштердің орнына пайда алуға бағдарланған өзге өлшеуіштерді пайдалануға мүмкіндік туды.

Жалпы қаржылық жоспарлау және оның маңызды құрамалы буыны – бюджеттік жоспарлау, яғни бюджетті құру мен атқаруына байланысты жоспарлау, барлық халықшаруашылығын жоспарлаудың органикалық бөлшегі болады. Сонымен қатар, қаржы ресурстарын басқарудағы бюджеттік жоспарлаудың ролі өте зор, себебі ол тек қана бюджеттің кірісі мен шығындарының жоспарын құруы және оларды атқаруы, яғни төлемдер бойынша міндеттермелерді тағайындау мен бюджеттік қаржыландыру көлемін анықтаумен шектелмейді. Бюджеттің басқа қаржы жоспарлар ішінде алатын ерекше ахуалы бюджеттік жоспарлауға жалпы мемлекеттік мән береді. Ол мемлекеттік басқаруды реформалау мен биліктік өкілеттілікті орталықсыздандырудың барлық бюджеттік процеске қатысушылар арасындағы қаржылық және бюджетаралық қатынастарды жетілдіру байланысында және мемлекеттік шығындарды, олардың формалары мен қаржыландыру әдістерін ұтымдылауда білінеді.

Бюджет жүйесі мемлекеттің басты мобилизация және шығыс құралы бола тұрып, саяси күшке

экономиканы, оның құрылымын қайта құрастыруды қаржыландыруға, басымды экономикалық секторларды дамытуды ынталандыруға, қорғалымы аз халыққа әлеуметтік қолдау жасауға іс жүзінде мүмкіндік береді.

Бюджет жүйесі мемлекеттің қаржы жүйесінің бір бөлігі болып табылады. Мәнісінде – бұл еліміздің аумағында қолданылатын барлық бюджеттер жиынтығы.

Мемлекеттік құрылымның қағидаты бюджет жүйесінің деңгейлері арасындағы құқық пен міндеттемелердің бөлінуін анықтайды. Мемлекеттің бюджеттік қарым-қатынастарының белсенді дамуы, бюджеттік құқық көмегі арқылы нақты құқықтық реттеуді талап етеді, бұл әр түрлі қауымдық күштер арасындағы өкілеттілікті шектеуге мүмкіндік береді, бюджеттік құқық субъектілерінің құзыретін анықтауға және олардың қаржылық мүдделерінің балансын құқықтық құралдармен қамтамасыз етеді. Сонымен, Қазақстан облыстарында дифференциация процесстерінің күшеюі әлеуметтік және экономикалық даму көрсеткіштері, мемлекет субъектілерінің қаржылық тәуелсіздікке ұмтылысы, макро- және микроэкономикалық процесстерді басқарудың жанама әдістер рөлінің өсуі ел шеңберінде, сонымен қатар нақты облыстар шеңберінде бюджеттік құрылым моделін және Қазақстандағы бюджет аралық қарым-қатынастарының әдістемесін таңдаудың қажеттігін көрсетеді [1].

Бірақ, қазіргі уақытқа дейін Қазақстандағы бюджеттік жүйені дамытуға және күрделі проблемаларды шешуге Қазақстан Республикасы субъектілері бюджеттерінің қаржылық базасын сәйкес механизмдерді әзірлеуге бағытталған мемлекеттің барлық тәжірибелік іс-әрекеттері өзінің жеткілікті нәтижесін берген жоқ. Жергілікті және мемлекеттік органдарының қаржылық және экономикалық даудамасын шешуге бағытталған бюджеттендірудің тиімділігіне байланысты мәселелер әлі күнге дейін талқылануда. Осы мәселелерді шешудің тиімді тәсілдерінің болмауы еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуының тұрақтылық перспективасын қиындатуда. Осындай проблемаларды шешуге әр түрлі елдерде қолданылатын тәсілдер мен механизмдерді зерттеу, қазіргі барлық адамзат қоғамының дамуына тән жалпы мәселелерді анықтауға мүмкіндік береді.

Болжамдайтын бюджеттік көрсеткіштер есептеуі жылдық бюджет көрсеткіштерінің есептеуінен біраз ерекшеліктері бар, себебі жылдық көрсеткіштер тікелей есептеулер әдістерімен анықталады. Ал мұндай әдістер қажетті мәліметтер жоқтығынан болжамдауда қолдануы қиын. Сондықтан бюджет кірістерінің болжамдауы көбінесе әр түрлі динамикалық сипаттары бар әдістер пайдалану арқылы іске асырылады. Сондай әдістерінің бірі-ол бюджеттің тұрақты сипаты бар кірістерді болжамдауда қолданатын экстраполяция әдісі, екіншісі – эксперт – мамандар жасап дәлелдеген тұжырымдар негізінде пайдаланатын экспорттік бағалау әдісі. Тәжірибеде, объективтік болжам алу үшін осы екі әдісті бірге қолданады.

Бюджет кірістерін болжамдауда бюджеттік көрсеткіштерінің регрессия сызығы бойынша өзгерістер заңдылығын әшкерелеу мақсатта корреляциялық модельдер пайдалануы мүмкін. Мұнда бюджеттік көрсеткіштерді бюджет қалыптастыруға әсер ететін бірнеше факторлардың өзгеруіне байланысты қаралады. Бюджет кірістерінің әр түрлі факторлар өзгерістерінен функционалды байланыстылығын пайдалану сол кірістердің және жалпы шығындар көлемдерін анықтауға мүмкіншілік беретін экономика-математикалық модель құруға болады [1].

Бүгін ҚР Парламенті Мәжілісінде Ұлттық экономика министрі Қуандық Бишімбаев 2017-2021 жылдарға арналған елдің әлеуметтік-экономикалық даму болжамын, «Қазақстан Республикасының Ұлттық қорынан 2017-2019 жылдарға арналған кепілдендірілген трансферт туралы» және «Республикалық және облыстық бюджеттер, республикалық маңызы бар қала, астана бюджеттері арасындағы 2017-2019 жылдарға арналған жалпы сипаттағы трансферттердің көлемі туралы» Заң жобаларын ұсынды. 2017-2021 жылдарға арналған еліміздің әлеуметтік – экономикалық даму болжамы 2016 жылға арналған жалпы ішкі өнімді бағалауды нақтылау, кейіннен 2021 жылға қарай бір АҚШ долларына 340 теңгеге дейін нығайтумен, 2017-2019 жылдары бір АҚШ долларына 360 теңге деңгейінде алынған есептік бағамы негізінде әзірленеді [2].

Сонымен қатар құжатты әзірлеу барысында халықаралық ұйымдардың әлемдік экономиканың өсуі мен тауар нарықтарындағы әлемдік бағалардың өзгеру үрдісі бойынша жаңартылған болжамдары ескерілді. Осыны негізге ала отырып, әлемдік тауар нарықтарындағы бағалардың түрлі

өзгеруі кезіндегі Қазақстан экономикасын дамытудың үш ықтимал сценарийі қаралды.

Сонымен қатар, 2017-2021 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамы мен 2017-2019 жылдарға арналған республикалық бюджет параметрлерін қалыптастырудың негізіне базалық сценарий алынды.

«Базалық сценарий 2017-2019 жылдары мұнайдың бағасы бір барреліне 35 АҚШ доллары консервативті деңгейінде қалыптасып, 2021 жылы бір барреліне 45 АҚШ долларына дейін өседі. 2021 жылы металл бағасы 2016 жылғы деңгейге қарағанда 11%-ға дейін өсуді көрсетеді» Мұнай өндіру көлемі кейіннен 2021 жылы 86,5 млн тоннаға дейін ұлғаюмен, 2017 жылы 79,5 млн тонна деңгейінде болады деп күтілуде. Жалпы ішкі өнімнің нақты өсуі 2017 жылы 1,9%, 2018 жылы 2,1%, 2019 жылы 2,7%, 2020 жылы 2,9% және 2021 жылы 3,1% деңгейінде болжанып отыр. Халықтың жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнім 2021 жылы 10,0 мың АҚШ долларына дейін ұлғаюмен 2017 жылы 7,5 мың АҚШ доллары деңгейінде кейіннен болжанады. Жылдық орташа өсу қарқыны өнеркәсіпте 2,1%-ды, ауыл шаруашылығындағы жалпы өнімде – 3,0%-ды, құрылыс саласында – 3,6%-ды құрайды. Экспорт кейіннен 2021 жылы 53,3 млрд АҚШ долларына дейін ұлғаюмен 2017 жылы 40,2 млрд АҚШ доллары деңгейінде болжанады, импорт 2017 жылы 29,1 млрд АҚШ долларынан 2021 жылы 38,2 млрд АҚШ долларына дейін өседі. Инфляцияның орташа жылдық деңгейі 2017 жылы 6,0-8,0% шегінде болады, кейіннен 2021 жылға қарай 3,0-4,0%-ға дейін төмендейді [2].

Орта мерзімді перспективада экономикалық саясаттың мақсаты әлеуметтік-экономикалық тұрақтылықты сақтау, өнімді жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету, сондай-ақ бәсекелестік пен жеке капиталды дамыту болып табылады. Республикалық бюджеттің кірістері (трансферттерді есепке алмағанда) 2017 жылы 4 338,2 млрд теңге, 2018 жылы – 4 562,3 млрд теңге, 2019 жылы – 4 877,2 млрд теңге сомасында болжанып отыр.

2017-2019 жылдарға арналған Ұлттық қордан кепілдендірілген трансферттің мөлшері белгіленіп тіркелген 8 млрд АҚШ доллары мөлшері мен АҚШ долларының 360 теңгемен есептелу бағамын негізге ала отырып, жыл сайын 2 880 млрд теңге сомасында айқындалды.

Сондай-ақ, «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасын қаржыландыруға бұрын Ұлттық қорды басқару жөніндегі кеңес мақұлдаған 720 млрд теңгеден 2017 жылы Ұлттық қордан 441,6 млрд теңге мөлшерінде нысаналы трансферт тарту жоспарлануда. Аталған қаражат көлік-логистикалық инфрақұрылымды дамытуға, «Ұлттық индустриялық мұнай-химия технопаркі» арнайы экономикалық аймағының индустриялық инфрақұрылымын дамытуға, жылумен және сумен жабдықтау, су бұру желілерін жаңғыртуға, тұрғын үй құрылысы аудандарындағы инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылым құрылысына, оның ішінде жеке тұрғын үй құрылысына, 2018 жылдың соңына қарай авариялық мектептерді және үш ауысымдық оқитуды жою үшін білім беру объектілерінің құрылысына жұмсау жоспарланып отыр.

2017 жылы бюджет тапшылығын 578,1 млрд теңгеге немесе ЖІӨ-ге қатысты 1,2%-ға дейін төмендету жоспарлануда. 2018-2019 жылдары тапшылықты ЖІӨ-ге қатысты 1,0%-ға дейін одан әрі төмендету жоспарлануда. Бұл 2017-2019 жылдары мемлекеттік борышты ЖІӨ-ге қатысты 22%-дан аспайтын деңгейде ұстауға мүмкіндік береді. Тұтастай алғанда, республикалық бюджет шығыстары 2017 жылы 8 564,4 млрд теңге, 2018 жылы – 8 370,6 млрд теңге және 2019 жылы – 8 751,2 млрд теңге көлемінде айқындалды. «Республикалық және облыстық бюджеттер, республикалық маңызы бар қала, астана бюджеттері арасындағы 2017-2019 жылдарға арналған жалпы сипаттағы трансферттердің көлемі туралы» Заң жобасы өңірлердің бюджеттік қамтамасыз ету деңгейін теңестіруге және мемлекет кепілдік берген қызметтерді көрсетуде тең фискалдық мүмкіндіктерді қамтамасыз етуге бағытталған [2].

«Үш жылдық кезеңге арналған субвенциялар мен алып қоюларды есептеу өңірлердегі бюджеттік көрсетілетін қызметтерді алушылардың санына, сондай-ақ қызметтерді көрсету құнына ықпал ететін объективті факторларға сүйене отырып жүргізілген», – деп атап өтті Ұлттық экономика министрі. 2017-2019 жылдарға арналған жалпы сипаттағы трансферттер көлемін айқындау кезінде әкімдердің қаржылық дербестігі мен жауапкершілігін кеңейту мақсатында жергілікті бюджеттердің шығыстар базасына бұрын республикалық бюджеттен ағымдағы нысаналы

трансферттер есебінен қаржыландырылған тұрақты сипаттағы шығындар, оның ішінде 2017 жылы 496,7 млрд теңге, 2018 жылы 566,4 млрд теңге, 2019 жылы 572,4 млрд теңге арналған шығындар барынша қосылған.

Бюджеттік құралдардың қалыптасу, бөлісу және пайдалану процестерін пайдалану процестерін басқару бюджеттік жоспарлау мен болжамдау арқылы іске асырылады. Бюджеттік жоспарлау мен болжамдаудың ролі мен мәні бюджеттік құралдарды қалыптастыру мен олардың негізгі мақсаттарда, яғни әлеуметтік реформаларды дамыту мен әрі қарай тереңдетуге, білім мен денсаулық сақтауды дамытуға, индустриалды-инновациялық дамуға, аграрлық сектордың дамуына, пайдаланудағы мемлекеттің мүмкіндіктерін анықтайтын адресі қаржылық жоспар – бюджетті құрғанда көрінеді.

### Әдебиеттер

1. Сахова А. Структура бюджетного планирование. – Қаражы-қаражат, 2013.
2. Электронды ресурс// [www.minfin.kz](http://www.minfin.kz)



УДК: 336:65.0 (334)

***Р.Т. Мухамедғалиева, магистрант специальности «Финансы»***

*Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Следствием мировой экономической рецессии в Казахстане стали возникшие проблемы в сфере государственных финансов, которые проявляются в стремительном росте государственного долга и дефиците консолидированного бюджета, в свертывании механизмов долгосрочного государственного финансирования и кредитования крупных проектов и других явлениях, которые свидетельствуют о крайне ограниченных возможностях бюджетно-фискальной политики в сложных экономических условиях. С другой стороны, в процессе общественного развития потребность в услугах, предоставляемых государством, – идет ли речь об общих или социальных услугах, – только растет на фоне физического и морального старения инфраструктуры и уменьшения возможностей государственных капиталовложений в эту сферу. Это ставит перед финансистами (учеными и практиками) вопрос о поиске и реализации альтернативных бюджетному механизмов финансирования инфраструктурных проектов в Казахстане. Таким образом, исследование проблематики финансового менеджмента государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) можно назвать одним из наиболее актуальных и важных направлений исследований в сфере государственной финансовой политики на следующее десятилетие.

Проблема разработки инструментов и механизмов финансирования проектов ГЧП, несмотря на значительный интерес со стороны государства и бизнеса, в научной литературе пока не нашла должного отражения. Следовательно, существует потребность в развитии методологических основ финансового менеджмента проектов государственно-частного партнерства и разработке механизмов их практической реализации.

Государственно-частное партнерство стало неотъемлемым инструментом развития инфраструктурного сектора экономики многих стран мира. При современном технологическом мировом развитии затраты на создание и содержание инфраструктуры составляют существенно высокую долю в общем объеме государственных расходов. Объективно, эти расходы имеют тенденцию

роста наравне с экономическим развитием страны, а при лучших сценариях развития – с опережением. Механизмы финансирования проектов через ГЧП позволяет государству передать существенную долю инвестиционной нагрузки в руки бизнеса, при этом сохраняя за собой контроль за общей стратегией инфраструктурного развития.

В научной литературе существуют различные варианты определений понятия государственно-частного партнерства. Так, по мнению Михеева В.А. партнерство государства и бизнеса определяется как система сотрудничества предприятий и организаций бизнеса с государственными учреждениями; а также региональных корпораций с государственными предприятиями, учреждениями, направленное на достижение общих экономических целей, на решение актуальных социально-экономических задач [1].

Другие авторы определяют его как институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг [2].

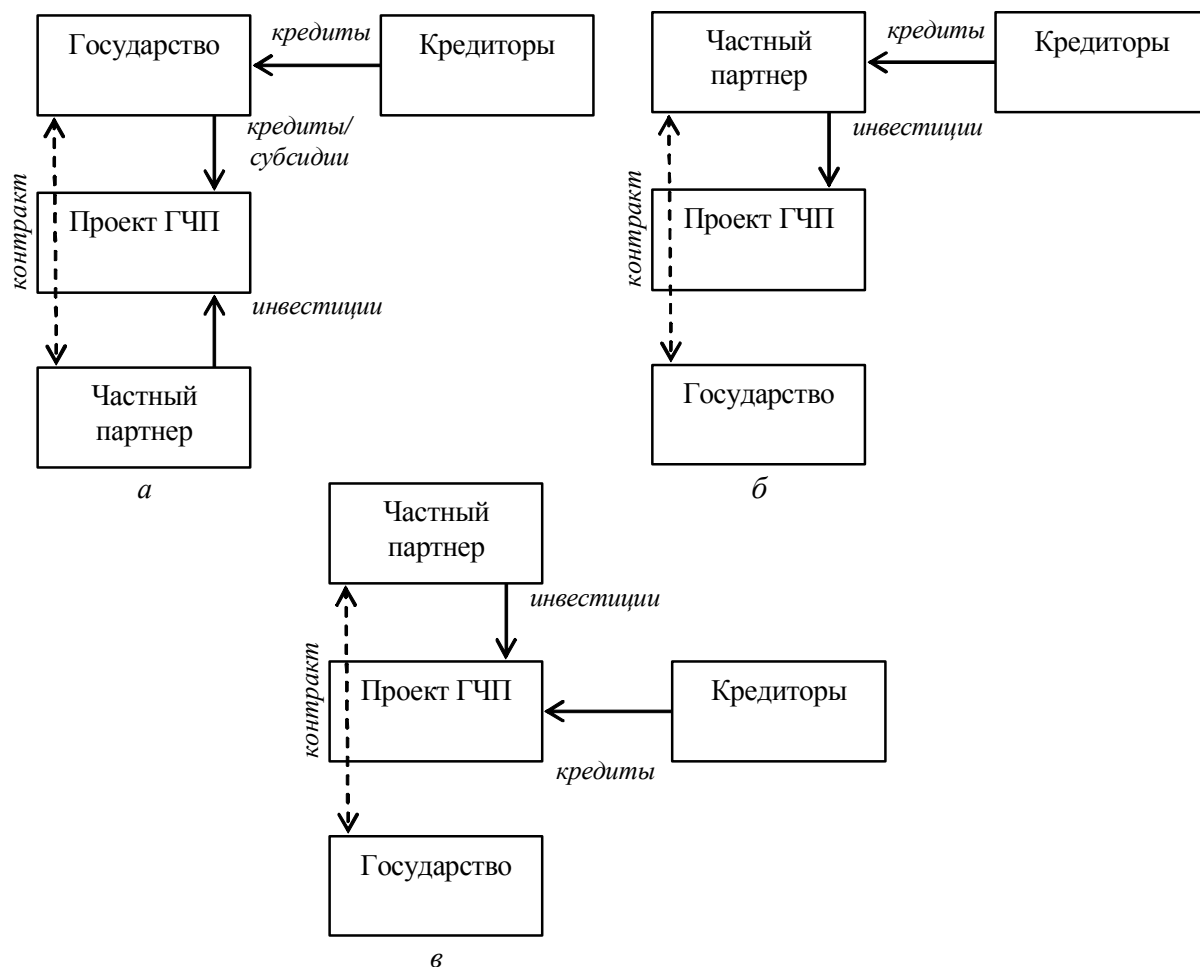
Т.Я. рназаров, С.В. Мурзакулов приводят следующую трактовку данного термина: «Частно-государственное партнерство – это формализованный (зафиксированный в официальных документах), взаимовыгодный и равноправный альянс государства и частного бизнеса в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей материальной и нематериальной сфер экономики народного хозяйства» [3, с.169].

Каждое из приведенных определений отражает ту или иную сторону содержания партнерских отношений названных субъектов. Вместе с тем, эти определения не учитывают ориентацию данного союза на взаимовыгодность сотрудничества. С учетом данного обстоятельства, по нашему мнению, партнерство государства и бизнеса представляет собой их участие в совместных проектах, направленных на удовлетворении потребностей общества, и реализуемых на долговременной и взаимовыгодной основе за счет объединения материальных и нематериальных ресурсов и разделения полномочий, ответственности и риска. Система партнерских отношений рассматривается как совокупность составляющих ее элементов, взаимодействующих между собой как единое целое в процессе достижения поставленной цели и выполнения принятых на себя каждой из сторон обязательств.

Государственно-частное партнерство предлагает альтернативы в виде привлечения новых источников частного финансирования и управления с сохранением за государственным сектором как прав собственности, так и контроля по определению целей и задач проекта. Кроме того, ГЧП позволяет создать «эффект рычага» и привлекать частный капитал для повышения эффективности использования бюджетных средств, а также реализовывать преимущества от привлечения специализированных частных предприятий для управления и предоставления инфраструктурных услуг.

Определив понятие государственно-частного партнерства, можно перейти к рассмотрению теоретических аспектов финансового менеджмента государственно-частного партнерства. Прежде всего, следует отметить, что в современной литературе выделяют три наиболее распространенные схемы финансирования инфраструктурных проектов в рамках отношений ГЧП, приведенные на рисунке 1.

Первый, наиболее традиционный методологический подход предполагает использование государственного бюджета как главного источника финансовых ресурсов, когда государство привлекает заемные средства и инвестирует их в инфраструктурные проекты с помощью бюджетного финансирования (инвестирования), кредитования, грантов, субсидий, гарантий и тому подобное. Обычно органы государственной власти имеют доступ к более дешевым, чем частный сектор, кредитным ресурсам, но их объем ограничен параметрами годового бюджета, поскольку максимальный объем государственных заимствований достаточно жестко регламентировано законом о государственном бюджете, и, кроме того, в государственном секторе всегда существует ряд программ и проектов, которые конкурируют между собой за дефицитные «дешевые» бюджетные ресурсы.



а – государственное финансирование; б – частное финансирование;  
в – проектное финансирование

**Рис. 1 – Типичные схемы финансирования ГЧП\***

*\*Составлен автором на основании источника [4]*

Второй типичный методологический подход базируется на схеме корпоративного финансирования, при котором частная компания-партнер самостоятельно привлекает финансовые ресурсы, используя свою кредитную историю и свои активы, для дальнейшего инвестирования в проект. Следует отметить, что при этом компании приходится сталкиваться, с одной стороны, с меняющейся конъюнктурой на финансовых рынках, а с другой, – с крайне ограниченными инвестиционным потенциалом инфраструктурных коммунальных/государственных предприятий. Такие ограничения, а также объемы необходимых инвестиций и прибыли, на которые рассчитывают частные инвесторы, могут привести к резкому росту стоимости общественных услуг и/или ухудшение их качества, следовательно, подобный подход к финансированию проектов ГЧП может оказаться непригодным для практической реализации в Казахстане учитывая социальные и политические рассуждения.

Третий, наиболее современный подход – проектное финансирование, при котором прямые кредиты без права регресса или с ограниченным правом регресса предоставляются специально созданной в рамках проекта ГЧП компании. В этом случае обеспечением кредитов выступают денежные потоки проекта, а материальное обеспечение долга ограничено текущими активами проектной компании и ее будущими доходами. Еще одним преимуществом этого подхода является

то, что долг проектной компании не отражается ни на балансе частного партнера, ни на балансе государственного.

Термин «ограниченное право регресса» означает, что единственным источником погашения кредитной задолженности проекта является генерируемые им доходы, вследствие чего любые ограничения, перебои в получении доходов или непредвиденные расходы создают угрозу способности проектной компании осуществлять выплаты по кредитам. Таким образом, большинство рисков проекта ГЧП, которые несет проектная компания, переносятся на ее кредиторов, которые становятся очень чувствительными к рискам и любым способом стремятся ограничить риски проекта.

Государство обычно поддерживает и стимулирует проекты ГЧП с помощью специальных финансовых механизмов, поскольку лишь отдельные проекты являются рентабельными при отсутствии каких-либо мер по государственной финансовой поддержке. Эффективная государственная поддержка через механизмы проектного финансирования предполагает взятие на себя государством части рисков, которыми оно может управлять более эффективно, чем частные инвесторы, и предоставлении финансовой поддержки тем проектам ГЧП, которые в целом являются экономически и/или социально эффективными, но нерентабельными.

При создании инфраструктурных проектов положительных внешних эффектов, целесообразным становится определенный, гарантированный уровень прямой государственной финансовой поддержки. Она может применяться и в том случае, когда внутренний финансовый рынок не может предоставлять приемлемые для проекта ГЧП финансовые продукты (например, долгосрочные кредиты с фиксированной ставкой). Как видно на рисунке 2, государство может многое сделать для решения подобных вопросов, профинансировав такие проекты или создав специальные структуры, способные оказывать финансовую поддержку, необходимую для успешного развития ГЧП.

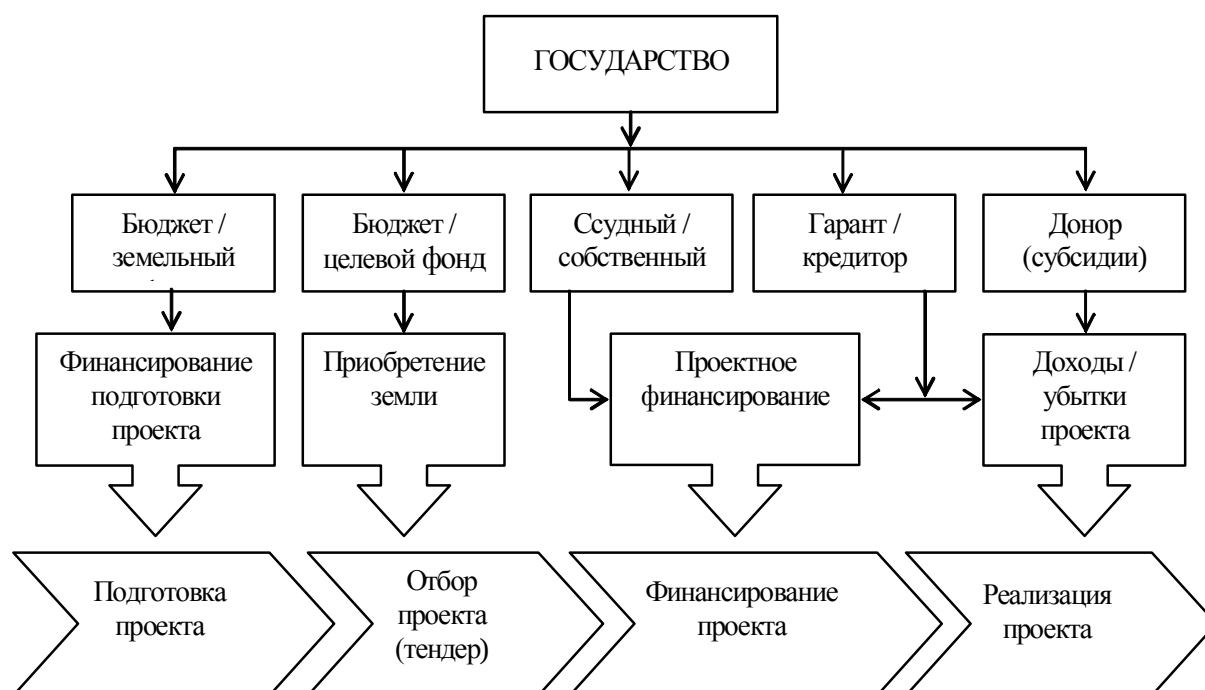


**Рис. 2 – Механизмы государственной финансовой поддержки проектов государственно-частного партнерства\***

*\*Составлен автором на основании источника [5]*

Таким образом, каждому отдельному проекту ГЧП будет соответствовать определенный перечень видов финансовой поддержки со стороны государства, но инструменты, которые будут применяться в каждом конкретном случае и на каждом этапе (подготовка, конкурсный отбор, финансирование, реализация) должны иметь дифференцированный характер для того, чтобы обеспечить необходимую предсказуемость и гибкость механизма финансирования.

Экономическая и общественная эффективность проектов ГЧП базируется на реалистическом, экономически устойчивом и сбалансированном распределении рисков между участниками ГЧП. Учитывая то, что партнеры и другие участники ГЧП преследуют различные цели и могут иметь противоположные интересы, эффективное распределение рисков становится едва ли не важнейшей частью процесса разработки проекта и важной предпосылкой успешности проекта ГЧП в целом.

Система управления рисками, которая базируется исключительно на эффективности, конечно же несколько идеализирована, на практике риски разделяются в зависимости от политического, экономического и юридического потенциала партнеров, когда более сильный партнер перекладывает риск на более слабого. Однако подобный подход не обязательно обеспечивает наиболее действенное и эффективное управление рисками [5, с. 24]. На рисунке 3 эта ситуация отражена с позиций государства: перекладывание слишком большой доли рисков на частного партнера приводит к росту общей стоимости и нарушению стабильности проекта в целом, а делегирование слишком малой доли рисков – к проигрышу в соотношении «цена-качество». Центральная проблема риск-менеджмента ГЧП – это нахождение баланса между рисками и интересами партнеров, с одной стороны, и эффективностью и постоянством проекта ГЧП в целом – с другой.

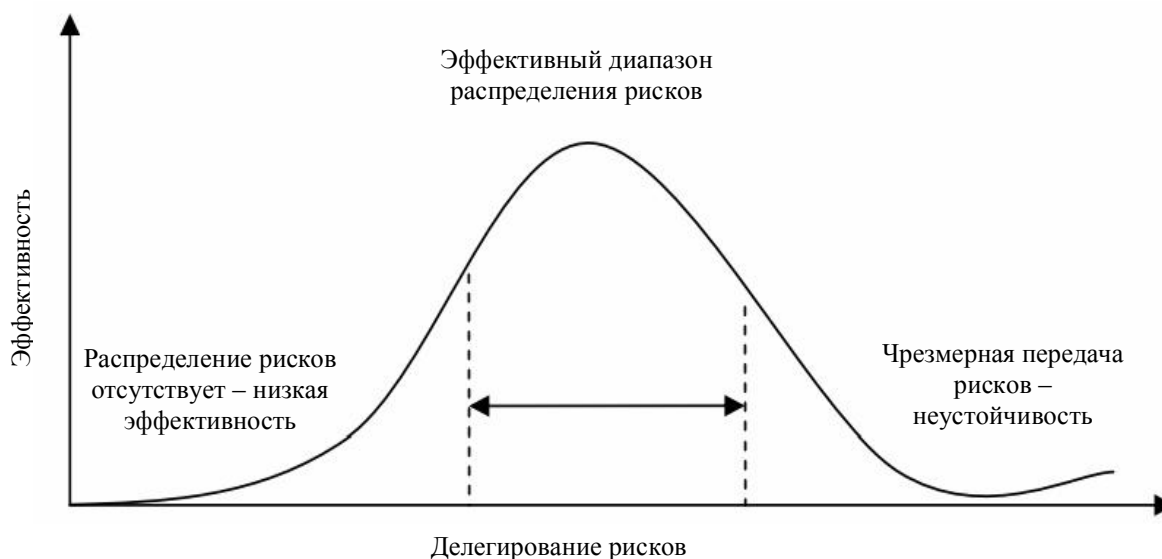


**Рис. 3 – Распределение рисков ГЧП с позиций государства\***

*\*Составлен автором на основании источника [5]*

Традиционно, для большинства инфраструктурных проектов, основанных на проектной схеме финансирования, считается, что определенные риски (например, риск спроса, отдельные финансовые риски, риск несвоевременного завершения проекта) переводятся на проектную компанию независимо от роли, которую последняя играет в проекте. За дополнительные обязательства нести определенные риски такая компания получает компенсацию в виде более высокой нормы прибыли. Однако, поскольку на практике проектное финансирование ГЧП осуществляется преимущественно за счет кредиторов, а не инвестиций государственного или частного партнеров, то кредиторы пытаются ограничить взятые на себя проектной компанией риски и требуют, чтобы проектная компания как можно большую их часть перевела на контрагентов проекта: потребителей услуг, покупателей продукции, подрядчиков и субподрядчиков, операторов и тому подобное.



Для решения данных проблем в системе финансового менеджмента ГЧП можно предложить использовать механизм перераспределения большинства рисков проекта от государственного и частного партнеров в пользу других участников, именуемый «компенсационное распределение рисков». Полное компенсационное распределение рисков в идеале должно привести к передаче всех возможных рисков проекта другим участникам, однако на практике добиться подобного распределения крайне трудно, следовательно, целью распределения становится определенное приближение к уровню «компенсационного».

Наиболее перспективным направлением развития механизмов финансирования проектов ГЧП является проектный подход, который обеспечивает сбалансированное сочетание преимуществ государственного и частного финансирования, одновременно позволяя снижать общий уровень рисков путем их перераспределения между партнерами, участниками и потребителями инфраструктурных проектов. Именно это направление требует концентрации административных, финансовых и интеллектуальных ресурсов государства для более агрессивного внедрения и активного стимулирования институциональных реформ в сфере финансового обеспечения развития отношений ГЧП как на национальном, так и на местном уровнях.

### Литература

1. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. – М.: РАГС. – 2012. – 420 с.
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2011. – 246 с.
3. Эрназаров Т.Я., Мурзакулов С.В. Проблемы инновационного развития региона (на материалах Павлодарской области) // Научный журнал Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова. – 2010. – №3. – С. 169-175.
4. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве: Национальный доклад. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2013. – 180 с.
5. Гладов А.В., Исупов А.М., Мартышкин С.А., Прозоров Д.В., Тарасов А.В., Тюкавкин Н.М., Цлаф В.М. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы // Вестник СамГУ. – 2008. – №7(66). – С. 22-26.



УДК: 336.225.6:330(574)

*А.К. Нарбаева, магистрант*

*Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н., доцент  
КазУЭФМТ*

### ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В данной статье проведен анализ специфики использования налоговых и бюджетных инструментов государственного финансового регулирования экономики Республики Казахстан. Представлена статистика по динамике доходов государственного бюджета Республики Казахстан и подробно проанализирована структура налоговых поступлений Республики Казахстан. Также приведена статистика нарушений бюджетного и налогового законодательства, выявляемых Счетным комитетом в ходе мероприятий финансового контроля.

В современных условиях стержневой частью системы государственного финансового регулирования экономики выступают налогово-бюджетные инструменты. Данное явление связано с тем,

что меры правительства в области налогообложения и государственных расходов могут оказывать огромное влияние на экономический рост, распределение доходов и уровень бедности, вследствие чего они, как правило, находятся в центре экономических и политических дебатов.

В качестве налогово-бюджетных инструментов государственного финансового регулирования экономики в современных условиях выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно, госзакупки, налоги, трансферты. Изменения, внесенные в налоговое законодательство, направлены на оказание поддержки диверсификации экономики и стимулирование экономического роста.

Исследование вопросов организации бюджетной системы, специфики бюджетного процесса, теоретических и практических аспектов бюджетного механизма в современных условиях приобретает особую актуальность. Это связано с тем, что бюджетная система выражает функционирующие в государстве производственные отношения между государством и другими участниками производства в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта в денежной форме с помощью формирования централизованного фонда денежных средств государства и дальнейшего его использования на функционирование органов государства, на социально-экономические цели, на обеспечение национальной безопасности.

Кроме того, поскольку бюджетная система является основным инструментом формирования и использования государственных ресурсов, дает реальную возможность органам государственной власти воздействовать на экономику, используя финансовые ресурсы на ее структурное реформирование, стимулирование развития приоритетных секторов экономики страны и обеспечивая социальную поддержку наименее защищенным слоям населения.

Макроэкономическая стабильность в Казахстане в последние годы оказала стимулирующее влияние на развитие экономики. Это стало главным фактором увеличения производства товаров и услуг, и, следовательно, роста поступления доходов в государственный бюджет и Национальный фонд.

Макроэкономическая стабильность в Казахстане в 2000-2013 годы оказала стимулирующее влияние на развитие экономики. Это стало главным фактором увеличения производства товаров и услуг, и, следовательно, роста поступления доходов в государственный бюджет и Национальный фонд. Однако, в 2014-2015 годах наблюдалось ухудшение внешних факторов для развития экономики Казахстана. Произошло общее замедление экономического роста в мире и рост геополитической нестабильности в связи с событиями вокруг Украины. Ввод взаимных санкций между Россией и странами ЕС с США привели к падению темпов роста и дестабилизации макроэкономической ситуации в России. На фоне укрепления темпов роста ВВП США произошло полное сворачивание ФРС третьей программы количественного смягчения, что привело к укреплению доллара США. С начала 2015 г. курс тенге к доллару США ослаб на 48,04% в результате перехода тенге в свободное плавание. С 20 августа 2015 г. НБРК и Парламент приняли решение приступить к реализации новой денежно-кредитной политики, основанной на режиме инфляционного таргетирования, отменить валютный коридор и перейти к свободно плавающему обменному курсу.

Накопленный эффект внешних шоков стал оказывать влияние не только на частный сектор, но и на доходную часть государственного бюджета Республики Казахстан [1].

В структуре доходов государственного бюджета наибольший удельный вес занимают налоговые поступления (Табл. 1) [2].

**Таблица 1. Динамика доходов государственного бюджета Республики Казахстан за 2011-2015 гг., (млн тенге)\***

| Наименование                              | 2011 г.   | 2012 г.   | 2013 г.   | 2014 г.   | 2015 г.   |
|-------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Всего доходы                              | 5 370 826 | 5 813 003 | 6 382 353 | 7 321 277 | 7 634 805 |
| Налоговые поступления                     | 3 982 338 | 4 095 366 | 4 779 004 | 5 115 743 | 4 883 913 |
| Неналоговые поступления                   | 138 597   | 285 144   | 141 717   | 179 488   | 224 767   |
| Поступления от продажи основного капитала | 49 891    | 52 493    | 56 132    | 71 045    | 69 709    |
| Поступления трансфертов                   | 1 200 000 | 1 380 000 | 1 405 500 | 1 955 000 | 2 456 417 |

\*Составлена автором по данным МФ РК [27]

Как видно из данных таблицы доходы государственного бюджета в 2015 году составили 7 634,8 млрд тенге, что на 42% больше показателя 2011 года. Сумма налоговых поступлений составляет 63,9% всех доходов государственного бюджета [2].

Рассмотрим подробнее динамику и структуру налоговых поступлений в государственном бюджете Республике Казахстан в таблице 2.

**Таблица 2. Динамика поступления налогов и платежей в государственный бюджет РК за 2011-2015 гг., (млн тенге)\***

| Наименование                    | 2011 г.   | 2012 г.   | 2013 г.   | 2014 г.   | 2015 г.   |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Налоговые поступления           | 3 982 338 | 4 095 366 | 4 779 004 | 5 115 743 | 4 883 913 |
| корпоративный подоходный налог  | 1 041 217 | 1 041 217 | 1 032 737 | 1 169 667 | 1 224 645 |
| индивидуальный подоходный налог | 438 498   | 438 498   | 492 991   | 552 280   | 598 807   |
| социальный налог                | 340 997   | 340 997   | 380 477   | 427 985   | 464 674   |
| налог на добавленную стоимость  | 914 361   | 914 361   | 1 327 650 | 1 198 170 | 944 438   |
| акцизы                          | 93 143    | 93 143    | 103 651   | 147 057   | 161 068   |
| прочие налоговые поступления    | 1 154 122 | 1 267 150 | 1 441 498 | 1 620 584 | 1 490 281 |

\*Составлена автором по данным МФ РК [2]

Из данных таблицы 2 видно, что общая сумма налоговых поступлений в государственный бюджет Республики Казахстан выросла за 2011-2015 гг. на 901,6 млрд тенге и составила на конец анализируемого периода 4 883,9 млрд тенге. Общую динамику роста налоговых поступлений в государственный бюджет Республики Казахстан можно увидеть на рисунке.

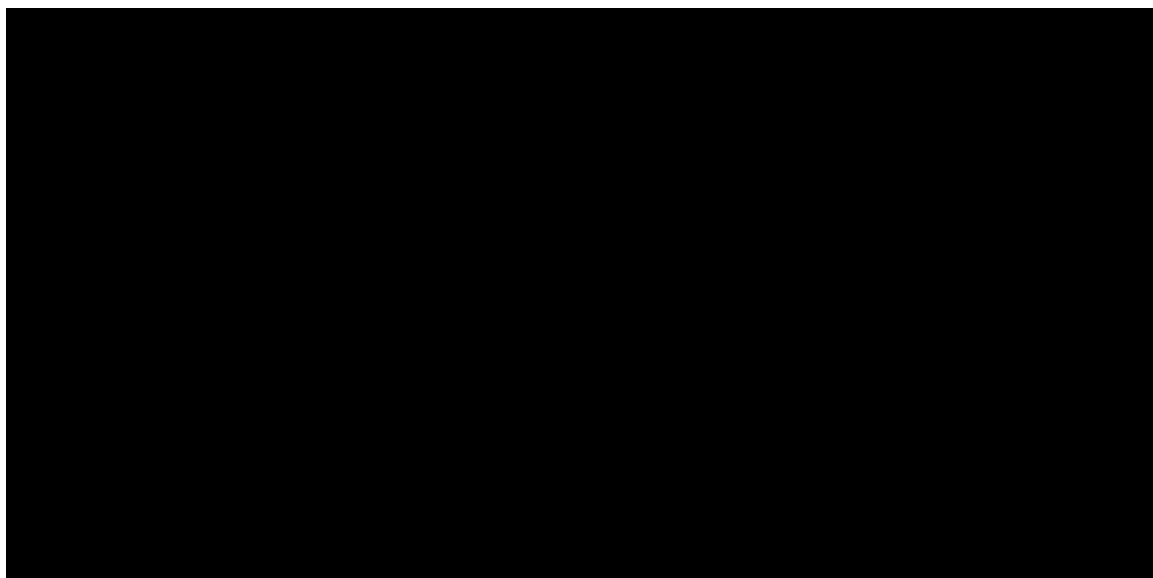


**Рис. – Динамика налоговых поступлений в государственный бюджет Республики Казахстан за 2011-2015 гг., (млн тенге) [2]**

Очень заметное снижение произошло по поступлениям НДС на 383,2 млрд тг. в 2015 году по сравнению с 2013 годом или на 28,9%. Снижение по НДС в основном связано со снижением поступлений НДС на товары, импортируемые на территорию РК в связи со снижением объема импорта

на 24,7%, в основном, существенное влияние на эти процессы оказало снижение экономических показателей в Российской Федерации [3].

Вместе с тем, эффективному использованию бюджетно-налоговых инструментов в системе государственного финансового регулирования экономики Казахстана препятствуют различные нарушения бюджетного и налогового законодательства, выявляемые в ходе мероприятий финансового контроля. Так, в 2015 году сумма выявленных финансовых нарушений по сравнению с 2014 годом увеличилась в 3 раза и составила 1,3 трлн тенге. По результатам контрольных мероприятий из 128,8 млрд тенге, подлежащих восстановлению, в ходе контроля возмещено 87,2 млрд тенге. По итогам проведенных Счетным комитетом проверок и контрольно-аналитических мероприятий Правительству и другим объектам контроля направлены 46 рекомендаций и 180 поручений. При этом исполнение рекомендаций и поручений составило 98% и 95,8%, соответственно. За нарушения бюджетного и иного законодательства к административной ответственности привлечены 75 юридических и 66 должностных лиц, к дисциплинарной – 271 должностное лицо. В правоохранительные органы передано 40 материалов контроля [4].

Для решения изложенных проблем и повышения эффективности использования бюджетно-налоговых инструментов в системе государственного финансового регулирования экономики Казахстана необходимо проведение следующих мероприятий:

- создание действенной системы внутреннего контроля, что позволит освободить внешние органы государственного финансового контроля от проверок целевого характера использования бюджетных средств и сосредоточиться на проведении контроля эффективности;
- пересмотр правовой базы государственного финансового контроля и приведение ее в соответствие с международными стандартами;
- введение в Бюджетный кодекс определения «аудит эффективности» и при переходе к аудиту эффективности сначала в рамках действующего законодательства необходимо осуществить проверки, максимально приближенные к аудиту эффективности, с тем, чтобы выявить конкретные правовые, методические и организационные проблемы, препятствующие его внедрению;
- определение в Казахстане законодательно установленной системы государственного финансового контроля с четким разделением функций и полномочий органов внешнего и внутреннего контроля.

## Литература

1. Исакова З.Д. О вопросах эффективного развития финансовой системы Казахстана // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – №8-3. – С. 93-97.
2. Данные Министерства финансов Республики Казахстан. [www.minfin.gov.kz](http://www.minfin.gov.kz)
3. Нурумов А.А., Кадырова М.Б. Бюджетная система Республики Казахстан: Учебн. пособие. – Астана, 2012.
4. Годовой отчет Счетного комитета Республики Казахстан за 2015 год. [www.esep.kz](http://www.esep.kz)



УДК: 336.748.2:336.74(336.2)574

**А.Ж. Нұрғали**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Ш.А. Омарова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

## ВЛИЯНИЕ ДЕВАЛЬВАЦИИ ТЕНГЕ НА ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономических показателей является важной задачей для органов государственного финансового контроля.

404

мического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкорезализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т.е. анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину по-крытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде. Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа.

В условиях сегодняшней экономики предприятиям сложно сохранить платежеспособность. В данной статье будут рассмотрены факторы, особенно сильно влияющие на платежеспособность и финансовое состояние предприятий в целом. Одним из таких факторов является девальвация.

Экономика Казахстана является крупнейшей в Центральной Азии. На постсоветском пространстве она уступает только России. После 2010-го Казахстан является активным участником таможенного союза ЕАЭС. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности составило 24 тыс. долл. США. В 2014 году рост этого показателя составил 4,3%. Львиную долю ВВП обеспечивают сфера услуг (57%) и промышленность (38%). Основные отрасли – это добыча нефти и газа, урана, угля, цветных и черных металлов; машиностроение; строительство; пищевой сектор. Экспорт в 2013 году составил 83 млрд долл. США. Его основная статья – это нефть и ее производные [1].

Если говорить про девальвацию в Казахстане, то во многом падение цен на нефть является основной причиной ее очередного витка.

На сегодняшний день в стране наблюдалось четыре этапа кризиса. Первая девальвация произошла уже в апреле 1999 года. Национальный банк уменьшил курс национальной валюты на 64%. Второй кризис случился через 10 лет. В Казахстане произошла девальвация, вторая по счету. Курс доллара вырос на 25 тенге. В 2014 году случилась третья девальвация тенге в Казахстане. Курс национальной валюты уменьшился на одну пятую, или на 20%. Она произошла на фоне резкого скачка курса доллара и евро по сравнению с национальными валютами стран постсоветского пространства. В Казахстане был установлен коридор колебания тенге (185+/-3 за 1 доллар). Но этой меры было недостаточно. Летом 2015 года произошла последняя девальвация в Казахстане. Она обесценила тенге более чем на 35%. С ноября того же года в обращении появилась купюра номиналом в 20 тысяч. Национальный банк Казахстана отпустил тенге в свободное плавание. Основная причина необходимости этого шага – падение курса рубля. Премьер-министр Казахстана сразу заявил, что этот шаг направлен на поддержание промышленности. Новый рыночный курс тенге, по его словам, создаст предпосылки для восстановления экономического роста за счет снижения инфляции и создания дополнительных рабочих мест [1].

Летом 2015 года Национальный банк перешел к политике инфляционного таргетирования. Последней каплей для экономики Казахстана стало ослабление юаня. Правительственные структуры долго обдумывали необходимость стабилизации курса тенге с помощью золотовалютных резервов. Однако в августе 2015 года было принято решение перейти к плавающему курсу [2].

Повлияло на него и дальнейшее падение нефти. Дефляционные ожидания в стране по-прежнему очень велики.

Каким образом подобные шаги денежных властей сказываются на хозяйствующих субъектах? В условиях экономической нестабильности и девальвации в первую очередь под угрозой оказывается именно малый бизнес. Малый бизнес значительно скреплен с национальной валютой, именно с этим возникнут сложности. А так же рост цен на импортируемые ресурсы, в которых нуждаются отечественные производители. Так, в Казахстане цены возросли на 10-15%. В хозяйствующих субъектах отсутствуют значительные запасы ликвидности и активов, которые можно быстро продать для погашения долга и оплаты непредвиденных расходов; а продавать, как правило, приходится весь бизнес или объявить себя банкротом. Проведение девальвации Национальным банком РК 11 февраля 2014 года, привело к воздействию перечисленных выше негативных факторов, влияющих на малый и средний бизнес, что в свою очередь замедлило развитие частного сектора и снизило деловую активность.

Крупный и средний бизнес также чувствителен к валютным скачкам. Так девальвация 2015 года серьезно повлияло на обрабатывающие предприятия в Казахстане. Причина – валютные обязательства в отрасли в 4,5 раза больше, чем активы в инвалюте [1].

Крупные и средние обрабатывающие предприятия для поддержания производства набирают валютные кредиты, однако падение спроса и слабые доходы не позволяют увеличивать соответствующие резервы в валюте и увеличивают только валютные риски.

Разница между активами и обязательствами в обрабатывающей промышленности в иностранной валюте увеличивается, что повышает определенные риски для предприятий отрасли своевременно обслуживать эти обязательства.

По итогам 1-го квартала 2016 года порядка 35% всех обязательств крупных и средних обрабатывающих предприятий представлено в валюте. Это максимальный уровень долларизации пассивов отрасли за последние годы, включая кризис 2009-2010 годов. Общий объем валютных обязательств за этот период вырос в 4,5 раза, до нынешних 2,3 трлн тенге с 542 млрд тенге.

При этом объем валютных активов за указанный период практически сократился, учитывая фактически двукратное повышение валютного курса тенге. По итогам 1-го квартала 2016 года общая сумма валютных активов оценивается в 752 млрд тенге, на начало 2009 года этот объем составлял 629 млрд тенге. Доля валютных активов в объеме снизилась до 8% с 16% в 2009-2010 годах [1].

В условиях нехватки ликвидности крупные и средние предприятия отрасли пытаются покрыть хотя бы краткосрочные риски по валютным обязательствам. По итогам 1-го квартала 2016 года валютные активы на 65% покрывали объем соответствующих обязательств.

До конца 2014 года краткосрочные валютные активы полностью покрывали суммы по обязательствам, однако в 4-м квартале 2014 года сумма валютных коротких пассивов начала увеличиваться быстрее, чем пополнялись резервы предприятий в валюте. С конца 2014 года до второй половины 2015 года валютные обязательства превышали активы в среднем на 150-230 млрд тенге. В 3-м квартале 2015 года сумма валютных обязательств показала новый скачок роста, на фоне переоценки объема из-за сильно ослабевшего тенге [1].

В начале текущего года обрабатывающие предприятия пытались сократить свою нагрузку по краткосрочным обязательствам, в результате чего их сумма немного снизилась (-10%). Основную проблему для финансовой устойчивости крупных и средних участников рынка представляют долгосрочные пассивы предприятий. На конец марта текущего года примерно 22% всех обязательств крупных и средних обрабатывающих предприятий Казахстана являются валютными. Это 1,4 трлн тенге. Для покрытия такой суммы у предприятий не хватает обеспечения – активов, выраженных в валюте, у крупного сектора отрасли насчитывается всего 185 млрд тенге, или 13% всей суммы соответствующих обязательств [1].

В течение кризисных 2009-2010 годов предприятия отрасли показывали полное покрытие своих валютных рисков в долгосрочном периоде, однако с улучшением ситуации в экономике крупным и средним предприятиям нужна была ликвидность, которую они получили, уменьшив свои валютные резервы. В начале 2011 года буквально за квартал сумма валютных активов сократилась в 10 раз, с 432 млрд тенге до 44 млрд тенге.

Однако сумма обязательств в инвалюте за посткризисный период не только не уменьшилась, но под влиянием роста валютного курса увеличилась в несколько раз. Особенно сильный удар нанесла последняя волна девальвации, в результате которой сумма валютных обязательств выросла в 2,1 раза (по сравнению с 1-м кварталом 2015 года). Такое высокое давление на баланс крупных и средних обрабатывающих предприятий оказывает не только резкое изменение валютного курса и соответствующая переоценка стоимости валютных обязательств, но и их кредитная активность [3].

По итогам 1-го квартала 2016 года примерно 22% всех обязательств – это банковские кредиты, взятые в валюте. В разрезе кредитования банками отрасли (в посткризисный период) можно выделить три периода резкой активизации – в 2012 году, в середине 2014 года и в начале 2015 года. И если в 2012 году приток кредитных средств из банков значительно не повлиял на структуру валютных обязательств в отрасли, то в 2014 и 2015 годах активная выдача банковских займов отразилась резким увеличением валютных пассивов в секторе [3].

Таким образом, Воздействие девальвации на бизнес имеет как положительные, так и негативные последствия.

К положительным можно отнести:

- во-первых, увеличение тенге к доллару делает импортные товары менее конкурентоспособными на нашем рынке связи повышения цен, и приведет к снижению количества импортируемых товаров, что, следовательно, благоприятно скажется на производителях импортозамещающих товаров, делая их продукцию конкурентоспособной на внутреннем рынке, и увеличит спрос на продукцию. Кроме того, ослабления курса тенге приведет к улучшению условия для экспортеров, что усилит стимул для отечественных производителей вывозить продукцию на внешний рынок;

- во-вторых, имея сырьевую экономику, мы производим мало отечественных товаров для внутреннего потребления, основную долю субъектов МСБ в экономике Казахстана заняты в торговле и в предоставлении услуг. На сегодняшний день страна много импортирует из-за рубежа бытовую технику, оборудования, автотранспорт, продукты питания и так далее. Данная ситуация осложняет развитие производства в стране, девальвация – как механизм воздействия частного сектора на производство своего продукта, за счет сокращения импорта и ожесточения условий ввоза на внутренний рынок товаров;

- в-третьих, обесценивание валют в странах – торговых партнеров Казахстана по отношению к тенге могло привести к снижению стоимости их товаров, делая их более конкурентоспособными на нашем рынке по сравнению с отечественными товарами. Вследствие чего привело бы к увеличению объема импорта в нашу страну, вытесняя на рынке отечественных товаров. Кроме того, дальнейшее поддержание курса привело бы к истощению золотовалютных резервов. Девальвация была необходима для сохранения текущего уровня золотовалютных резервов и поддержания конкурентоспособности отечественных производителей. Таким образом, девальвация позволила стабилизировать ситуацию на внутреннем валютном рынке, снизить давление на национальную валюту и способствовала сохранению международных резервов страны.

С другой стороны, девальвация негативно отразится на частном секторе.

Во-первых, для МСБ, который зависит от импорта, ослабление курса тенге стало препятствием. В настоящее время частный сектор для непрерывного производства нуждается в поставках сырья и оборудования с других стран. Так, например, из-за девальвации импортозависимое сахарное производство оказалось в еще более тяжелом положении. Кроме того, девальвация также отразилась в цене отечественных автомобилей, так как автопроизводители Казахстана на 70% связаны, с приобретением запчастей и машинокомплектов в валюте. Снижения курса тенге так же отразятся на развитии собственного фармацевтического производственного сектора, так как доля импортных медикаментов составляет 70% [5].

Во-вторых, обесценивание национальной валюты, приведет к снижению стоимости сбережений частного сектора (т.к. сбережения частного сектора в основном хранятся в национальной валюте).

В-третьих, девальвация приведет к тому, что для субъектов малого и среднего бизнеса усложнится доступ к кредитным ресурсам. Увеличение валютных рисков ведет к увеличению рисков для бизнеса. Таким образом, девальвация снижает платежеспособность частного сектора.

Из вышеперечисленного можно сказать, что в первую очередь пострадают импортозависимые предприятия, ужесточения условий ввоза в страну необходимых ресурсов для производства и работы отечественных производителей, сократят поступления импортных товаров в которых нуждается наш бизнес. Следует отметить, что резкие изменения цен привели к сокращению заказов импортированных товаров, и повышению цен на них, что в свою очередь может привести к падению деловой активности. Иначе говоря, данная ситуация может повлиять на сокращение деловой активности, что в свою очередь приведет к сокращению рабочих мест.

Последствия девальвации неизбежны как для бизнеса, так и для населения. Девальвация – инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики за счет развития малого и среднего бизнеса. Присутствуют и негативные моменты от того метода, но используя преимущества девальвации наши предприниматели могут поднять бизнес Казахстана на высокий уровень.

Центральный сценарий Moody's Investors Service предусматривает дальнейшую девальвацию казахстанского тенге на 20% к концу 2016 года, Как отмечается, Moody's опубликовал отчет, озаглавленный «Banks in CIS feel pinch from Russia downturn and low oil prices» [6].

Таким образом, девальвация и риск дальнейшего ослабления валюты привели:

- к снижению способности хозяйствующих субъектов обслуживать свои валютные кредиты, у многих из которых нет доходов в иностранной валюте;
- усилению проблем ликвидности при переводе вкладчиками своих средств в иностранную валюту;
- к увеличению валютных разрывов между активами и пассивами;
- к росту активов в иностранной валюте, взвешенных с учетом рисков, что оказывает давление на уровень капитала.
- к снижению цен на нефть негативно повлияло на экономическую активность в Казахстане, что может привести к ухудшению качества активов местных банков.

## Литература

1. <http://total.kz/economics/finansyi/2016/08/31/3>
2. <http://www.nationalbank.kz>
3. <http://www.inform.kz/rus/article/2634727>.
4. <http://kapital.kz/economic/27444/proizvoditeli-avto-v-rk-na-70-zavisyat-ot-importa.html>.
5. [http://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/iz-rezervov-gosudarstva-vyidelyat-trillion-tenge-dlya-biznesa-250454](http://tengrinews.kz/kazakhstan_news/iz-rezervov-gosudarstva-vyidelyat-trillion-tenge-dlya-biznesa-250454).
6. Электронный ресурс// Ratel.kz



УДК: 336.2.3:351.71 (574)

**Қ.А. Нұркен**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **А.Б. Зейнелгабдин**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ: ВИДЫ И МЕХАНИЗМ ПРИМЕНЕНИЯ

Для современной экономики Казахстана малый и средний бизнес, сельское хозяйство и отрасли добывающей промышленности являются приоритетными сферами. Поэтому создание эффективной,

408



простой и целеполагающей системы налогообложения их хозяйствующих субъектов является первоочередной финансовой задачей. С этой целью Кодексом установлены специальные налоговые режимы для субъектов малого бизнеса, сельскохозяйственных товаропроизводителей [1, раздел 18].

Осуществляемые в Республике Казахстан экономические реформы при всей их противоречивости явились условием становления и развития малого предпринимательства, которое решает основные функции, присущие предпринимательской деятельности. Как показывает опыт развитых стран, малое и среднее предпринимательство играет весьма и весьма большую роль в экономике, его развитие влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных мест, то есть решает многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы. Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому предпринимательству, которому свойственны цивилизованные черты. Дееспособное население все больше и больше начинает заниматься малым бизнесом [2].

Среди экономических рычагов, при помощи которых государство может воздействовать на формирование сектора эффективного малого и среднего бизнеса, важная роль отводится налогам. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что налоги и налоговая система являются одним из наиболее мобильных финансовых институтов управления экономикой [3].

В Казахстане налогообложение субъектов малого и среднего бизнеса осуществляется путем применения специальных налоговых режимов, которые устанавливают низкий режим налогообложения и упрощенный порядок сдачи налоговой отчетности. Использование специальных налоговых режимов в налоговой системе Республики Казахстан в настоящий период имеет решающее значение для развития предпринимательства, в том числе в сфере малого и среднего бизнеса, так как, создает возможность разработать единую систему государственного регулирования предпринимательства в Республике Казахстан [4].

Специальные налоговые режимы предусматриваются в отношении следующих категорий юридических лиц:

- 1) субъектов малого бизнеса;
- 2) крестьянских (фермерских) хозяйств;
- 3) юридических лиц – производителей сельскохозяйственной продукции;
- 4) отдельных видов предпринимательской деятельности.

Выбор специального налогового режима или общеустановленного порядка налогообложения производится предпринимателем на добровольной основе.

Не могут применять специальный налоговый режим:

- 1) юридические лица, имеющие филиалы, представительства;
- 2) представительства и филиалы;
- 3) дочерние организации юридических лиц и зависимые акционерные общества;
- 4) налогоплательщики, имеющие иные обособленные структурные подразделения в разных населенных пунктах.

Не распространяется специальный налоговый режим на следующие виды деятельности:

- 1) производство подакцизной продукции;
- 2) консультационные, финансовые, бухгалтерские услуги;
- 3) реализация отдельных видов нефтепродуктов – бензина, дизельного топлива и мазута;
- 4) проведение лотерей;
- 4) недропользование;
- сбор и прием стеклопосуды;

7) сбор (заготовка), хранение, переработка и реализация лома и отходов цветных и черных металлов;

- 8) консультационные услуги;
- 9) деятельность в области бухгалтерского учета или аудита;

10) финансовая, страховая деятельность и посредническая деятельность страхового брокера и страхового агента;

11) деятельность в области права, юстиции и правосудия.

Специальный налоговый режим устанавливает для субъектов малого бизнеса упрощенный порядок исчисления и уплаты социального налога и корпоративного или индивидуального подоходного налога, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты.

Субъекты малого бизнеса вправе самостоятельно выбрать только один из нижеперечисленных порядков исчисления и уплаты налогов, а также представления налоговой отчетности по ним:

- 1) общеустановленный порядок;
- 2) специальный налоговый режим на основе патента;
- 3) специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации [1, статья 428].

Специальный налоговый режим на основе патента применяют индивидуальные предприниматели, соответствующие следующим условиям:

- 1) не используют труд работников;
- 2) осуществляют деятельность в форме личного предпринимательства;
- 3) предельный доход которых за налоговый период не превышает 300-кратного минимального размера заработной платы, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года [1, статья 429].

Исчисление стоимости патента производится согласно Кодексу Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».

Специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации применяют индивидуальные предприниматели и юридические лица, которые соответствуют следующим условиям:

- 1) для индивидуальных предпринимателей:
  - предельная среднесписочная численность работников за налоговый период составляет 25 человек, включая самого индивидуального предпринимателя;
  - предельный доход за налоговый период составляет 1400-кратный минимальный размер заработной платы, установленный законом о республиканском бюджете и действующий на 1 января соответствующего финансового года;
- 2) для юридических лиц:
  - предельная среднесписочная численность работников за налоговый период составляет 50 человек;
  - предельный доход за налоговый период составляет 2800-кратный минимальный размер заработной платы, установленный законом о республиканском бюджете и действующий на 1 января соответствующего финансового года.

Крестьянские или фермерские хозяйства вправе самостоятельно выбрать один из следующих режимов налогообложения:

- 1) специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств;
- 2) специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса;
- 3) общеустановленный порядок;
- 4) специальный налоговый режим для производителей сельскохозяйственной продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) и сельскохозяйственных кооперативов.

Специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств применяют крестьянские или фермерские хозяйства при одновременном соответствии следующим условиям:

совокупная площадь земельных участков сельскохозяйственного назначения на правах частной собственности и (или) землепользования (включая право вторичного землепользования) не превышает следующей предельной площади земельного участка, установленной для:

- 1 территориальной зоны – 5 000 га;
- 2 территориальной зоны – 3 500 га;
- 3 территориальной зоны – 1 500 га;
- 4 территориальной зоны – 500 га.

Специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога и распространяется на деятельность крестьянских или фермерских хозяйств по производству сельскохозяй-

ственной продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства), переработке сельскохозяйственной продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) собственного производства и ее реализации, за исключением деятельности по производству, переработке и реализации подакцизных товаров [5].

Право применения специального налогового режима предоставляется крестьянским или фермерским хозяйствам при наличии на территории РК земельных участков на правах частной собственности и (или) землепользования (включая право вторичного землепользования).

В связи с этим в послании народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее» определены основные направления развития Казахстана на ближайшую перспективу. Одним, из которых является поддержка малого и среднего бизнеса и деловой активности [6].

Фонд «Даму» поддерживает 17 различных программ. Так, согласно официальной информации в прошлом году фонд профинансировал более 11,8 тысячи предпринимателей на сумму более 625 млрд тенге [7].

В рамках поддержки и стимулирования предпринимательства революционным решением на сегодняшний день является введение моратория на проведение плановых проверок субъектов малого и среднего бизнеса, на основании Указа Президента Казахстана Н.А. Назарбаева РК от 27 февраля 2014 г. «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан» [8].

В Республике Казахстан еще предстоит создать необходимые условия для формирования цивилизованной предпринимательской среды, обусловленной стабильностью экономики и обеспечением экономического роста. В этой связи оказание мер государственной поддержки субъектам малого бизнеса может послужить стимулом общего подъема экономики и преодоления спада производства. Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства осуществляется путем:

- оказания финансовой поддержки;
- организации сети центров поддержки малого предпринимательства;
- организации деятельности бизнес-инкубаторов;
- передачи субъектам малого предпринимательства в доверительное управление или аренду не используемых более одного года объектов государственной собственности;
- безвозмездной передачи субъектам малого предпринимательства в собственность объектов, переданных в аренду или доверительное управление для организации промышленного производства и развития сферы услуг населению по истечении года с момента заключения договора в случае выполнения предусмотренных им условий в порядке, установленном Правительством РК [9].

Необходимо особо подчеркнуть, что указанные меры государственной поддержки не предоставляются субъектам малого предпринимательства, осуществляющим торгово-посредническую деятельность.

Подводя итог можно сделать вывод: если создать соответствующие условия, обеспечивающие комплексную поддержку малого и среднего бизнеса на общегосударственном и региональном уровнях, и возможности для его относительного безрискового финансирования (кредитования), извлечения нормальной нормы прибыли, то денежные средства инвесторов неизбежно устремятся в малый и средний бизнес, содействуя тем самым не только становлению и развитию последнего, но и повышению на этой основе эффективности экономики в целом.

## **Литература**

1. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изм. и доп. на 26.07.2016 г. Астана: Акорда, 10 декабря 2008 года № 99-IV ЗРК.
2. Абен А.С. Малый бизнес – путь к процветанию // Курсив. – Алматы, 2013. – №13-45 с.
3. Нурхалиева Д.М., Омирбаев С.М., Омарова Ш.А. Налоги и налогообложение в Республике Казахстан: Учебник для вузов. – Астана: «Сарыарка», 2007.
4. Сейдахметова Ф.С. Налоги в Казахстане. – Алматы: LEM, 2010.
5. Закон РК «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».
6. Послание президента Республики Казахстан 11 ноября 2014 г. «Нұрлы жол – Путь в будущее».

7. Официальный сайт Даму <http://www.damu.kz/127>

8. Указ Президента Казахстана Н.А. Назарбаева РК от 27 февраля 2014 г. «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан».

9. Асанова Р.Н. Анализ мероприятий по стимулированию и поддержке инновационного предпринимательства в Казахстане // Вестник КазНУ. – 2012. – № 1. – 12-14 с.



УДК:336.201:341.462 (574)

**Қ.Т. Нұркен**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **А.Б. Зейнелгабдин**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЕГО РОЛЬ И МЕСТО В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА

С приобретением независимости Республика Казахстан, как в правовой, так и в экономической сфере потребовались радикальные изменения. Экономическая ситуация любой страны диктует необходимые условия для формирования налоговой политики, от прозрачности которой зависит стабильная налоговая система. На сегодняшний день налоговая система Казахстана находится в состоянии постоянного совершенствования. В налоговое законодательство внесено значительное количество изменений и дополнений, что, в основном, связано с приведением налоговой системы в соответствие с объективно обусловленным динамическим развитием экономики, возникновение новых хозяйственно-экономических взаимоотношений.

Либерализация цен 1992 г., ввод в обращение национальной валюты – тенге в 1993 г., признание права собственности, последующая приватизация, инфляционные процессы – все это предопределило характер изменений в отдельные годы показателей государственного бюджета.

Формирование республиканского и местного бюджета Республики Казахстан осуществляется на основе действующего законодательства РК «Бюджетного кодекса Республики Казахстан» [1].

Бюджет формируется на основе ежегодного послания Президента РК индикативного плана социально-экономического развития Республики Казахстан на соответствующий год [2].

Президент Казахстана Н. Назарбаев подписал Закон РК «О республиканском бюджете на 2017-2019 годы». Доходы республиканского бюджета на будущий год, без учета трансфертов, утверждены в сумме 4,338 трлн тенге, а расходы составят 8,563 трлн тенге [3].

Налоговая система обеспечивает формирование основной массы финансовых ресурсов государства. Именно поэтому совершенствование налоговой системы в направлении сбалансированности междуфискальной, стимулирующей и регулирующей функциями одновременно в обязательном порядке должно быть нацелено на упорядочение межбюджетных отношений [4].

Механизм налогообложения – один из самых сложных механизмов в любой экономической системе. Налогообложение физических лиц выступает одним из важнейших методов государственного регулирования, от его эффективности зависит успех как социальной, так и экономической политики страны.

В соответствии со статьей 12 Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», налоги – законодательно установленные государством в одностороннем порядке обязательные денежные платежи в бюджет, производимые в определенных размерах, носящие безвозвратный и безвозмездный характер [5].

Налоги, которые оплачивают все физические лица Республики Казахстан: индивидуальный подоходный налог, социальный налог, налог на транспортные средства, налог на имущество, земельный налог. Доходы физических лиц в Республике Казахстан облагаются индивидуальным подоходным налогом с физических лиц. Данный вид налога вносит наиболее весомый вклад в

доходы государственных бюджетов многих стран: от 12% (Франция) до 41% (Канада) всех налоговых доходов. [6, с.378]. Это один из самых известных и широко распространённых налогов, он охватывает значительную часть населения той или иной страны. Основной причиной его высокого удельного веса в налоговых доходах развитых стран является высокий растущий уровень доходов населения этих стран.

Что касается механизма функционирования этого налога в Республике Казахстан, то этот вид налога обеспечивает в среднем 8 % доходов государственного бюджета республики [7, с.18].

Физические лица оплачивают налоги на собственность: плательщиками налога на транспортные средства являются физические лица, имеющие объекты обложения на праве собственности.

Объектами налогообложения являются транспортные средства, за исключением прицепов, подлежащие государственной регистрации или состоящие на учёте в Республике Казахстан. Исчисление налога производится по определенным ставкам, установленным в месячных расчетных показателях. Налогоплательщик исчисляет сумму налога за налоговый период самостоятельно, исходя из объектов налогообложения, налоговой ставки по каждому транспортному средству [5, глава 50].

Плательщиками земельного налога являются физические лица, имеющие объекты обложения на праве собственности. Порядок исчисления и сроки уплаты налога. Исчисление земельного налога, подлежащего уплате физическими лицами (за исключением индивидуальных предпринимателей, частных нотариусов, адвокатов – по земельным участкам, используемым в своей деятельности), производится налоговыми органами исходя из соответствующих ставок налога и налоговой базы не позднее 1 августа [5, глава 53].

Плательщиками налога на имущество физических лиц являются физические лица, имеющие объект налогообложения.

Объектом обложения налогом на имущество физических лиц являются находящиеся на территории Республики Казахстан жилые помещения, дачные постройки, гаражи и иные строения, сооружения, помещения, принадлежащие им на праве собственности, и объекты незавершённого строительства с момента проживания, эксплуатации [5, глава 58]. Сейчас налоги на имущество физических лиц необременительны и недоимки по ним почти нет. Многим категориям граждан предоставлены льготы по их уплате. Однако ситуация с оценкой зданий, помещений и сооружений во многих регионах остается проблемной. Для того чтобы налог был реально собираем, нужно разработать и ввести систему оценки и учета имущества, находящегося во владении частных лиц.

Низкая обеспеченность местных бюджетов собственными доходами, ежегодный пересмотр «Бюджетного кодекса РК», правил ведущих к сокращению доли стабильных доходных источников в пользу республиканского бюджета, завышенное прогнозирование поступления в местные бюджеты со стороны вышестоящих органов власти привело к тому, что местные исполнительные органы имеют очень низкую бюджетную обеспеченность [8].

Высокая зависимость региональных и местных бюджетов от бюджетного регулирования не стимулирует активные действия органов местного самоуправления по наращиванию налогового потенциала на подведомственной территории [9].

На протяжении последних пятнадцати лет страна находится в состоянии перманентного реформирования налоговой системы. Процесс совершенствования налоговой системы бесконечен, так как каждый новый этап в развитии общества имеет свои приоритеты экономического развития, что, в свою очередь, требует адекватного решения проблем взаимодействия хозяйствующих субъектов с государством [10].

Налоговая система содержит большое количество не эффективно собираемых налогов, осложняющих хозяйственную деятельность предприятий, способствующих уходу бизнеса в тень. Медленно идет процесс инвентаризации государственного имущества [11].

По-прежнему имеют место недостатки в налоговом законодательстве, в практическом инструментарии исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, которые дают возможность недобросовестным налогоплательщикам не выполнять своих обязательств перед государством и приводят к существенным потерям для бюджета [12].

Особенно отрицательно на налоговом процессе сказывается несовершенство устанавливающих

порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов, взаимоотношения участников налоговых отношений, ответственность за совершение налоговых правонарушений, а также действующее законодательство не содержит необходимых норм, обеспечивающих полноту учета налогоплательщиков [13].

На сегодняшний день существующая практика формирования доходов местных бюджетов не нацелена на пополнение доходов региональных бюджетов за счет собственных налогов и больше ориентирована на регулирование бюджетных ресурсов централизованно, через официальные трансферты. В результате проводимых реформ в области совершенствования налоговой системы, послабления налоговой нагрузки, в части изменения ИПН и социального налога региональные органы теряют стабильные источники дохода в формировании местных бюджетов. Поэтому для повышения самостоятельности и заинтересованности местных органов власти в росте экономического и финансового потенциала области и усиления ее финансовой независимости необходимо решить проблему обеспеченности дохода местных бюджетов за счет стабильных источников дохода – местных налогов. При этом в числе местных налогов должно быть долевое отчисление корпоративного подоходного налога, поступления от которого характеризуют степень развитости экономики региона, тем более, промышленной области [14].

### Литература

1. «Бюджетный кодекс Республики Казахстан» от 4 декабря 2008 года № 95-IV.
2. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана, 30 ноября 2015 г.
3. Закон Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2017-2019 годы».
4. Идрисова Э.К. Налоги и налогообложение в Казахстане: Учебн. пособие. – Алматы: Фонд «Формирование налоговой культуры», 2003.
5. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изм. и доп. на 26.07.2016 г. Астана: Акорда, 10 декабря 2008 года № 99-IV ЗРК).
6. Рудый К.В. «Финансово-кредитные системы зарубежных стран». – М.: «Новое знание», 2006.
7. Мусинов С.М. «Налоги с населения Республики Казахстана». – Алматы: «КаржыКаражат», 2007.
8. Омирбаев С.М. Бюджетная система РК: Учебник для вузов. – Астана: ИД «Сарыарка», 2007. – 200 с.
9. Нургалиева Д.М., Омирбаев С.М., Омарова Ш.А. Налоги и налогообложение в Республике Казахстан: Учебник. – Астана, 2007.
10. Есентугелов А. Экономика независимого Казахстана история рыночных реформ. – Астана, 2007.
11. Мауленова С.Ж. Становление и развитие налоговой системы Республики Казахстан. – 2007. – № 4.
12. Ажиметов Н.Н. Развитие налоговой системы Республики Казахстан. – АльПари, 2005. – №1. – С. 77.
13. Карагусова Г. Налоги: сущность и практика использования. – Алматы: Каржа-каражат-Финансы Казахстана, 2004.
14. Нурумов А.А. Проблемы дальнейшего совершенствования системы налогообложения и бюджетного регулирования в Республике Казахстан // Вестник по налогам и инвестициям, 2010.



УДК 330.322.54(55):657.478

**А.Н. Омарова**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Н.Б. Рубенкова**, к.э.н., и.о. доцента

КазУЭФМТ

### НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Для интенсификации инвестиционного развития Казахстана необходимо создание условий для инвестиционного развития в сфере железнодорожного транспорта. Одной из наиболее актуальных

задач для Казахстана является формирование институционально-гибкой и целостной системы управления инвестиционным развитием компании.



Рис. – Система управления инвестиционным проектом [1]

На рисунке представлена разработанная в ходе исследования система управления инвестиционным проектом АО «НК «Қазақстан темір жолы», которая включает следующие основные этапы.

Для оценки и рыночного прогноза каждого проекта используется типовой план, включающий:

- а) патентный анализ;
- б) анализ деятельности компаний;
- в) анализ внешней информации.

Поиск информации и ее анализ проводятся в несколько этапов:

- определение технологических направлений для исследования;
- создание словаря ключевых слов и специальных терминов на русском и английском языках, включая тезаурус, основные понятия и преимущества инновационного проекта;
- подбор информационных источников и уточнение стратегии поиска;
- поиск и отбор патентной документации;
- систематизация и анализ отобранной информации;
- обобщение результатов оценки и рыночного прогноза проекта.

Результаты оценки и рыночного прогноза проекта представляются в виде SWOT-анализа, на основе которого формируется матрица решений (приложение Б) и осуществляется выбор первоочередных стратегически значимых действий, направленных на управление инновационным проектом [2].

Значимость отдельных ключевых показателей эффективности (KPI) изменятся в зависимости от этапа инновационного проекта, а также от приоритетности тех или иных действий. Как видно из таблицы, представляется целесообразным ранжирование KPI в зависимости от этапов инвестиционного проекта и рангов стратегически значимых действий по формированию эффективной системы управления инновационным развитием компании.

**Таблица. Ранжирование ключевых показателей эффективности (KPI) в зависимости от значимости действий и этапа инновационного проекта\***

| Этап 1<br>оценка и поиск инвесторов      |                        | Этап 2<br>инвестирование и создание<br>инновационного продукта |                        | Этап 3<br>коммерческое использование<br>продукта |                        |
|------------------------------------------|------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------|------------------------|
| Наименование<br>действий,<br>№ в таблице | KPI,<br>№<br>в таблице | Наименование<br>действий,<br>№ в таблице                       | KPI,<br>№<br>в таблице | Наименование<br>действий,<br>№ в таблице         | KPI,<br>№<br>в таблице |
| 2                                        | 4,5,6,7                | 1                                                              | 1,3,2                  | 5                                                | 13/14                  |
| 1                                        | 1,2,3                  | 4                                                              | 10,11,12               | 4                                                | 11,12,10               |
| 3                                        | 9                      | 5                                                              | 13,14                  | 1                                                | 2,1,3                  |
| 4                                        | 10                     | 2                                                              | 5,6,4,7                | 3                                                | 8/9                    |
| 5                                        | 13                     | 3                                                              | 8,9                    | 2                                                | 7,4,5,6                |

\*Составлено автором на основе финансовой отчетности компании [1]

Показатели NPV, IRR, PI особенно актуальны на первой фазе управления инновационного проекта компании, в то время как показатель PPd важен на последнем этапе проекта, т.к. позволяет отслеживать завершение его жизненного цикла.

Предложенная система ключевых показателей деятельности компании, используя, главным образом, общепринятые и достаточно традиционные инструменты инвестиционного анализа, позволяет получить достаточный объем информации для управления конкретным инновационным проектом. Управление инвестициями на основе набора универсальных KPI позволяет принимать обоснованные и корректные управленческие решения на всех этапах жизненного цикла инновационного проекта компании [3].

На данный момент в АО «НК «Қазақстан темір жолы» не проводится отдельный учет затрат по этапам инвестиционного проекта. В результате внедрения вышеприведенной системы значительно повысится общая управляемость инвестициями и компании в целом.

По результатам данной оценки, ставка дисконтирования в случае управления проектом на основе разработанной системы управления инвестициями может быть снижена в связи с уменьшением ряда рисков по проекту. В случае комплексного внедрения данной разработанной системы в процесс управления инвестициями в АО «НК «Қазақстан темір жолы», чистый дисконтированный доход по совокупности инвестиционных проектов, реализуемых компанией, значительно увеличится.

На основе вышеизложенного и разработки инвестиционной программы разрабатываются основы государственной экономической политики в области использования инвестиций.

Рассмотрим источники неопределенностей и способы их учета при оценке эффективности. Известны три способа оценки учета неопределенностей:

- проверка устойчивости проекта;
- корректировка параметров проекта и экономических нормативов;
- формализованное описание неопределенности.

Введем понятие предельных значений параметров, в том числе точки безубыточности.

Под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска [4].



Факторы риска и неопределенности подлежат учету в расчетах эффективности, если при разных возможных условиях реализации затраты и результаты по проекту различны.

При оценке проектов наиболее существенными представляются следующие виды неопределенностей и инвестиционных рисков:

- риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли;
- внешнеэкономический риск (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытие границ и т.п.);
- неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-экономических изменений в стране или регионе;
- неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;
- колебание рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п.;
- неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий;
- производственно-технологический риск (аварии и отказы оборудования, производственный брак и т.п.);
- неопределенность целей, интересов и поведения участников;
- неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации компаний-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств) [5].

Механизм реализации проекта, сопряженного с риском, должен включать специфические элементы, позволяющие снизить риск или уменьшить связанные с ним неблагоприятные последствия. В этих целях используются:

- разработанные ранее правила поведения участников в определенных «нештатных» ситуациях (например, сценарии, предусматривающие действия участников при определенных изменениях условий реализации проекта);
- управляющий (координационный) центр, осуществляющий синхронизацию действий участников при значительных изменениях условий реализации проекта.

В проектах могут предусматриваться также специфические механизмы стабилизации, обеспечивающие защиту интересов участников при неблагоприятном изменении условий реализации проекта (в том числе в случаях, когда цели проекта будут достигнуты не полностью или не достигнуты вообще) и предотвращающие возможные действия участников, ставящие под угрозу его успешную реализацию.

В одном случае может быть снижена степень самого риска (за счет дополнительных затрат на создание резерва и запасов, совершенствование технологий, уменьшение аварийности производства, материальное стимулирование повышения качества продукции), в другом – риск перераспределяется между участниками (индексирование цен, предоставление гарантий, различные формы страхования, залог имущества, система взаимных санкций).

Как правило, применение в проекте стабилизационных механизмов требует от участников дополнительных затрат, размер которых зависит от условий реализации мероприятия, ожиданий и интересов участников, их оценок степени возможного риска. Такие затраты подлежат обязательному учету при определении эффективности проекта.

Неопределенность условий реализации инвестиционного проекта не является заданной. По мере осуществления проекта участникам (проекта) поступает дополнительная информация об условиях реализации, и ранее существовавшая неопределенность «снимается».

С учетом этого система управления реализацией инвестиционного проекта должна предусматривать сбор и обработку информации о меняющихся условиях его реализации и соответствующую корректировку проекта, графиков совместных действий участников, условий договоров между ними.

Для учета факторов неопределенности и риска при оценке эффективности проекта используется вся имеющаяся информация об условиях его реализации, в том числе и не выражающаяся в форме каких-либо вероятностных законов распределения. При этом могут использоваться сле-

дующие три метода (в порядке повышения точности): проверка устойчивости; корректировка параметров проекта и экономических нормативов; формализованное описание неопределенности [6].

Метод проверки устойчивости предусматривает разработку сценариев реализации проекта в наиболее «опасных» для каких-либо участников условиях. По каждому сценарию исследуется, как будет действовать в соответствующих условиях организационно-экономический механизм реализации проекта, каковы будут при этом доходы, потери и показатели эффективности у отдельных участников, государства и населения.

Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех рассмотренных ситуациях интересы участников соблюдаются, а возможные неблагоприятные последствия устраняются за счет созданных запасов и резервов или возмещаются страховыми выплатами.

Степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть охарактеризована показателями предельного уровня объемов производства, цен производимой продукции и других параметров проекта. Предельное значение параметра проекта для некоторого  $t$ -то шага – значение, при котором чистая прибыль участника в этом году становится нулевой.

Одним из наиболее важных показателей этого шага является точка безубыточности, характеризующая объем продаж, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства. Точка безубыточности определяется по формуле:

$$Tб = \frac{Зс}{Ц - Зv}, \quad (1)$$

где:

$Зс, Зv$  – условно-постоянные и условно-переменные издержки;

$Ц$  – цена единицы продукции.

При определении этого показателя принимается, что издержки на производство продукции могут быть разделены на условно-постоянные издержки (не изменяющиеся при изменении объема производства) и условно-переменные издержки, изменяющиеся прямо пропорционально объему производства. Для подтверждения работоспособности проектируемого производства, (на данном шаге расчета) необходимо, чтобы значение точки безубыточности было меньше значений номинальных объемов производства и продаж (на этом шаге). Чем дальше от них значение точки безубыточности (в процентном выражении), тем устойчивее проект.

Метод расчета усложняется, если при изменении объемов производства или, что-то же, при изменении уровня использования производственной мощности, издержки изменяются нелинейно, хотя алгоритм остается прежним.

Корректировка параметров проекта и применяемых в расчете экономических нормативов, замена проектных значений на ожидаемые позволяют учесть возможную неопределенность условий реализации проекта.

Для этого сроки строительства и выполнение других работ увеличиваются на среднюю величину возможных задержек; учитывается среднее увеличение стоимости строительства, обусловленное ошибками проектной организации, пересмотром проектных решений в ходе строительства и непредвиденными расходами; учитываются запаздывание платежей, неритмичность поставок сырья, материалов, внеплановые отказы оборудования, допускаемые персоналом нарушения технологии, уплачиваемые и получаемые штрафы и иные санкции за нарушение договорных обязательств; в случае, если проектом не предусмотрено страхование участников от определенного вида инвестиционного риска, в состав его затрат включаются ожидаемые потери от этого риска [7].

Аналогично, в составе косвенных финансовых результатов учитывается влияние инвестиционных рисков на сторонние компании и население: увеличивается норма дисконта и требуемый валовой национальный доход (ВНД).

Метод формализованного описания неопределенности является наиболее точным (но и наи-

более сложным с технической точки зрения). При оценке инвестиционных проектов, этот метод включает следующие этапы:

– описание всего множества возможных условий реализации проекта (либо к форме соответствующих сценариев, либо в виде системы ограничений на значения основных технических, экономических и т.п. параметров проекта и отвечающих этим условиям затрат (включая возможные санкции и затраты, связанные со страхованием и резервированием), результатов и показателей эффективности;

– преобразование исходной информации о факторах неопределенности в информацию о вероятностях отдельных условий реализации и соответствующих показателях эффективности или об интервалах их изменения;

– определение показателей эффективности проекта и целом с учетом неопределенности условий его реализации — показателей ожидаемой эффективности.

Основными показателями, используемыми для сравнения различных инвестиционных проектов (вариантов проектных решений и выбора лучшего из них), являются показатели ожидаемого интегрального эффекта (экономического – на уровне народного хозяйства, коммерческого – на уровне отдельного участника).

### Литература

1. Финансовая отчетность АО НК «Казахстан темір жолы».
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 2013. – 456 с.
3. Олейник О.М. Предпринимательское право: вызовы времени. – М.: Высшая школа, 2012. – 368 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИФРА, 2012. – 688 с.
5. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2011. – 888 с.
6. Курс экономики / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: Инфра-М, 2010. – 720 с.
7. Бижанова Д. Прямые иностранные инвестиции в Республике Казахстан: вопросы эффективности // Саясат. – 2012. – №5. – С. 27.



УДК 336.645:339.13

*М.Е. Оспанова, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: Р.К. Берстембаева, к.э.н., ст. преподаватель*

*КазУЭФМТ*

### ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В БЛАСТИ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Улучшение финансово-экономической ситуации в Казахстане, обусловленное в последние годы, главным образом, увеличением объемов добычи и реализации природных ресурсов, стратегически, уместно расценивать в качестве возможности (шанса) присоединиться к мировой тенденции системного технологического перевооружения экономики. Пока же технологическое отставание в переработке сырья на фоне наличия больших запасов полезных ископаемых делает государство экономически уязвимым. Соответственно требуется ускорить создание условий для опережающего развития перерабатывающего сектора экономики, но, прежде всего, конкурентной системы интеллектуального производства, в частности – соответствующих секторов науки и образования, управленческого и предпринимательского консалтинга. Именно благодаря выделению приоритета и опережающему развитию науки и образования некогда слаборазвитым странам удалось за короткий

промежуток времени достигнуть высокого уровня социально-экономического развития.

В 2010 г., в Послании Президента РК народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» Н.А. Назарбаев поручил Правительству с 2010 года обеспечить введение единой бюджетной программы по развитию предпринимательства в регионах и предложил назвать ее «Дорожная карта бизнеса-2020».

Целью этой программы стало создание постоянных рабочих мест за счет развития нового слоя предпринимательства в регионах, прежде всего, малого и среднего бизнеса.

Использование средств этой программы осуществляется по трем направлениям:

1. Поддержка новых бизнес-инициатив.
2. Оздоровление предпринимательского сектора.
3. Поддержка экспортоориентированных производств

«Дорожная карта бизнеса-2020» открывает новые возможности, как для предпринимательства, так и для банков и инвесторов по финансированию несырьевых проектов.

Единственными государственными учреждениями, участвующими в реализации являются Министерство экономического развития и торговли Республики Казахстан, а также АО «Фонд развития предпринимательства «DAMU».

Программа является одним из механизмов реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

Целью «ДКБ – 2020» является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Программа будет осуществляться в два этапа:

- 1-й этап – с 2010 по 2014 год. При этом 2010 год является пилотным, в котором решение задач Программы будет реализовано по трем направлениям: поддержка новых проектов, оздоровление предпринимательского сектора, поддержка экспортеров. В 2011-2014 гг. решение задач будет реализовано по двум направлениям: поддержка новых проектов и поддержка экспортеров;
- 2-й этап – с 2015 по 2020 год по двум направлениям: поддержка новых проектов и поддержка экспортеров.

Приоритетными секторами экономики для потенциальных участников Программы «Дорожная карта бизнеса-2020» являются:

- агропромышленный комплекс;
- легкая промышленность и производство мебели;
- производство строительных материалов и прочей неметаллической минеральной продукции;
- металлургия, металлообработка, машиностроение;
- другие сектора промышленности (в т.ч. электроснабжение, подача газа, пара; сбор, обработка и распределение воды; канализационная система; сбор, обработка и утилизация отходов);
- транспорт и складирование;
- информация и связь;
- профессиональная, научная и техническая деятельность;
- образование, здравоохранение и социальные услуги;
- искусство, развлечение и отдых;
- предоставление прочих видов услуг (ремонт компьютеров, предметов личного потребления и бытовых товаров).

Государственная поддержка в рамках первого направления реализации Программы заключается:

- в субсидировании части процентной ставки по кредитам Банков для реализации проектов;
- в развитии производственной (индустриальной) инфраструктуры;
- в сервисной поддержке ведения бизнеса;
- в подготовке кадров, молодежной практике и организации социальных рабочих мест.

К первому направлению реализации Программы «ДКБ – 2020» относится поддержка бизнес-инициатив.

Когда у предпринимателей спрашивают, что им мешает развивать бизнес, очень часто звучит ответ: «Слишком высокие банковские ставки». Государство не может потребовать от банков снижения ставок, потому что Банки – это рыночные институты, работающие в конкурентной среде и самостоятельно устанавливающие цены на свои услуги. В частности, банковская ставка складывается из таких составляющих, как уровень инфляции, стоимость привлечения денег самим банком, а также плата за риск, который несет банк при кредитовании. Зато государство может взять на себя выплату части вознаграждения (процентной ставки) по кредитам, выдаваемым на реализацию важных для государства проектов. Этот механизм называется субсидированием процентной ставки и широко используется во многих странах мира для поддержки производителей в приоритетных секторах экономики. В Казахстане субсидии уже выделяются для предприятий, которые занимаются переработкой сельскохозяйственного сырья. Теперь снизить стоимость кредитов смогут и другие производственные компании.

Поддержка новых бизнес-инициатив – это комплекс мер предусматривающих льготную помощь предпринимателям, реализующим или планирующим реализовать новые проекты, а также поддержка проектов, направленных на модернизацию и расширение производства в приоритетных секторах экономики.

Финансовое оздоровление является вторым направлением «Дорожной карты бизнеса-2020». В годы экономического подъема многие компании брали большие кредиты на развитие производства, рассчитывая на рост выручки. Но во время кризиса выручка предприятий снизилась, и сегодня многие из них испытывают затруднения со своевременным и полным погашением своих обязательств перед Банком. Тем компаниям, которые имеют ясные перспективы развития, государство намерено помочь, взяв на себя выплату части ставки вознаграждения по кредиту.

Согласно этому направлению, будут проводиться мероприятия по субсидированию части ставки вознаграждения по действующему кредиту со ставкой вознаграждения не более 12% годовых, из которых субсидироваться государством будет 5% от этой ставки, остальное будет оплачивать Предприниматель-должник. Эти расходы ежеквартально будут перечисляться Фондом «Даму» напрямую Банку за счет государственных средств. Кроме того, Предприниматель – должник может подать заявку на отсрочку по погашению налоговой задолженности (кроме индивидуального подоходного налога удерживаемого у источника выплаты без начисления пени). Также он может в рамках плана финансово-экономического оздоровления получить поддержку по другим мероприятиям, включенным в план, в том числе по задолженности перед внутренними кредиторами по облигациям на Казахстанской фондовой бирже.

Направление «Поддержка экспорториентированных производств». Сегодня экспорт нефти и металлов обеспечивает стабильный приток валютной выручки в Казахстан. А что мы сможем предложить на внешнем рынке завтра? Это зависит от того, как будут развиваться предприятия несырьевого сектора. Государственные программы развития предусматривают много мер поддержки таких производителей. В частности, Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» предлагает Экспортерам субсидирование процентной ставки вознаграждения по банковским кредитам. Предприниматели могут участвовать в Программе субсидирования части процентной ставки по имеющимся кредитам.

В 2010 году субсидирование может осуществляться только по кредитам со ставкой вознаграждения не более 12%, из которых не более 4% оплачивает Предприниматель-экспортер, 8% компенсирует государство.

При этом Банк не взимает какие-либо комиссии, сборы и/или иные платежи, связанные с кредитом, за исключением комиссий, сборов и/или иных платежей:

- связанных с изменениями условий кредитования, инициируемых Предпринимателем-экспортером;

- взимаемых по причине нарушения Предпринимателем-экспортером обязательств по кредиту.

В случаях если номинальная ставка вознаграждения по кредиту ниже, чем 12%, то 8% компенсирует государство, а разницу оплачивает Экспортер.

Предприниматель должен экспортировать более 10% производимой продукции. Эти данные

будут проверяться на основе ежеквартальной отчетности, которую Предприниматель – участник программы будет предоставлять Фонду «Даму», а Фонд «Даму» в свою очередь в налоговые органы для получения подтверждения представленных данных.

Таким образом, на нынешний день программа поддержки и развития предпринимательства «Дорожная карта бизнеса-2020» охватывает все сферы малого и среднего предпринимательства.

Наряду с этим устраняются несовершенства в законодательной базе, регулирующей сферу МСП.

В свете образования на территории Республики Казахстан, Российской Федерации и Республики Беларусь Таможенного Союза деятельность малых и средних предприятий принимает совершенно новое значение. Отечественным субъектам малого предпринимательства открываются новые перспективные возможности.

В целом, условия, созданные в стране для развития сферы малого бизнеса, оцениваются самими предпринимателями на высоком уровне.

Однако существует ряд проблем, которые необходимо решать органам государственной власти сообща с представителями бизнес-среды.

Реализация политики государства по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с мероприятиями по созданию условий для подъема экономики и повышения уровня жизни населения, а также путем разработки и реализации краткосрочных целевых программ государственной поддержки предпринимательства.

В развитых странах малый и средний бизнес составляет более 80% от количества всех их предприятий и выпускает больше половины внутреннего валового продукта (ВВП).

В ходе рыночных преобразований были определены следующие основополагающие принципы развития экономики – свобода предпринимательства, многообразие форм собственности и конкуренция. Но, не смотря на это наше государство некоторое время, ограничивало свое вмешательство в предпринимательскую деятельность. Казахстанский предприниматель, начиная свою деятельность, чаще всего использует либо собственное имущество или привлекает имущество других лиц, например иностранных инвесторов, а также имущество государства или общественных организаций. В таких случаях имущество используется не только самим собственником, но и привлеченными им по найму лицами на основе договоренности.

На сегодняшний день государственная поддержка в сфере предпринимательства – одна из основных задач любого развитого государства, так как эта сфера дает большой потенциал в деловой активности хозяйствующих в ней субъектов.

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 занимаются различные фонды и ассоциации предпринимателей.

На фоне глобализации мировой экономики экономика Западного Казахстана сталкивается с рядом проблем. К основным проблемам относятся: сырьевая направленность, незначительная интеграция с мировой экономикой, слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны, невысокий потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке (малая экономика), неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, низкие расходы на НИОКР и слабая адаптация экономики к процессам глобализации.

Основной задачей для региона на ближайшие годы является привлечение прямых отечественных, иностранных инвестиций и займов для организации производства качественных строительных материалов, изделий и конструкций за счет освоения новых технологий и передовой техники, способных обеспечить в основном внутренний рынок, способствовать сокращению импорта,

созданию экспортных возможностей и открытию новых рабочих мест.

Была продолжена работа по реализации ряда крупных инвестиционных проектов, направленных на развитие высокотехнологичных производств и внедрение инновационных достижений.

По итогам 2010 года в ЗКО сохранены позитивные тенденции в развитии экономики и высокие темпы роста по основным показателям.

В рамках Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы предполагается проведение активной государственной научной и инновационной политики, направленной на стимулирование науки и инновационной деятельности в стране. Для достижения поставленных целей предполагается дальнейшее развитие финансового рынка и совершенствование фискальной, образовательной, антимонопольной, инфраструктурной политики. В рамках политики стандартизации предусматривается переход на мировые стандарты во всех отраслях экономики и управления.

Успешная реализация Стратегии должна способствовать проведению качественных изменений в структуре экономики, которые приведут к ее устойчивому росту, основанному на эффективном использовании человеческого, произведенного и природного капитала, выходу Казахстана на новый уровень социального развития и устройства общества.

### Литература

1. Кубаев Е., Кырбасов Е., Бордоусов О. Состояние и направления развития малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане: Журнал «Экономика и статистика». – 2003. – №4.
2. Экономические регуляторы политики поддержки предпринимательства в Казахстане / А. Кантарбаева, У. Шукеев. – Альпари 2002. – №3.
3. Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально-эволюционный подход / Раритет. – Алматы, 2000.
4. Лапуста М. Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 1998.
5. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория, опыт, проблемы). – Алматы: Экономика, 2001.
6. Мамыров Н.К. Экономика Казахстана на пороге XXI века. – Алматы: Экономика, 1999.
7. Назарбаев Н.А. Стратегия становления и развития Казахстана как суверенного государства. – Алма-Ата, 1992.



УДК 658

**З.А. Өлгасырова, магистрант специальности «Финансы»**

**Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н., доцент**

**КазУЭФМТ**

### ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЕЙ

Финансовое планирование – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса. Каждый менеджер, независимо от своих функциональных интересов, должен быть знаком с механикой и смыслом выполнения и контроля финансовых планов, по крайней мере настолько, насколько это касается его деятельности.

Основные задачи финансового планирования:

1) обеспечение нормального воспроизводственного процесса необходимыми источниками финансирования. При этом огромное значение имеют целевые источники финансирования, их формирование и использование;

2) соблюдение интересов акционеров и других инвесторов. Бизнес-план, содержащий подобное обоснование инвестиционного проекта, является для инвесторов основным документом, стимулирующим вложение капитала;

3) гарантия выполнения обязательств предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами. Оптимальная для данного предприятия структура капитала приносит максимальную прибыль и максимизирует при заданных параметрах платежи в бюджет;

4) выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования прибыли и других доходов, включая и внебюджетные.

Цель финансового планирования состоит в увязке доходов с необходимыми расходами. При превышении доходов над расходами сумма превышения направляется в резервный фонд. При превышении расходов над доходами сумма недостатка финансовых средств восполняется за счет выпуска ценных бумаг, получения кредитов, получения благотворительных взносов и т.д.

Руководство любого предприятия независимо от его вида и величины обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Группы заинтересованных в деятельности предприятия лиц предъявляют определенные минимальные требования к результатам его работы. К тому же при планировании некоторых видов деятельности необходимо знать, какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач. Это относится, например, к планированию в области привлечения капитала (приобретения кредитов, увеличение акционерного капитала и т.п.) и определения объема инвестиций.

По мере реализации заложенных в бюджете планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности предприятия. Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Таким образом, пополняется информация обо всех сторонах деятельности предприятия. Бюджетный контроль позволяет, например, выяснить, что в каких-либо областях деятельности предприятия намеченные планы выполняются неудовлетворительно. Но можно, разумеется, предположить и такую ситуацию, когда окажется, что сам бюджет был составлен на основе нереалистичных исходных положений. В обоих случаях руководство заинтересовано в получении информации об этом, с тем чтобы предпринять необходимые действия, т.е. изменить способ выполнения планов или ревизовать положения, на которых основывается бюджет. Разрабатывая финансовый план на следующий период, необходимо принимать решения заблаговременно, до начала деятельности в этот период. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времени для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.

Как правило, различают краткосрочное и долгосрочное планирование. Значение некоторых из принимаемых решений распространяется на очень долгую перспективу. Это относится, например, к решениям в таких областях, как приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции. Такие решения определяют деятельность предприятия на много лет вперед и должны быть отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализованности обычно бывает довольно невысока. Долгосрочные планы должны представлять собой своего рода рамочную конструкцию, составными элементами которой являются краткосрочные планы.

В основном на предприятиях используется краткосрочное планирование и имеют дело с годовым периодом, равным одному году. Это объясняется тем, что за период такой протяженности, как можно предположить, происходят все типичные для жизни предприятия события, поскольку за этот срок выравниваются сезонные колебания конъюнктуры. По времени годовой бюджет (план) можно разделить на месячные или квартальные бюджеты (планы).



Таким образом, можно сделать вывод, что финансовое планирование это система учета всех доходов и расходов любого предприятия в краткосрочной или долгосрочной перспективе.

Объектом исследования в данной статье явилось Акционерное общество «Национальная Компания «Продовольственная Контрактная Корпорация» (далее АО «НК «Продкорпорация»).

Миссией АО «НК «Продкорпорации» – является:

- закуп зерна в государственные реализационные ресурсы;
- освежение, хранение и перемещение государственного резерва продовольственного зерна.

Для закупа зерна в государственные реализационные ресурсы, а также хранения и перемещения государственного резерва продовольственного зерна, из республиканского бюджета ежегодно выделяются средства через соответствующую бюджетную программу.

Являясь акционерным обществом, Корпорация также осуществляет коммерческую деятельность на зерновом рынке в целях извлечения прибыли. В связи с этим, помимо формирования и управления государственными ресурсами зерна Корпорация производит закуп зерна в коммерческие ресурсы, а также его реализацию на свободном рынке.

В целях поддержки отечественных сельхозтоваропроизводителей закуп зерна в государственные и коммерческие ресурсы осуществляется в два этапа: посредством весенне-летнего финансирования в период проведения весенних посевных работ и осенью во время уборки нового урожая.

Закупленное зерно хранится на хлебоприемных предприятиях, отобранных в установленном законодательством порядке, в том числе на собственных хлебных базах.

Благодаря статусу госагента, наличию ресурсной базы и многолетнему опыту успешного оперирования в зерновой сфере Корпорация является самым крупным держателем зерна в стране, а также безусловным индикатором формирования внутренних цен на зерно от имени государства.

В целом, принимая во внимание, что зерновая отрасль на сегодняшний день является локомотивом аграрного сектора Казахстана, Корпорация играет одну из ключевых ролей в сельском хозяйстве страны, в том числе посредством решения следующих глобальных задач:

- обеспечение продовольственной безопасности и мобилизационных нужд;
- реализация мер по регулированию и стабилизации внутреннего зернового рынка;
- оказание поддержки отечественным зернопроизводителям посредством предоставления доступного финансирования полевых работ для поддержания производства зерновых в стране;
- развитие инструментов биржевой торговли зерном в целях обеспечения прозрачности ценообразования и доступности к рынкам сбыта мелких и средних производителей зерна;
- содействие росту экспорта казахстанского зерна и освоение новых перспективных экспортных рынков.

В группу компаний Корпорации входят 4 дочерних и 9 зависимых организаций, в том числе: Дочерние организации:

- 1) АО «Ак Бидай-Терминал» – 75,1% акций принадлежит Корпорации, 24,9% акций в собственности самого АО «Ак Бидай-Терминал»;
- 2) АО «Қазақстанмақтасы» – 100% акций принадлежит Корпорации;
- 3) ТОО «АстықҚоймалары» – 100%-ная доля участия Корпорации;
- 4) ТОО «ЭкспАгро» – 100%-ная доля участия Корпорации;

Зависимые организации:

- 1) ТОО «ҚазАстықТранс» – 50%-ная доля участия Корпорации, 50% принадлежит частному инвестору ТОО «Promtrans»; Совместно-контролируемые организации АО «Ак Бидай-Терминал»;
- 2) ООО «Бакинский зерновой терминал» (Азербайджан) – 50%-ная доля участия АО «Ак Бидай-Терминал», 50% принадлежит азербайджанскому партнеру ООО «Planet-L»;
- 3) ООО «АмирабадГрейн Терминал Киш» (Иран) – 50%-ная доля участия АО «Ак Бидай-Терминал», 50% принадлежит иранскому партнеру компании «БехдисТеджерадАльборз»;
- 4) ООО «Батумский зерновой терминал» (Грузия) – 100%-ная доля участия АО «Ак Бидай-Терминал»; Дочерняя организация АО «Қазақстанмақтасы»;
- 5) АО «Хлопковая контрактная корпорация» – 100% акций принадлежит АО «Қазақстанмақтасы»; Дочерние организации ТОО «ЭкспАгро»;

6) ТОО «Агрофирма «Жана Жер» – 90,5%-ная доля ТОО «ЭкспАгро», 9,5% принадлежит частному инвестору и менее 1% ТОО «Астық Қоймалары»;

7) ТОО «Агрофирма «Жана Ак дала» – 99,9%-ная доля ТОО «ЭкспАгро», менее 1% принадлежит частному инвестору ТОО «Агро Инвест КЗТ»;

8) ТОО «Агрофирма «NurAgro» – 99,9%-ная доля ТОО «ЭкспАгро», менее 1% принадлежит частному инвестору ТОО «Ғылым Агро Инновация»;

9) ТОО «Агрофирма «Астана Агро» – 99,9%-ная доля ТОО «ЭкспАгро», менее 1% принадлежит ТОО «Агрофирма «NurAgro».

К профильным объектам дочерних организаций, непосредственно задействованным в операционной деятельности Корпорации на зерновом рынке, можно отнести 3 зерновых терминала на Каспийском море, а также 6 зернохранилищ в зерносеющих областях республики.

Планируется вывод имеющихся на балансе Корпорации непрофильных активов в плодово-овощном и хлопковом бизнесе:

1) Группа компаний ТОО «ЭкспАгро».

2) АО «Қазақстанмақтасы» и АО «Хлопковая контрактная корпорация». Кроме того, во исполнение решений уполномоченных органов группы компаний АО «НК «Продкорпорации» на стадии ликвидации находятся ТОО «КазАстықТранс» и ООО «Батумский зерновой терминал» (ООО «БЗТ»).

По итогам финансово-хозяйственной деятельности за 2014 год группа компаний Корпорации планировала получить прибыль в размере 1 571 101 тыс. тенге.

Вместе с тем, отчетный период завершен с консолидированным убытком – 297 283 тыс. тенге.

Представлены основные внешние и внутренние факторы (причины снижения показателей операционной деятельности, роста отдельных статей расходов и т.п.), повлиявшие на исполнение производственных планов, финансовую деятельность и конечный результат группы компаний АО «НК «Продкорпорации».

**Таблица. Основные факторы, обусловившие расхождение показателей**

| № п/п | Показатель, тыс. тг.                                    | 2014 г.    | 2015 г.    | Динамика    |      | Основные причины отклонений                                                                                               |
|-------|---------------------------------------------------------|------------|------------|-------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       |                                                         |            |            | тыс. тг.    | %    |                                                                                                                           |
| 1     | 2                                                       | 3          | 4          | 5           | 6    | 7                                                                                                                         |
| 1.    | Доход от реализации продукции и оказания услуг          | 76 547 562 | 48 279 237 | -28 268 325 | 63%  | В связи со снижением платежеспособного спроса на пшеницу на внутреннем рынке и в экспортном направлении                   |
| 2.    | Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг | 59 172 636 | 38 237 557 | -20 935 079 | 65%  |                                                                                                                           |
| 3.    | Валовая прибыль                                         | 17 374 926 | 10 041 680 | -7 333 246  | 58%  |                                                                                                                           |
| 4.    | Доходы от финансирования                                | 2 055 536  | 5 886 163  | 3 830 627   | 286% | Амортизация дисконта по дебиторской задолженности, начисленного в 2011 г.                                                 |
| 5.    | Прочие доходы                                           | 1 198 100  | 1 631 770  | 1 365 865   | 214% | Отклонение на сумму факт. образовавшейся в отчетном периоде курсовой и суммовой разницы от операций с иностранной валютой |

| 1   | 2                                                                                                                                 | 3                | 4                | 5                 | 6            | 7                                                                                                                                       |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.  | Расходы на реализацию продукции и оказание услуг                                                                                  | 7 651 611        | 4 793 687        | -2 857 924        | 63%          | В соответствии с фактическим объемом реализации зерна                                                                                   |
| 7.  | Административные расходы                                                                                                          | 2 415 427        | 2 224 084        | -191 343          | 92%          | В связи с оптимизацией расходов                                                                                                         |
| 8.  | Расходы на финансирование                                                                                                         | 8 575 867        | 10 635 182       | 2 059 315         | 124%         | Признаны расходы неамортизированного дисконта по выданным займам АО Холдинг "Каз-Агро", МСХ РК                                          |
| 9.  | Прочие расходы от неосновной деятельности                                                                                         | 13 712           | 549 249          | 535 537           | 4006%        | ТОО "Агрофирма "Nuragro" произвела списание испорченного лука. Данные расходы сформированы по факт. курсовой разнице за отчетный период |
| 10. | Доля организации в прибыли (убытке) ассоциированных организаций и совместной деятельности, учитываемых по методу долевого участия |                  | 617 009          | 617 009           |              |                                                                                                                                         |
| 11. | Расходы по подоходному налогу                                                                                                     | 400 844          | 271 703          | - 129 141         | 68%          |                                                                                                                                         |
|     | <b>Итоговая прибыль (убыток)</b>                                                                                                  | <b>1 571 101</b> | <b>- 297 283</b> | <b>-1 868 384</b> | <b>-523%</b> |                                                                                                                                         |

Как видно из таблицы за отчетный период произошло общее снижение показателей производственной деятельности АО «НК «Продкорпорации».

При этом, снижение выручки относительно плана (доходы от реализации продукции снизились на 37%) наблюдается пропорционально снижению производственных затрат (сумма себестоимости продукции снизилась на 35%). Соответственно, также уменьшились сопутствующие расходы по реализации продукции (на 37% по отношению с 2014 годом).

Основной причиной снижения активности торговой деятельности послужило воздействие внешних факторов: как мирового так и внутреннего зернового рынка.

Резкие колебания мировых цен на пшеницу в течение периода, активные государственные интервенционные закупки зерна в Российской Федерации существенно сократили объемы продаж зерна АО «НК «Продкорпорации» на экспорт. Кроме того, несмотря на позитивное влияние открытия нового ж/д маршрута в Иран, ужесточение международных санкций в отношении этой страны не позволяли полноценно использовать экспортный потенциал казахстанского зерна в данном направлении и, в том числе сдерживали экспортные отгрузки зерна Корпорации.

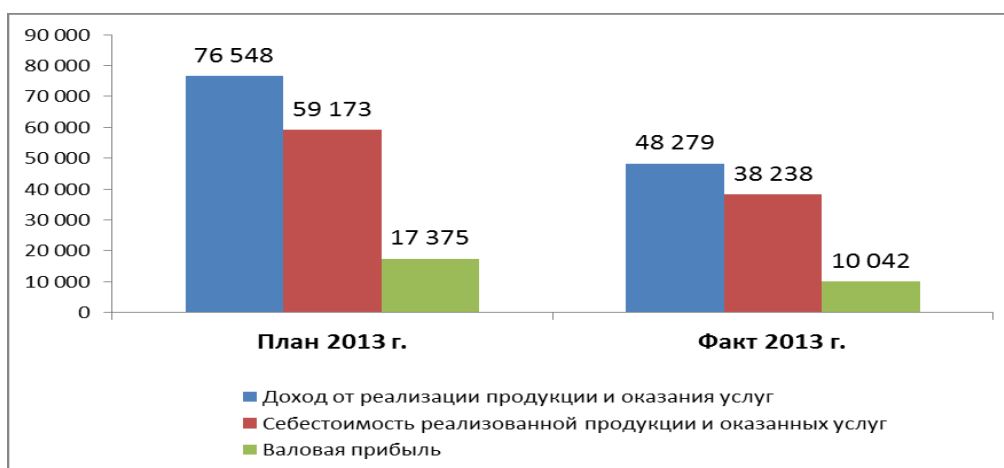


Рисунок.

Под влиянием неблагоприятной конъюнктуры на мировом рынке, на внутреннем рынке зерна также произошло значительное сокращение платежеспособного спроса на пшеницу и снижение внутренних цен, что ограничило торговые возможности АО «НК «Продкорпорации».

### Литература

1. Савицкая Г.В. Финансовый анализ на предприятии: Учебн.-метод. пособие. – М., 2013.
2. Наумик Е.Д. Проблемы финансового планирования на предприятии / Человек, психология, экономика, право, управление: проблемы и перспективы: материалы: XIV междунар. науч. конф. – Минск, 19 мая 2011 г.
3. Берзон Н.И., Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: КноРус, 2015. – 654 с.
4. Незамайкин В.М., Юрзинова И.Л. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 467 с.
5. Финансовая отчетность ППК.



УДК: 336.225:336.13:330(574)

**О.И. Попова**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Ш.А. Омарова**, к.э.н., доцент  
КазУЭФМТ

### НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Статья посвящена исследованию возможностей использования инструментов налогового регулирования в целях детенизации экономики Казахстана. Обозначены основные факторы, которые влияют на процесс тенизации экономики, проанализирована специфика структуры налоговых систем зарубежных стран. Также приведен ряд организационных и практических мероприятий по повышению эффективности и изменения приоритетов в деятельности налоговых органов с целью активизации противодействия преступности в сфере налогообложения, обеспечения мобилизации средств в бюджет из теневого сектора экономики необходимо предпринять. Обоснованы направления повышения уровня легализации теневой экономики.

В современных экономических условиях наблюдается тенденция роста теневого сектора экономики. В выступлении Президента Республики Казахстан на открытии очередной сессии

Парламента Республики Казахстан теневая экономика составляет 20% [1].

Независимые эксперты оценивают уровень теневой экономики значительно выше.

В научной среде на сегодня не сформулировано общепринятое понятие и определение теневой экономики. Сложился некий плюрализм мнений, который отражает, с одной стороны, многогранность теневой экономики и различные подходы к ее изучению, а с другой, – недостаточную разработку ее категорий, когда один и тот же термин трактуется по-разному различными авторами. Единственно общей чертой является базирование определения теневой экономики на понятии «экономика», и в агрегированном виде ее можно обозначить как сложное социально-экономическое явление, охватывающее всю систему экономических структур, общественных и экономических отношений общества [2].

В Казахстане статистическими органами употребляется термин «ненаблюдаемая экономика» – неучтенная экономика, включающая в себя скрытую, неформальную и незаконную деятельность. Ненаблюдаемая экономика охватывает ненаблюдаемую экономическую деятельность, связанную с производством товаров и услуг, а также с незаконным перераспределением доходов и активов.

В связи вышесказанным, детенизация экономической деятельности является одной из ключевых проблем (Рис. 1). Тенизация экономики реально угрожает национальной безопасности и демократическому развитию государства. Значительные масштабы теневой экономической деятельности сказываются на объемах и структуре ВВП, тормозят социально-экономические реформы. Одним из опаснейших последствий развития теневой экономики является криминализация общества. Следует осознавать и усиление влияния теневого капитала на различные сферы общественной жизни, его сращивания с государственным аппаратом, рост коррупции.

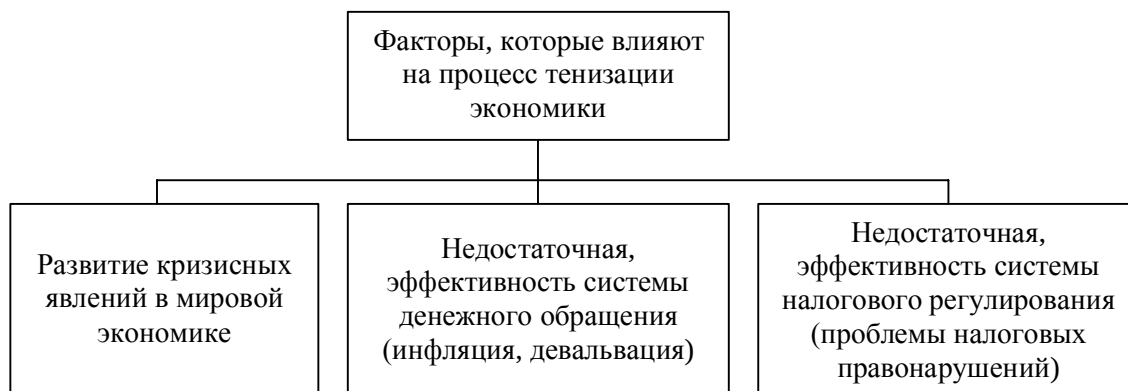


**Рис. 1 – Факторы, которые влияют на процесс тенизации экономики\***

*\*Составлено автором*

Как видно из представленной схемы государственное регулирование экономики посредством денежной и налоговой систем обеспечивает влияние на теневую экономику.

Распространение теневой экономики в Казахстане остается одной из ключевых проблем социально-экономического развития, ее решение должно стать объектом скоординированных усилий всех ветвей государственной власти, научных, общественных организаций предпринимателей, средств массовой информации. Учитывая ощутимые потери бюджета государства от теневой деятельности, борьба с этим явлением приобретает первостепенное значение для налоговых органов [3].

Как нами отмечены выше, одним из факторов влияния на теневую экономику является налоговая система.

Важной характеристикой современных налоговых систем развитых стран является их структура и соотношение прямых и косвенных налогов. Так, в США, Японии, Канаде, Англии преобладают прямые налоги; во Франции – косвенные (56,6% – налоги на потребление, акцизы, взносы предпри-

нимателей в Фонд социального страхования). Германия, Италия имеют достаточно уравновешенную структуру налогов (доля непрямых налогов в Германии – 42,2%, в Италии – 48,9%) [4].

Со времени обретения независимости налоговая система Казахстана претерпела значительные изменения в принципах и механизмах налогообложения. Основные принципы ее построения направлены на создание в Казахстане стабильной налоговой системы, которая обеспечит достаточный объем поступлений платежей в бюджеты, эффективное функционирование экономики государства, справедливый подход ко всем налогоплательщикам с четким определением их прав и обязанностей.

На первоначальном этапе формирования налоговой системы инфляционные процессы, активное развитие рыночных отношений, необходимость увеличения финансирования социальных программ обуславливало, тот факт, что налоговая нагрузка на налогоплательщика была ощутимой. Поэтому при формировании бюджетов не учитывалось экономическое обоснование необходимости введения налогов, игнорировались принципы справедливости при исполнении добросовестными плательщиками своих налоговых обязательств. Безусловно, на то время значительная часть экономических взаимоотношений осуществлялась в теневом секторе экономики [5].

Проблема уплаты налогов в современных условиях остается актуальной. Учитывая, что сокращение доходов от налогообложения продолжает иметь место и выступает как внешнее проявление более глубоких криминогенных процессов перераспределения национального дохода в пользу теневой экономики, чрезвычайно важной является деятельность налоговых органов по пресечению уклонения от уплаты налогов.

В основу организации выявления и разрушения преступных схем уклонения от уплаты налогов и обеспечения возмещения убытков, нанесенных государству, возложена комплексная оперативно-экономическая отработка информации о системно организованных преступных действиях межрегионального характера, которые приводят к потерям бюджета в десятки миллионов тенге. С целью активизации противодействия преступности в сфере налогообложения, обеспечение мобилизации средств в бюджет из теневого сектора экономики необходимо предпринять ряд организационных и практических мероприятий по повышению эффективности и изменения приоритетов в деятельности налоговых органов (Рис. 2).

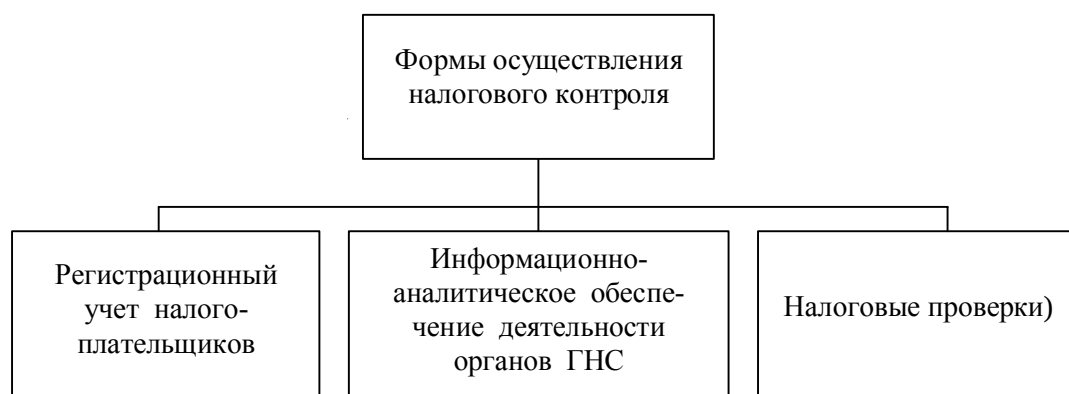


Рис. 2 – Способы осуществления налогового контроля\*

*\*Составлено автором*

Благодаря объединению совместных усилий контролирующих органов также удастся выработать совместную стратегию противодействия теневому обороту. Заметим, что основные усилия налоговых органов сосредотачивают на предубеждении и раскрытии преступлений в важнейших отраслях экономики, а также на обеспечении всех налоговых поступлений в бюджет. Налоговыми органами и в дальнейшем проводятся действенные меры для погашения налоговой задолженности, выявлении масштабно спланированных и профессионально замаскированных схем уклонения от уплаты налогов в особо крупных размерах, предупреждение попыток незаконного возмещения из бюджета НДС.

В то же время не может не беспокоить различные способы ухода от уплаты налога на добавленную стоимость, сверхнизкое задекларированное налоговая нагрузка по НДС и корпоративному подоходному налогу предприятиями – производителями спирта и алкогольных напитков, которые уплачиваются акцизный сбор в значительных суммах. Используются схемы минимизации налоговых обязательств, среди которых, в частности, использование товарного знака в пользу связанных лиц или нерезидентов, уплата в значительных объемах комиссионных вознаграждений связанным лицам или получения от них маркетинговых услуг, нетипичный для основного вида деятельности экспорт.

Вопросы администрирования налога на добавленную стоимость является особенно актуальным, ведь мониторинг поступлений налогов в бюджет свидетельствует о том, что в формировании доходной части государственного бюджета этого налога принадлежит около 60%. Через ряд злоупотреблений, которые используют недобросовестные налогоплательщики для незаконного его возмещения, налоговым органам необходимо осуществить ряд мероприятий и проверок, чтобы подтвердить достоверность заявленных сумм к возмещению. Поэтому, важно на сегодня найти компромиссный вариант, который через законодательные нормы урегулирует вопросы процесса возмещения НДС из бюджета [6].

Идеология современной налоговой политики направлена на налаживание цивилизованных отношений между государством и налогоплательщиками. Субъекты хозяйствования должны видеть в работниках налоговых органов партнеров и помощников, и только при таких условиях мы можем рассчитывать на расцвет нашего государства. Главная задача каждого сотрудника налоговых органов – выполнять свои служебные обязанности так, чтобы на практике подтвердить: наивысший статус в государстве имеет добросовестный налогоплательщик.

Согласно действующему законодательству, в системе налоговых органов Казахстана, созданы специальные подразделения по борьбе с коррупцией непосредственно в налоговых органах, как в центральном аппарате, так и на уровне областных государственных налоговых администраций.

Предполагается, что наличие теневого сектора в экономике государства приводит к:

- потерям налоговых поступлений в бюджет и, как результат, усложнение выполнения финансовых обязательств государства;
- неэффективности управленческих решений вследствие отсутствия полной и объективной информации о развитии экономических процессов;
- сокращение внутренних инвестиционных ресурсов из-за невозможности открытого расходования теневыми структурами скрытых от налогообложения доходов и их отток за границу;
- уменьшение интереса потенциальных стратегических инвесторов к казахстанским предприятиям, что значительно тормозит процессы приватизации, финансового оздоровления производства и приток иностранных инвестиций.

**Таблица 1. Направления повышения уровня легализации теневой экономики\***

| Для повышения уровня легализации теневой экономики необходимо                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                    |                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Ввести на определен. переходный период политику по амнистии теневого капитала через открытие ему путей для легального инвестирования при одновременной противодействии его возвращению в тень | Осуществлять поощрение инвестицион. использования легализованных средств, (в частности путем освобождения от налогообложения легализованных средств, инвестируемых) | Гарантировать со стороны государства отсутствие попыток преследования владельцев капиталов, кот. получены незаконным путем, при условии инвестирования этих средств в производств. сферу экономики | Усилить контроль над оттоком капиталов за пределы Казахстана |

*\*Составлено автором*

При разработке мер борьбы контролирующим органам нужно учитывать и глобальные вопросы тенизации в усилении борьбы с отмыванием средств, полученных преступным путем, и пресечения финансирования терроризма, что является одним из обязательных условий, вытекающих из международных правовых актов и соглашений, в частности Конвенции Совета Европы «Об отмывании, поиске, аресте и конфискации доходов, полученных преступным путем», рекомендации Группы по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF) и других документов. Это обязывает наше государство на международном уровне предотвратить тенизацию и криминализацию экономических процессов (Таблица).

Таким образом, несмотря на то, что формирование эффективной конкурентоспособной экономики, внедрение партнерских отношений власти и бизнеса невозможно без существенного снижения уровня тенизации казахстанской экономики актуальным вопросом встает разработка специальной долгосрочной политики легализации теневых капиталов с целью последующего привлечения к официальному хозяйственному обороту средств, которые обслуживают теневые экономические операции или вывезены за границу. Соответственно, средства, полученные легальной экономикой вследствие процессов детенизации, рассматривается как важный потенциальный ресурс оживления инвестиционных процессов и реализации инновационной политики развития экономики Казахстана. С целью ограничения коррупции и «теневой» экономической деятельности нужно осуществить проведение целостной системы действий, направленных на искоренение их причин, урегулирование вопроса легализации «теневых» капиталов, их причин, урегулирования вопроса легализации «теневых» капиталов, их инвестирования в экономику Казахстана. Следовательно, сокращение объемов теневой экономики, достижение стопроцентной уплаты налогов, построение деловых партнерских взаимоотношений с плательщиками налогов – это главные задачи, выполнение которых и в дальнейшем будет обеспечивать признание работы налоговых органов общественностью.

### Литература

1. [www.akorda.kz](http://www.akorda.kz) Выступление Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева на открытии второй сессии Парламента Республики Казахстан пятого созыва.
2. Агарков Г.А. Бизнес и государство: актуальные проблемы взаимодействия // Экономика региона. – 2010. – № 1. – С. 172-176.
3. Есян А.К. Криминализация и тенизация хозяйственной деятельности как угроза экономической безопасности государств Евразии // Международное публичное и частное право. – М.: Юрист, 2009. – №4(49).
4. Жуйриков К.К., Назарчук И.М. Государственный бюджет: формирование, развитие и решение назревших проблем // Банки Казахстана. – 2013. – №12. – С. 15-17.
5. Нурумов А.А. Налоги Республики Казахстан и развитых стран: Учебн. пособие. – Алматы: Создик, 2011.
6. Ильясов К., Исахова П.Б. Отдельные вопросы бюджетной политики в сложившихся условиях функционирования экономики // Финансы Казахстана. – 2014. – №1. – 290 с.
7. Бекболсынова А. Налоги и налогообложение: Учебн. пособие. – Астана: Фолиант, 2010. – 448 с.



УДК 330.142.23:330.534.4,

**С.Т. Сагандыкова**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Ш.А. Омарова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

### СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Неотъемлемой функцией государственного управления является финансовый контроль,



обеспечивающий законность, целесообразность и эффективность формирования, распределения и использования государственных финансовых ресурсов [1].

Данную функцию управления государство делегирует органам государственного финансового контроля, осуществляющим свою деятельность на основании установленных норм права, преимущественными источниками которых служат Конституция РК, Гражданский кодекс РК, Бюджетный кодекс РК, Налоговый кодекс РК и другие законодательные акты. Особую актуальность исследования вопросы развития финансового контроля приобрели в свете вступления в силу Закона РК «О государственном аудите и финансовом контроле», принятым 12 ноября 2015 года [2].

Этот долгожданный документ направлен на внедрение в стране государственного аудита в соответствии с мировыми стандартами.

Несмотря на то, что о необходимости построения в Республике Казахстан эффективной системы государственного финансового контроля уже давно речь идет и встречается значительное количество публикаций, научных трудов, посвященных этой проблеме, тем не менее, вопрос построения эффективно действующей и целостной системы государственного финансового контроля и ее совершенствованию по сей день не перестает быть актуальным [3, стр. 74].

Кроме того, в условиях реализуемой в Республике Казахстан бюджетной политики, направленной на обеспечение устойчивости бюджетов бюджетной системы Республики Казахстан, эффективности использования бюджетных средств, а также на внедрение принципов эффективного и ответственного управления общественными финансами в бюджетный процесс, вопрос исследования направлений повышения результативности государственного финансового контроля за исполнением бюджетов публично-правовых образований приобретает особую актуальность.

Финансовый контроль – важнейшее средство обеспечения законности деятельности государства и его структур в целом, организаций и граждан в частности. Они предполагают проверку целесообразности распределения и использования средств. Рассмотрим далее подробно, что собой представляет система финансового контроля, какие его формы существуют [4, стр. 127].

Цель финансового контроля состоит в проверке соответствия выполняемых операций денежным средствам. В качестве основных задач следует выделить:

- проверку исполнения обязательств перед органами территориального самоуправления и государством гражданами и организациями;
- надзор за соблюдением правил осуществления денежных операций, расчетов и хранения средств.

В современной литературе выделяют несколько форм финансового контроля. Финансовый общегосударственный контроль проходит в пределах всего государства. Он направлен на объекты, которые, без учета их ведомственной подчиненности, подлежат контролю. Общегосударственный контроль осуществляется законодательными органами при рассмотрении, а также утверждении прогноза дальнейшего социального и экономического развития всей страны в целом, при проектировании бюджетов по всем частям бюджетной системы и при создании по их исполнению отчетов. Контроль ведется за эффективностью и законностью использования средств государства и за целесообразностью всех осуществляемых расходов [5, стр. 68].

Ведомственные формы финансового контроля осуществляются министерствами, ведомствами и прочими государственными органами управления за деятельностью учреждений и организаций, входящих в их систему. Этот вид контроля направлен только на подведомственные учреждения и предприятия и производится самостоятельными контрольно-ревизионными структурными подразделениями.

Вневедомственный контроль ведется финансово-кредитными органами: Министерством финансов, Национальным банком и др. Контроль этих органов имеет регулярный, систематический, повседневный характер и охватывает объекты без учета их ведомственной принадлежности. Финансовый внутрихозяйственный контроль ведется в рамках определенных организаций и учреждений их структурными функциональными подразделениями и руководителями. В данном случае в качестве объекта контроля выступает финансовая и производственная деятельность самой организации и ее структурных подразделений (филиалов, цехов, отделов, участков). Аудиторские формы

финансового контроля осуществляются юридическими лицами и аудиторами, которые специально аттестованы. Объектом аудиторского контроля, прежде всего, выступает предпринимательская деятельность.

Контроль проводится для определения верности финансовой отчетности экономических субъектов и соответствия совершенных хозяйственных и финансовых операций нормативным актам. Формы финансового контроля могут различаться в соответствии с временем его проведения. Выделяют текущий, предварительный и последовательный финансовый контроль [6, стр. 144].

В первую очередь, конечно, проводится, предварительный контроль. Он затрагивает стадию рассмотрения, составления и утверждения финансового плана предприятия, смет доходов и расходов организации, учредительных документов, текстов договорных соглашений и др. Цель этого контроля – предотвращение нерационального и неправильного расходования материальных, денежных и трудовых ресурсов.

Текущий контроль проводится во время выполнения планов (финансовых) для проверки соблюдения нормативов и норм использования финансовых средств и материально-товарных ценностей. Последующий контроль проводится по окончании отчетного периода. При этом определяется, насколько целесообразно были израсходованы денежные средства государства в процессе исполнения бюджетов и выполнения организацией финансовых планов. Виды и формы финансового контроля могут классифицироваться и по некоторым другим признакам. Так, например, можно выделить эпизодический, постоянный и дискретный контроль [7, стр. 108].

Ключевым условием достижения целей и задач государственного финансового контроля является соблюдение принципов, которые являются основными правилами, охватывающими контрольную деятельность в целом (см. рис.).

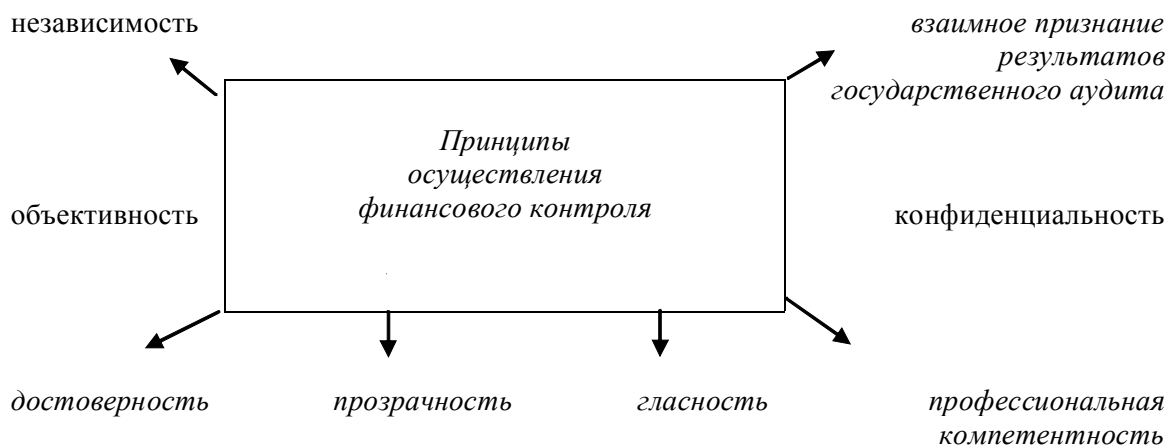


**Рис. – Основные принципы осуществления государственного аудита и финансового контроля в условиях бюджетирования ориентированного на результат**

Как видно, согласно рисунку, принципами осуществления государственного аудита и финансового контроля в условиях бюджетирования ориентированного на результат являются:

– независимость – недопущение вмешательства, посягающего на независимость органов государственного аудита и финансового контроля при проведении государственного аудита и финансового контроля;

– объективность – проведение государственного аудита и финансового контроля в соответствии с законодательством Республики Казахстан, стандартами государственного аудита и финансового контроля, применение органами государственного аудита и финансового контроля объективного подхода и исключение конфликта интересов при проведении государственного аудита и финансового контроля;

– профессиональная компетентность – наличие у государственных аудиторов необходимого объема знаний и навыков, позволяющих обеспечивать проведение квалифицированного и качественного государственного аудита и финансового контроля, соблюдение стандартов государственного аудита и финансового контроля, правил профессиональной этики, а также выполнение профессионального долга;

– конфиденциальность – обязательство органов государственного аудита и финансового контроля по сохранности документов, получаемых или составляемых ими в ходе государственного аудита и финансового контроля, без права передачи их третьим лицам либо устного разглашения содержащихся в них сведений, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Казахстан;

– достоверность – подтверждение результатов государственного аудита аудиторскими доказательствами;

– прозрачность – ясность изложения результатов государственного аудита и финансового контроля;

– гласность – публикация в средствах массовой информации результатов государственного аудита и финансового контроля с учетом обеспечения режима секретности, служебной, коммерческой или иной охраняемой законом тайны;

– взаимное признание результатов государственного аудита – признание органами государственного аудита и финансового контроля результатов государственного аудита данных органов при условии соблюдения стандартов государственного аудита и финансового контроля [2].

Таким образом, проведенное теоретическое исследование, позволило сделать вывод, что финансовый контроль помогает выявить резервы увеличения поступления доходов в бюджет, улучшить бюджетную дисциплину. Финансовый контроль имеет большое значение особенно в условиях рыночной экономики, когда бюджет пополняется за счет поступления налогов, а у государства имеются обязательные расходы в социальной сфере. Грамотное распределение средств, эффективность их использования обеспечивают успешную бюджетную политику государства, повышают доходность бюджета, исключают нецелевое и неоправданное использование государственных средств.

На сегодняшний день пристальное внимание в Республике Казахстан уделяется именно проблеме формирования эффективного механизма в сфере государственного финансового контроля. Согласно закону РК от 12 ноября 2015 года «О государственном аудите и финансовом контроле», в Казахстане предусматривается создание системы органов государственного аудита и финансового контроля. В него входят: счетный комитет, являющийся высшим органом государственного аудита и финансового контроля; ревизионные комиссии областей, городов республиканского значения, столицы; уполномоченный орган по внутреннему государственному аудиту; службы внутреннего аудита центральных государственных органов, за исключением службы внутреннего аудита Национального банка Республики Казахстан, местных исполнительных органов областей, городов республиканского значения, столицы; службы внутреннего аудита ведомств центральных государственных органов, создаваемые по усмотрению первого руководителя в рамках предусмотренной штатной численности.

Согласно Закону РК от 12 ноября 2015 года №392-V «О государственном аудите и финансовом контроле», задача контроля – выявлять нарушения и принимать меры реагирования. В данном случае имеются в виду возбуждение административного производства, понуждение к восстановлению (устранению) ущерба, привлечение к дисциплинарной ответственности, передача материалов в правоохранительные органы для принятия процессуальных решений.

Задача же аудита – профилактика нарушений, их предупреждение. Он не просто констатирует те или иные несоответствия, а оценивает качество деятельности государственных органов и организаций по управлению финансовыми ресурсами, выявляет причины, резервы и потенциал их использования с большей отдачей и эффективностью.

В первом случае можно говорить как бы о самоконтроле государства, а во втором – о внешней, независимой, публичной оценке использования национальных ресурсов. Поэтому две эти системы, не противостоят друг другу, а, наоборот, должны тесно взаимодействовать.

Вообще, сейчас система государственного финансового контроля в Казахстане переживает переходный этап реформирования. Сохранение в действии финансового контроля – это, можно сказать, временная мера, которая позволит постепенно перейти к государственному аудиту.

Конечно, закон, о котором идет речь, и принятые в целях его реализации нормативные документы не устраняют все существующие в этой сфере пробелы. Однако они закладывают серьезную нормативную правовую базу для создания в стране эффективной системы государственного аудита и финансового контроля.

Для повышения эффективной работы системы финансового контроля в Республики Казахстан можно порекомендовать проведение ряда мероприятий:

1) с переходом на государственный аудит деятельность Счетного комитета должна быть еще более переориентирована с констатации нарушений на их предупреждение. Поэтому необходимо смещать акценты в сторону усиления экспертно-аналитической деятельности, анализа причинно-следственных факторов выявленных недостатков и нарушений. Иными словами, необходимо не просто фиксировать проблему, а исследовать и разяснять суть и причины ее появления, после чего давать обоснованные рекомендации по ее разрешению;

2) необходимо проводить предварительную оценку проекта республиканского бюджета, поскольку ежегодно одна из основных причин выявляемых нарушений – некачественное планирование. Для этого представителям Счетного комитета необходимо участвовать в качестве наблюдателей в работе Республиканской бюджетной комиссии, анализировать проект бюджета, в том числе посредством экспертно-аналитических мероприятий;

3) организация обучения сотрудников Счетного комитета в программах зарубежных высших органов финансового контроля и организаций, а также подписание соглашений о сотрудничестве с органами финансового контроля передовых стран мира;

4) необходимо взаимодействие с общественными организациями с целью проработки вопросов участия их представителей в процессе совершенствования нормативной правовой базы системы государственного аудита и финансового контроля.

Эти меры могут привести к тому, что контроль станет тотальным, всеобъемлющим, актуальным и достоверным, а количество нарушений снизится в несколько раз. Данные меры окажут эффективное воздействие как на всю систему в целом, так и на областном и на местном уровне.

Таким образом, финансовый контроль – это важнейший этап в управлении экономической сферой страны. Без должного внимательного анализа финансового контроля все действия, которые планировалось выполнить, могут понести убытки. В современной экономике нашей страны значение финансового контроля резко возросло, т.е. в те времена экономика была построена на «старых» принципах, а сейчас в современном мире многое что изменилось: Финансовый контроль складывается из финансовой контрольной функции. Финансовый контроль – это специализированная среда контроля уполномоченных органов страны. Исходя из этого, можно сделать определение финансового контроля. Финансовый контроль – это контроль со стороны уполномоченных органов страны.

## Литература

1. Воронин Ю.М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. – М.: Финансовый контроль, 2013. – 320 с.
2. Закон РК от 12 ноября 2015 года № 392-V «О государственном аудите и финансовом контроле».
3. Нурумов А.А., Аймурзина Б.Т. Государственные финансы: Учебн. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2009. – 214 с.
4. Интыкбаева С.Ж. Государственные финансы: Учебн. пособие. – Алматы, 2007. – 148 с.
5. Ильясов К.К., Исахова П.Б. Расходы государственного бюджета: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2010. – 280 с.
6. Омирбаев С.М., Интыкбаева С.Ж., Адамбекова А.А., Парманова Р.С. Государственный бюджет: Учебник. – Алматы: ТОО РПИК «Дәуір», 2011. – 632 с.
7. Исакова З.Д., Танашева А.Б. Учебно-методический комплекс для дистанционного обучения по дисциплине «Финансы». – Караганды, 2008. – 160 с.

## УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ И ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ

В ежедневной деятельности и обеспечения долгосрочной деятельности жизнедеятельности компании капитал играет главную роль. Он необходим для организации и функционирования на начальном уровне развития, служит защитой от банкротства и компенсацией текущих потерь в будущем. Собственный капитал также обеспечивает уверенность а также кредиторов а также кредиторов и участников в том, что компания способна удовлетворить их потребность, и обеспечить выполнение обязательств даже если экономика будет переживать спад. Собственный и заемный капитал нужен для поддержки и защиты от рисков, для увеличения ликвидности компании.

Собственный капитал, исходя из функций, которые он выполняет, занимает важное место в системе показателей, характеризующих финансовое состояние компании. В настоящее время наблюдается тенденция усиление роли собственного капитала с позиции его достаточности в соответствии со стандартами. При этом возникает ряд проблем для компании и регулирующих органов в РК, обусловленных ухудшением экономической ситуации в стране, которые отражаются на деятельности компании. В этой связи представляет интерес исследования вопросов формирования и регулирования, с целью оценки сложившейся ситуации и поиске путей дальнейшего развития компании. Термин «капитал» в буквальном смысле слова означает главное имущество. Собственный капитал банка по общему определению – это имущество банка, свободное от обязательств, собственное имущество или средства компании. Заемный капитал – долговые обязательства, в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог у других лиц под залог и на определенный срок. Собственный капитал представляет особую форму ресурсов компании. Он, в отличие от других источников, носит постоянный безвозвратный характер, имеет четко выраженную правовую основу и функциональную определенность, является обязательным условием образования и функционирования любой компании с первых дней ее существования. Собственный капитал компании складывается из акций, резервного капитала, нераспределенной прибыли и составляет лишь небольшую долю ресурсов компании.

Таким образом, формирование собственного капитала – одно из самых главных условий создания и функционирования компании. Собственный капитал – это, как правило, величина, определяемая расчетным путём, которая используется как финансовый показатель при расчете экономических нормативов, оценивающих деятельность компании.

Заемный капитал (ЗК) представляет собой часть стоимости имущества организации, приобретенного в счет обязательства вернуть поставщику, банку, другому заимодавцу деньги либо ценности, эквивалентные стоимости такого имущества. В составе заемного капитала различают краткосрочные и долгосрочные заемные средства, кредиторскую задолженность (привлеченный капитал).

Долгосрочные заемные средства – это кредиты и займы, полученные организацией на период более года, срок погашения которых наступает не ранее чем через год. К ним относятся задолженность по налоговому кредиту; задолженность по эмитированным облигациям; задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе и т. п.

Краткосрочные заемные средства – обязательства, срок погашения которых не превышает года. Среди этих средств следует выделить текущую кредиторскую задолженность, которая возникает в результате коммерческих и других текущих расчетных операций. К ней относятся: задолженность персоналу по оплате труда; задолженность бюджету и внебюджетным фондам по обязательным платежам; авансы полученные; предварительная оплата заказов и продукции; задолженность поставщикам и другие виды задолженности. Краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность являются источниками формирования оборотных активов.

Привлечение заемных средств – довольно распространенная практика. С одной стороны, это фактор успешного функционирования предприятия, способствующий быстрому преодолению дефицита финансовых ресурсов, свидетельствующий о доверии кредиторов и обеспечивающий повышение рентабельности собственных средств.

С другой стороны, предприятие обменивается финансовыми обязательствами (особенно если уровень процентов за кредит высокий). Привлечение заемных средств широко практикуется при агрессивной политике финансирования. Величина и эффективность использования заемных средств – одна из главных оценочных характеристик эффективности управленческих решений. В целом, хозяйствующие субъекты, использующие кредит, находятся в более выигрышном положении, нежели предприятия, опирающиеся только на собственный капитал. Несмотря на платность кредита, использование последнего обеспечивает повышение рентабельности предприятия. Раскрытие сущности и содержания собственного капитала, основных понятий и современных взглядов на эту категорию является основополагающим элементом проведения углубленного анализа и оценки эффективности использования собственного и заемного капитала. Для повышения качества анализа требуется достаточно полная и достоверная информационная база о реальном положении дел в коммерческой организации, состоянии, движении и использовании ее капитала. Раскрытие сущности, состава и структуры собственного и заемного капитала позволяет определиться в методах, подходах и показателях, необходимых для анализа источников финансирования хозяйственной деятельности организации.

Источники средств предприятия могут быть классифицированы различными способами. В данном случае речь идет о том, как соотносятся между собой собственный и заемный капиталы.

Ситуация, когда компания (равно как и любой индивидуум) не ограничивается собственным капиталом, а привлекает средства внешних инвесторов, вполне объяснима: всегда выгодно жить в долг, если этот долг обоснован и необременителен. Привлекая заемные средства, собственники компании и ее высший управленческий персонал получают возможность контролировать более крупные потоки денежных средств и реализовывать более амбициозные инвестиционные проекты, несмотря на то, что доля собственного капитала в общей сумме источников может быть относительно небольшой. Компания становится крупнее; владеть, управлять и работать в такой компании престижнее и выгоднее. Безусловно, при этом подразумевается наличие высокого уровня организации производственной и финансовой деятельности, обеспечивающей эффективности использования привлеченных средств. Целью финансового менеджмента является выработка определенных решений для достижения оптимальных конечных результатов и нахождения оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития предприятия и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении.

Главная цель распределения капитала – ведение грамотного менеджмента, т.к. это является обеспечением роста благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде.

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и целевых (специальных) фондов (Рис.1). Коммерческие организации, функционирующие на принципах рыночной экономики, как правило, владеют коллективной или корпоративной собственностью. Собственниками выступают юридические и физические лица, коллектив вкладчиков-пайщиков или корпорация акционеров. Уставный капитал, сложившийся как часть акционерного капитала, наиболее полно отражает все аспекты организационно-правовых основ формирования уставного капитала.

Привлечение заемного капитала в разумных пределах выгодно, поскольку затраты на его обслуживание (уплачиваемые проценты) списываются на себестоимость, т.е. уменьшают налогооблагаемую прибыль, тогда как, например, дивиденды, являющиеся в приложении к собственному капиталу неким эквивалентом процентных затрат, выплачиваются из чистой прибыли, т.е. прибыли после налогообложения.

Увеличение доли заемного капитала в структуре источников финансирования влечет за собой рост финансового риска, олицетворяемого с данной фирмой, снижение резервного заемного капитала и, начиная с определенного значения, рост средневзвешенной стоимости капитала фирмы.



**Рис. 1 – Формы функционирования собственного капитала предприятия**

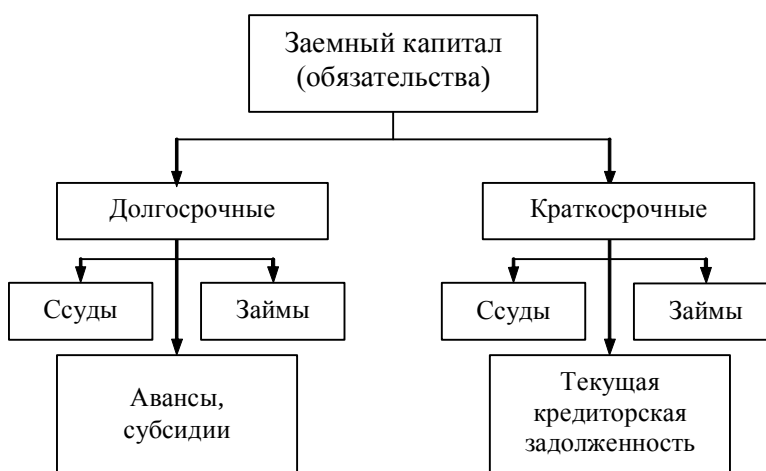


**Рис. 2 – Формы финансовых обязательств предприятия**

Для многих предприятий привлечение заемного капитала – это одна из возможностей удержать предприятие «на плаву» и обеспечить выполнение обязательств перед своими клиентами и партнерами. Но в отличие от работы с личными финансами управление заемным капиталом требует особого внимания и грамотного подхода.

Отличие собственного и заемного капитала в том, что эти капиталы распределяют по разному. Управление заемным капиталом должно производиться на основании специально разработанной стратегии, в которой должны описываться следующие нюансы – как, куда и с какой целью будут потрачены средства. При этом нужно учитывать вероятные риски, которые возможны при оформлении кредитного капитала и погашения текущей задолженности.

Перед привлечением средств важно внимательно изучить рынок заемного капитала, просчитать все возможные варианты и выбрать наиболее выгодной. В зависимости от поставленных задач можно оформить один из многочисленных видов кредитов или организовать эмиссию дополнительных ценных бумаг, разместив их впоследствии на открытых торгах.

Заемный капитал для многих компаний – это единственный способ решения финансовых проблем. При этом важно учитывать положительные и отрицательные стороны таких операций:

**1. Плюсы заемного капитала:**

- широкий выбор и большие возможности;
- быстрое увеличение финансового потенциала компании;
- доступность и сравнительно низкая стоимость;
- возможность повышения рентабельности.

**2. Минусы заемного капитала:**

- появление риска уменьшения финансовой устойчивости;

- сложность процедуры оформления;
- зависимость величины затрат от состояния рынка;
- снижение дохода компании на размер процента по кредиту.

Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями:

1. Простотой привлечения.
2. Более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.
3. Обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

1. Ограниченность объема привлечения.
2. Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала.
3. Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

### Литература

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: «Ника-Центр», 2013. – 512 с.
2. Парушина Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала // Бухгалтерский учет. – 2014. – №3. – С.72 -78.



УДК 336.74:338.242

**К.Т. Серикбаева**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Ш.А. Омарова**, к.э.н., и.о. доцента

КазУЭФМТ

### УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ

В статье раскрыт важнейший элемент финансовой политики предприятия – управление денежными потоками. Анализируется динамика макроэкономических показателей РК, оказывающих влияние на финансовую стабильность отдельных предприятий, а именно: рост ВВП, уровень инфляций. На основе результатов анализа делается вывод о том, что, несмотря на положительные тенденции в экономике Казахстана, в полной мере кризис еще не преодолен. В качестве основных критериев в оценке финансового положения предприятия служат платежеспособность и ликвидность. Показана важность и значение управления денежными потоками на предприятии, так как от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

В условиях рыночных отношений основной задачей предприятия является повышение эффективности его функционирования за счет рационального управления денежными потоками, обеспечивающее их финансовую стабильность, которое достигается за счет прибыли.

Правильное использование современных методов организации и эффективного управления



денежными потоками может позволить предприятиям самофинансирование и не привлекать сторонних кредиторов.

Денежный поток предприятия с позиции финансового менеджмента представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью [1].

Все факторы, влияющие на формирование денежных потоков, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся: влияние макроэкономических показателей страны, система налогообложения предприятий, система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, доступность внешних источников финансирования.

Среди внутренних факторов следует выделить стадию жизненного цикла, на которой находится предприятие, продолжительность операционного и производственного циклов, сезонность производства и реализации продукции, амортизационную политику предприятия, неотложность инвестиционных программ, личные качества и профессионализм руководящего звена предприятия.

Построение системы управления денежными потоками предприятия базируется на следующих принципах:

- информативной достоверности и прозрачности;
- плановости и контроля;
- платежеспособности и ликвидности;
- рациональности и эффективности.

Проблемы управления денежными потоками является наиболее актуальной. Одной из проблем предприятий является осуществление своей деятельности с учетом влияния государства. Непосредственное влияние оказывают макроэкономические показатели страны, такие как государственный бюджет, инвестиции в основной капитал, инфляция, уровень ВВП, объем неплатежей и денежной массы, финансовые вложения. Проанализируем динамику нескольких показателей. На рисунке 1 показана тенденция предыдущих лет [2].



Рис. 1 – Динамика роста ВВП РК, % (год к году)

Замедление роста ВВП негативно влияет на функционирование предприятия, так как рост доли потребления в ВВП обеспечивает возможности развития предприятий и производств, может повышать конкурентоспособность страны на мировой аренде.

Инфляция – важный экономический показатель, который характеризует увеличение цен на потребительские товары в течение определенного периода времени. Она рассчитывалась на основе индексов потребительских цен, публикуемых Комитетом по статистике [3].

Рисунок 2 отражает динамику роста годовой инфляции Республики Казахстан за последние 10 лет, выраженную в процентах. Инфляция за последний год снизилась примерно на 5% и по итогам 2016 года составляет около 7%, но допустимым уровнем инфляции является 3-5% за год [4].

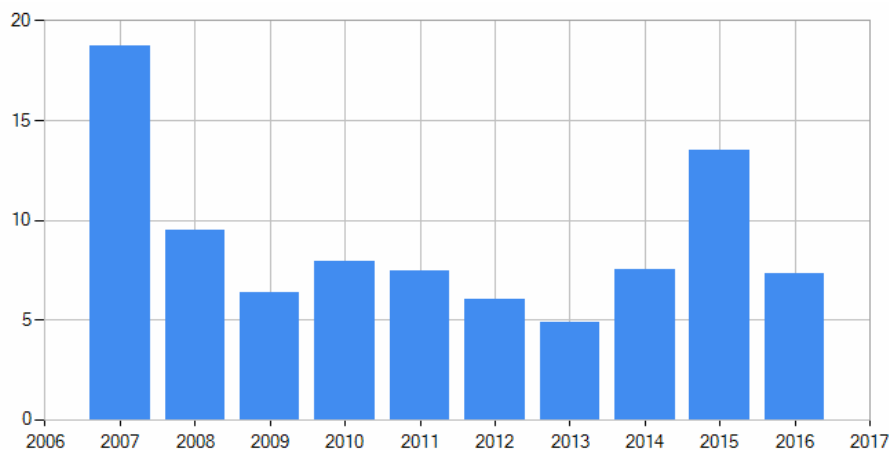


**Рис. 2 – Уровень инфляции по годам РК, % (год к году)**

Инфляция коренным образом влияет на выручку предприятия. Если цены на ресурсы производства повышаются, следовательно, цена продукции тоже возрастает. Ведь предприятие не может работать себе в убыток, и поэтому ему приходится идти на такой шаг.

Управление денежными потоками – важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

Важными критериями в оценке финансового положения предприятия служат платежеспособность и ликвидность. Платежеспособность предприятия определяется ее возможностью и способностью своевременно погашать свои внешние обязательства [5].

Сегодня основными задачами развития казахстанских организаций выступает постоянное преодоление кризисных ситуаций, что предъявляет особые требования к платежеспособности организаций.

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.

Основной чертой надежной организации выступает ее способность отвечать по своим обязательствам. Способность организации своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам зависит от ее ликвидности.

Ликвидность предприятия определяется наличием у нее ликвидных средств и отражает способность в любой момент совершать необходимые расходы. Ликвидность определяется из того, что предприятие будет функционировать в дальнейшем.

Платежеспособность и ликвидность как экономические категории не тождественны, но в практической деятельности они тесно связаны между собой.

В связи с качественными изменениями в современной предпринимательской деятельности каждой организации необходимо проводить комплекс мер по улучшению платежеспособности, а также важно совершенствовать традиционные подходы к анализу платежеспособности организации в целях точного прогнозирования финансового развития организации и оценки рисков, которые могут снизить платежеспособность организации.

По мнению зарубежных ученых, нужно управлять денежными средствами на минимально

допустимом уровне, достаточном для осуществления нормальной деятельности предприятия. Например, для своевременной оплаты задолженностей, для поддержания кредитоспособности, для оплаты непредвиденных расходов.

Зарубежные методы управления денежными средствами на банковских счетах предусматривают синхронизацию денежных потоков, использование денежных средств в пути, ускорению денежных поступлений, контроль выплат [6].

Отечественные модели управления денежными средствами, в отличие от западных, характеризуются высокой приспособленностью своих методов к изменениям внешних и внутренних окружающих условий.

В качестве основного метода управления денежными потоками предприятия используется бюджетный метод. На основе бюджета денежных средств, прогнозируются денежные поступления и планируемые затраты за рассматриваемый период.

В отечественной практике используется зарубежный опыт, адаптированный к условиям Казахстана, и нарабатывается собственная практика управления в соответствии со спецификой условий страны.

### Литература

1. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. – М., 2011. – 576 с.
2. [www.kursiv.kz/](http://www.kursiv.kz/)
3. Успех // Деловой журнал Казахстан, 2012. – №6.
4. Официальный интернет-ресурс Агентства Республики Казахстан по статистике [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
5. Дюсембаев К.Ш., Сатенов Б.И. Анализ финансового положения предприятия. – Алматы: Экономика, 2013. – 184 с.
6. Ибрагимов А. Бизнес нуждается в знаниях // Журнал «Бизнес Life», №12 (66) декабрь 2012.



ӘОЖ 658.15(574)

**І. Слэмбекова, «Қаржы» мамандығының магистранты**  
Ғылыми жетекшісі: **Б.Ғ. Мұқан, э.ғ.к, доцент**  
ҚазЭҚХСУ

### КӘСІПОРЫННЫҢ ТАБЫСЫН БӨЛУ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТІНІҢ РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІН БАҒАЛАУ НЕГІЗДЕРІ

Кәсіпкерлік іс пайда табу мақсатымен жүзеге асырылатын жеке азаматтың немесе азаматтар тобының инициативалық ісі. Сондықтан пайда түсіру – кәсіпорынның бастапқы мақсаты. Бірақ пайданы кәсіпорын қоғамдық мұқтаждықты қанағаттандыратын өнімді өндірген жағдайда ғана түсіре алады. Осы екі мақсаттың – мұқтаждықты қанағаттандыру мен пайда түсірудің бір-біріне байланыстылығы келесіде: тұтынушылықты қанағаттандыратын өнімді өндірмей, пайда түсіруге болмайды. Ал тұтынушылық өз кезегінде екіге бөлінеді: тұтынушылық және төлеу мүмкіншілігі бар тұтынушылық. Сондықтан өнімді өндіруде тұтынушылықты және бағасын төлеу мүмкіншілігі бар тұтынушылықты қанағаттандыратындай өнім шығару керек. Ал қолайлы баға тұтынылатын ресурстардың шығындары түскен түсімнен төмен болған жағдайда ғана болуы мүмкін. Бұл жерде пайда кәсіпорынның қызмет етуінің нақты мақсаты және сонымен қатар ісінің нәтижесі. Егер кәсіпорын осы талапқа сай келмесе және өзінің өндірістік ісінен пайда көрмесе, ол өзін банкрот санап берілген экономикалық ортадан кетуі мүмкін.

Нарық жағдайында кәсіпорын өзінің пайдасын максимализациялауға талпынуда келесі мүмкіндігі бар:

- бағаны қою;
- шығындарды қалыптастыру;
- өнім көлемін қалыптастыру;
- өнімнің номенклатурасы (атаулар тізімі) мен ассортиментін таңдау [1, 95 б.].

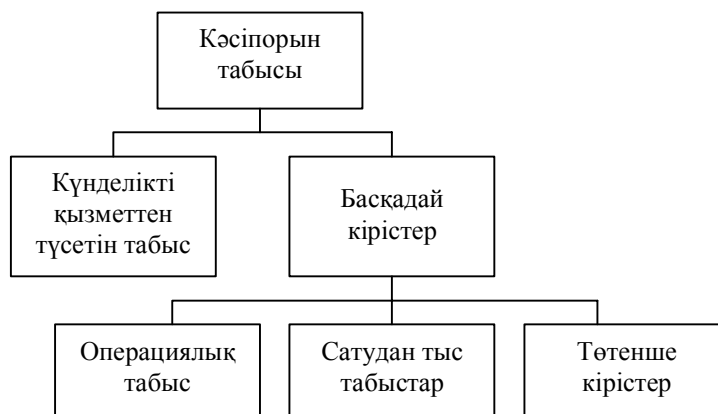
Бұл мүмкіндіктер нарыққа қатысушылардың барлығында болады, сондықтан кәсіпорын өзінің шаруашылық немесе басқа да есепке алуы керек. Нарық жағдайында тек сатып алушылардың сұранысын толығымен қанағаттандыруға талпынған кәсіпорын ғана өндіруші ретінде дами алады [2, 762 б.].

Әрбір кәсіпорын өз қызметін айтарлықтай жоғары пайда алу мақсатында жүргізетіні белгілі. Ал оның пайдасы түсетін кірісіне тікелей тәуелді. Сондықтан кәсіпорынның қызметінің нәтижесіне беліглі дәрежеде баға беру үшін оның кірісін терең түсінген жөн.

Кәсіпорын табысы дегеніміз активтердің түсуі нәтижесінде және (немесе) сол корпоративтің табысын арттыратын міндеттемелерді өтеу нәтижесінде экономикалық пайданы ұлғайту. Табыстың құрамын 1-суреттегідей топтастыруға болады.

Төменде аталғандар кәсіпорын табысына қосылмайды:

- қосылған құн салығы, акциздер, бюджетке аударылатын міндетті сомалар, т.б.;
- комиссия келісімшарты бойынша түсімдер;
- өнім, тауар, қызмет көрсету төлемдері есебінен кәсіпорын аванс түрінде алатын басқадай төлемдер;
- алынған кепіл сомасы;
- бұрын қарыз алушыға берілген несиені өтеуге алынған сома.



*1-сурет. Кәсіпорын табысын топтастыру*

Күнделікті қызмет түрлерінен түсетін табысқа тауар және өнім сатудан түсетін түсімдер, сондай-ақ, жұмысты орындау және қызмет атқарумен байланысты түсімдер жатады. Есеп жүйесінде түсім ақша-қаражаттары мен басқадай мүліктер түсімінің шамасына тең сомада, ақшамен өрнектеліп, көрсетіледі. Өнім өткізуден түскен түсім өндіріске жұмсалған қаражатты өтеу, орталықтандырылған және орталықталықтандырылмаған ақша қаражаттарын қалыптастыру көзі болып табылады [3, 195 б.].

Операциялық табыстарға төмендегілер жатады:

- ұйым активтерін уақытша қолданғаны үшін алынатын төлемдерге байланысты кірістер;
- өнеркәсіп үлгілері мен зияткерлік меншіктің басқа түрлеріне патент алумен байланысты туындайтын құқықтарға алынатын төлемдерге байланысты кірістер;
- ақша-қаражаттары, өнімдер, тауарлардан басқа негізгі құралдар мен басқадай активтерді сатудан түсетін кіріс;
- құны шетел валютасымен өрнектелген мүліктер мен міндеттемелерді қайта бағалау нәтижелері;

– берілген несиелер мен қарыздар бойынша алынған пайыздар.

Сатудан тыс табыстарға төмендегілер жатады:

– келісім шарттарын бұзғаны үшін есептелегін айыппұл, өсімпұл, бересілер; активтерді алумен байланысты кірістер;

– ұйымға келген залалды өтеуге берілген түсімдер мен аударымдар;

– есептегі жылда анықталған өткен жылдардың пайдасы мен залалдары;

– талап ету мерзімі өткен кредиторлық және дебиторлық берешек сомалары;

– активтер құнын толықтырып бағалау сомасы;

– өнім сату, қызмет көрсетумен тікелей байланысты басқадай кірістер.

Төтенше кірістерге шаруашылық қызметтің төтенше жағдайлары салдарынан туындайтын кірістер жатады.

Түсімді пайдалану бөлу процесінің бастапқы сатысы болып табылады. Алынған түсімнен шаруашылық жүргізуші субъект шикізатқа, материалға, жанармайға, электр энергиясы мен еңбектің басқа заттарына кеткен материалдық шығынды өтейді.

Түсімді ары қарай бөлу негізгі қорлар мен материалдық активтерді ұдайы өндіру көзі ретіндегі амортизациялық төлемдер қалыптастырумен байланысты. Түсімнің қалған бөлігі таза табыс болады. Таза табыстың бір бөлігі әлеуметтік қажеттіліктерге төлем, арнайы бюджеттен тыс қорларға төлем, салық түрінде өнімнің өзіндік құнына есептеледі. Қалған бөлігі кәсіпорын пайдасы болып табылады [3, 182 б.].

Табыс – төтенше таралған, кең түрде қабылданатын, сонымен қатар түрліше маңызды қолданылатын көп мағыналы ұғым. Сөздің кең мағынасында ақшалай құнына ие болуды кез келген ақша қаражатының түсімі немесе материалдық құндылықты алуды көрсетеді.

Кәсіпорын нарықтық қатынас жағдайында табысты барынша көп табу керек, бәсекелес нарығында өзін ұстап тұруы ғана емес, өндірістің динамикалық өсуін қамтамасыз ете білуі керек. Табысты табудың үш негізгі көзі бар:

Бірінші көзі, өте сирек кездесетін өнім өндіру немесе кәсіпорынның монополия жағдайда болуы. Мұндай жағдайда ұстап тұру үшін, өнімді ардайым жаңартып тұру қажет. Бұл жерде мемлекеттің монополияға қарсы саясатын ескеру қажет.

Екінші, кәсіпорынның өндірістік, кәсіпкерлік қызметіне байланысты. Тиімділігін қолдану оның нарық конъюнктурасы мен маркетингті өткізе білу қабілетіне тәуелді. Табыс көлемі біріншіден, өнімді дұрыс таңдау, екіншіден сатудағы бәсеке қабілеттілігіне, үшіншіден өнімді өндіру және өткізу көлеміне байланысты.

Үшінші, кәсіпорынның инновациялық қызметімен анықталады. Өнім әрдайым жаңарып тұруы қажет [4, 206 б.].

Кәсіпорындар мен корпорацияларда қаржылық механизмнің әрекет етуінің негізгі қағидалар болып келесілер табылады: кешенділік, функционалдылық, біркелкілік және бейімденушілік [5, 45 б.].

Кәсіпорынның пайдасының бөліну тиімділігін жалпылама бағалау үшін келесі негізгі көрсеткіштер қолданылады: пайдаға салық салу коэффициенті, таза пайда коэффициенті, пайданың капитализациялау коэффициенті, пайдану қолдану коэффициенті.

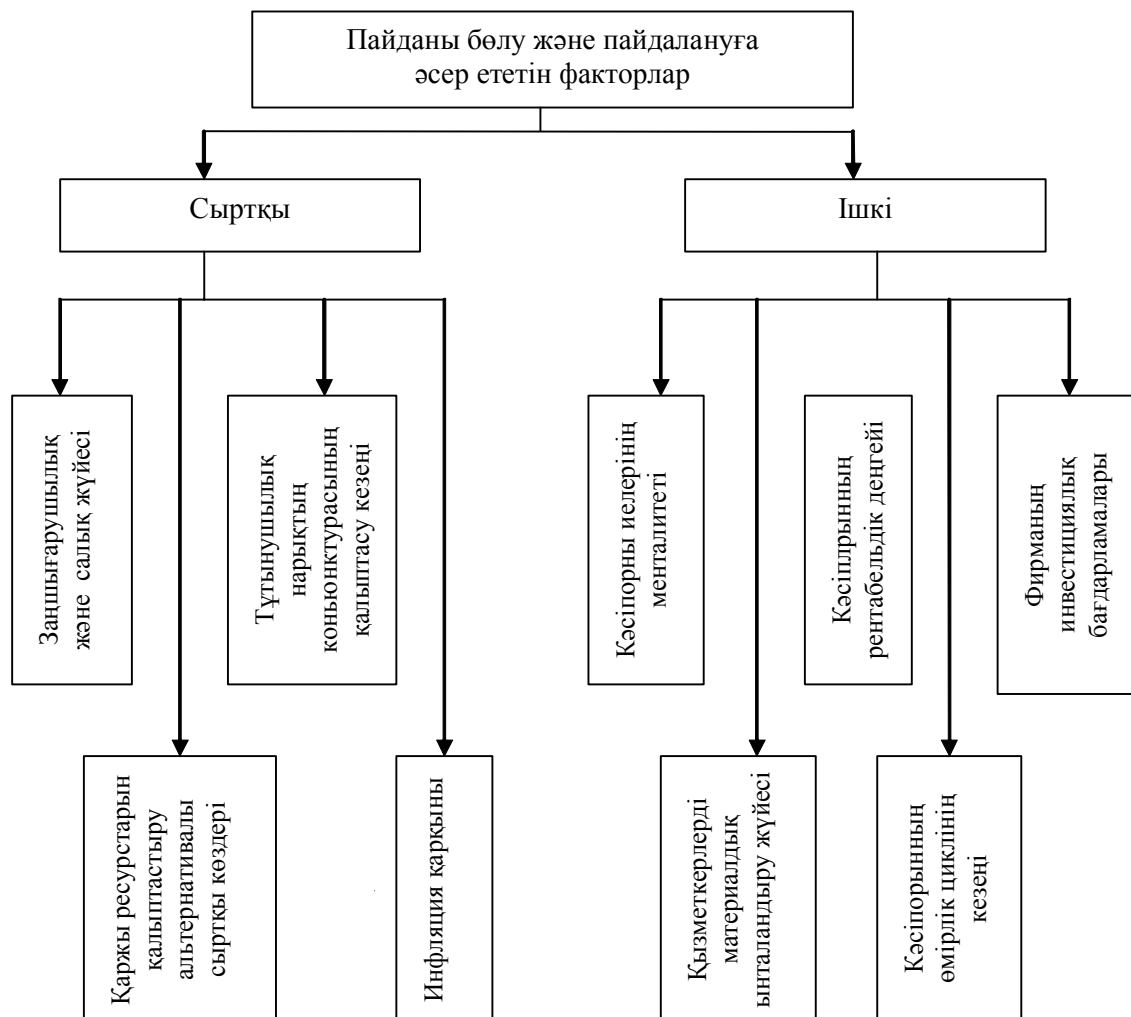
Салық салу коэффициентінің өсуі мемлекеттің салық саясатының қатаң болуын дәлелдейді және соның нәтижесі болып кәсіпорындардың өндірісті және әлеуметтік дамуға жұмсалатын пайданың көлемі азаяды.

Салықтың мөлшерлемесінің төмендеуі пайданы бөлу тиімділігін арттырады [5, 133 б.].

Кәсіпорынның қаржылық қызметінің қалыпты болуы әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Рентабельділікті экономикалық бағалаудың мақсаты – сыртқы фактордың әсерін айқындау, пайданың сомасын табу, жұмысшылардың еңбек сіңіргенін айқындайтын іс-әрекеттің нәтижесінде алынған негізгі ішкі факторларды және өндірістік ресурстарды пайдаланудың тиімділігін анықтау. Рентабельділікті бағалаудың мақсаты бірнеше деңгейден тұрады: жыл басындағы рентабельділік

көрсеткішінің динамикасын бағалау, жоспарды орындалу деңгейі, осы көрсеткіштерге әсер ететін факторларды және жоспардан ауытқуын анықтау және бағалау; жоғалтулар мен шығындардың себебін айқындау; кәсіпорынның пайдасы мен табысын ұлғайту мүмкіндігін есептеу. Кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің тиімділігін рентабельділік көрсеткішінің жүйесімен бағалайды. Жалпылама көрсеткіштің болуы қызмет тиімділігінің критерийі ретінде қарастырылады [6, 36.].



2-сурет. Пайданы бөлуге әсер ететін факторлар\*

\*Автормен құрастырылған

Рентабельділік көрсеткішінің жүйесіне кіреді:

- кәсіпорын активтерінің рентабельділігі;
- меншік капиталының рентабельділігі;
- сату рентабельділігі;
- өндіріс рентабельділігі;
- өнім рентабельділігі.

Кәсіпорынның рентабельділігін бағалаудың әдістемесін қарастырғанда Г.В. Савицкая рентабельділік көрсеткішін бірнеше топқа біріктірген:

1. Өндіріс шығындарын және инвестициялық жобалардың өтімділігін сипаттайтын көрсеткіштер.
2. Рентабельділік айналымын сипаттайтын көрсеткіштер.
3. Капитал пайдасын және оның бөліктерін сипаттайтын көрсеткіштер [4, 250 б.].

Талдау жасағанда рентабельділік көрсеткішінің динамикасын анықтау, берілген деңгейде жоспардың орындалуы және бәсекелес кәсіпорындармен шаруашылық салыстыру жүргізу, содан кейін ғана деңгейін көрсететін факторды анықтау керек.

Рентабельділікті табуда әртүрлі шамадағы факторларды қолданады:

1) екі абсолютті фактор: табыстың К-капиталға;

2) екі салыстырмалы қатыстық фактор:  $P/N$  – айналым рентабельділігі мен  $N/K$  қор қайтарымдылығынан түзілген;

3) үш салыстырмалы қатыстық фактор: өнімнің айналым рентабельділігі  $P/N$ , өнімнің қор сыйымдылығы  $F/N$  және айналым құралдарын бекіту, айналым құралдарының айналысын шағылыстыратын  $E/N$ ;

4) ресурстарды қолданудың бес көрсеткіші:  $M/N$  – материал сыйымдылығы,  $U/N$  – жалақы сыйымдылығы,  $A/N$  – амортизация сыйымдылығы,  $F/A$  – негізгі капиталдың айналыс жылдамдығы,  $E/N$  – айналым капиталының айналыс жылдамдығы [4, 255 б.].

Мұндағы:  $P$  – табыс;  $K$  – капитал;  $N$  – түсім;  $F$  – айналымнан тыс активтер;  $E$  – айналым активтері, демек  $P/N$  – бірінші фактор (өнім табысы);  $M$  – материалдық шығын;  $A$  – амортизация.

Актив рентабельділігі көрсеткішінің өзгеруіне әсер етеді:

– бірінші реттің факторы – сату рентабельділігі және актив айналымы;

– екінші реттің факторы – бірінші реттегі факторға әсер ететін факторлар (таза табыс, сату көлемі).

Актив рентабельділігі өзгерісінің негізгі факторы екіфакторлы мультипликативті моделі, яғни актив рентабельділігі көрсеткіші, актив айналымы және сату рентабельділігінің арақатынасынан тұрады. Бұл модельдерден актив рентабельділігін жоғарлатудың келесідей жолдары көрсетіледі:

– сатудан түскен түсім төмен болған жағдайда, капитал айналымының жылдамдығын тездетуге ұмтылу;

– егер кәсіпорынның іскерлік белсенділігі төмен болған жағдайда, өнімнің өндірістік шығын төмендеуі немесе өнімнің бағасының өсуі, яғни сату рентабельділігінің жоғарлауы орын алады.

## Әдебиеттер

1. Еримизина М.И., Дементьева С.Я. Формирование информации о доходах и расходах в финансовом и налоговом учете / Инновационная наука. – 2015. – №5-1. – С. 93-98.
2. Шукина К.Е., Егорова М.С. Доходы предприятия и их источники // Молодой ученый. – 2015. – №9.
3. Бұлақбай Ж.М. Корпоративтік қаржы. Оқу құралы. – Астана, 2010. – 228 б.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 330 с.
5. Кадерова Н.Н. Корпоративные финансы: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2008. – 290 с.
6. Нечехина Н.С., Мустафина О.В. Теоретические подходы к формированию и измерению дохода / Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №31(373). – С. 2-11.



УДК 336.647/.648

**Н.Е. Таласова**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Ю.А. Стацурина**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

## 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 Г.А. Джаксыбековой 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 критерий 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 паевого 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 У.А. Аманбаева 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.

**Таблица. 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 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 собствен. 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 собствен. капитал, отражаемый балансом, по отношению к текущей рыночной стоимости существенно занижен. В связи с заниженной оценкой суммы используемого собствен. 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 |
| 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 фактис. (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 хозяйств. операциям, для которых требуется дополнит. привлечение капитала, можно в каждом конкретном случае определить меру эффективности и целесообразности осуществления таких операций. В первую очередь это относится к принимаемым инвестиционным решениям                                                                                                                                                                                                                                                  |

| 1  | 2                                                                                           | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 |

*\*Составлено 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 (САРМ). 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 САРМ 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: Учебн. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010. – 278 с.
2. Джаксыбекова Г.Н. Оценка стоимости компании в теории и практике финансового менеджмента: Автореф. дис. ... д.э.н. – Алматы: КазЭУ 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: Учебн. пособие. – Алматы: Бастау, 2012. – 432 с.
5. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учебн.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.



УДК 336.336.763(061.5)

**А.А. Таненова**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Ю.А. Стацурина**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

### СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье изучены современные проблемы управления финансовыми активами предприятия и возможные методы их решения на сегодняшний день. Также в статье рассматривается, управление финансовых активов, которые основанные на детальном анализе и позволяют определить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Статья посвящена исследованию оптимизации прогнозированию потока денежных средств и финансовых активов с использованием различных методик и моделей.

Эффективное функционирование современных предприятий не возможно без обеспечения результативным управлением финансовыми активами. Финансовые активы представляют собой наиболее мобильную часть оборотных активов организации. Согласно Международным Стандартам Финансовой Отчетности (МСФО) финансовым активом признается любой актив, являющийся: денежными средствами, договорным правом требования денежных средств или другого финансового актива от другой компании; договорным правом на обмен финансовых инструментов с другой компанией на потенциально выгодных условиях; долевым инструментом другой компании. Управление финансовыми активами основано на их детальном анализе, который позволяет определить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

Экономический анализ начинается с группировки финансовых активов на 3 составных звена: денежные средства; финансовые вложения, то есть вложения в ценные бумаги и т.д.; дебиторская задолженность.

Денежные средства предприятия могут быть представлены следующим образом: касса, расчетные, текущие, валютные средства, аккредитивы и чеки, другие денежные средства.

Управление потоками денежных средств включает в себя:

1. Определение оптимального уровня денежных средств.
2. Анализ денежного потока.
3. Прогнозирование денежного потока.
4. Расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл).
5. Составление бюджетов денежных средств и т.п. (Ронов).

Рассматривая первый пункт управления, хозяйствующий субъект должен учесть два противоположных обстоятельства:

- поддержание необходимого уровня текущей платежеспособности;
- получение дополнительной прибыли от вложения свободных денежных средств.

При управлении денежными средствами необходимо иметь в виду что, излишнее замораживание финансовых ресурсов предприятия в денежных средствах может привести к некоторым потерям, к примеру, компания может упустить шанс получить прибыль от участия в каком либо инвестиционном проекте. Следовательно, одна из основных задач управления денежными

ресурсами – оптимизация их среднего текущего остатка, которая в свою очередь основана на прогнозировании потока денежных средств. Управление денежными потоками базируется на оперативной и достоверной учетной информации, формируемой на базе бухгалтерского и управленческого учета. В состав необходимой учетной информации относятся: движение средств на счетах и в кассе предприятия, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, бюджеты налоговых платежей, графики выдачи и погашения кредитов, уплаты процентов, бюджеты предстоящих закупок, требующих предварительной оплаты, и многое другое. Информация поступает из различных источников, при этом каждое предприятие самостоятельно определяет периодичность сбора информации. Однако главная роль в управлении отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности предприятия в целом и движения денежных средств в частности существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;

- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций предприятия – обеспечению необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала. Прогнозирование потока денежных средств так же необходимо при разработке бизнес-плана, для обоснования инвестиционных проектов и запрашиваемых кредитах. Прогнозирование потока денежных средств сводится к построению бюджетов денежных средств в планируемом периоде, где учитываются следующие составные:

- объем реализации;
- доля выручки за наличный расчет;
- прогноз кредиторской задолженности и др. [1].

Процедура методики прогнозирования выполняется в следующей последовательности:

1. Прогнозирование денежных поступлений за период – то есть рассчитывается объем ожидаемых денежных поступлений (выручка от реализации).

2. Прогнозирование оттока денежных средств за период – осуществляется расчет предстоящего погашения кредиторской задолженности, выплат заработной платы персоналу, налогов, процентов, дивидендов и других постоянных и переменных расходов.

3. Расчет чистого денежного потока за период (разница между первым и вторым пунктами) – расчет разницы между ожидаемым поступлением и оттоком денежных средств.

4. Определение совокупной потребности в дополнительном финансировании при дефиците денежных средств – смысл данного этапа заключается в расчете объема заемных средств, для обеспечения предстоящей работы предприятия.

Основными сложностями при управлении денежными средствами предприятий в настоящее время являются следующие моменты:

- проблема взаимных неплатежей;
- выручка от реализации товаров отражается в бухгалтерской отчетности не на момент оплаты, а на момент отгрузки товаров, поэтому прогнозирование поступления денежных средств нужно рассчитывать исходя из реального срока оплаты счетов клиентами предприятия.

Управление потоком денежных средств тесно связано с управлением дебиторской задолженностью на предприятии, так как основным источником поступления денежных средств для некоторых предприятий является реализация товаров. Реализация товаров осуществляется за наличный/безналичный расчет своевременно и в рассрочку, то есть в кредит. Поэтому необходимо рассчитать средний период времени, за который покупатели – дебиторы смогут рассчитаться с предприятием поставщиком. При управлении дебиторской задолженностью необходимо учесть

следующие факторы: вид продукции; емкость рынка; степень насыщенности рынка производимой продукцией; система расчетов применяемая на предприятии. Менеджер при управлении дебиторской задолженностью должен контролировать ряд следующих параметров: время обращения дебиторской задолженности; структура дебиторов по различным параметрам; схема расчетов с покупателями и возможность их унификации; контроль за исполнением дебиторами своих обязательств; принципы рассмотрения сомнительных долгов; разработка системы мер по возврату долгов недобросовестных покупателей [1].

Современные методы обеспечения своевременной оплаты дебиторской задолженности имеют как традиционные составляющие, например, скидки за оплату в срок, так и менее традиционные, например, страхование финансовых активов, но в любом случае присутствуют два элемента – это принципы продажи с расчетом будущей выгоды и резервирование возможного убытка. Основой управления дебиторской задолженностью является система расчетов на предприятии. В настоящее время на предприятиях развита система предоставления товаров в кредит, где условия кредита зависят от множества факторов. Сущность данного метода заключается в предоставлении определенного размера скидки при краткосрочном погашении задолженности и применении штрафов покупателям задерживающим оплату товаров на более продолжительное время. Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Покупатель имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товаров, продавец получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая, как и производственные запасы, являются иммобилизованными средствами. Финансовый менеджер может варьировать любым параметром в данной схеме, однако наиболее существенным является величина скидки. Она может устанавливаться различными способами, в том числе и с использованием некоторых формализованных алгоритмов, в которых учтены влияние инфляции и сокращение расходов на поддержание источников финансирования дебиторской задолженности. На деятельность предприятий в рыночной экономике оказывают значительное влияние нестабильность и неопределенность окружающей среды. В этих условиях предприятия стремятся улучшить качество управления своим имуществом, повысить надежность своей работы и снизить возможные риски. Особое внимание уделяется вопросам совершенствования управления запасами сырья и материалов, которые, как правило, имеют наибольший удельный вес в затратах на выпуск готовой продукции у промышленных предприятий и торговых предприятиях при обеспечении торгового оборота. Управление запасами имеет огромное значение, как в технологическом, так и в финансовом аспектах. Производственные запасы в данном случае понимаются в более широком смысле, нежели просто сырье и материалы, необходимые для производственного процесса.

К производственным запасам относятся:

- сырье и материалы, включая малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
- незавершенное производство;
- готовая продукция;
- товары для перепродажи.

По мнению экономистов, предметная природа запасов не имеет особого значения, а важна лишь сумма денежных средств, омертвленная в запасах и можно объединить данные разнородные активы в одну группу. Однако здесь мы не согласны с данным отношением к запасам, так как средства в запасах нужно рассматривать отдельно по каждой группировке в зависимости от их:

- ликвидности;
- от суммы вложенных в определенный вид запасов средств;
- от отвлеченности из оборота.

Сущность данного разделения заключается в том, что незавершенное производство, к примеру, обладает меньшей ликвидностью, чем готовая продукция или товары для перепродажи.

Независимо от того какие модели управления использует руководство предприятия, оно должно обеспечить следующие факторы:

- определить рациональную структуру источников запасов;
- рассчитать необходимый для непрерывного производства объем запасов;

– исключить из структуры запасов неликвидные.

При определении рациональной структуры запасов могут быть использованы четыре модели поведения:

- идеальная;
- агрессивная;
- консервативная;
- компромиссная.

Идеальная модель заключается в том, что оборотные средства должны в полном объеме покрываться краткосрочными пассивами. Это довольно рискованно, поскольку все собственные средства должны быть вложены во внеоборотные активы и в случае возможных затруднений с кредиторами понадобится ликвидация некоторой их части, что сопряжено с различными трудностями, в том числе и временными. В случае агрессивной модели долгосрочные пассивы служат источниками покрытия в необоротных активах и системной части текущих активов, то есть того минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. В этом случае оборотный капитал в точности равен этому минимуму. Варьирующая часть текущих активов в полном объеме покрывается краткосрочной задолженностью. С позиций ликвидности эта стратегия также весьма рискованна, поскольку в реальной жизни ограничиться лишь минимумом активов невозможно [2].

Консервативная модель предполагает, что варьирующая часть оборотных средств (возникает лишь в пиковые периоды) также покрывается долгосрочными пассивами. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Компромиссная модель наиболее реальна. Согласно этой модели в необоротные активы, системная часть оборотных средств и приблизительно половина их варьирующей части покрываются долгосрочными пассивами. Таким образом, все финансовые активы объединяет одно условие – это право будущего получения дохода и его востребования.

Следовательно, в методике управления должны решаться следующие проблемы:

- на какой срок откладывается получение дохода и будет ли компания вообще ждать какое-либо время или продаст актив при первой же выгодной возможности;
- какой дополнительный доход предпочтет получить компания за услугу ожидания востребования;
- какие способы востребования будет использовать в практике своего менеджмента.

Для решения данных проблем целесообразным является использование следующих методов управления:

1. Четкая классификация с определением финансовой политики по отношению к каждому виду активов.
2. Финансовый анализ состояния активов в составе всех ресурсов предприятия и выходящий из этого состояния уровень ликвидности и финансовых рисков.
3. Система методов управления формирования финансового портфеля и движения ценных бумаг.
4. Система методов управления дебиторскими задолженностями.
5. Общая кредитная политика фирмы.

### Литература

1. Анализ финансовой отчетности: Учебн. пособие / Под ред. Г.Н. Ронова. – М., 2012. – С. 148.
2. Анализ финансовых активов, как одной из основных групп показателей финансового состояния организации / В.Б. Малицкая // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №1. – С. 10-19.



## СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента. Практически все пользователи финансовых отчетов применяют методы финансового анализа для принятия решений. Основными пользователями финансовой отчетности являются внешние пользователи и внутренние пользователи.

Об интересе к финансовому анализу говорит тот факт, что в последние годы появилось много публикаций, посвященных финансовому анализу, активно осваивается зарубежный опыт финансового анализа и управления. Исследования в области финансового анализа осуществляются сегодня учеными различных научных дисциплин и направлений – в рамках теории экономического анализа, финансового управления.

По мнению одного из классиков современной аналитической науки, профессора В.В. Ковалева следует различать две трактовки основных направлений понятий финансового анализа. Первая трактовка охватывает значение понятия и «включает все разделы аналитической работы, входящие в систему финансового менеджмента связанные с управлением финансами хозяйствующего субъекта в контексте окружающей среды, включая и рынок капитала» [1, с. 210].

Согласно второй трактовке, как подчеркивает автор, выражается традиционное понимание финансового анализа, «представляющего собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Согласно данному подходу, в основе финансового анализа, в целом, лежит анализ финансовой отчетности» [2, с. 54].

Ученый отмечает при этом, что данное понятие является узким по отношению к первому определению финансового анализа.

Другой отечественный ученый И.Т. Балабанов раскрывает понятие финансового анализа с двух позиций. Во-первых, «финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного и перспективного финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации» [3, с. 8-9].

Второе значение «состоит в глубоком, научно обоснованном исследовании финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в хозяйственном процессе» [3, с. 10].

А.Д. Шерemet под финансовым состоянием предприятия понимает соотношение структур его активов и пассивов, то есть средств предприятия и их источников [4, с. 14].

Данные трактовки, по сути, являются близкими друг к другу. По нашему мнению, такие понятия как «финансовый анализ» и «анализ финансового состояния» различны по своему содержанию и не должны трактоваться как синонимы.

Например, такие известные ученые, как Л.Т. Гиляровская, М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, О.В. Ефимова и др. не только разделяют эти понятия, но и видят анализ финансового состояния как составную часть финансового анализа. Как считает О.В. Ефимова, «финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия в прошлом с целью оценки перспективы его развития» [5, с. 6].

С позиции Г.В. Савицкой финансовый анализ – является более широким понятием. «Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая финансовые отношения субъекта рынка и его способность финансировать свою деятельность по состоянию на определенную дату» [6, с. 272]. Данные толкования понятия в полной мере не открывают представление о финансовом состоянии и сводят его, по сути, к цели размещения и использования финансовых ресурсов.

Наиболее полное определение понятия финансового анализа приведено в «Финансово-кре-



дितном энциклопедическом словаре»: «Финансовый анализ – совокупность методов определения имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта в истекшем периоде, а также его возможностей на ближайшую и долгосрочную перспективу» [7].

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Финансовый анализ представляет собой систему определенных знаний, связанную с исследованием финансового состояния организации и ее финансовых результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных финансовой отчетности.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

По мнению К.Ш. Дюсембаев нельзя согласиться с мнением финансистов, которые считают, что баланс является наиболее информативной формой для анализа финансового положения организации. По его мнению, подобный подход представляется несколько упрощенным, поскольку бухгалтерский баланс не свободен от недостатков и ограничений [8, с. 33].

Принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний.

С определенной долей условности можно сформулировать основные различия между внутренним и внешним анализом (Табл.), хотя на практике эти два вида аналитической работы нередко пересекаются.

**Таблица. Основные особенности внутреннего и внешнего анализа\***

| Классификационный признак             | Вид анализа                                                                   |                                                                       |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
|                                       | внешний                                                                       | внутренний                                                            |
| Назначение                            | Общая оценка имущественного и финансового состояния                           | Поиск резервов увеличения прибыли и эффективности деятельности        |
| Исполнители и пользователи            | Собственники, участники рынка ценных бумаг, налоговые службы, кредиторы и др. | Управленческий персонал предприятия (руководители и специалисты)      |
| Базовое информационное обеспечение    | Бухгалтерская отчетность                                                      | Регламентированные и нерегламентированные источники информации        |
| Характер предоставляемой информации   | Общедоступная аналитическая информация                                        | Детализированная аналитическая информация конфиденциального характера |
| Степень унификации методики анализа   | Достаточно высокая возможность унификации процедур и алгоритмов               | Индивидуализированные разработки                                      |
| Доминирующий временной аспект анализа | Ретроспективный и перспективный                                               | Оперативный                                                           |

*Е.В. Улаева [9, с. 344]*

Внутренний анализ – это исследование механизма формирования, размещения и использование капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Внешний анализ – это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности. Внутренний анализ проводится службами для предприятия, его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Его цель – обеспечить планомерное поступление

денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство. Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить потери.

Внутренний анализ проводится службами предприятия на основе всей имеющейся информации. Его результаты используют для управления капиталом организации, разработки финансовой стратегии и методов ее реализации.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, кредитными и налоговыми организациями, аудиторами, поставщиками материальных ресурсов, контролирующими органами на основе публичной финансовой отчетности.

Ключевой целью финансового анализа является получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится, прежде всего, к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков.

Финансовый анализ решает следующие задачи:

- оценивает структуру имущества организации и источников его формирования;
- выявляет степень сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;
- оценивает структуру и потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной или оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости, обеспечение платежеспособности и т. п.;
- оценивает влияние факторов на финансовые результаты деятельности и эффективность использования активов организации;
- осуществляет контроль за движением финансовых потоков организации, соблюдением норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат.

Достижение целей анализа финансового состояния предприятия достигается с помощью различных методов и приемов. Существуют различные классификации методов финансового анализа. Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных (Схема).

Итак, финансовое состояние – это важная характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно в значительной мере определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированные экономические интересы самого предприятия и его партнеров из финансовых и других отношений. Цели, для которых осуществляют анализ и оценку финансового состояния предприятия, будут разными для кредиторов и инвесторов.

В ходе анализа финансового состояния изучается способность организации финансировать свою деятельность, т.е. обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для ее нормального функционирования, целесообразность их размещения и степень использования. В настоящее время существует большое число методик анализа и оценки финансового состояния предприятия. Большинство из них построены на основе анализа финансовых коэффициентов и дают возможность оценки текущего финансового состояния предприятия.

Результатами такого анализа, как правило, могут воспользоваться только внутренние службы предприятия для принятия определенных управленческих решений. Но данные финансового анализа важны и необходимы для внешних пользователей информации (банков, потенциальных клиентов, инвесторов и т.д.). В этой связи возникает потребность в создании методики анализа финансового состояния, отражающей не только уровень текущего финансового состояния предприятия, но и кредитоспособность, и степень развития организации. А также методика должна дать итоговое заключение о степени устойчивости финансового состояния предприятия [11, с. 25].



Схема. Классификация основных методов финансового анализа\*

\*В.Е. Улаев [9, с. 344]

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что финансовый анализ является важным инструментом в принятии финансовых решений. Достижение целей анализа финансового состояния предприятия достигается с помощью различных методов и приемов. Существуют различные классификации методов финансового анализа. Среди них можно выделить 6 основных: горизонтальный (временной) анализ; вертикальный (структурный) анализ; трендовый анализ; анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) – расчет числовых отношений различных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей; сравнительный анализ – делится на: внутривозможный – сравнение основных показателей предприятия и дочерних предприятий или подразделений; межхозяйственный – сравнение показателей предприятия показателями конкурентов со среднеотраслевыми; факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Результаты анализа финансового состояния предприятия помогают правильно распределять финансовые ресурсы предприятия и принимать финансовые решения, так как от этого зависит вся его дальнейшая деятельность. Это связано с тем, что финансовая устойчивость предприятия предполагает такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления доходов над расходами. В современных условиях она требует, прежде всего, стабильного получения дохода от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг, причем

достаточного по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и другими. Одновременно для развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставался доход, позволяющий развивать производство, модернизировать его материально-техническую базу, улучшать социальный климат.

### Литература

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения): Учебн. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 432 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 432 с.
3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: Учебник для вузов / Под ред. А.Д. Шеремета, Е.В. Негашева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ: инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 351 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник. – М.: ИП «Экоперспектива», 1998. – 494 с.
7. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: «Финансы и статистика», 2004.
8. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с.
9. Улаева Е.В. Финансовый анализ как один из важнейших компонентов анализа хозяйственной деятельности / Е.В. Улаева // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – 2014. – №17. – С. 342-348.



УДК 336.648.8

**С.Т. Толеугали**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Р.К Берстембаева**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

### ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе финансового управления предприятием. Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т.е. максимизируется его рыночная стоимость. Поиск такого соотношения – проблема, решаемая теорией структуры капитала [221 с].

Как показывает мировая практика, развитие только за счет собственных ресурсов (то есть путем реинвестирования прибыли в компанию) уменьшает некоторые финансовые риски в бизнесе, но при этом сильно снижает скорость приращения размера бизнеса, прежде всего выручки. Напротив, привлечение дополнительного заемного капитала при правильной финансовой стратегии и качественном финансовом менеджменте может резко увеличить доходы владельцев компании на их вложенный капитал. Причина в том, что увеличение финансовых ресурсов при грамотном управлении приводит к пропорциональному увеличению объема продаж и зачастую чистой прибыли. Особенно это актуально для малых и средних компаний [345 с].

Однако перегруженная заемными средствами структура капитала предъявляет чрезмерно высокие требования к его доходности, поскольку повышается вероятность неплатежей и растут риски для инвестора. Кроме того, клиенты и поставщики компании, заметив высокую долю заемных средств, могут начать искать более надежных партнеров, что приведет к падению выручки [20 с].

С другой стороны, слишком низкая доля заемного капитала означает недоиспользование потенциально более дешевого, чем собственный капитал, источника финансирования. Такая структура приводит к более высоким затратам на капитал и завышенным требованиям к доходности будущих инвестиций [205 с].

Таблица 1. Система управления и оптимизации структуры капитала

| Система управления структурой капитала                                                                                                             |                                                        | Система оптимизации структуры капитала                                                                                                                                            |                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Формирование капитала в соотношениях                                                                                                               |                                                        | Формирование капитала в оптимально заданных соотношениях                                                                                                                          |                                           |
| 1. Собственного и заемного                                                                                                                         | 2. Краткосрочных обязательств и перманентного капитала | 3. Срочных и просроченных обязательств                                                                                                                                            | 4. Неплатежей и источников их компенсации |
| Идентификационные признаки                                                                                                                         |                                                        |                                                                                                                                                                                   |                                           |
| 1. Формирование пропорций собственного и заемного капитала как индикаторы финансового состояния и типа финансовой устойчивости                     |                                                        | 1. Формирование оптимально заданных соотношений собственного и заемного капитала как индикаторы роста финансовой устойчивости                                                     |                                           |
| 2. Формирование соотношений собственного и заемного капитала и его использование при данных соотношениях как индикаторы эффекта финансового рычага |                                                        | 2. Формирование оптимально заданных соотношений собственного и заемного капитала и его использование при данных пропорциях как индикаторы повышения эффекта финансового левериджа |                                           |
| 3. Формирование пропорций собственного и заемного капитала во взаимосвязи со структурой активов как индикаторы финансовых рисков                   |                                                        | 3. Формирование источников капитала в оптимально заданной взаимосвязи со структурой активов как индикаторы формирования потенциала минимизации финансовых рисков                  |                                           |

Сегодня однозначное решение задачи по оптимизации структуры капитала представляется практически невозможным. Не существует некой общей теории, которую можно применить к любой компании [108 с].

Довольно много факторов приходится учитывать, причем эти факторы могут носить как качественный, так и количественный характер, что, однако, не мешает сформулировать основные критерии оптимизации структуры капитала предприятия, которыми выступают:

1. Приемлемый уровень доходности и риска в деятельности.
2. Минимизация средневзвешенной стоимости капитала.
3. Максимизация рыночной стоимости.

Механизм процесса оптимизации предполагает установление целевой структуры капитала. Под целевой структурой капитала понимается соотношение собственных и заемных источников формирования капитала предприятия, которое позволяет в полной мере обеспечить достижение избранного критерия ее оптимизации [80 с].

В качестве неких базовых принципов управления и оптимизации структуры капитала можно отметить следующие:

- структура финансирования предприятия, прежде всего, она, должна соответствовать стратегическим целям предприятия и ее акционеров;
- финансовый рычаг увеличивает стоимость предприятия, но при этом вырастают риски и издержки, связанные с заемными средствами;

- смещение в сторону долга целесообразно в случае ограниченных по сроку и объему инвестиций, прогнозируемых долгосрочных стабильных денежных потоках и значительных материальных активов;
- в случае превалирования нематериальных активов и плохо прогнозируемых инвестиционных затрат финансирование лучше осуществлять за счет собственных средств;
- изменения в экономике могут полностью перевернуть ситуацию, и вчерашние лидеры станут аутсайдерами;
- при принятии решения о структуре финансирования необходимо учитывать все стороны, вовлеченные в процесс: акционеров, кредиторов, менеджмент, поставщиков и клиентов, персонал компании [145 с].

Таблица 2. Механизм управления и оптимизации структуры капитала

| Механизм управления структурой капитала                                                                     |                                                                                                  | Механизм оптимизации структуры капитала                                                                                   |                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                           | 2                                                                                                | 3                                                                                                                         | 4                                                                            |
| Способы, инструменты, приемы, обеспечивающие взаимодействие собственного и заемного капитала                | Идентификационные характеристики воздействия                                                     | Способы, инструменты, приемы, обеспечивающие оптимально заданное взаимодействие собственного и заемного капитала          | Идентификационные характеристики воздействия                                 |
| 1. Формирование финансового состояния и типа финансовой устойчивости                                        |                                                                                                  | I. Регулирование финансового состояния, имеющего потенциал роста финансовой устойчивости                                  | 1. Формирование финансового состояния и типа финансовой устойчивости         |
| 1. Корректировка:                                                                                           |                                                                                                  | 1. Корректировка:                                                                                                         |                                                                              |
| 1.1. Концентрации собственного и заемного капитала                                                          | Усиление (ослабление) концентрации собственного и заемного капитала                              | 1.1. Концентрации собственного и заемного капитала, обеспечивающая маневр укрепления плеча рычага (финансового левериджа) | Расширение диапазона выбора пропорций собственного и заемного капитала       |
| 1.2. Финансового левериджа                                                                                  | Укрепление (ослабление) плеча рычага                                                             |                                                                                                                           | Расширение диапазона нормативного роста финансового левериджа                |
| 2. Маневрирование запасом финансовой устойчивости                                                           | Усиление (ослабление) финансовой гибкости (возможности привлечения заемного капитала)            | 2. Нарастание запаса финансовой устойчивости                                                                              | Максимизация финансовой гибкости пропорционально росту собственного капитала |
| 3. Балансировка: чистых активов и уставного капитала; активов и пассивов; финансовых и нефинансовых активов | Увеличение (уменьшение) достаточности собств. капитала. Укрепление (ослабление) финн. равновесия |                                                                                                                           |                                                                              |
| II. Использование инструментов финансового левериджа (рычага)                                               |                                                                                                  | II. Варьирование ростом маневренности финансового левериджа                                                               |                                                                              |

| 1                                                                                                                                                                                                    | 2                                                                                                                          | 3                                                                                                                                                                                                         | 4                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Маневрирование дифференциалом финансового рычага – между рентабельностью капитала и риском привлечения заемного капитала в определенных пропорциях к собств.                                      | Усиление (ослабление) воздействия финансового рычага                                                                       | 1. Варьирование ростом дифференциала финансового рычага                                                                                                                                                   | Расширение границ (масштаба) роста воздействия финансового рычага                    |
| 2. Корректировка эффекта финансового рычага (приращения рентабельности собств. капитала – финансовой рентабельности)                                                                                 | Увеличение (уменьшение) эффекта финансового рычага                                                                         | 2. Варьирование эффекта финансового рычага                                                                                                                                                                | Расширение границ (масштаба) выбора параметров увеличения эффекта финансового рычага |
| III. Дифференцирование соотношений размеров собств. и заемных источников финансирования по видам активов в зависимости от способов формирования капитала (умеренного, консервативного, агрессивного) | Амплитуда колебаний финансового левериджа, определяющая пределы варьирования уровня риска снижения финансовой устойчивости | III. Выбор способов формирования капитала (умеренного, консервативного, агрессивного) определяющих рост мобильности варьирования собственной и заемной его частями и взаимодействия со структурой активов | Расширение диапазона выбора параметров снижения уровня финансовых рисков             |

В процессе анализа рассматривают такие параметры, как коэффициенты финансовой независимости, задолженности, напряженности, соотношения между краткосрочными и долгосрочными обязательствами [50 с].

В настоящее время формирование оптимальной структуры капитала, то есть установление наиболее выгодного соотношения между собственными и заемными источниками финансирования, представляет собой одну из важнейших концепций финансового менеджмента. Данная проблема, привлекая внимание многочисленных исследователей, тем не менее, остается неразрешенной в полной мере в связи с тем, что достаточно трудно поддается математической формализации. Для строго теоретического доказательства целесообразности того или иного механизма формирования структуры капитала необходимо наличие универсальных количественных оценок, которые, по сути, отсутствуют [200 с].

Также немаловажно, что оптимальная структура капитала предприятия в реальных условиях хозяйствования, несмотря на попытки объективизации, так или иначе представляется скорее субъективным параметром, и должна устанавливаться посредством собственного опыта менеджмента в разрезе каждого конкретного предприятия отдельно. Только на основе анализа факторов, влияющих на выбор источников финансирования, практических рекомендаций и специальных работ по обоснованию выбора структуры капитала, а также с учетом личного опыта руководство предприятия может выработать оптимальную структуру капитала, позволяющую установить динамическое равновесие между риском и доходом, что, в свою очередь, позволяет максимизировать суммарную стоимость предприятия как бизнеса и минимизировать издержки по привлечению капитала [185 с].

Проведенный анализ различных методических подходов к оптимизации структуры капитала предприятия может иметь прикладную значимость, поскольку раскрывает основные теоретические «пробелы» и предлагает конкретные шаги по их восполнению. Разумеется, эти выводы могут быть эффективно использованы в целях построения оптимальной модели капитала предприятия с позиции рентабельности его собственных средств, что представляется особенно актуальным, когда руководство страны поставило задачу увеличения темпов роста национальной экономики [123 с].

## Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: «Ника-Центр», Эльга, 2001.
2. Большаков А. – Питер, 2000.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебн. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Маренго А.К. Финансовый менеджмент. – М., 2011.
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 2008.



УДК: 336.331.6(658)

**Е.С. Тохабаев**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Н.Б. Рубенкова**, к.э.н., и.о. доцента  
КазУЭФМТ

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЛОВОЙ И РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ

Социально-экономическая политика Республики Казахстан на 2016-2020 годы направлена на выполнение «Стратегии Казахстана-2050», создание условий для укрепления государства и вхождение в 30 развитых стран. Учитывая замедление экономического роста в мире и рост геополитической нестабильности, в среднесрочном периоде основные усилия будут направлены на нивелирование последствий внешних факторов для обеспечения социально-экономической стабильности в стране [1].

Назревшая необходимость решения проблемы достижения стабильности и роста промышленного производства путем повышения деловой активности компаний. Именно деловая активность компаний выступает двигателем социально-экономического прогресса в рыночной экономике. Конкуренция является лишь внешним стимулом высокой деловой активности. Прогнозирование социально-экономического развития страны на пятилетний период осуществляется по трем сценариям в зависимости от влияющих на развитие экономики факторов и тенденций. Для формирования основных сценариев развития в качестве основных факторов были приняты изменения тенденций развития мировой экономики, уровня мировых цен на нефть и ситуации на мировых финансовых рынках.



Рис. – Темпы роста мировой экономики, в % [2]



Каркасом формирования модели новой структурной экономики станет создание принципиально новой институциональной среды в рамках реализации пяти институциональных реформ Плана нации «100 конкретных шагов» [2].

Недостаточно разработаны теоретико-методические и практические аспекты по вопросам повышения деловой и рыночной активности компаний и источников ее финансирования и требует дальнейших исследований.

Вопросы формирования деловой активности хозяйствующего субъекта изучались как иностранными, так и отечественными экономистами. Зарубежная практика разработки теории и практики формирования деловой и рыночной активности представлена в трудах С.Л. Брю, Дж. К. Ван Хорна, К.Р. Макконнелла, Д. Стоуна, Э. Хелфорта, К. Хитчинга, Р. Н. Холта и других [3].

В отечественной литературе методические вопросы экономической оценки и анализа деловой активности предприятия получили свое отражение в работах Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета и других экономистов [4].

Для принятия эффективных управленческих решений и оценки влияния на экономическую среду, в которой функционирует организация, необходимо постоянно осуществлять поиск оптимальных взаимосвязей между набором экономических ресурсов и количеством экономических благ, изготавливаемых при помощи этих ресурсов. Эффективность использования ресурсов и стабильность финансового состояния организации во многом зависят от его деловой и рыночной активности.

Как отмечается, термин «рыночная активность» может иметь двоякий смысл: активность в отношении собственных ценных бумаг и активность в отношении ценных бумаг сторонних компаний. В первом случае такая активность обусловлена заинтересованностью компании, котирующей свои ценные бумаги на бирже, в поддержании положительной (с позиции ее владельцев) динамики изменений цен собственных акций.

Рыночная активность тогда представляет собой использование всего арсенала имеющихся средств для достижения и сохранения желаемого положения в этой области. Интерес владельцев в проведении действий объясняется, в частности, тем, что данные о рыночной капитализации компании являются открытыми для всех участников рынков капитала, труда, продукции; соответственно падение или увеличение значения этого показателя может существенно осложнить или, напротив, облегчить текущую деятельность компании на этих рынках.

Во втором же случае под рыночной активностью понимается инвестиционная (финансовая) деятельность компании, управление инвестиционным портфелем, или покупка ликвидных ценных бумаг, используемых в качестве страхового запаса денежных средств.

Суть рыночной активности заключается в выборе компанией оптимальной стратегии и тактики в отношении использования прибыли, ее накопления, наращивания капитала путем выпуска дополнительных акций, влияния на рыночную цену акций и т. п.

Рыночная активность тесно связана с инвестиционной привлекательностью. Под последней здесь понимается наличие экономического эффекта (дохода) от вложений денежных средств в ценные бумаги (акции и облигации) данного эмитента при приемлемом для инвестора уровне риска.

Инвестиционная привлекательность и определяется с помощью показателей рыночной активности. В случае если ценные бумаги предлагаются на рынке впервые, ее можно оценивать с использованием таких показателей, как платежеспособность и ликвидность активов, финансовая устойчивость, оборачиваемость активов и собственного капитала и т.п. Если же ценные бумаги продолжительное время обращаются на фондовом рынке, можно использовать ряд специальных показателей [5].

Как видно, из таблицы исследователи корпоративного и стратегического управления выделяют три модели корпоративных отношений:

- англо-американскую;
- немецкую;
- японскую.

**Таблица. Рыночная активность в зависимости от стилей  
корпоративного управления**

| Параметры рыночной активности                    | Англо-американский стиль                                                                     | Немецкий стиль                                                                                        | Японский стиль                                                                                                |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Страны распространения                           | Великобритания, США, Канада, Швеция, Австралия, Голландия                                    | ФРГ, Италия, Норвегия, Франция, Бельгия                                                               | Япония                                                                                                        |
| Основная черта стиля                             | Управление на основе совместного принятия решения                                            | Средний уровень делегирования исчислений                                                              | Потребность соблюдения дистанции при подчинении. Отношения на основе доверия                                  |
| Основная характеристика модели                   | Рост числа не связанных с корпорацией индивидуальных акционеров, четкая законодательная база | Основные функции – банки. Банковское финансирование вместо акционерного. Контакты корпораций и банков | Высокий процент различных корпораций и банков в составе акционеров по схеме банк–корпорация–группа корпораций |
| Структура рыночной активности (владение акциями) | Институциональные инвесторы (США-60%)<br>Индивидуальные инвесторы (США-20%)                  | Банки – 30%<br>Корпорации – 45%<br>Индивидуальные инвесторы – 41%<br>Пенсионные фонды – 3%            | Акции полностью принадлежат финансовым организациям и корпорациям. Иностранные инвесторы – 5%                 |

Рыночная активность в англо-американской модели корпоративного управления строго регламентирована законами, деятельностью компаний по ценным бумагам и фондовыми бумагами. Законодательная база японской модели практически не отличается от американской, но существенное влияние на корпоративный стиль управления оказывает через своих представителей японское правительство. Немецкая модель опирается на законодательную базу, в основе которой находятся федеральные и земельные законы, а также деятельность федерального картельного ведомства и федерального агентства по ценным бумагам. Рыночная активность в этих моделях зависит от тех фирменных стилей, которые лежат в основе взаимодействия между участниками международного бизнеса [6].

На основании выше изложенного можно заключить, что рыночная активность организации в отношении ценных бумаг сторонних компаний зависит от размера реинвестирования, который, помимо стратегии развития фирмы и стиля корпоративного управления, находится в зависимости от рыночной активности организации на ее рынках сбыта, которая в свою очередь зависит от рыночной активности предлагаемых организацией товаров, работ или услуг – иными словами – от прибыльности организации за определенный период.

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении поставленных целей, которые отражают натуральные и стоимостные показатели, характеризующие эффективность использования экономического потенциала организации и освоения рынков сбыта.

Успех осуществляемых в стране экономических преобразований в значительной мере зависит от эффективности функционирования хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды. Решение данной задачи требует обеспечения стабильного экономического роста, достижения устойчивости развития каждого хозяйствующего субъекта, повышения его деловой активности.

В связи с этим, предприятие должно быстро реагировать на все изменения, происходящие во внешней и внутренней среде, и обеспечивать постоянное повышение его деловой и рыночной активности как обобщающего показателя эффективности использования всех имеющихся в его распоряжении ресурсов. Если в традиционной экономике основным направлением роста было

накопление ресурсов, то в рыночной экономике эта задача решается за счет повышения полезности ресурсов. Это диктует необходимость правильного формирования экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов предприятия как одного из направлений оценки деловой активности.

В условиях рыночной экономики предприятия должны повышать свою деловую активность, чтобы достичь высоких результатов и быть конкурентоспособными. Объективно существующий циклический процесс обратимых и необратимых проявлений не только внешней, но и внутренней среды предприятия, оказывает решающее воздействие на его деловую активность и дальнейшее развитие.

Для повышения деловой активности казахстанских предприятий недостаточно использовать только одно направление стимулирования уровня инновационной активности. Целесообразно развивать интеграционные формы взаимодействия малых, средних и крупных предприятий; соединять усилия государства, науки и бизнеса в области инновационных разработок; создавать промышленно-инновационные кластеры предприятий для максимально эффективной реализации всех этапов инновационного процесса и обеспечения успешной коммерциализации новых продуктов и технологий [7].

Повышение деловой и рыночной активности компании на основе активизации инновационной деятельности приведет к улучшению уровня жизни, экономическому росту и укреплению конкурентоспособности страны на мировом рынке.

### Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 года.
2. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2016-2020 годы. Одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан (протокол № 35 от 29 августа 2015 года).
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансам / Пер. с англ. Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 800 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 330 с.
5. Рыночная активность предприятия / В.А. Емельянов, Н.П. Беляцкий, П.А. Достанко. – М.: Наука, 2005.
6. Кузнецова И.М. Анализ рыночной активности промышленного предприятия. – Краснодар: Экоинвест, 2006. – 151 с.
7. Особенности инновационного развития. <http://economics.wideworld.iu/ecom>.



УДК 33.330.1

*С.Т. Тулеугалиева, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

### ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И БАРЬЕРЫ НА ПУТИ К ПОСТРОЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В РК

На сегодняшний день в Казахстане особое внимание уделяется к вопросам управления рисками. Большинство компании ежегодно внедряют различные системы по управлению рисками, однако мировая экономическая нестабильность требует постоянного совершенствования и оптимизации данных систем и процессов.

Крупные казахстанские компании, представляющие различные отрасли отечественной экономики, инициируют создание корпоративных систем управления риском. В этих условиях особую

важность приобретает проблематика формирования единого понимания цели риск-менеджмента, применяемой терминологии, организационной структуры и самого процесса риск-менеджмента, адаптированных к современным казахстанским условиям.

Система управления риском охватывает уровень стратегического управления, уровень организационных подразделений и их взаимодействие в случае осуществления сложной операции [1].

Для применения тех или иных методов управления рисками и выбора соответствующих планов мероприятий компаниям также необходимо уделить особое внимание анализу экономической целесообразности. Многие компании при внедрении новых мероприятий по управлению рисками не проводят его, однако подобный анализ является чрезвычайно важным в процессе управления рисками, поскольку необходимо удостовериться, что стоимость внедрения мероприятия по управлению рисками не превышает потери от реализации риска. В противном случае внедрение подобного мероприятия будут не оправданными.

Принятию более взвешенных решений может способствовать автоматизация процессов управления рисками. Однако многие компании связывают недостаточность эффективного управления рисками с низким уровнем автоматизации. Так как автоматизация процессов управления рисками в Казахстане на сегодняшний день практически не развита.

Результаты исследования KPMG в области изучения риск-менеджмента в казахстанских предприятий показали, что при построении и совершенствовании систем управления рисками компании сталкиваются со следующими проблемами и барьерами, которые мешают эффективному функционированию данных процессов.



**Рис. 1 – Проблемы и барьеры, препятствующие эффективному управлению рисками [2]**

Одной из основных причин неэффективности системы управления рисками является низкий уровень обмена информацией между подразделениями компании. Чтобы дать возможность руководству принимать эффективные решения, риск-менеджерам необходимо обеспечить должный уровень передачи необходимых данных.

Обмен информацией по рискам недостаточно эффективен как по горизонтали, так и по вертикали. Многие международные эксперты связывают это с иерархической структурой компаний, которая может стать причиной задержек или помех в процессе передачи информации сотрудникам и руководству. Следует отдельно отметить, что риск-менеджерам важно доносить техническую информацию руководству на понятном ему языке.

Риск-менеджеры при разработке отчетов для руководства очень часто склонны переоценивать способность компании к измерению рисков. Риск-процедуры достаточно дорогостоящие, в связи,

с чем руководство чаще всего не удовлетворено недостаточно точными результатами данных процедур. Развивая в компании риск-культуру, где все понимают и принимают ограничения риск-менеджмента, руководство добьется более высоких результатов в управлении рисками.

Другими существенными барьерами эффективного управления рисками являются низкая эффективность применяемых инструментов и методик выявления рисков, а также низкое качество получаемой информации по рискам.

Мировая практика предлагает один из подходов к решению данных проблем – стандартизация в области управления рисками. Общая проблема казахстанской экономики заключается, в неготовности руководства большинства промышленных предприятий воспринимать риск-менеджмент как один из неотъемлемых элементов управления производственным процессом. Даже у крупных промышленных корпораций, принятую систему управления рисками можно назвать «условно временной», необходимость которой продиктована не столько реальным желанием контроля за рисками, сколько географией активов, публичным листингом на фондовых биржах, и т.д. В современной трактовке этого понятия риск-менеджмента на казахстанских предприятиях в течение последних нескольких лет не было [3].

После оценки рисков компаниям необходимо применить наиболее эффективные методы управления рисками. На сегодняшний день компании в большинстве случаев акцентируют свое внимание на управлении внутренними рисками, применяя метод «сокращение риска». В то же время следует принимать во внимание внешние факторы, оказывающие колоссальное влияние на устойчивость компании. В данном случае наиболее применимыми инструментами управления рисков выступают хеджирование, страхование, диверсификация, направленные на перераспределение рисков компании на третью сторону.

Неиспользование методов хеджирования в Казахстане может быть обусловлено рядом факторов, среди которых наиболее значимыми являются в первую очередь неразвитость рынка финансовых инструментов, относительно высокая стоимость их использования, а также сомнения руководства компании относительно их эффективности.

Таким образом, основными проблемами, возникающими как у казахстанских, так и у зарубежных компаний в процессе внедрения риск-менеджмента, можно назвать следующие.

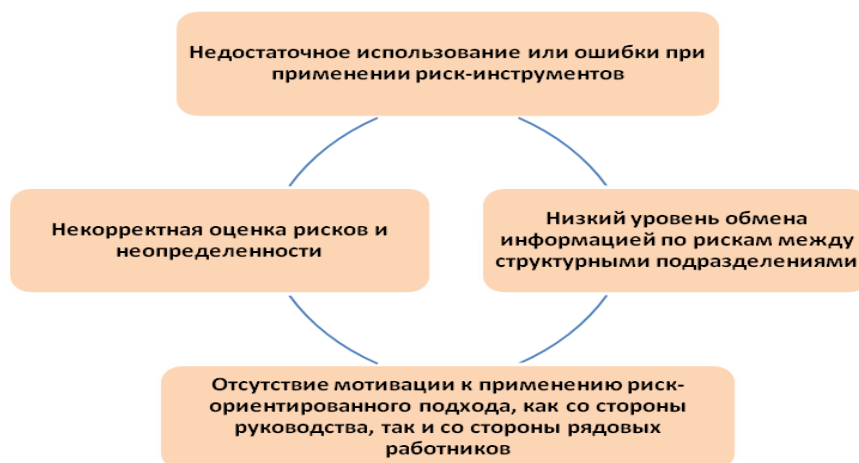


**Рис. 2 – Основные проблемы казахстанских, так и у зарубежных компаний в процессе внедрения риск-менеджмента**

В целом, многие компании воспринимают риск-менеджмент как необходимость соблюдения регуляторных требований. Такой формальный подход негативно сказывается на эффективности системы управления рисками. Успешное функционирование подобных систем подразумевает максимальное использование потенциала систем, четкое понимание их целей и механизмов функционирования, а также индивидуальный подход к интеграции системы в ту или иную компанию.

Создание комплексного контроля над рисками выделены в качестве приоритетных задач обеспечения экономической безопасности Казахстана. Попытки менеджмента отдельных казахстанских предприятий разработать механизмы и инструменты управления рисками пока не могли обеспечить эффективного и системного управления рисками. И происходит это из-за отсутствия полноценной методологии управления рисками на базе современных информационных технологий, отсутствия таких технологий управления рисками, которые бы на сегодняшний день соответствовали бы масштабам и характеру современных угроз устойчивого развития, требованиям инновационного развития производственных комплексов и регионов. Подобная практика на многих крупных казахстанских предприятиях находится на самом начальном этапе осмысления необходимости формирования системы управления рисками. Отсутствие однозначного понимания сущности риска на настоящий момент объясняется многоаспектностью этого явления, отсутствием регулирования его законодательством.

### Литература

1. Челекбай А.Д. Риск-менеджмент в денежно-кредитной и инвестиционной деятельности: теория, мировой опыт и практика Казахстана: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2007. – С. 28.
2. Составлено автором по источнику исследованию KPMG «Управление рисками как основной инструмент борьбы с неопределенностью». – 2014.
3. Карпова Е.А. Управление рисками: Учебн. пособие. – Челябинск: ЧГАУ, 2003. – 79 с.



УДК 330.534.4:316.422

*Д.О. Умирбаева, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

### БЮДЖЕТИРОВАНИЕ – КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ КОМПАНИИ

Инновационная деятельность позволяет компаниям повышать свою конкурентоспособность и сохранять финансовую устойчивость в условиях рынка. Один из важных вопросов инновационной деятельности – выбор оптимальной системы финансирования на уровне компании. Бюджетирование позволит более точно прогнозировать денежный поток инновационной деятельности [1].

Бюджетирование инновационных предприятий – инструмент управления финансами инновационного предприятия, основанный на формировании комплексной бюджетной модели, объединяющей производственно-хозяйственные, инновационные и финансовые процессы и трансформирующей стратегические цели предприятия в систему конкретных количественно определенных мероприятий для их эффективного достижения при условии сохранения финансовой устойчивости; позволяет выделить центры финансовой ответственности для инноваций, проводить более детальное изучение отклонений по инновационным проектам; анализ и оценку степени риска [2].

В исследовании под инновацией понимается процесс, в основе которого лежит коммерческая идея создания благ более высокого качества на основе внедрения новых научно-технических достижений; процесс этот включает в себя большое количество взаимосвязанных стадий, которые обуславливают его сложность, а результатом являются удовлетворение конкретных общественных потребностей и получение экономической выгоды.

Инновационная деятельность компании – деятельность по созданию, внедрению, распространению, потреблению и обновлению инноваций. Цель инновационной деятельности – обеспе-

чение устойчивого развития компании на основе постоянного совершенствования производственно-инновационных процессов (разработки, приобретения, внедрения инноваций), направленных на выпуск новых, улучшенных видов продукции, совершенствование методов ее производства, доставки, реализации и обслуживания [3].

Сложный характер инновационной деятельности компаний отмечают Т.М. Крюкова и А.Ю. Федосеев. По их мнению, инновационная деятельность предприятия включает в себя инновационный процесс по преобразованию научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий, необходимых для осуществления инноваций [4].

Чаще всего компании реализуют инновации за счет своих внутренних ресурсов. При этом важными являются экономические мероприятия: формирование резерва финансовых средств для реализации инновационной деятельности, поэтапное финансирование инноваций из различных источников предприятия, определение четких ожидаемых результатов инновационной деятельности, систематическое оценивание инновационной деятельности организации через систему показателей. Снизить инновационные риски и устранить возникающие в процессе проблемы поможет внедрение эффективной системы бюджетирования.

Внедрение системы бюджетирования позволяет обеспечивать рациональное управление ресурсами предприятия, усилить контроль и финансовую дисциплину и обеспечить прозрачность и прогнозируемость финансовых потоков.

Любые инновации требуют большого объема финансовых ресурсов, поэтому одним из главных аспектов управления на инновационном предприятии является управление его затратами. Увеличивая или уменьшая затраты инновационного проекта, изменяя их состав, можно влиять на результаты инновационной деятельности. Планирование, расчет, анализ и контроль затрат составляют трудоемкий процессом, требующий большой точности, поскольку обеспечивает непрерывную реализацию инновационных проектов, что позволяет предприятию опередить своих конкурентов и получить наибольший экономический эффект от внедрения инновации.

К основным факторам, оказывающим наибольшее влияние на величину инновационных затрат, относятся степень радикальности инноваций, масштабность решаемых задач, стадия инновационного процесса, степень использования имеющихся ресурсов, потребность в затратах смежных производств, уровень целевых показателей создаваемых объектов, переход к новому техническому принципу решения задачи, величина создаваемого объекта, вероятность изменения уровня цен, тарифов, ставок на используемые ресурсы, а также степень устойчивости проекта к возможным изменениям условий реализации.

Бюджетирование инновационных проектов предприятия с учетом степени воздействия перечисленных затратнообразующих 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 [2].

Эффективная система бюджетирования инновационного предприятия предусматривает отделение инновационной деятельности от традиционной производственной деятельности. Отсутствие такого разделения может привести к затягиванию сроков внедрения инноваций, превышению бюджетов инновационных проектов, к отсутствию возможности осуществлять контроль за величиной затрат на инновационные проекты.

Для того чтобы усовершенствовать систему бюджетирования, необходимо разработать инновационный бюджет и увязать его с действующими бюджетами. Бюджет инноваций разрабатывается на основе внутрифирменных целей и стратегии, позволяет планировать в соответствии с ними обеспечение инновационной деятельности финансовыми и материальными ресурсами и оперативно контролировать их использование.

Поскольку инновационная деятельность связана с долговременным отвлечением значительных финансовых и материальных ресурсов, система бюджетирования инновационного предприятия должна предусматривать разработку не только краткосрочных (месяц, квартал, год), но и долго-

срочных бюджетов (3 года, 5 лет), что позволит учитывать стратегические аспекты деятельности предприятия.

При внедрении новой системы бюджетирования руководство должно четко обозначить цели и задачи, которые нужно решить, поскольку деятельность инновационного предприятия не допускает применения «универсальной» системы бюджетирования.

Построение полноценной системы бюджетирования возможно при соблюдении следующих условий:

- наличия на предприятии управленческой учетной политики, определяющей правила признания и оценки доходов и расходов, а также их отражения в бюджетах;
- наличия разработанных и оформленных в виде документов методик планирования и учета фактических статей бюджета;
- наличия инновационного бюджета;
- интегрированности системы бюджетирования (сквозная связь показателей в бюджетах).

При необходимости внесения существенных, но заранее четко определенных изменений в деятельность инновационных предприятий, подход «от достигнутого» неприменим, но в рамках стандартных жестких бюджетных процедур возможно осуществить новые расчеты параметров деятельности бизнес-единиц. Однако ситуация, когда мы можем точно спрогнозировать последствия каких-либо изменений в бизнесе, является скорее частным случаем предпринимательской деятельности, более или менее характерным для центров затрат. Для центров доходов, прибыли и инвестиций прогноз последствий бизнес-решений, как правило, имеет стохастический характер, отражая наиболее вероятный диапазон возможных значений ключевых параметров.

В условиях сильно нестабильной внешней среды система бюджетирования должна стимулировать модификацию бизнес-процессов в соответствии со стратегическими целями инновационного предприятия. Назовём такую систему мотивирующей системой бюджетирования.

Определение «мотивация» часто встречается в описаниях систем бюджетирования, и обычно она рассматривается в аспекте побуждения к эффективному выполнению четко поставленной задачи, соблюдению установленных норм. Поэтому, мотивирующая система бюджетирования должна ориентировать сотрудников на творческий подход, инновации, самостоятельную постановку задач и развитие.

Построение такой системы возможно только с использованием процессного, а не структурно-функционального подхода: структура инновационного предприятия исходно является производной от выполняемых процессов, но в процессе эволюции предприятия происходит его «консервирование», и в итоге процессы пытаются подстроить под возможности (потребности) подразделений [5].

Главным ориентиром развития, исходным пунктом разработки любых стратегий современного инновационного предприятия является потребитель и его потребности. Отсюда существование на предприятии ясной маркетинговой политики является условием формирования мотивирующей системы бюджетирования. Это условие абсолютно необходимо для проектирования и бюджетирования всех бизнес-процессов, а не только имеющих непосредственное отношение к формированию и реализации маркетинговой стратегии, так как для достижения успеха вся деятельность инновационного предприятия должна быть подчинена единой цели.

Система бюджетирования должна переориентировать управленческую деятельность с контроля внутренней эффективности подразделений на контроль удовлетворения запросов потребителя (в том числе внутреннего). Для этого на инновационных предприятиях должна быть выявлена структура бизнес-процессов, определены показатели и критерии оценки эффективности их выполнения, назначены ответственные за реализацию конкретных процессов.

Таким образом, данная система может быть успешно интегрирована с пользующейся все большим успехом сбалансированной системой показателей (BSC). Мотивирующая система бюджетирования должна позволить инновационным предприятиям своевременно реагировать на вызовы внешней среды и реализовывать стратегические изменения, не отказываясь от контроля финансовых показателей.

Значимость инноваций для предприятий в современной экономике велика, так как способствует



повышению их конкурентоспособности на рынке и финансовой устойчивости. Снизить инновационные риски и устранить возникающие в процессе проблемы поможет внедрение эффективной системы бюджетирования, которая предусматривает отделение инновационной деятельности от традиционной производственной деятельности.

Таким образом, инновация – это процесс, в основе которого лежит коммерческая идея создания благ более высокого качества на основе внедрения новых научно-технических достижений; этот процесс включает в себя большое количество взаимосвязанных стадий, которые обуславливают его сложность, а результатом является удовлетворение конкретным общественным потребностям и получение экономической выгоды.

Бюджет инноваций разрабатывается на основе внутрифирменных целей и стратегии, позволяет планировать в соответствии с ними обеспечение инновационной деятельности финансовыми и материальными ресурсами и оперативно контролировать их использование.

Система бюджетирования на инновационных предприятиях должна выстраиваться таким образом, чтобы нацеливать сотрудников на наиболее эффективное удовлетворение потребителей, принятие самостоятельных решений и инноваций. Данная система должна быть основана на процессном подходе и обеспечивать значительную гибкость задаваемых количественных параметров, придавая большее значение конечным, а не частным результатам [6].

### Литература

1. Куликова М.В. Долгосрочное планирование финансирования инновационной деятельности на основе бюджетирования денежных потоков / М.В. Куликова, С.В. Иванилова. Вестник Саратовского гос. технического университета. 2007. – №24. – С. 187-193.
2. Плистик Н.А. Бюджетирование как инструмент управления финансами инновационного предприятия, Автореф. дис. к.э.н. Н.А. Плистик. – Москва, 2011.
3. Чагодаева А.Н. Развитие региональных инновационных систем: Автореф. дис. к.э.н. – Москва, 2012.
4. Федосеев А.Ю. Основные направления развития инновационной деятельности промышленных предприятий: Автореф. дис. к.э.н. А.Ю. Федосеев. – Саратов, 2001.
5. Добровольский Е. и др. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб, 2006.
6. Шевченко С.А., Кузьмина Е.В., Трунина В.Ф. Бюджетирование инновационной деятельности промышленных предприятий. Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – № 8(363). – С. 127-133.



ӘОЖ: 330.142:338.14

*Қ.Н. Файзолла, «Қаржы» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: Б.Г. Мукан, э.ғ.к., аға оқытушы*

*ҚазӘҚХСУ*

### КОМПАНИЯНЫҢ МЕНШІК ЖӘНЕ ТАРТЫЛҒАН КАПИТАЛДАРЫН БАСҚАРУ

Кәсіпорынның өндірістік процесті дамытуға бағытталған қаржы ресурстары оның ақшалай нысанындағы капиталы болып табылады. Қаржы ресурстары кәсіпорынның жалпы қаражаттарының жиынтығы болса, капитал – осы қаражаттардың өндіріс барысына салынған бөлігі. Осыдан келе, кәсіпорын капиталы дегеніміз – бұл кәсіпорынның өндірістік айналымына салынған және осы айналымнан табыстар алып келетін ақша қаражаттары болып табылады.

Қаржы ресурстары мен капитал арасындағы басты айырмашылық – кәсіпорынның қалыптасқан қаржы ресурстары оның капиталынан көп немесе тең болады. Қаржы ресурстары мен капиталдың тең болуы кәсіпорынның барлық қаржы ресурстары өндіріске инвестицияланғанын және оның ешқандай қаржылық міндеттемелерінің жоқтығын білдіреді. Сәйкесінше, егер қаржы ресурс-

тары капитал көлемінен үлкен болса, онда кәсіпорынның тартылған қаражаттары өндіріс барысында толық қолданылмай жатқандығының куәсі болады.

Капитал кәсіпорынды құрудың және дамытудың басты экономикалық базасы болып табылады, өйткені ол кәсіпорын активтеріне инвестицияланған материалдық, материалдық емес және ақшалай қаражаттардың жалпы құнын сипаттайды. Өндіріс барысында қызмет етуі арқылы капитал кәсіпорын иелерінің, басшыларының, жұмысшыларының, сондай-ақ мемлекеттің мүдделерін қамтамасыз етеді. Сол себепті де ол кәсіпорынды басқарудың негізгі объектісі болып табылады, ал оны барынша тиімді қолдану қаржы менеджментінің ең маңызды міндеттерінің бірі болып табылады.

Кәсіпорынға қатынасы бойынша меншікті және қарыз капиталды бөліп көрсетуге болады. 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.

Қарыз капитал дегеніміз – бұл кәсіпорынның өндіріс барысына орналастырылған қаражаттарының сырттан тартылған түрлері болып табылады. Қарыз капиталдың құрамына өндірісті қаржыландыру үшін қайтарымды негізде тартылған ақша қаражаттары мен басқа да құндылықтар кіреді. Капиталдың барлық нысандары белгілі бір мерзімде қайтаруды талап ететін кәсіпорынның міндеттемелері болып табылады.

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.

Әдетте, белгілі бір компанияның акцияларына инвестициялар салуда инвесторлар екі мақсатты көздейді:

- пайда табу;
- 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 ақыр соңында компанияның болашағын күмәндандырады.

Маңыздылығы бойынша екінші тәсіл компанияның пассивтерін басқаруға келіп саяды. Яғни, капитал бойынша шығындарды төмендету есебінен фирманың жалпы құнын өсіру.

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:

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 танымалдылыққа ие тағы бір теория бұл – түрлі компаниялар «қарыз-меншікті капитал» түрлі қатынасын не себепті таңдайтындығын түсіндіретін баламалар теориясы (статикалық компромисс). 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:

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 инвестициялайды. 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.

## Әдебиеттер

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Оқу-қолданбалы әдіснама. – 2-ші бас., түз. – М.: «Дело и Сервис» Баспаханасы, 2005. – 256 б.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Оқулық. – 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. – P. 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. – P. 25-54.
5. Myers S. (1984) The Capital Structure Puzzle // Journal of Finance. – Vol. 39. – P. 575-592.



## **РАЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЗАИМСТВОВАНИЯ КОМПАНИЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

На современном этапе для многих предприятий основным фактором ухудшения финансового положения стала недальновидная, неграмотная политика заимствования средств. Кризис взаимных неплатежей, неумение работать с ценными бумагами, бесцельное расходование финансовых ресурсов – все это приводит предприятия к банкротству. Современные условия кредитования очень жесткие и зачастую служат еще одним фактором ухудшения финансового положения предприятия. Поэтому сегодня выбор рациональной политики в области заимствования средств и привлечение инвестиций позволят избежать кризисную ситуацию на предприятии, повысить его прибыльность.

Промышленное производство находится в зависимости от целого ряда факторов. Это и состояние техники, и достаточное развитие уровня рабочей силы, и рынка капитала и т.п.

Между всеми этими факторами должно существовать определенное равновесие, но в каждой конкретной комбинации производственных факторов всегда есть самый слабый элемент, задерживающий развитие других элементов.

В настоящее время для казахстанской экономики, в частности для промышленности, таким слабым элементом являются инвестиции, т.е. капитал, а именно: свободные денежные средства частных физических лиц и предприятий, которые можно привлечь для кредитования развития экономики.

Для укрепления слабого элемента предприятия должны четко представлять, какие источники финансирования можно привлечь для развития, в каком сочетании и какие это принесет для предприятия финансовые последствия.

С другой стороны, кредитным организациям, т.е. банкам, при разработке своей кредитной политики следует также рассчитывать выбор заемщиков.

Поэтому для предприятия рациональной политикой заимствования считается такая политика, которая сочетает в себе различные источники финансирования предприятия и дает максимальный эффект при минимальных финансовых издержках по обслуживанию кредитов и займов.

С другой стороны, любое предприятие, разрабатывая свою политику заимствования, должно учитывать такие последствия использования кредитов, как возможность потери управления предприятием.

При разработке рациональной политики заимствований необходимо, в первую очередь, добиться такой политики, которая позволит получить соотношение между заемными и собственными средствами, оптимальное для акционеров.

Это становится возможным при достаточно высоком, но не чрезмерном финансовом рычаге: слишком высокий удельный вес заемных средств говорит о высоком риске банкротства для предприятия.

С другой стороны, если предприятие обходится только собственными средствами, то риск банкротства понижается, но инвесторам придется в этом случае получать довольно скромные дивиденды на вложенные средства. В этом случае владельцы предприятия, как правило, считают, что предприятие не ставит перед собой задачу увеличения прибыли, а это снижает интерес акционеров к этому предприятию.

Существует 4 основных способа внешнего финансирования:

- 1 – закрытая подписка на акции;
- 2 – привлечение заемных средств в форме кредитов, эмиссии облигаций;
- 3 – открытая подписка на акции;
- 4 – сочетание всех предыдущих способов (комбинированный) [1].

**Таблица. Преимущества и недостатки основных способов внешнего финансирования**

| Способ внешнего финансирования | Преимущества                                                                                                                         | Недостатки                                                                                 |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Закрытая подписка на акции  | 1. Контроль за предприятием не теряется<br>2. Финансовый риск незначителен                                                           | Объем финансирования ограничен покупательской способностью уже имеющейся группы акционеров |
| 2. Долговое финансирование     | 1. Контроль за предприятием не утрачивается<br>2. Относительно низкая стоимость привлекаемых средств                                 | 1. Финансовый риск возрастает<br>2. Срок возврата таких средств строго определен           |
| 3. Открытая подписка на акции  | 1. Финансовый риск не возрастает<br>2. Возможна мобилизация значительных сумм средств на неопределенный срок                         | Возможна утрата контроля над предприятием                                                  |
| 4. Комбинированный способ      | При этом способе могут преобладать те или иные преимущества и недостатки в зависимости от формирующейся структуры источников средств |                                                                                            |

Если НРЭИ в расчете на 1 акцию небольшой, то выгоднее наращивать собственные средства за счет дополнительной эмиссии, чем брать кредиты, потому что привлечение заемных средств обходится предприятию дороже увеличения собственных средств за счет акционеров. Но при этом возможны трудности при первичном размещении акций.

Если же НРЭИ в расчете на акцию значителен, при этом дифференциал финансового рычага чаще всего положительный и уровень дивидендов повышенный, то выгоднее брать кредит, чем наращивать собственные средства, потому что привлечение заемных средств в данном случае обходится предприятию дешевле привлечения собственных средств. Если же в такой ситуации предприятие все-таки решает выпустить акции, то у инвесторов может создаться впечатление о неблагоприятном финансовом положении предприятия. Это, в свою очередь, может привести к трудностям с первичным размещением акций, а значит, к падению курса акций.

В любом случае необходим постоянный контроль на силой воздействия финансового и операционного рычагов, потому что они могут одновременно возрастать. Таким образом, эффект финансового рычага не проявляется единолично. Он взаимодействует и приводит к изменению эффекта операционного рычага.

Привлекая заемные средства, предприятие использует их и зарабатывает дополнительную прибыль, которая по величине может быть больше или меньше стоимости заемных средств. Таким образом, заемные средства могут по-разному отражаться на доходности предприятия: положительно или отрицательно. В этом и заключается действие финансового рычага.

Эффект финансового рычага рассматривается как приращение к рентабельности собственных средств, получаемое за счет использования кредита, несмотря на его возвратность и платность. [3].

Эффект финансового рычага имеет две составляющие:

$$\text{ЭФР} = \text{ДфР} \cdot \text{ПлР},$$

где ДфР – дифференциал финансового рычага, %;

ПлР – плечо финансового рычага, коэф.

Дифференциал характеризует причину возникновения эффекта. Он возникает потому, что отдача от использования заемных средств (экономическая рентабельность активов) больше, чем их стоимость (средняя расчетная ставка процента по заемным средствам):

$$\text{Дфр} = (1 - \text{Сн}) (\text{ЭРА} - \text{СРСП}),$$

где Сн – ставка налога на прибыль в долях единицы;

ЭРА – экономическая рентабельность активов, %;

СРСП – средняя расчетная ставка процента по заемным средствам;

$ЭРА = (П_{расч.} / A) * 100\%$ ,

П – прибыль до вычета процентов по кредитам и налога на прибыль (ЕВІТ); А – стоимость активов (за вычетом суммы кредиторской задолженности).

$$СРСП = (И_{кр} / ЗК) * 100\%,$$

И<sub>кр</sub> – издержки по кредитам;

ЗК – заемный капитал (без кредиторской задолженности).

$$П = П_{дно} + И_{кр},$$

где П<sub>дно</sub> – прибыль до налогообложения.

Плечо рычага характеризует силу воздействия финансового рычага и определяется соотношением между заемными и собственными средствами:

$$ПлР = ЗК / СК$$

При расчете эффекта финансового рычага следует исключить из расчетов кредиторскую задолженность. Величину заемных средств принять в расчет, не включая кредиторскую задолженность, а актив – за вычетом суммы кредиторской задолженности, так как она искажает результат.

Формула эффекта финансового рычага позволяет оценить не только эффект от использования заемных средств, но и риск, связанный с заимствованиями. Дифференциал характеризует риск потери платежеспособности. Платежеспособность будет утрачена, если дифференциал отрицателен. Если дифференциал близок к нулю, то высок риск потери платежеспособности, так как любые сбои в производстве, которые ведут к снижению экономической рентабельности активов, или повышение стоимости кредита (рост СРСП) может привести к отрицательному дифференциалу.

Плечо рычага характеризует финансовый риск, риск снижения финансовой устойчивости.

С помощью эффекта финансового рычага можно оценивать кредитоспособность заемщика. Дифференциал характеризует риск неуплаты процентов. Плечо рычага характеризует риск невозврата основной суммы кредита.

Если в результате привлечения кредита эффект финансового рычага увеличивается, то это выгодно предприятию, повышается рентабельность собственных средств, но при этом следует учитывать и увеличение риска, поддерживать его на допустимом уровне.

Современная фирма, действующая в рыночных условиях, исповедует философию сопоставления результатов и затрат при превышении первого над вторым в качестве важнейшего условия собственного существования. Другой формой проявления основного философского постулата деятельности фирмы является повышение эффективности (производства, коммерческой, финансовой деятельности). Следовательно, фирма заинтересована и в росте экономической рентабельности активов, и рентабельности собственных средств (РСС). Последнее представляет собой отношение нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ= Балансовая прибыль (БП) + проценты по кредитам, выплачиваемые из себестоимости) к собственным активам. Экономически РСС – это эффективность использования фирмой собственных средств. Бухгалтерски эту величину высчитать несложно. Далее подробнее остановимся как раз на роли РСС в деятельности фирмы [5].

Замечено, что фирма, которая рационально использует заемные средства, несмотря на их платность, имеет более высокую рентабельность собственных средств. Этому можно дать объяснение, исходя из финансового механизма функционирования фирмы. Рассмотрим простой пример. У нас два предприятия. Первое имеет актив (А) 200, в пассиве (П) – те же 200, и все средства собственные. У второго предприятия А тоже 200, но в пассиве – 100 собственных и 100 заемных

средств (в форме банковских кредитов). НРЭИ (для простоты) у обоих предприятий одинаков – 50. Введение в анализ налогов на прибыль ничего не меняет для наших предприятий, так как налоги нужно платить, а с одной величины НРЭИ они также будут одинаковы. Поэтому мы откажемся от налогов (абстрагируемся от них). У первого предприятия РСС равна  $50:200 = 0,25$  (25%). Другое же предприятие должно выплатить проценты за кредит, только после этого мы сможем определить РСС. Пусть ставка процента равна 10% годовых. Следовательно, при расчете РСС у второго предприятия будут следующие цифры:  $(50 - 10) / 100 = 0,4$  (40%). Таким образом, РСС у второго предприятия будет выше (хотя оно и использует заемные средства). Это происходит потому, что экономическая рентабельность активов (ЭР) больше ставки процента (25% и 10%, соответственно). Данное явление получило название эффекта финансового рычага. Следовательно, эффект финансового рычага (ЭФР) – это приращение рентабельности собственных средств, получаемое при использовании заемных средств, при условии, что экономическая рентабельность активов фирмы больше ставки процента по кредиту.

Можно утверждать, что:

$$РСС = ЭР + ЭФР \text{ или } ЭФР = РСС - ЭР \quad (1)$$

Необходимо отметить, что при расчете ЭР и РСС обязательно учитываются выплаты налога на прибыль. При этом значения ЭР и РСС уменьшаются, а ЭФР откорректируется на величину налога на прибыль. Как было уже отмечено ранее, ЭФР существует (с положительным знаком) только потому, что экономическая рентабельность активов больше ставки процента. В нашем примере речь шла об одном кредите, поэтому мы не акцентировали внимание на этой стороне проблемы. В действительности же фирма регулярно прибегает к банковским кредитам, причем норма процента, которую она платит, колеблется от одной кредитной сделки к другой. Следовательно, мы должны вести речь не о ставке процента как таковой, а о средней расчетной ставке процента (СРСП)

И в числителе, и в знаменателе величины за определенный период, которые рассчитываются как среднехронологические значения. Полученные цифры будут отличаться от условий каждой конкретной сделки (если показатель рассчитывается за год, то и издержки по кредитам, и размер получаемых кредитов стоит разнести на год). Если предприятие регулярно (а это – правило) прибегает к кредитам банков, то предложенный расчет СРСП вполне корректен. Это справедливо и для случаев, когда предприятие впервые прибегает к использованию кредита. Если кредиты «выходят» за рамки временного интервала, то подход должен быть тем же, так как необходимо рассчитать ЭФР для определенного периода (краткосрочного, квартала, месяца, года). Следует отметить, что финансовый менеджер для определения СРСП должен ознакомиться с условиями всех кредитных сделок, заключенных в данном периоде, а также с теми кредитными сделками, выплаты по которым приходятся на этот период.

Принципиально важно представить эффект финансового рычага в виде произведения двух множителей, так как при этом возможно определить, за счет чего можно увеличить ЭФР (за счет разницы между ЭР и СРСП или за счет соотношения заемных и собственных средств).

Следует заметить, что роль дифференциала и плеча в регулировании ЭФР различна. Нарастивать дифференциал ЭФР желательно. Это позволит повышать РСС либо за счет роста экономической рентабельности активов, либо за счет снижения СРСП (если первое в руках самого предпринимателя, то второе – в руках кредитора-банка). Это означает, что предприниматель может оказывать влияние на дифференциал только через ЭР (и такое влияние неограничено). Необходимо также отметить, что величина дифференциала дает очень важную информацию продавцу заемных средств – банку. Если величина дифференциала близка к нулю или отрицательна, то банкир воздерживается от новых кредитов или резко повышает их цену, что сказывается на величине СРСП.

Что же касается плеча ЭФР, то его наращивание за известным пределом представляется просто разрушительным для предпринимателя и фирмы. Значительная величина плеча резко



увеличивает риск невозврата кредитов, а следовательно, затрудняет получение новых займов.

Следует заметить, что имеются оптимальные значения для ЭФР и плеча рычага. Рациональная величина плеча рычага на Западе – 0,67. Представляется, что для казахстанской практики эта цифра не подходит, так как в условиях высокой инфляции она имеет тенденцию к росту вследствие ускорения оборота денег (возрастания их скорости). Можно говорить, что для казахстанских фирм в современных условиях оптимальное значение находится в пределах 1,5.

Величина силы воздействия финансового рычага достаточно точно показывает степень финансового риска, связанного с фирмой. Чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше и риск, связанный с предприятием, риск невозвращения кредита банку и риск снижения курса акций и падения дивиденда по ним [4].

Некоторые правила, связанные с эффектом финансового рычага.

1. Дифференциал ЭФР должен быть положительным. Предприниматель имеет определенные рычаги воздействия на дифференциал, однако такое влияние ограничено возможностями наращивания эффективности производства.

2. Дифференциал финансового рычага – это важный информационный импульс не только для предпринимателя, но и для банкира, так как он позволяет определить уровень (меру) риска предоставления новых займов предпринимателю. Чем больше дифференциал, тем меньше риск для банкира, и наоборот.

3. Плечо финансового рычага несет принципиальную информацию как для предпринимателя, так и для банкира. Большое плечо означает значительный риск для обоих участников экономического процесса.

Таким образом, что эффект финансового рычага позволяет определять и возможности привлечения заемных средств для повышения рентабельности собственных средств, и связанный с этим финансовый риск (для предпринимателя и банкира) [2].

Сформулированные выше правила позволяют фирме конкретно решать проблему определения величины возможного привлечения кредитов и займов (в краткосрочном периоде и для решения текущих проблем фирмы).

## Литература

1. Учебное пособие по специальности «Менеджмент». Авторы: Краева М.И., Бочарникова Т.Б., Таскаева Н.Н., Байнарович Н.Н.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: ИНФА-М, 2003. – 240 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 297-299.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: изд. «Перспектива», 1995.
5. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: «Финансы и статистика», 2003.



УДК 336.13.012.24:338.244.4

*А.М. Шонаева, магистрант специальности «Финансы»*

*Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Чтобы успевать за изменениями в сфере бизнеса и не отставать от конкурентов фирмы должны вырабатывать стратегию поведения. Не существует стратегии, единой для всех компаний. Каждая

фирма уникальна в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой компании уникален, он зависит от ее позиции на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ее товара или оказываемых ее услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многих факторов. Выбор стратегии в бизнесе один из ведущих вопросов в управлении. Если, цели организации определяют то, к чему стремится организация, что она хочет получить в результате своей деятельности, то стратегия дает ответ на вопрос, каким способом, с помощью каких действий организация сумеет достичь своих целей в условиях изменяющегося и конкурентного окружения.

Проблема №1 для любой организации, действующей в условиях рынка – это проблема выживаемости и обеспечения непрерывности развития. В зависимости от складывающихся условий и обстоятельств эта проблема решается различными организациями по своему, но в основе ее лежит кропотливая и трудоемкая работа по созданию и реализации конкурентных преимуществ, содержание и организацию которой раскрывает концепция стратегического менеджмента. Сущность концепции заключена в ответе на вопрос «Как следует осуществлять управление организацией в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды?». Нарастание «постиндустриальной» нестабильности, отражением которой являются изменение потребительского спроса, глобализация бизнеса, усложнение конкурентной борьбы, сокращение жизненных циклов товара, растущие требования к качеству жизни и др. носит объективный и всеобщий характер. Ответ на поставленный вопрос включает не только необходимость проведения анализа и оценки среды и прогнозирования того, как она будет изменяться во времени, но и создания такой системы управления, которая бы постоянно поддерживала соответствие между средой, характером и результатами деятельности организации.

Стратегический менеджмент является очень актуальным для отечественных коммерческих фирм. Весь ход экономических преобразований в стране заставляют предприятия заглянуть в будущее, формулировать свою стратегию, определять свои главные достоинства и конкурентные преимущества, ликвидировать стратегические угрозы и опасности, т.е. непосредственно использовать идеи стратегического менеджмента. Если в прошлом многие компании могли весьма успешно функционировать, обращая внимание в основном на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности, то сегодняшнее развитие рыночных отношений делает необходимым изменение сложившихся стереотипов хозяйствования, характера управления. В первую очередь это относится к деятельности, определяющей перспективы развития предприятий.

Объектом стратегии управления выступает предприятие в целом, а также его отдельные подразделения. Субъекты стратегии управления – это руководители, осуществляющие управленческие функции в организации. Отсутствие оптимально разработанной стратегии управления эффективностью деятельности предприятия, адаптированной к возможным изменениям внешней среды, приводит к тому, что управленческие решения отдельных структурных подразделений предприятия носят разнонаправленный характер, возникают противоречия и снижается эффективность управленческой деятельности в целом. Инструментом перспективного управления эффективностью деятельности предприятия в условиях возникающих изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры рынка выступает стратегия управления эффективностью деятельности предприятия. Данная стратегия представляет собой генеральный план действий, систему способов и методов управления, направленных на выбор наиболее оптимальных путей обеспечения эффективной работы предприятия в долгосрочной перспективе. Разработка стратегии управления представляет собой процесс, включающий в себя несколько этапов, в том числе: постановку целей реализации финансово-хозяйственной деятельности предприятия, определение ее приоритетных направлений и форм, оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов, их распределение и использование, выработку политики управления по наиболее важным направлениям финансово-хозяйственной деятельности организации, поддержание взаимоотношений с внешней экономической средой. Основной целью стратегии управления эффективностью деятельности предприятия является

обеспечение его экономического роста и развития на долгосрочную перспективу, что, в конечном итоге, обеспечит максимальный рост рыночной стоимости предприятия, как имущественного комплекса. В соответствии с поставленной целью формируются основные задачи стратегического управления эффективностью деятельности предприятия, такие как формирование организационного обеспечения системы стратегического управления деятельностью предприятия; обеспечение оптимального использования материальных, трудовых, финансовых, инвестиционных ресурсов; разработка эффективной инвестиционной политики, как одной из составляющей системы стратегического управления деятельностью предприятия с целью обеспечения высоких темпов развития его операционной деятельности; обеспечение минимизации производственных, коммерческих, финансовых, инвестиционных рисков на предприятии в долгосрочной перспективе; исследование состояния системы стратегического управления и тенденции развития эффективной деятельности промышленного предприятия, обеспечение его платежеспособности и финансовой устойчивости, а также высокой оборачиваемости его активов и капитала в долгосрочной перспективе, обеспечение максимально возможной величины прибыли и рентабельности деятельности структурных подразделений и предприятия в целом в долгосрочном периоде. В процессе формирования эффективной системы управления деятельностью предприятия необходимо реализовывать данные задачи в их взаимосвязи и взаимозависимости для успешного достижения основной цели управления организацией [4].

Стратегия управления эффективностью деятельности предприятия – это общая стратегия развития организации, которая реализуется через функциональные стратегии, в том числе стратегию маркетинга; стратегию развития производства; стратегию инноваций; финансовую стратегию; инвестиционную стратегию; стратегию организационного обеспечения системы управления деятельностью предприятия.

Финансовая стратегия направлена на формирование необходимых финансовых ресурсов, оптимальной структуры капитала предприятия за счет эффективного соотношения собственных и заемных средств. Источниками собственных средств предприятия являются собственный капитал, в том числе нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль прошлого периода и чистая прибыль отчетного года, которая формируется, распределяется и используется на предприятии с учетом полученного дохода и затрат на производство и продажу продукции, являются основным источником роста собственного капитала организации. Заемными средствами могут выступать долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты и другие обязательства. Соответственно стратегия эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия направлена на максимизацию чистой прибыли, как основного источника роста собственного капитала, и обеспечение финансовой устойчивости предприятия на долгосрочную перспективу [2].

Стратегическое управление предприятием представляет собой непрерывный циклический процесс, в котором можно выделить три стадии:

1. Стратегическое планирование.
2. Стратегическая организация.
- 3 Стратегический контроль.

В процессе стратегического планирования определяются стратегии организации путем установления ее миссии и целей, анализа стратегических позиций, исследования факторов внешней и внутренней среды, которые могут привести к достижению, удержанию, развитию и капитализации конкурентных преимуществ [1].

На этой стадии бухгалтерская информация является основой для финансового анализа, который, с одной стороны, предоставляет данные о финансовой составляющей стратегического потенциала, а, с другой, позволяет оценить стратегические альтернативы. Стратегии, которые не являются финансово обоснованными или которые не приведут к адекватной финансовой отдаче, не могут считаться успешными. На этой же стадии в процессе анализа внутренней среды организации проводится стратегический анализ издержек. Внимание концентрируется на сопоставлении издержек фирмы и ее конкурентов.

Инструментами анализа являются:

- стоимостная цепочка, определяющая деятельность, функции и процессы по разработке, произ-

водству, маркетингу, доставке и поддержке продукта или услуги. Традиционно в бухгалтерском учете издержки подсчитываются на основе широкого спектра затрат. Определение издержек по видам выполняемой деятельности подразумевает соотнесение этих издержек со специфическими видами. Для этого требуется преобразовать бухгалтерские данные об издержках фирмы в затраты на выполнение определенных операций, осуществляемых в стоимостных цепочках фирмы, ее поставщиков и потребителей. Эффективное управление стоимостной цепочкой дает возможность создать и реализовать конкурентное преимущество;

- стратегическое позиционирование. В зависимости от положения на рынке и подходов к управлению бизнесом М. Портер предлагает пять основных конкурентных стратегий:

- стратегия лидерства по издержкам предусматривает снижение полных издержек производства товара или услуги, что привлекает большое количество покупателей;

- стратегия дифференциации направлена на придание товарам специфических черт, отличающих их от товаров фирм-конкурентов, и повышение их ценности для потребителей;

- Сфокусированная стратегия низких издержек ориентирована на узкий сегмент покупателей, где фирма опережает своих конкурентов за счет более низких издержек производства;

- сфокусированная стратегия дифференциации ставит своей целью обеспечение представителей выбранного сегмента товарами или услугами, наиболее полно отвечающими их вкусам и требованиям;

- стратегия оптимальных издержек дает возможность покупателям получить за свои деньги большую ценность за счет сочетания низких издержек и широкой дифференциации продукции.

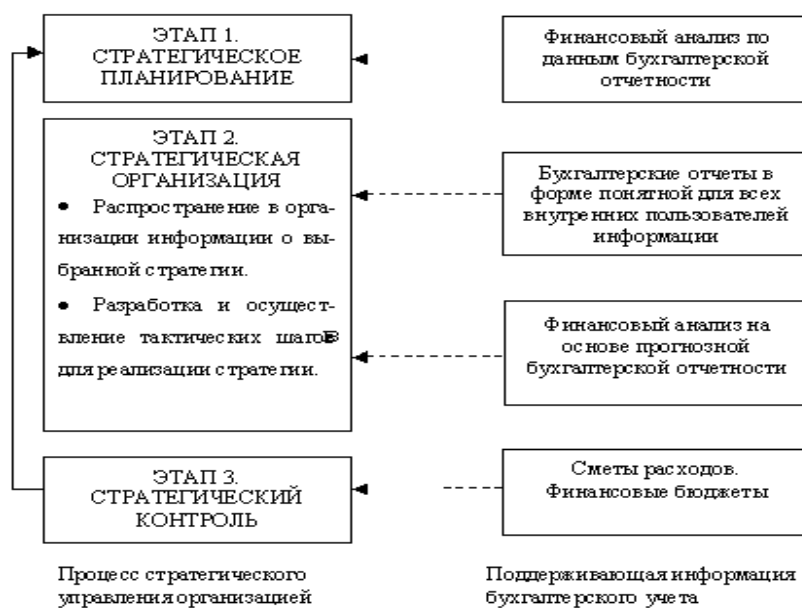


**Рис. – Учетная информация, обеспечивающая процесс стратегического управления организацией**

Различные стратегические решения требуют различных взглядов на общую систему учета, которая должна содействовать достижению поставленной цели и реализации выбранной стратегии.

Для того чтобы компания была конкурентоспособной, ее издержки должны примерно соответствовать издержкам конкурентов. В то же время некоторая разница в издержках может существовать, если товары конкурентов существенно дифференцированы. Позиция фирм с высокими издержками уязвима тем больше, чем значительно ее издержки превышают издержки непосредственных конкурентов. Поэтому управление затратами должно осуществляться при реализации любой из вышеперечисленных конкурентных стратегий. Фирмы, использующие стратегию лидерства по издержкам и сфокусированную стратегию низких издержек, добиваются успеха в конку-

рентной борьбе за счет снижения затрат по всей стоимостной цепочке. В условиях ценовой конкуренции эти стратегии наиболее успешны. Стратегия дифференциации и сфокусированная стратегия дифференциации нацелены на достижение конкурентного преимущества за счет обеспечения потребителей уникальной и большей ценностью в виде нового качества, которое связано с повышенными издержками и влечет за собой повышение цены товара. Однако, если отличительное качество достигается на основе применения новой технологии, то появляется возможность для снижения издержек. Конкурентное преимущество, основанное одновременно на дифференциации и низких издержках, фирмы получают при реализации стратегии оптимальных издержек.

Анализ затратнообразующих факторов, в процессе которого рассматривается влияние не только традиционно учитываемых в бухгалтерском учете факторов (цена на сырье, энергию, заработная плата работников и т.д.), но также факторы структурные, зависящие от природы бизнеса (масштаб, диапазон, опыт), и функциональные, зависящие от деятельности внутри самой фирмы (качество, дизайн, технология).

Использование перечисленных инструментов может помочь в понимании структуры затрат организации и значительно продвинуть ее в поиске путей достижения устойчивого конкурентного преимущества. На тактическом уровне осуществляется финансовое планирование текущей деятельности, определяются денежные ресурсы, то есть абсолютно ликвидные активы, необходимые предприятию на конкретный период. Цель тактического планирования – последовательная поэтапная реализация выработанной стратегии. Задачами тактического планирования являются конкретизация стратегических целей применительно к более короткому отрезку времени; выбор наиболее эффективных путей реализации стратегии; пропорциональное развитие и наилучшее использование потенциала предприятия, обеспечение деловой активности и рентабельности. Оперативное планирование является продолжением тактического планирования. Оно охватывает краткосрочный период деятельности предприятия и имеет продолжительность не более года. Его цель состоит в обеспечении повседневной согласованной работы всех подразделений организации по достижению перспективных и текущих целей при рациональном использовании ресурсов. Сущность оперативного планирования состоит в формировании плановых заданий в подразделениях организации на короткие промежутки времени на основе заданий, разработанных в ходе тактического планирования, с учетом анализа фактических результатов деятельности организации за прошлый период. Эффективная организация процессов финансового планирования позволяет промышленному предприятию обеспечить экономический рост и развитие на долгосрочную перспективу. Таким образом, реализация оперативного и тактического планирования как основной функции управления эффективностью деятельности предприятия направлена на последовательную, поэтапную реализацию разработанной стратегии. В системе управления эффективностью деятельности предприятия большую роль играет комплексная система контроля, целью которой является проверка исполнения и обеспечения реализации всех управленческих решений в области операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Системный контроль управления эффективностью деятельности промышленного предприятия представляет собой контролируемую систему, обеспечивающую концентрацию контрольных действий на основных направлениях деятельности предприятия, своевременное выявление отклонений фактических ее результатов от предусмотренных (плановых) и принятия соответствующих оперативных управленческих решений. Основными функциями системного контроля являются наблюдение за ходом реализации основных заданий производственно-хозяйственной деятельности, оценка отклонений фактических, плановых, нормативных показателей, выявление причин этих отклонений, разработка оперативных управленческих решений и координирование деятельности предприятия. Регулирование как общая функция управления представляет собой процесс формирования корректирующих управляющих воздействий, приводящих объект управления в желаемое состояние для реализации выбранного в ходе планирования решения. Координирование как функция управления – это упорядоченное формирование иерархической системы распределения задач по центрам ответственности, в том числе регулирование полномочий и ответственности при их выполнении. Основное условие эффективной работы предприятия – согласованность действий руководителей подразделений и организации в целом для достижения главной цели хозяйствующего

субъекта, выраженной в долгосрочных планах. Соответственно основная задача координации – это достижение согласованности в работе всех звеньев организации путем установления рациональных связей между ними [3].

Общие функции управления тесно взаимосвязаны между собой и в совокупности действий составляют систему стратегического управления предприятием. Осуществление общих функций управления эффективностью деятельности промышленного предприятия является необходимым условием для успешной его работы. Комплексное выполнение данных функций управления обеспечивает эффективность работы хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе.

Анализ и планирование деятельности предприятия являются важнейшими функциями управления, позволяющие оценить, выявить проблемы и разработать варианты их решения. Реализация эффективной стратегии управления деятельностью предприятия позволит обеспечить его экономический рост и развитие на долгосрочную перспективу. Одной из основных задач стратегического управления эффективностью деятельности предприятия является оценка результативности разработанной общей стратегии развития предприятия.

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод, что сущность формирования стратегического поведения предприятия заключается в определении направления развития, разработке системы мероприятий по эффективному приближению к выбранному ориентиру, а также оценке и контроле процесса реализации выбранной стратегии. При этом основное значение имеет поведение предприятия на рынке. Стратегическое управление носит сложный характер и требует учета множества факторов. Вместе с тем он позволяет выявить круг проблем, стоящих перед предприятием и некоторый набор различных способов их решения. Чтобы стать стратегией, этот набор должен сформироваться в единую систему.

### Литература

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебник. – М.: Финансы и статистика 2008. – 432 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – Киев: Ника-Центр, 2001. – 448 с.
3. Анализ и планирование финансовой деятельности предприятия: Учебное пособие / В.И. Макарова, Е.А. Бобренева, В.П. Стародубов, М.Е. Самуйлова, И.А. Андреева. – Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2008. – Ч.1. – 218 с.
4. Макарова В.И., Бобренева Е.А., Зеленкина М.Е. Инвестиционный анализ: Учебн. пособие / Под ред. А.Ю. Егорова. – Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2006. – 253 с.



ӘОЖ 336.663

**А.Р. Шонгараев, «Қаржы» мамандығының магистранты**

*Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент*

**ҚазЭҚХСҮ**

### КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ АҒЫМЫН БАСҚАРУ

«Отандық кәсіпкерлік жаңа экономикалық бағыттың қозғаушы күші болып табылады. Шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі 2030 жылға қарай, ең аз дегенде, екіесе өсуге тиіс. Біріншіден, біз адамға ол үшін мемлекет барлық проблемаларын шешіп беруін күтпей, өзін бизнеске сынап көруге, елде жасалып жатқан экономикалық өзгерістерге толыққанды қатысушыға айналуына жағдай туғызуымыз керек. Искерлік мәдениетінің деңгейін көтеру мен кәсіпкерлік бастаманы ынталандырудың маңызы үлкен. Ол үшін төмендегідей шаралар қажет:

Шағын және орта бизнестің бірлестіктер мен кооперацияларға ұмтылысын көтермелеу, оларды қолдау мен көтермелеудің жүйесін жасау.

Жергілікті бизнес – бастамаларды көтермелеу және мейлінше аз, бірақ қатаң реттеу есебінен ішкі нарықты дамыту.

Бизнеске жасанды бөгеттер тудыратын мемлекеттік шенеуніктер үшін жаңа, әлде қайда қатаң жауапкершілік жүйесіненгізуді қарастыру.

Жаңа жағдайларды, соның ішінде біздің Еуразиялық экономикалық кеңістікке қатысуымызды, алда Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) кіретінімізді ескере отырып, отандық кәсіпкерлерді қолдау тетіктерін жетілдіру және олардың мүдделерін қорғау мен ілгерілету үшін қажетті барлық шараны қабылдау. Бүгінгі күннің міндеті – ұсақ кәсіпорындар мен жеке кәсіпкерлерді орта деңгейге көшіру үшін жағдай және алғышарттар қалыптастыру» – деп айтып кеткен еді Республикамыздың Президенті Н.Ә. Назарбаев 2012 ж. Қазақстан халқына арналған «Қазақстан – 2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңасаяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында [1].

Еліміз тәуелсіздігін алғаннан бергі уақыттарда, әсіресе соңғы жылдары экономикалық өсім жоғары қарқын ала бастады. Алғашқы кездегі қиындықтар біртіндеп артта қалды. Қоғам өмірінің барлық салаларын дамыту арқылы халқымыздың өркениет жүйесіндегі өмір сүріп жатқан басқа елдер тірлігімен бірдей дәрежеге қол жеткізуге болатынын соңғы жылдар жемісінің нәтижелері байқатып отыр. Өмір сапасын және деңгейін көтеру экономикалық өсудің нәтижесіне және оның жалпы жағдайына тәуелді.

Қаржы менеджментінің негізгі мақсаттарын ескере отырып, ақшалай активтерді басқаруды жүзеге асыру процесінде оны басқарудың саясаты дайындалады.

Кәсіпорындағы қаражат қозғалысын жүйелі есепке алу, бақылау және талдау жүргізу, алдағы периодта ағымдағы қаржылық тұрақтылық пен төлем қабілеттілігі маңызды болып саналады. Ақша ағымын басқарудың негізгі мақсаты – келіп түскен және төленетін ақша қаражат көлемін баланстау арқылы фирманың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау үшін келесі көрсеткіштер маңызды болып келеді: тауарларды (жұмыс, қызмет, өнім) сатудан табыс; табыс; ақша қаражаттарағымы.

Бұл көрсеткіштердің динамикасының бір жыл аралығында өзгеруі оның белгілі біруақыт (жыл, тоқсан, ай) аралығындағы жұмысының нәтижесіне байланысты болады. Егер төлемсіздік орын алған жағдайда, кәсіпорынның әр түрлі қызметтерден түсетін ақша қаражаты бірінші маңыздылықты иеленеді. Егер ақша ағымының түсуі шығыннан жоғарыласа, онда кәсіпорын ағымдағы және перспективасының дамуына әсерететін бәсекелестік қабілетке ие болады. Бұл дегеніміз уақытша босақша қаражаттын бизнес салаларына сала отырып пайда табу. Ал егер фирма пайда табатын болса, онда оның төлем қабілеттілігі жоғары деңгейде болады.

Кәсіпорынның қаржылық – шаруашылық қызметін сипаттайтын түсініктерге мыналар жатады:

- тауарды (өнімді, жұмысты, қызметті) сатудан түсетін табыс;
- сатудан түсетін табыс;
- әр түрлі қызметтен түсетін қаражаттар: тауарды (өнімді, жұмысты, қызметті) және басқа мүлікті сатудан түсетін табыс; несие, қарыздар және алынатын аванстар; қаржылық салымдар бойынша дивидендтер, проценттер; мақсатты қаржыландыру;
- ағымдағы және инвестициялық шығындарды жабуда пайда болатын қаражаттар, мемлекеттік бюджеттік емес қорларға төлемдер, бағалы қағаздар бойынша дивидендтер мен проценттер төлеу және т.б.;
- ақша қаражаттарының тазаағымы – барлық түскен және бөлінген қаражаттардың арасындағы айырмашылық.

Ақша қаражат ағымы – бұл фирманың жоспарланған немесе есеп беру кезеңі аралығында жинақталатын және төленетін ақшалай қаражат көлемі болып табылады. Ақша қаражат ағымын басқару келесі аспектілерді қосады: қаражат қозғалысын есепке алу; барлық қаражат ағымын талдау; ақша қаражат қозғалысын бюджеттік құру; ақша қаражат қозғалысын бюджеттік қолдануға бақылау.

Жалпы, қаржылық ағым және олардың элементтері қаржылық басқарудың объектісі болып табылады.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпарат оны пайдаланушыларға ұйымның ақша

қаражаттарын жасауға бейімділігін бағалауға негіз болады. Ұйымның ақша қаражаттарын және оның эквиваленттерін жасау бейімділігін бағалау пайдаланушыларға экономикалық шешім қабылдау үшін қажет. Ұйымдарақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беруді №7 ҚЕХС сәйкес дайындауға міндетті және оны өзінің қаржылық есептілігінің құрамдас бөлігі ретінде ұсынуы тиіс.

Қаржылық есепті пайдаланушылар ұйымның ақша мен оның эквиваленттерін қалай жасап, пайдаланатынына мүдделі. Бұл ұйым қызметінің сипатына, ақша ұйымның өніміретінде қаралатынына тәуелсіз. Ұйымдардың ақша қаражаттарына мұқтаждығы олардың негізгі қызметінің әр түрлі болғандығына қарамастан, бірдей себептерге байланысты. Оларға ақша өз операцияларын жүргізу үшін, міндеттемелерін өтеу үшін, өз инвестицияларын табыспен қамтамасыз ету үшін қажет.

Ақша ағымы нақты инвестициялау жобасын жүзеге асыру, капиталдық салымды қолдану нәтижесінде шығарылады.

Қозғалыс бағыты бойынша ақша қаражаттарын ақша ағымдары екіге бөледі: түсетін және шығарылатын. Түсетін ақша ағымы (ақша түсімі) кәсіпорынның анықталған уақыт аралығында түсетін ақшалай қаражаттарын қарастырады. Шығарылатын ақша ағымы (ақша шығарылымы) белгілі бір кезең (жыл, тоқсан, ай) аралығында ақша қаражатын қолданумен (төлеумен) сипатталады [2].

Тәжірибеде ақша қаражаттарының құрамы мен құрылымы ажыратылады. Ақша қаражаттарының құрамы – оларды қалыптастыратын элементтердің жиынтығы. Ақша қаражаттарының құрамы келесідей болып келеді:

1. Өндіріс сферасындағы ақша қаражаттары (қорларға салынған қаражаттар):

- қоймадағы шикізат пен материалдардың қорлары;
- өсірудегі малдар;
- аяқталмаған өндірістегі шығыстар;
- өзге де қорлар мен шығыстар.

2. Айналым сферасындағы ақша қаражаттары:

- қоймадағы дайын өнім мен қайтасатуға арналған тауарлар;
- тиелген тауарлар;
- қаржылық салымдар;
- дебиторлық қарыз;
- ақша қаражаттары;
- өзге де ақша қаражаттары.

Ақшаның қор жинау және қорлану қызметі:

Ақша жалпыға бірдей балама ретінде, оның иесіне тауаралуды қамтамасыз етумен қатар байлықты жинау құралы болып табылады. Сондықтан да адамдар оларды жинақтауға немесе қорлануға тырысады. Қорлану үшін ақша айналыстан алынады сөйтіп тауарды сату және сатып алу қозғалысы үзіледі [3].

Ақшаның қор жинау қызметін толық бағалы емес ақшалар атқара алмайды, себебі олардың меншікті құны жоқ. Бұл қызметті қашаннан алтынға жүктеген.

Ал ақшаның қорлану қызметін толық бағалы емес ақшалар атқарады. Тауар өндірісі жағдайында қорлану екі формада жүзеге асырылады:

1. Кәсіпорындар мен ұйымдардың есеп айырысу және депозиттік шоттарындағы ақшалай қаражат қалдығы түрінде ұжымдық қорлану;

2. Банктегі халық салымдарында, мемлекеттік облигацияларда жинақталған жеке қорлану формасында.

Ақша дүниежүзілік ақша қызметінде. Әлемдік ақша ақшаның барлық қасиеттерін өзінесіңіре отырып, ақша формасының тікелей логикалық жалғасы болып табылады, ол қазыналық және төлем құралы қызметінің тұтастығы арқылы өрнектеледі. К. Маркс «Ақшалар байлық, қор жинау және жалпы төлем құралы ретінде тек қана өзінің мағынасымен ғана емес, сол сияқты әрекет ету әдісімен де әлемдік нарықта жалпы айырбас құралы, ортақ тауар болып табылады» деп жазған [4].

Тауар шаруашылығының кеңеюі, шаруашылық байланыстардың интернационалдануы дүние жүзілік нарықтың пайда болуы дүние жүзілік ақшалар қызметінің пайда болуы дүниежүзілік



ақшалар қызметінің пайда болуына себеп болды. Дүниежүзілік ақшалар интернационалдық құн өлшемі, халықаралық төлем және сатып алу құралы ретінде қызмет етеді. Бұл қызметтің толық бағалы ақшалар, ал кейіннен нағыз ақшалар атқарды. 1867 жылы Париж келісімі дүниежүзілік ақша қызметін алтынға бекітті.

Қазіргі уақытта дүниежүзілік несиелік ақшалардың жобалары жасалуда, бірақ одан әлі нәтиже жоқ. Енгізілген шарты есептесу бірліктерінің (СДР, ЭКЮ) өзіндік меншікті құндары жоқ, сондықтан да олар толыққанды түрде дүниежүзілік ақшаның қызметін атқара алмайды. Бұл қызметті тек қана алтын нарығындағы операциялар арқылы алтын атқарады.

1. Ақша қаражаттарының түсуі:

– негізгі құралдары басқада ұзақ мерзімді активтерді және материалды емес активтерді сатудан түскен түсімдер;

- қаржылық инвестицияларды өткізуден;
- басқа заңды тұлғаларға берілген несиелерді алу;
- басқа түсімдер.

2. Ақша қаражаттарын алу:

– күрделі жұмсалымдар;

– негізгі құралдарды басқа ұзақ мерзімді активтерді және материалды емес активтерді сатып алу;

- қаржылық инвестицияларды сатып алу;
- басқа заңды тұлғаларға несие беру;
- басқа да төлемдер болып табылады.

Ақша ағымымен қатар инвестициялық жобаларды қорланған ақша ағымы пайдаланылады, оны сипаттайды:

- қорланған түсім;
- қорланған жұмсалу және қорланған сальдо.

Олар есепті кезеңінің әр қадамына берілген және барлық өткен қадамдар да сәйкес ақша ағымдарының қосындысы болып табылады.

Есепті кезең қадамдарға уақыттың бөліктеріне бөлінеді. Сол уақыт ішінде қаржылық көрсеткіштерді бағалау үшін пайдаланылатын деректер жиналады [6].

Ақша ағымы ақша қаражатының түсуі мен жұмсалуы. Әр қадамында ақша ағымының мәні сипатталады:

- түсімнен осы қадамдағы ақша түсуінің шамасымен;
- жұмсалудың – осы қадамдағы төлемдерге тең;
- сальдо түсім мен жұмсалу арасындағы айырма.

Ақша ағымы әдетте кәсіпорынның әр түрлі қызметтері ақша қаражатының қозғалысынан тұрады:

- инвестициялық қызметтен ақша ағымы;
- операциялық қызметтен ақша ағымы;
- қаржылық қызметтен ақша ағымы.

Операциялық қызметі – кәсіпорынның, ұйымның табыс табу жөніндегі негізгі қызметі мен инвестициялық және қаржы қызметіне қатысы жоқ өзге де қызмет.

Инвестициялық қызметі – ұзақ мерзімді активтер мен қаржы инвестицияларын сатып алу және сату.

Қаржылық қызметі – меншікті капитал мен қарыз қаражаттарының мөлшері мен құрамындағы өзгеріс нәтижесі болып табылатын кәсіпорын қызметі.

Ақша ағымын бағалау көптеген көріністер көрсетеді. Ақша ағымдары бюджетпен капитал құнының бағалануынан көрінеді. Бұның бірі менеджерлердің айлық көрсеткіші олардың жұмыс көрсеткішіне қарай. Ақша экономикадағы ролін өзінің атқаратын негізгі қызметтері арқылы орындайды. Ақшаның әр қызметі тауар айырбасы процесінен туындайтын тауар өндірушілердің формасы ретінде ақшаның әлеуметтік және экономикалық мазмұнының белгілі бір жақтарын сипаттайды [7].

Ақша қаражатын басқару тәсілдері. Ақша қаражатын басқару, әдеттегідей, кәсіпорын мен

оған қызмет көрсетуші банкпен бірігіп жүзеге асырылады, сонымен бірге бұл үрдістің тиімділігі көп дәрежеде қаржы менеджерлерінің қабілеттеріне тәуелді.

Кәсіпорынның, фирманың ақша ағынын басқару үрдісі мынадай белгілі бір қағидаттарға негізделеді:

- айналымдық активтерді басқару саласында шешім қабылдау үшін ақпараттық айқындық және бірыңғай ақпараттық базаның қажеттігі қағидаты;
- тепе – теңдікті қамтамасыз ету қағидаты. Ақша қаражатының құйылуы мен ағылуы арасындағы тепе – теңдік еске алынады. Бұл ақша ағынын оңтайландыру үшін қажетті қағидат;
- тиімділікті қамтамасыз ету қағидаты ағымдық активтерді тиімді пайдаланудан туындайды;
- айналымдық қаражаттың өтімділігін қамтамасыз ету қағидаты тұрақты төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін айналымдық активтердің жеткілікті түрде өтімді болуға тиіс екендігін білдіреді.

Айналым активтерін басқарудың мынадай бірнеше әдістері бар:

- ақша ағынын үйлестіру;
- ақша қаражатын жолда пайдалану;
- ақша түсімін жеделдету;
- банктік есеп айырысуларды кеңістік – уақыттық оңтайландыру;
- төлемдерді бақылау [8].

Ақша қаражаттарын басқарудың әдістері. Ақша ағынын тиімді басқару үшін кәсіпорында олар бойынша келесі мәліметтердің мәні зор: анықталған уақыт (жыл, тоқсан, ай) аралығындағы ақшалай қаражаттардың көлемі; ақша ағынының негізгі элементтері; ақша ағымын басқаратын қызмет түрлері; қарастырылған мерзімде жеке интервалдар бойынша ақша ағымының жеке түрлерін және жалпы көлемін білу.

Ақша ағымын қалыптастыруға әсер ететін басты факторлар – ішкі және сыртқы сипаттағы факторлар. Практикада ақша ағымын есептеудің екі әдісі қолданылады – тікелей және жанама.

Тікелей әдіс бұл қаржыгер, бухгалтерлерге, экономистерге таныс қарапайым есептеу процесі болып табылады. Ол ақша қаражаттарының түсуі мен шығынын бақылауға және көрсеткішті есептеуге ыңғайлы, сонымен қатар бухгалтерлік (бас кітап, ордер – журналмен және басқа) тіркемелермен байланысты.

Ұзақ мерзімде қаражат көлемін есептеудің тікелей әдісі фирманың өтімділік деңгейін анықтауға мүмкіндік береді. Оперативтік басқаруда тікелей әдісті қаражаттың жеткіліктілігіне қатысты қаржылық міндеттемелер бойынша төлемдер, өнімдісатудан түсетін табысты құру процесінде бақылау үшін қолданылуы мүмкін.

Бұл әдістің кемшілігі ақша қаражатының абсолютті көлемінің өзгеруі мен алынатын қаржылық нәтиже (табыстар) арақатынасын есепке алмауы болып табылады.

Жанама әдіс ақша қаражаттарының өзгеруімен алынатын қатынасын анықтауға мүмкіндік береді. Ақша қаражатын жанама әдіспен есептеу таза табыстың көрсеткішімен жүргізіледі. Жанама әдіс қызмет түрі бойынша ақша қаражат қозғалысының талдауына негізделіп, нақты фирма табысының затқа айналдаруын және «ақша» қайда салынғандығын көрсетеді. Жанама әдісте «табыс пен шығын туралы есеп» төменнен жоғары зерттеуде құралады, сондықтан оны кейде «төменгі» деп атайды. Ал тікелей әдісте «табыс пен шығын туралы есеп» жоғарыдан төмен талдау жасалатындықтан, ол «жоғарғы» деп аталады. «Ақша қаражат қозғалысы туралы есеп» жанама әдісарқылы құралатын болғандықтан, ол бухгалтерлік баланстың есепті кезең басы мен аяғы арасындағы байланыстырушы бөлім болып табылады.

Жалпы алғанда аналитикалық жұмысты жүргізуде екі әдіс те (тікелей және жанама) бірін – бірі толықтырып, есепті мерзімде кәсіпорынның ақшалай қаражаттары туралы түсінік береді [9].

Әрбір кәсіпорын іс-әрекетінің экономикалық мақсатқа лайықтылығы кіріс алумен анықталады. Сонымен бірге, кәсіпорын өзінің іс әрекет нәтижелігі мен тиімділігін қамтамасыз ететуге бағытталған басқаратын шешімдерді анықтау мен қабылдауға ұмтылады. Кәсіпорынның өндірістік, инвестициялық және қаржылық қызметінің нәтижелілігі оның кірістілігінің абсолютті және қатынасты көрсеткіштерімен анықталады.

Қаржылық жұмыстың негізгі мазмұны мыналардан тұрады: қызметті қаржылық ресурстармен қамтамасыз ету; қаржылық несие жүйесімен және басқа да шаруашылық субъектілермен негізгі және айналым капиталын сақтап қалу және пайдалану, кәсіпорынның бюджет, банктер жәнестатып алушыларалдындағы міндеттемелері.

Ақша ағымдарын тиімді қалыптастыру кәсіпорынның операциялық процесін жүзеге асыру мерзімін жеделдетеді. Төлемдерді жүргізудегі кез – келген тоқтатулар шикізат пен материалдардың өндірістік запастарын қалыптастыруға, еңбек өнімділігі деңгейіне, дайын өнімді өткізуге теріс әсерін тигізеді. Кәсіпорынның ақша ағымдарын тиімді ұйымдастыру операциялық процесті жүргізу мерзімін жеделдетеді, ол өндіріс көлемі мен өнімді өткізу көлемін арттырады.

Ақша ағымдарын тиімді басқару кәсіпорынның төлем қабілетсіздік тәуекелін төмендетуді қамтамасыз етеді. Төлем қабілетсіздік тәуекелі уақыт ішіндегі әр түрлі ақша ағымдарының балансталауынан пайда болуы мүмкін. Ақша құралдарының келіп түсуі мен олардың төленуі арасындағы тепе-теңдік ақша ағымдарын басқару арқылы орнайды және төлем қабілетсіздіктің пайда болу факторын жоюды қамтамасыз етеді.

### Әдебиеттер

1. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңасаяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы, 2012.
2. Нұрымов А.А., Бұлақбай Ж.М. Қаржы менеджменті: Оқулық. – Астана, 2013. – 274 б.
3. Әубәкіров Я.А., Байжұмаев Б.Б., Жақыпова Ф.Н., Табеев Т.П. «Экономикалық теория»: Оқу құралы/Қазақ университеті. – Алматы, 2012. – 110 б.
4. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, кредит, банктер: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2012. – 433 б.
5. Мельников В.Д., Ильясов К.К. Финансы. – Алматы, 2011. – 616 б.
6. Балұанов Ж. Методика оценки идержек финансирования оборотного капитала // Финансы Казахстана. – 2013. – №5. – 71-75 б.
7. Есенгельдина А.С. Группировка оборотных средств в практике планирования, учета и анализа // Вести НАН РК. – 2011. – №5. – 166 -173 б.
8. Сапарова Б.С. Қаржы менеджменті: Оқулық. – Экономика, 2011. – 653 б.
9. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – Финансы и статистика, 2004. – 53 б.



ӘОЖ 336.143.23

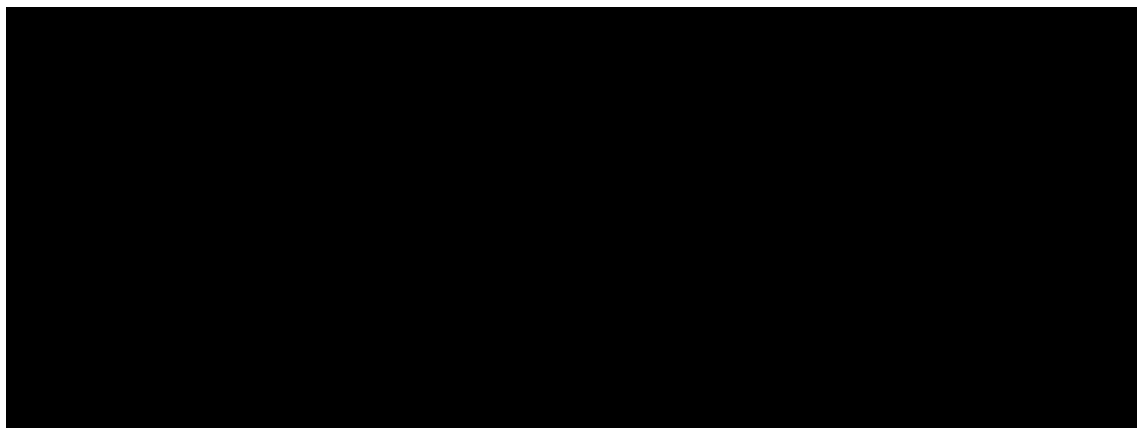
*А.Ы. Ықылас, «Қаржы» мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: Р.К. Берстембаева, э.ғ.к. доцент*

*ҚазЭҚХСУ*

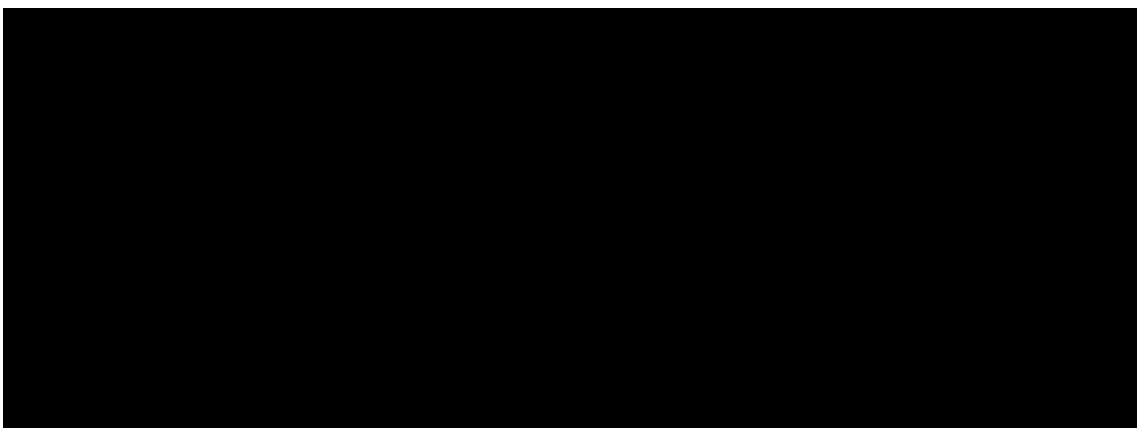
### ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛІКТЕНДІРУ

Қазіргі күрделі экономикалық жағдайында салықтық институттар мемлекеттік бюджеттің кіріс бөлігін орындауына жауапты мемлекеттік басқару жүйесінің маңызды бір саласы болып табылады. Біздің республикамызда да мемлекеттік бюджет кірістерінің құрамында ең маңызды орынды салықтық түсімдер алады. Осылай, Қазақстан Республикасы Қаржы Министрлігінің мәліметтеріне сәйкес, 2016 жылдың қаңтар қыркүйек салықтар мемлекеттік бюджет кірістерінің 55,8% құрады, салықтық емес түсімдер (мемлекеттік меншіктен, мүліктен, мемлекеттің кәсіпкерлік іс-әрекетінен, әкімшілік жинақтар мен баждардан, айыппұлдар мен санкциялардан) 4,8% құрады, капиталмен жасалған операциялардан түскен кірістер 39,4% [1].



**1-Сурет. Қазақстан Республикасының республикалық бюджет кірістер құрылымы (2016 жыл қаңтар – қыркүйек айы)**

Суреттен байқағандай, республикалық бюджеттің жартысынан көбі салықтық түсімдермен қамтылады және өткен жылдың осы аралығындағы салықтық түсімдер үлесімен салыстыратын болсақ (2014 жылы салықтық түсімдер республикалық бюджет кірісінің 47,6% құраған), 2016 жылы салықтық түсімдердің өскенін көреміз. Дәлел ретінде төмендегі диаграмманы келтіреміз (2-сурет).



**2-Сурет. Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетіне салықтық түсімдер, мың теңге**

Суреттен байқап отырғандай, 2016 жылдың қыркүйек айына дейінгі қорытынды бойынша, ҚР бюджетіне түскен салық бойынша түсімдер өткен жылмен салыстырғанда біршама өскен. 2016 жылдың жетістіктерін екі бөлікке бөлуге болады. біріншісі девальвация болса, екіншісі – салықтық әкімшіліктендіру күшейту. Салықтық әкімшіліктендіру барлық фронттар бойынша күшейтілді, тек ірі бизнестерді ғана емес, сонымен қатар шағын және орта бизнестерді бақылауға алды.

ҚР Салық кодексіне сәйкес, салықтық әкімшіліктендіру салық органдарының салық бақылауын жүзеге асыруы, мерзімінде орындалмаған салық міндеттемесінің орындалуын қамтамасыз ету тәсілдері мен салық берешегін мәжбүрлеп өндіріп алу шараларын қолдануы, сондай-ақ Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес салық төлеушілерге (салық агенттеріне) және басқа да уәкілетті мемлекеттік органдарға мемлекеттік қызмет көрсету болып табылады [2].

Салықтық бақылаудың жүзеге асырылу жолдарының бірі – салықтық заңнамасының жүзеге асырылуы. Қазіргі таңда салықтық бақылаудың түрлі оқылымды және өңделмеген нормалардың жартысы жойылған, салық салу механизмі жеңілдетілген. Салықтық бақылауды жүзеге асыру мақсатында осы бағытта жұмысты әрі қарай жалғастыру қажет, себебі нәтижесінде осындай шаралар бухгалтерлер тарапынан әдейі жіберген қателіктерін және кездейсоқ минимумге келтіруден сақтайды.

Осыған орай, салық саласының ашықтығын және салықтық басқару тиімділігін жоғарлату, сонымен қатар шағын бизнесті қолдау және дамыту үшін лайықты жағдайлар құру мен салық заңнамасын жетілдіру мақсатында Салық кодексіне 2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілетін өзгертулер мен толықтырулар енгізіледі [3].

Мысалы, 2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап барлық қосылған құн салығын төлеушілер шот-фактураны электронды нысанда жазып отырады. Қосылған құн салығын төлеуші шот-фактураны электронды нысанда жазуға міндетті, тек 263 бабының 2-1 тармағында қарастырылған негіздерден басқа.

263 баптың 14-3 тармағының екінші бөлігі 2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізіледі, оған сәйкес электрондық нысанда жазып берілген түзетілген шот-фактуралар бойынша тауарларды, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді алушы осындай түзетілген шот-фактураны алған күннен бастап күнтізбелік он күн ішінде электрондық нысанда жазып берілетін шот-фактуралардың құжат айналымы тәртібіне сәйкес осындай шот-фактураның жазып берілуімен келіспейтіндігін көрсетуге құқылы.

2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап Салық кодексінің 265 бабы 4 тармағының екінші бөлігі қолданысқа енгізіледі, оған сәйкес электрондық нысанда жазып берілген қосымша шот-фактура бойынша тауарларды, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді алушы осындай қосымша шот-фактураны алған күннен бастап он күнтізбелік күн ішінде электрондық нысанда жазып берілетін шот-фактуралардың құжат айналымы тәртібіне сәйкес осындай шот-фактураның жазып берілуімен келіспейтіндігін көрсетуге құқылы.

Сонымен қатар, Заңмен 2016 жылдың 1 қаңтарынан бастап көшірмені беру тәртібін бұзғаны үшін әкімшілік жауапкершілік қарастырылған. Берілген жауапкершілік «Әкімшілік құқықбұзушылықтар туралы» ҚР Кодексінің жаңа 280-1 бабында қарастырылады [4].

Айыппұл мөлшері ҚҚС сомасынан 30% бастап 50% дейін құрайды: 30% (бірақ 20 АЕК кем емес) шағын кәсіпкерлік үшін; 40% (бірақ 30 АЕК кем емес) орташа кәсіпкерлік үшін; 50% (бірақ 40 АЕК кем емес) ірі кәсіпкерлік үшін.

Салықтық инспекцияның бақылау жұмысының тиімділігін арттырудағы маңызды факторларының бірі әрекеттегі салықтық бақылау шараларын жүзеге асыру болып табылады. Әрекеттегі салықтық бақылау жүйесінің қажетті белгілері болып табылатындар:

- салықтық инспекцияның материалдық ресурстарының және кадрлік шектеулерін қолданудың барынша ұтымды бағытын таңдау мүмкіндігін беретін, құжаттық тексерулерді жүргізу үшін салық төлеушілердің тиімді жүйесін таңдау, осындай салық төлеушілер үшін таңдау есебінен минималды шығындар мен қаржы жұмсай отырып максималды нәтижеге жету, кімде салықтық заңбұзушылық көп болғаны анықталса;

- арам пиғылды салық төлеушілерге әсер ету үшін мықты заңнамалық базада, салықтық бақылау саласында салықтық органдарға берілетін кең мәнді өкілеттілік, бірыңғай кешенді стандарттық шараларындағы салықтық ведомоствомен әзірленген салықтық тексерулерді ұйымдастыру негізіндегі, салықтық тексерулердің әдіс-тәсілдер, түрлерін қолдану;

- салықтық инспекторлар жұмысының бағалау жүйесін қолдану, олар әрбірінің әрекетінің нәтижесін әділ шешуге, бақылау жұмысын жоспарлағанда жүктемені тиімді бөлуге септігін тигізеді [5, 12 б].

Салықтық тексерулерді өткізу үшін салық төлеушілердің рационалды таңдауының мәселесі қазіргі заманауи Қазақстанға тән, салықтық заңнаманың жаппай бұзылуының жағдайында аса маңызды орын алады. Жоғарыда сөз етілген таңдау жүйесі, барынша тиімді, себебі оның құжаттық тексерулерді өткізу үшін салық төлеушілерді таңдауда екі амалы бар: кездейсоқ және арнайы таңдау, ол салық төлеушілерді құжаттық тексерулермен барынша толыққанды қамтуға мүмкіндік береді, кездейсоқтық және кенеттен келген салықтық заң бұзушылықты, салық төлеушілердің мақсатты түрде таңдалуын қамтамасыз етеді, онда салықтық заң бұзушылық неғұрлым жоғары болып анықталуы да мүмкін.

Салықтық инспекцияның алғашқы міндетінің бірі салықтық бақылаудың әдістері мен түрлерін ұдайы жүзеге асыру болып табылады. Салықтық полиция органдарымен бірге өткізілген салықтық

заңнаманы сақтаудағы тексерулердің санының өскені келешекте тиімдірек болмақ.

Сондай-ақ, салықтық бақылаудың әрекеттегі түрі ретінде, жасыру басталған мерзімнен бастап жыл бойы ірі көлемде салықты жасыруды жіберген кәсіпорындарды қайта тексеру болып табылады. Бұндай қайталанған тексерулер алдыңғы тексеріс актісі бойынша кәсіпорындардың орындағанын бақылауға алуына мүмкіндік береді, сонымен қатар ағымдағы есептеулердің дұрыстығына.

Іс-тәжірибе көрсеткендей, салықтық инспекция жұмысында, кешкі және түнгі уақытта рейдтер жүргізу, сонымен қатар тоғыспалы тексерулерді қолданғанда бақылаудың нәтижесі көрнекті түрде жоғарылайды, оның мәні бір салықтық инспекцияның бөлім қызметкерлерінің басқа инспекцияның аймағына баруынан пайдалы болып табылмақ.

Әсіресе, салық салынатын негізінің есептеулерінің жанама әдістерін қолдану, қазақстандық салық төлеушілердің оны қолдануы салық салу объектілерін жасыру түрлерін күрделендіруінде және салық төлеуден жаппай жалтару жағдайында үлкен пайда әкелуі мүмкін. Қазақстанның салықтық органының жұмысын бақылаудың іс-тәжірибесі көрсеткендей, қазіргі таңда бухгалтерлік есепке алуды білместік құралы ретінде салық төлеуден жалтару фактілері әлемде тарай бастайды, бекітілген тәртіпті бұзуды жүргізумен, олар салық салу негізінің көлемін анықтауға мүмкіндік бермейді. Аталмыш санаттағы төлеушілердің жұмысындағы ерекше қиындық түрлі құбылыстармен тиімді күрес жүргізу механизмінің жоқтығына байланысты.

Бухгалтерлік есепті факті бойынша қайта жаңғырту үшін қажетті кадр ресурстары мен жеткілікті уақыттың жоқтығы салдарынан, салықтық инспекция қызметкерлері бухгалтерлік құжатнамадан шығатын және салықтық есептеулерде декларацияланған, салық төлеушінің салық төлеу міндеттерінің мәліметін есептеу үшін негізге алады, басқа ақпарат болып талданғанда онда көрсетілген құжаттар бұрмаланады. Әрекеттегі заңдылық салықтық органдарға салық салу базасы негізінде, онымен бірге бухгалтерлік есептеулер мен салықтық декларацияларда көрсетілген салық төлеушілер туралы қандай да болмасын мәліметтерді қолдануына мүлдем ешбір құқық бермейді.

ҚР салықтық кодексі салықтық органдарға жағдайға қарай бюджетке енгізуге жататын, сол тектес төлеушілер мәліметі негізінде есептеулер жолымен салық сомасын анықтауға құқық береді. Бірақ, салықтық міндеттемелерді есептеуде жанама әдістерді, егер салық төлеуші салықтық органға құжаттарды және әдейі бұрмаланған әдістерді қолдануға жатпайды.

Тексеріс аяқталғаннан кейін және шешім шығару кезеңіне қарай, салық төлеушілермен тексеріс қорытындысын толықтай қайта қарастыруға әкелетін «жетіспейтін» құжаттар, түзеуші декларациялар, тексеріс қорытындысын шағымдану кезеңінен алынуы тиіс. Бұл салық төлеушілерді көбіне құжаттарды толық көлемде ұсынуға және сақтау қажеттілігіне қатысты тәртіптеуге, тексерістерді жүзеге асыруда еңбек шығынын қысқартуға септігін тигізеді, сонымен қатар салықтық есептеулердегі дұрыстыққа.

Салықтық бақылаудың әдістері мен түрлерін жүзеге асырудың негізгі міндеті оның тиімділігін арттыру болып табылады. Бірақ оны кадрлармен жұмысты жақсартпайынша қол жеткізу мүмкін емес.

Бұл жерде бақылау тексерісін жүзеге асырушы салық инспекторларының жұмысының балдық бағалау жүйесін енгізу пайдалы болып саналмақ. Бұндай бағалаудың мәні, әрбір тексерілген кәсіпорынның санатына қарай – ірі, орташа, кіші және ұсақ деп жіктелуіне қарай, сонымен қатар, саласына қарай – салықтық инспекторға нақты бір межеде балл есептеледі. Жинаған балдарының саны оның қызметіне сәйкестігі туралы қорытындысы үшін негіз бола алады. Одан басқа, балдық меже басқа жеке инспекторлар арасында жүктемені тиімді бөлуде келе жатқан есептік кезеңде тексеріс жоспарын құру үшін негіз болып қызмет етуі мүмкін.

Салықтық және құқық қорғау органдарына салық төлеуден жалтару схемасы мен жиі қолданылатын әдістердің талдауын мақсатты түрде жүргізгенде, жауаптық шараларды жүзеге асыру үшін және дер кезінде әзірлеу үшін талдау жасау керек. Бюджеттен ҚҚС заңсыз түрде өндіру схемасын қолданудан қашу керек, көбінесе, ҚҚС жаңа жүйесін әкімшілендіруді енгізуде болуы мүмкін, арнайы есептеулерді қолданумен бекітілетін, онда салық төлеушілер есептік, валюталық және де басқа есепшоттармен. Аталмыш жүйе, бір жағынан, шынайы экспорттерлерге ҚҚС қайта-

руды жеңілдетеді және жасанды фирмаларды қолдануда арам пиғылды салық төлеушілердің мүдделері мен қызығушылықтарын минимумға әкеледі. Оның үстіне бюджетте фактілі түрде жоқтығына қарай ҚҚС қайтару мүмкіндігі болмайды және бюджетке түсуде салықты өндіріп алу кепілі пайда болады.

Салықтық бақылауды жүзеге асыру басқармасы мен үкіметтің басқа да органдарымен, және салықтық органның құқықтық органмен өзара қатынасының механизмінің тиімді ұйымдастыру маңызды рөл атқарады. Іс-тәжірибе көрсеткендей, дәл осындай салық органдарының бірлескен тексерістер есептелгенге дейінгі біршама соманы береді.

Себебі, салықтық заңнаманы бұзу және салық төлеуден жалтару экономикалық себептермен жасалады, экономикалық мотивтер негізінде заңсыз сектордан шаруашылықтағы субъектілерді шығару бойынша құқық қорғау органдарының және бақылаушылардың әрекеттері негізінде болады. Көлеңкелі экономика аясында әрекетті жүзеге асыру қауіп жоғары болатындай жағдай жасау керек, және салық төлеуден жалтару кіріспен толмауы керек, ал максималды меже экономиканың тек заңды тек секторында ғана кіріс болғаны дұрыс. Осыған байланысты, салықтық бақылаудың әрекеті көбінесе салықтық қылмыс пен құқықбұзушылықты ауыр жазалауымен қамтамасыз етіледі.

Соттық іс-тәжірибеде салық төлеушіні салық төлеуде заңды бұзғаны үшін жауапқа тарту қиынырақ, көп жағдайда тіпті мүмкін де емес екендігін білеміз. Соттардың қылмыстық істер бойынша шығарған үкімі, әдетте шартты түрде жазалау түрін қарастырады.

Салықтық бақылаудың ағымдағы және кейінгі түрлерімен қатар (камералды және көшпелі салық тексерісі) алдын-ала бақылауды дамыту қажет – өкілдің салықтық біліктілік келісімшарты немесе операциясы туралы мемлекеттік органға беруі. Бұл жылдар өткеннен кейін берілмейтін, операция жасағанға дейін берілетін тексеріс актісі деп аталады. Нәтижесінде, салықтық әкімшілік-тендіру бизнес үшін жағдайлы және тиімді болмақ, ал салықтық органдар мен салық төлеушілердің арасындағы дау-дамай біршама төмендеуі тиіс.

Көбінесе салықтық органдардың банктерден ақпараттарды және мәліметтерді алу мәселесіне басты назар аударылады, оның ішінде салық төлеушілердің есепшоттары мен депозиттері қатынасында. Дегенмен, бүгінгі таңдағы өзекті мәселе салықтық саясаттың Негізгі бағыттарында салық төлеушілердің есепшоттарынан тыйым салуды алу және тыйым салу бойынша банктермен өзара қарым-қатынас туралы мәселелер өз көрінісін таппады.

Көбінесе салық төлеушілердің есепшоттары бойынша операцияларды тоқтата тұру аударылған төлемдерді өндіріп алу кепілі ретінде емес, төлеуге мәжбүрлеу құралы ретінде, кейде жемқорлық сипатта теріс пайдалануға әкеліп соғады. Есепшотты блокқа түсіру салық төлеушіге байланысты болмай себептерге байланысты, дер кезінде жеткізбегені үшін болуы мүмкін (поштамен проблемалар, телекоммуникациялық байланыс каналдары операторы арқылы жеткізу). Төлеушінің салықтық төлемді фактілі түрде орындағанынан кейін банкке есепшотты тыйым салу туралы талабы келу жағдайлары да кеңінен орын алған. Оның үстіне банк салық органынан жазбаша түрдегі рұқсат түспей клиенттің есепшотын блоктан өз бетінше ала алмайды және инкассалық талаптармен төлеушіні автоматты түрде қанағаттандыра алмайды. Бұл әрине, сөзсіз, салық төлеушінің қаржылық жағдайына жағымсыз әсер береді.

Келісімдерге сәйкес, ҚР СК мақсатты түрде жөнелту нормасын қайта қарастыру керек. Бұл жағдайда ҚР СК салықтық резиденттікті реттейтін әмбебап түсінігі сәйкесінше қай мемлекеттермен келісімге отырған болса, сол елдермен тікелей әрекеттестік байланыста болады. Дегенмен, бұндай елдердің ұлттық заңнамасымен қайшылықтар болуы мүмкін екендігін ұмытпау керек, сонымен қатар кірістірдің екі еселенген салық салуы жағдайлары болуы да мүмкін.

Сонымен, қазіргі таңда мемлекеттік кірістер органдары тарапынан мемлекеттің материалдық мүдделерін мүлтіксіз сақтау мақсатында аталған бағыттағы жұмыстардың белсенді түрде жүргізіліп отырғанын атап өткен жөн.

## Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Қаржы Министрлігінің ресми интернет ресурсы. <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous>
2. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы 2008 жылғы 10 желтоқсандағы № 99-IV Салық кодексі (Салық кодексі) (2016.30.11. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен). <http://online.zakon.kz>
3. «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне салық салу және кедендік әкімшілендіру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасы Заңының жобасы туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2016 жылғы 8 қазандағы № 577 қаулысы. <http://adilet.zan.kz>
4. «Әкімшілік құқық бұзушылық туралы» Қазақстан Республикасының 2014 жылғы 5 шілдедегі № 235-V Кодексі (2016.26.07. берілген өзгерістер мен толықтырулармен). <http://online.zakon.kz>
5. Абиева С.Н. Салықтық әкімшілендірудегі салықтық бақылау және салықтық есеп беруді жетілдіру жолдары / С.Н. Абиева, А.Абрасулқызы // Изденіс-Поиск (гуман.ғылым.сер.). – 2014. – №1.



УДК 336.225.6:330.534.4(574)

**Н.В. Яндульская**, магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Ш.А. Омарова**, к.э.н. доцент

КазУЭФМТ

### АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ЕЕ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

За последние года достаточно сильно снизились налоговые поступления в государственный бюджет Республики Казахстан.

Как известно налоги есть законодательно установленные государством в одностороннем порядке обязательные денежные платежи в бюджет, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом, производимые в определенных размерах, носящие безвозвратный и безвозмездный характер. Состав налогов должен быть точно определен, что соответствует требованиям такого принципа налогообложения как определенность [1].

В налоговом законодательстве обязательно указывается все виды налогов, взимаемых в государстве.



Рис. 1 – Структура государственных доходов



Налоговые системы могут предоставлять довольно сложные модели, поскольку существует множество налогов, налоговых льгот. Налоговая система определена как: совокупность налогов, взимаемых государством; принципов, форм и методов их установления, изменения и отмены; методов исчисления взимания; форм и методов налогового контроля и ответственности за нарушение налогового законодательства [1].

Все налоговые и не налоговые поступления поступают в Государственный бюджет Республики Казахстан, за исключением налогов и других платежей с недропользователей, которые поступают в Национальный фонд Республики Казахстан. В свою очередь государственный бюджет делится на республиканский и местный бюджеты (Рис. 1).

Доходная часть Национального фонда Республики Казахстан на 2014, 2015 года представлена в рисунке 2.

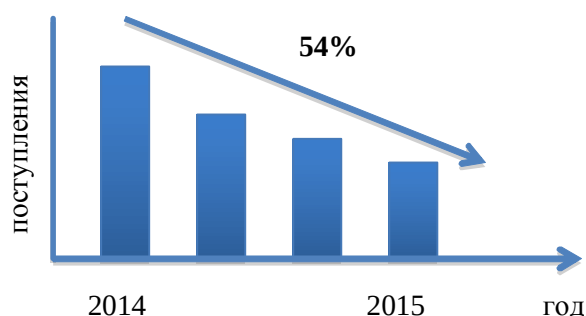


Рис. 2 – Разница сумм поступлений

Рисунок 2 показывает, что доходная часть на конец 2015 год в Национальный фонд Республики Казахстан была снижена на 54% по сравнению с предыдущим годом и составила 1,5 трлн тенге [2].

Поступления в Национальный фонд Республики Казахстан в разрезе областей Мангыстауской и Атырауской областях являлись самыми доходными областями в 2015 году, а именно Мангыстауская область – 48,6% Атырауская область – 58,4% от общих поступлений в Национальный фонд Республики Казахстан.

По диаграмме мы можем видеть, что налоговые платежи с недропользователей занимают наибольшую часть в Национальном фонде, а следовательно вернувшись к графику 1, если поступления были снижены на 54%, то это значит, что и налоговые поступления были снижены по сравнению с предыдущим 2014 годом [3].

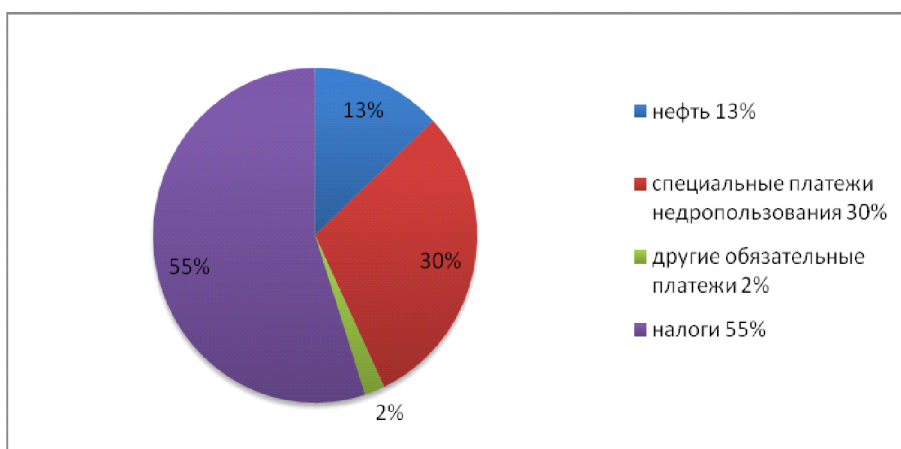


Диаграмма. Поступления Национального фонда РК (2015год)

На рисунке 3 можно видеть, что самая высокая цена за баррель нефти была достигнута в июле 2008 года и составляла она 144,50 USD, до марта 2009 года цена резко спустилась на цену 41,94 USD за баррель. Произошел резкий спад так как был обвал на валютном рынке по всему миру. С 2009 года цены на нефть показали динамику роста, и в мае 2011 года цена составляла 124,78 USD за баррель. В период с 2011 по 2014 год цены на нефть колебались в небольшом диапазоне от 124,78 до 112,04 USD за баррель. С июня 2014 до февраля 2015 года цена опять показала резкий спад вниз до 54,81 USD за баррель. Далее происходит некий подъем, но это скорее всего вызван искусственный подъем, либо подъем за счет спекулянтов, так как на март 2016 года цена на нефть составляет 36,86 USD за баррель, и на декабрь 2016 года цена составила 54,29 USD за баррель [4].



*Рис. 3 – Динамика цен на нефть Brent (ICE. Brant, USD за баррель)*

Анализ поступлений налоговых и неналоговых платежей в Государственный бюджет так же показывает, что поступления были снижены на 9,6% (Рис .4) [5].

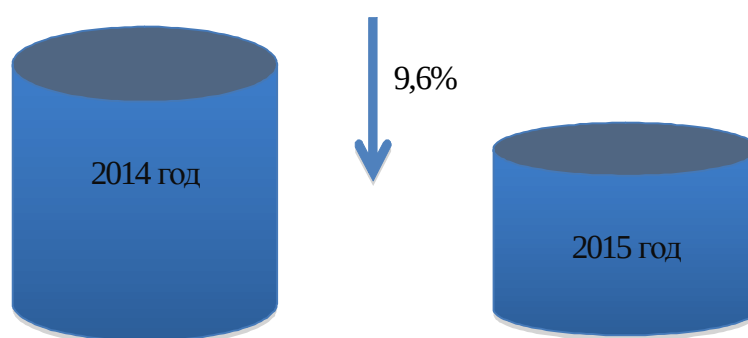


*Рис. 4 – Динамика поступлений в Государственный бюджет за 2014-2015 года*

Поступления в Государственный бюджет за 2015 год составили 5,2 трлн тенге, из них 27,3% из города Алматы и 15% из города Астаны.

Проанализируем статистические данные о налоговых поступлениях в Государственный бюджет за 6 лет в общем.

Таблица 1. Доходы Государственного бюджета с 2010 года по 2015 год\*

| год                 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | до дек. 2016 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|--------------|
| сумма<br>(трлн тг.) | 3,1  | 4,2  | 4,4  | 9,5  | 5,4  | 5,2  | 5,0          |

\*Составлено автором по статистическим данным

Как показывают данные таблицы 1 динамичный рост налоговых поступлений в Государственный бюджет отличается за период 2010-2013 года. Уровень налоговых поступлений за данный период времени возрос больше чем в 3 раза с 3 трлн 2010 года до 9,5 трлн – 2013 года; однако с 2014 года отмечается резкое сокращение доходов государственного бюджета: в 2013 году 9,5 трлн, а в 2014 году 5,4 трлн, то есть на 56,8% снизилось, аналогичная ситуация сохраняется в 2015 и 2016 годах [6].

Причиной столь резкого сокращения доходов государства является сокращение налоговых поступлений с недропользователей как нами отмечалось выше, причиной таких сокращений является снижение цен на нефтепродукты.

Как известно в соответствии с бюджетным кодексом налоги и платежи с недропользователей являются источником доходов Национального фонда, вместе с тем в соответствии с положением о «Национальном фонде Республики Казахстан» ежегодно целевым трансфертом в Республиканский бюджет переводится определенная сумма поступлений в связи с падением цен на нефть, объем таких поступлений резко снизился в 2014 году, таким образом зависимость доходов государственного бюджета от налогов и платежей с недропользователей на сегодняшний день прямая.

Несколько другая ситуация по формированию доходной части отличается по местному бюджету. Рассмотрим это на примере налоговых и неналоговых платежей в бюджет города Астана и Алматы (Табл. 2) [2].

Таблица 2. Налоговые и неналоговые поступления  
в г. Астана и г. Алматы (млн тг.)\*

| Год          | г. Астана | г. Алматы |
|--------------|-----------|-----------|
| 2010         | 312       | 341       |
| 2011         | 434       | 570       |
| 2012         | 627       | 1,074     |
| 2013         | 609       | 1,182     |
| 2014         | 763       | 1,249     |
| 2015         | 852       | 1,363     |
| до дек. 2016 | 745       | 900       |

\*Составлено автором по статистическим данным

Так по городам Астана и Алматы в течение 2010-2016 года отличается динамичностью увеличения доходов бюджета. Если в 2010 году доходная часть по городу Астана составляла 312 млн, то на 2015 год доходная часть возросла на 852 млн, а это в 2,7 раза больше, то есть 170% [6].

Для более детального конкретизированного рассмотрим состав выполнения налоговых поступлений по Сарыаркинскому району г. Астана в таблице 3 за 3 года (2013-2015).

Данные таблицы 3 показывают поступления в 2014 году превышают поступления в 2013 году на 9%, но поступления 2015 года стали меньше чем за предыдущий 2014 год на 7%. Следовательно произошло уменьшение поступлений в Государственный бюджет. Рассмотрим в каком именно уровне бюджета произошло снижение доходов. По таблице видно, что поступления в местный бюджет превышают поступления за предыдущие года, но мы можем видеть, что изменения в республиканском году другие, поступления 2015 года меньше чем поступления 2014 года. Таким образом налоговые и не налоговые поступления которые поступают в местный бюджет не имеют свойства снижения – они показывают свойство постоянства и доходности. В республиканский

бюджет поступают доходы с двух налогов – налог на добавленную стоимость, корпоративный подоходный налог и акцизы, из этого можно предположить, что государственный бюджет скорее всего сокращается из за поступлений 3 налогов, а именно КППН и НДС и акцизов.

**Таблица 3. Доходная часть г. Астана по Сарыаркинскому району\***

|    | Год  | Сумма поступлений (млн тг.) |
|----|------|-----------------------------|
| ГБ | 2013 | 226,6                       |
|    | 2014 | 247,6                       |
|    | 2015 | 231,1                       |
| РБ | 2013 | 183,8                       |
|    | 2014 | 202,1                       |
|    | 2015 | 182,9                       |
| МБ | 2013 | 42,8                        |
|    | 2014 | 45,4                        |
|    | 2015 | 48,2                        |

*\*Составлено автором по статистическим данным*

В послании президента народу Казахстан было сказано: «Объемы уплаты налога на добавленную стоимость упали в четверть». Сопоставив эти данные можно сказать, что из за налога на добавленную стоимость изменяется картина поступлений в государственный бюджет. Поступления НДС снизились за счет того, что поступила сумма НДС одна, а возвратили НДС другую сумму, возможно превышающую поступившую.

Так же нельзя не отметить, что сумма доходов была снижена из за колебаний на валютном рынке мира, а так же снижению цены на сырую нефть. Это достаточно сильно ударило по доходам нашего государства.

Так же как и поступления была снижена и доля предпринимательской деятельности, за счет того, что в период 2014, 2015 годов была снижена налоговая нагрузка.

По сравнению с 2014 годом в Казахстане количество предпринимательства снизилось на 2,3% на конец 2015 года.

На 01.01.2016 год было зарегистрировано 1.527.252 субъектов малого предпринимательства, из них 41,4% из Алматы, Южно-Казахстанской области и Алматинской области.

Количество действующих субъектов малого предпринимательства составило 1.286.786 единиц.

**Таблица 4. Отчет по количеству налогоплательщиков, состоящих на налоговом учете в УГД по Сарыаркинскому району (2013-2015 года) (ед.)\***

| Лица состоящие на регистрационном учете                                                                      | 2015 г. | 2014 г. | 2013 г. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Юрид. лица-резиденты, структурные подразделения- резиденты, структурные подразделения юрид. лица-нерезиденты | 18943   | 20117   | 17269   |
| Физические лица, в том числе иностранцы или лица без гражданства                                             | 346063  | 306940  | 277861  |
| Индивидуальные предприниматели                                                                               | 28297   | 30191   | 25817   |
| Частные нотариусы                                                                                            | 201     | 189     | 150     |
| Частные судебные исполнители                                                                                 | 35      | 25      | –       |
| Адвокаты                                                                                                     | 126     | 99      | 81      |
| Всего                                                                                                        | 365006  | 327057  | 295130  |

*\*Отчет сформирован по данным взятым в УГД по Сарыаркинскому району*

Таблица 4 показывает количество стоящих на учете налогоплательщиков в разрезе юридических и физических лиц, малого и среднего предпринимательства. Анализируя таблицу в разрезе 3 лет, можно видеть что динамику роста индивидуальных предпринимателей а лице физических лиц, в том числе иностранцы или лица без гражданства. К сожалению юридические лица дают послабления и выходят из предпринимательства совсем. Это может следовать и тому, что возможно, юридические лица дробят свое предпринимательское дело на маленькие сегменты, т.е. формируют индивидуальные предприятия, при этом уменьшая налоговую нагрузку. Таким образом уходя от установленной процентной ставки налога. Но данная процедура требует тщательных проверок.

На основе проведенного анализа, мною даны следующие выводы:

– отличительное снижение уровня налоговых поступлений в Государственный бюджет происходит за счет снижения налоговых поступлений в Республиканский бюджет;

– снижение уровня налоговых поступлений в Республиканский бюджет происходит за счет: 1-уменьшение целевых трансфертов из Национального фонда Республика Казахстан; 2-увеличение возвратов налога на добавленную стоимость из бюджета (поступила НДС в бюджет 2 трлн, а возвратили 2,5 трлн); 3-снижение поступлений корпоративного подоходного налога за счет убыточности деятельности юридических лиц в 2014-2015 годах, и за счет ухода с рынка предпринимательской деятельности вообще;

– отличается динамический и поступательный рост налоговых поступлений в местный бюджет.

Необходимо усиление целенаправленного эконмической политики на поддержку субъектов предпринимательства в кризисный и предкризисный период с целью предотвращения уменьшения налогооблагаемой базы.

Считаю целесообразным внести изменения в налоговом кодексе относительно срока исковой давности налоговой задолженности. При действующем сроке (5 лет) целесообразно придать статус бессрочности.

## Литература

1. Налоговый кодекс Республики Казахстан. <http://www.kgd.gov.kz/ru/content/nalogovyy-kodeks-rk>
2. Казахстан в цифрах. <https://vlast.kz/strana/14973-kazahstan-v-cifrah-statistika-za-28-dekabra-2015-goda.html>
3. Казахстан в цифрах: статистика за 25 января 2016 года. <https://vlast.kz/strana/15401-kazahstan-v-cifrah-statistika-za-25-anvara-2016-goda.html>
4. Динамика цен на нефть Brent. <https://news.yandex.ru/quotes/1006.html>
5. Казахстан в цифрах: статистика за 7 декабря 2015 года. <https://vlast.kz/strana/14604-kazahstan-v-cifrah-statistika-za-7-dekabra-2015-goda.html>
6. Динамика поступлений налогов и платежей в государственный бюджет. <http://www.kgd.gov.kz/ru/content/dinamika-postupleniy-nalogov-i-platezhey-v-gosudarstvennyy-byudzh-et-1>



**РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА И ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА  
В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ  
БАНКТИК БИЗНЕСІН ЖӘНЕ ҚАРЖЫ ДЕЛДАЛДЫҒЫНЫҢ  
ЖАҢА ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЛАРДА ДАМУЫ  
THE DEVELOPMENT OF BANKING BUSINESS AND FINANCIAL INTERMEDIATION  
IN NEW ECONOMIC CONDITIONS**

---

УДК: 336.719:338.24

*А.Б. Абдуали, магистрант специальности «Финансы»*

*траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»*

*Научный руководитель: А.Т. Джумабекова, к.э.н., ст. преподаватель  
КазУЭФМТ*

**РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ  
В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ТУРБУЛЕНТНОСТИ  
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Маркетинг известен как система управления и организации деятельности различных субъектов хозяйствования, в том числе банков, всесторонне учитывающая происходящие на рынке процессы. Банковский маркетинг в силу его специфики представляет особую отрасль маркетинга.

В банковской деятельности маркетинг стал применяться в 70-х г. г. Первоначально банки рассматривали маркетинг лишь как средство изучения спроса, стимулирования и привлечения клиентов, и лишь в 80-х годах сформировалась концепция банковского маркетинга, которая стала основой управления коммерческими банками [1, с. 23].

В экономической литературе существует множество определений банковского маркетинга:

В.И. Хабаров, Н.Ю. Попова определяют банковский маркетинг как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом потребностей клиентуры [1, с. 23].

Г.Л. Макарова представляет банковский маркетинг как систему управления банковской деятельностью в рамках общей идеологии маркетинга [2, с. 11].

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре: «Банковский маркетинг – система мероприятий по комплексному анализу рынка, формированию и стимулированию спроса, учету действия рыночных факторов, рационализации продвижения продуктов по каналам обращения до конечного потребителя, финансовому обеспечению производства и обращению, ценообразованию, контролингу, рекламной и международной деятельностью» [3, с.492].

Т.П. Николаева дает следующую характеристику банковского маркетинга: «Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретным общественно-политическим и экономическим положением» [4, с.25].

Таким образом, основой успешного применения маркетинга в банковской системе является понимание его сущности как процесса фокусирования целей и ресурсов банков на возможностях и потребностях внешнего окружения.

Коммерческий банк работает в постоянно меняющихся условиях, которые характеризуют среду маркетинга. Ситуация в банковском секторе во многом определяется состоянием и развитием экономики как отечественной, так и мировой, поскольку он традиционно является преобладающим сегментом финансовой системы страны.

Так, в экономике Казахстана с начала 2016 года наблюдается замедление роста, снижение объемов производства на фоне девальвационных процессов, а также снижение валовых инвестиций. Эксперты прогнозируют некоторую стагнацию экономики вследствие ее инерционного движения

и поддержки в рамках различных государственных программ.

Неблагоприятная макроэкономическая ситуация с сокращением реального ВВП отображается на банковском секторе. Сокращение инвестиций, обесценение национальной валюты и инфляция сказываются на сокращении потребительского спроса и реальных доходах населения. Банковский сектор заработал на ослаблении национальной валюты, но, тем не менее, имел негативные тенденции ослабления. В результате девальвации снизилась платежеспособность заемщиков, увеличилась долларизация вкладов, ухудшилась ситуация на ипотечном рынке.

В целом в постдевальвационном периоде в сфере кредитования банками второго уровня наблюдается снижение объемов кредитов в национальной валюте и рост в иностранной валюте. Также наблюдается снижение депозитов в национальной валюте и рост в иностранной валюте. Основная причина роста объема депозитов и кредитов в банках является валютная переоценка. В целом в среднесрочной перспективе в результате ухудшения экономической среды на банковский сектор, в частности на кредитоспособность банков, будет оказано более глубокое негативное воздействие.

Аналитики полагают, что в 2017 году большинство банков Казахстана будут продолжать испытывать трудности, связанные с ухудшением качества активов ввиду затруднений при обслуживании долга для большинства заемщиков, поскольку процесс восстановления экономической ситуации в стране может занять более длительный срок. На данный момент влияние девальвации на банковский сектор оценивается как умеренное [5].

Таким образом, сложившаяся ситуация в экономике Казахстана влияет на ликвидность и рентабельность банковского бизнеса. Для разрешения проблем банки должны сосредоточить внимание на активном привлечении средств населения и кредитоспособных заемщиков.

В условиях финансовой глобализации предоставление банками розничных услуг является наиболее прибыльным направлением деятельности. До начала финансового кризиса коммерческие банки активно развивали розничный бизнес: в несколько раз выросли размеры предоставляемых кредитов на потребительские цели; увеличились объемы вкладов граждан в банках; стремительное распространение получили банковские карты.

Количественный рост данного направления банковского бизнеса сопровождался также и качественным совершенствованием: происходила диверсификация линейки розничных продуктов, освоение новых каналов сбыта; методы и инструменты маркетинга активно использовались; осуществлялась оптимизация банковских сетей и т.д. Однако в условиях кризиса доверительные взаимоотношения между банком и клиентами нарушились, что отрицательно повлияло на развитие розничного сегмента банковского бизнеса.

В таких условиях возросла роль маркетологов. При благоприятной экономической обстановке убедить клиента оформить кредитный договор намного проще, чем заставить поверить в выгодные и безопасные условия размещения средств во вклады в период нестабильности и экономического спада. Банков, которые стремятся привлечь средства населения много, а желающих вложить мало. Поэтому, исходя из высокой потребности отечественных банков в средствах, маркетинговая политика и работа маркетинговых служб банка должна быть эффективна и отвечать высоким требованиям.

В посткризисном периоде перед стратегией банковского маркетинга встает еще одна более сложная задача – привлечение кредитоспособных заемщиков. В условиях кризиса население активно вкладывает средства в покупку бытовой техники, автомобилей, квартир и т.д. Но потом резко изменяется их поведение. Наблюдается снижение потребительского спроса. В таких условиях для привлечения кредитоспособных заемщиков необходимо применять новые маркетинговые технологии [6, с. 16].

Таким образом, в условиях финансовой и экономической нестабильности (снижение цен на нефть, девальвация, замедление роста экономики, спад деловой активности) конкуренция между банками усиливается и возрастает роль банковского маркетинга.

В кризисных условиях происходит рост кредитных рисков, что приводит к необходимости использования новых инструментов и методов маркетинга в банковской деятельности – создание баз данных и маркетинг взаимоотношений с клиентами.

Классическая концепция формирования и использования информационных систем претерпевает существенные изменения при развитии и совершенствовании на базе новых технологий. Однако большинство применяемых в настоящее время информационных систем не предоставляют полной информации о клиенте. Например, клиент имеет банковский счет, который использует для платежей и переводов, а также сберегательный счет. В этом случае клиент будет обслужен в разных операционных отделениях банка, которые обычно организованы по продуктовому принципу. Таким образом, получается отсутствие единого подхода к клиенту, что не дает возможности составить полное и реальное представление о нем. Часть важных данных о взаимоотношениях банка и клиента не попадают в память информационной системы, так как информация рассеяна по информационным службам различных каналов сбыта продуктов. Данная проблема позволяет решить внедрение технологии CRM.

CRM-система (система управления взаимоотношениями с клиентами) – «прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками, в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов» [7].

CRM представляет собой новую технологию второго поколения, которая предполагает изменение рабочих мест банковских служащих, которые непосредственно взаимодействуют с клиентами. Также происходит децентрализация функций банковского маркетинга и изменение в формировании и применении клиентской базы данных.

Для внедрения новой технологии необходимо изменить управленческий и организационный порядок. Служащие банка должны не только пользоваться клиентской базой данных, но и осуществлять сбор информации. Иерархическая структура управления, которая считается не соответствующей современным требованиям, устраняется в результате произведенных изменений.

Взаимоотношения между банком и клиентами строятся на трех типах информации:

1) макроинформация, включающая данные о возрасте, профессии и другие характеристики клиента и находящаяся в распоряжении специалистов по маркетингу. Служба маркетинга использует эту информацию для оценки портфеля банковских активов и разработки новых продуктов и услуг;

2) микроинформация, включающая разнообразные характеристики клиента, его поведение и привычки и используемая консультантами. Консультант может накапливать данную информацию на компьютере и использовать ее для персонализации отношений с клиентами;

3) мезоинформация, представляет собой данные общего характера, позволяет проводить сегментацию клиентов по определенным категориям, определять их качества, свойства, и занимает промежуточное положение между двумя первыми типами информации.

Естественно, что вся информация должна быть доступна на любом уровне, что возможно при использовании технологии CRM.

Преимущества от использования технологии CRM получают различные пользователи. Так, менеджеры по работе с клиентами являются главными пользователями и источниками данных о клиентах. Поскольку с клиентом, в том числе и потенциальным, работает не только его менеджер, то легко можно проследить все запросы данного клиента в другие службы банка и просмотреть информацию, которую предоставили клиенту, если внедрена система управления взаимоотношениями с клиентами. Для руководителей подразделений CRM является средством управления сотрудниками. Он может осуществлять контроль не только конечных результатов работы, но и самого процесса. Это дисциплинирует сотрудников, а руководитель имеет полную информацию в случае возникновения спорных ситуаций. При помощи общей клиентской базы CRM службы маркетинга и рекламы могут формировать списки рассылки клиентам автоматически и подключить инструменты по обработке и анализу откликов. Руководство банка может получить необходимые данные о взаимоотношениях с клиентами напрямую из CRM системы без затрат времени и труда сотрудников.

Технология CRM применительно к деятельности банков представляет собой тот инструмент, который дает возможность удержать свои позиции на рынке банковских услуг, и даже лидировать в условиях усиления конкурентной борьбы.



Так, среди казахстанских банков АО «Казкоммерцбанк» стал первым, кто внедрил CRM-систему, что является продолжением стратегии банка по использованию самых передовых технологий и постоянное повышение качества обслуживания клиентов. Данную технологию также недавно внедрили ДБ АО «Сбербанк России» и АО «Народный банк Казахстана». Стоит отметить, что данные банки входят в первую пятерку банковского сектора, а АО «Казкоммерцбанк» уже несколько лет возглавляет данный список.

Основу современного банковского маркетинга составляет стратегия по максимальному удовлетворению потребностей клиентов, которая, в свою очередь, влияет на рост прибыльности банковской деятельности. В Казахстане маркетинг в коммерческих банках развивается в условиях отсутствия опыта, методических материалов, квалифицированных специалистов. Поэтому казахстанские банки в качестве ориентира должны использовать мировые тенденции.

В последнее время многие зарубежные специалисты указывают на необходимость повышения стратегического и организационного значения маркетинга в банковской деятельности, в основе которого лежит эффективное использование новой информационной технологии. Следует отметить, что роль интернета возрастает, и, по мнению экспертов, доля расходов на рекламу в интернете будет расти, в то время как расходы на телерекламу будут сокращаться. Это объясняется предпочтением населения (главным образом молодежь) нетрадиционных видов медиа.

В условиях роста конкуренции, что вызвано, в том числе и приходом зарубежных банков на отечественный банковский рынок, появилось множество кредитно-финансовых учреждений, в основе стратегии развития которых основой являются контакты с клиентами. «Заделы» будущих продаж в банковском маркетинге носят название «лид», а сама технология по созданию базы потенциальных клиентов «лидогенерацией». В сетевых Интернет-коммуникациях «лидом» является посетитель, который совершил на интернет ресурсе банка определенный набор действий.

По критерию формирования «лид» делится на потребительский и целевой. Потребительский «лид» формируется по стандартным предложениям и предлагается различным рекламодателям. Например, база «клиенты, которые выбирают автомобиль» может быть предложена любому коммерческому банку, автосалону или страховой компании. Целевой «лид» формируется отдельно для каждого рекламодателя для реализации определенного продукта или услуги. Например, к целевому «лиду» относятся клиенты, ищущие определенную марку автомобиля или определенные условия предоставления кредита.

Технология «лидогенерации» получила большое распространение среди банков, т.к. она дает возможность существенно уменьшить риск в сфере продаж и сделать его более предсказуемым.

Таким образом, если в докризисный период достаточный уровень прибыльности банкам обеспечивала работа с корпоративными клиентами (спрос организаций на услуги банков имел устойчивый рост), то в кризисный и посткризисный периоды, характеризующиеся усилением конкуренции, а также необходимостью диверсификации своего бизнеса) с целью повышения устойчивости банки стали развивать розничный бизнес. Потребности частных клиентов возможно достаточно точно выявить при помощи «лидогенерации» [6, с.16].

Таким образом, основные задачи банковского маркетинга в условиях нестабильности экономики и посткризисного развития можно представить как:

- необходимость отбора наиболее результативных решений;
- выбранные решения должны влиять в первую очередь на финансовый результат;
- инновационная направленность, которая основана на развитии новейших финансовых и информационных технологий управления, и стимулируемая конкуренцией.

## Литература

1. Хабаров В.И. Попова Н.Ю. Банковский маркетинг /Московская финансово-промышленная академия. – М., 2004. – 165 с.
2. Макарова Г.Л. Система банковского маркетинга. – М.: «Финстатинформ». – 1997. – 110 с.

3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Коллекция авторов / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика. – 2002. – С. 492.
4. Николаева Т.П. Банковский маркетинг: Учебно-методич. комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2009. – 224 с.
5. Банковский сектор Казахстана: итоги 2016 года // АО «Рейтинговое Агентство РФЦА». <http://www.rfcaratings.kz>
6. Фоменко Е.Г. Анализ факторов потребительского поведения при формировании маркетинговой стратегии развития коммерческих банков / Е.Г. Фоменко, В.Г. Шелепов // Банковские услуги . – 2010 . – №12 . – С. 16-21.
7. CRM-система. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>



УДК 33.336.781.5

**Е.М. Айдрахманов**, магистрант специальности «Финансы»

траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»

Научный руководитель: **А.Т. Джумабекова**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Из истории развития банковского дела известно, что первоначальной формой депозитных операций было хранение на монетных дворах, у менял и т.д. золотых монет в целях их лучшей сохранности. За хранение золотых монет владелец должен был уплачивать определенное вознаграждение их хранителю, причем последний гарантировал по желанию клиента возврат именно тех монет, которые ему были переданы на хранение. Конечно, на таких условиях менялы не могли осуществлять ссудные операции с полученными монетами, не могли извлекать прибыль, из которой они стали бы выплачивать владельцам денег проценты. Исторически сложилось так, что владельцы денег перестали требовать возврата тех же монет, возвращалась только сумма помещенных денег. Удлинились и сроки хранения. Только тогда появилась возможность использовать эти заемные средства для предоставления кредитов, получать за ссуды проценты и выплачивать часть их суммы собственникам денег. Если до этого менялы при предоставлении кредитов опирались только на собственный капитал, то теперь они могли также использовать заемные средства, учитывая условия помещения вкладчиками средств на депозиты [1].

В настоящее время источники средств, помещаемые во вклады, весьма разнообразны. Это средства на счетах предприятий, счетах заработной платы рабочих и служащих, счетах государственных учреждений и предприятий, которые временно не используются, но должны находиться на счете. С точки зрения банковской техники вклады можно подразделить на три группы: бессрочные (до востребования), срочные и сберегательные вклады. Привлекаемые банками средства разнообразны по составу. Главными их видами являются средства, привлекаемые банками в процессе работы с клиентурой (так называемые депозиты), и средства позаимствованные у других кредитных учреждений.

Депозит (от латинского depositum – вещь, отданная на хранение) – это экономическое отношение по поводу передачи средств клиента во временное пользование банку [2].

Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов депозитов и депозитных счетов. Это обусловлено стремлением банков, в условиях сегментированного высококонкурентного рынка наиболее полно удовлетворить спрос различных групп клиентов на банковские услуги и привлечь их сбережения и свободные денежные капиталы на банковские счета.

По экономическому содержанию депозиты можно разделить на группы:

- депозиты до востребования;

- срочные депозиты;
- сберегательные вклады;
- ценные бумаги.

Депозиты можно классифицировать также и по другим признакам: по срокам, по видам вкладчиков, условиям внесения и изъятия средств; уплачиваемым процентам; возможности получения льгот по активным операциям банка и др. Депозиты до востребования представлены различными счетами, с которых их владельцы могут получать деньги по первому требованию путем выписки денежных и расчетных документов [3].

Преимуществом депозитных счетов до востребования является их высокая ликвидность. Деньги на такие счета зачисляются и снимаются по мере осуществления хозяйственных и других операций, отражаемых в денежном выражении на этих счетах. Основной недостаток – отсутствие уплаты процентов по счету или очень невысокий процент. Таким образом, особенности депозитного счета до востребования можно охарактеризовать следующим образом:

- взнос и изъятие денег осуществляется в любое время без каких-либо ограничений;
- владелец счета уплачивает банку комиссию за пользование счетом в виде твердой месячной ставки или в процентах к дебетовому обороту по счету;
- банк за хранение денежных средств на счетах до востребования уплачивает невысокие процентные ставки, либо вообще не платит (средства в расчетах).

В мировой банковской практике наряду с обычными депозитными счетами до востребования широкое развитие получили такие виды депозитных счетов до востребования, как нау-счета и удостоверенные чеки (США).

Нау-счета – это депозитные счета до востребования, на которые можно выписывать расчетные документы в пользу третьих лиц. Эти счета сочетают принцип ликвидности с возможностью получения доходов в виде процентов. Эти счета открываются только частным лицам и бесприбыльным фирмам [4].

Наиболее характерными особенностями срочных вкладов и депозитов являются:

- не могут использоваться для расчетов и на них не выписываются расчетные документы;
- средства на счетах оборачиваются медленно;
- уплачивается фиксированный процент; максимальный уровень процентной ставки в отдельные периоды может регулироваться центральными банками;
- устанавливается требование о предварительном уведомлении вкладчиком банка об изъятии денег.

Сберегательные счета (вклады) не имеют фиксированного срока. Наиболее распространенными видами персональных депозитных счетов является сберегательный вклад с книжкой. Он характеризуется:

- отсутствием фиксированного срока хранения денежных средств;
- не требует предупреждения об изъятии средств;
- при внесении и снятии денег со счета предъявляется сберегательная книжка, в которой отражается движение средств.

В отечественной банковской практике сберегательные счета открываются только физическим лицам. В зарубежной практике такие счета открываются также некоммерческим организациям и деловым фирмам. Уплачиваемые по сберегательным счетам проценты обычно ниже, чем по срочным депозитам.

Существуют различные виды сберегательных вкладов, открываемых физическим лицам: срочные, срочные с дополнительными взносами; выигрышные; денежно-вещевые выигрышные; целевые текущие, с предварительным уведомлением об изъятии средств и др. Для банков значение сберегательных вкладов состоит в том, что с их помощью мобилизуются неиспользованные доходы населения и превращаются в производительный капитал.

В практике американских банков с 1982 г. появились депозитные счета денежного рынка – ДСДР, которые были отнесены к категории сберегательных счетов при определении резервных требований [5].

Особенности этих счетов состоят в следующем:

- ставка процента по счету изменяется каждую неделю в зависимости от изменения ставок других инструментов денежного рынка;
- срок вклада не оговаривается, но банки могут требовать уведомления об изъятии средств не менее чем за 7 дней;
- вклады застрахованы Федеральной корпорацией по страхованию депозитов;
- владелец счета имеет право осуществлять не более шести переводов со счета в месяц для платежей третьим лицам;
- нет ограничений для снятия средств по почте или при личной явке владельца в банк.

Депозитная политика банка – огромный комплекс, использующий инструменты маркетинга для привлечения денежных средств юридических и физических лиц путем прямой или скрытой рекламы.

При выработке депозитной политики банки соблюдают несколько принципов в реализации депозитных операций:

1. Депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем.
2. Депозитные операции должны быть разнообразны.
3. Особое внимание в процессе организации депозитных операций следует уделить срочным вкладам.
4. Должна обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными или кредитными операциями по срокам и суммам.
5. Организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации свободных ресурсов.
6. Банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, которые способствуют к привлечению депозитов.

Депозитный рынок Республики Казахстан является одним из главных элементов финансового рынка государства, который за свою небольшую историю показал стремительный рост, резкое падение и стабилизацию. Несмотря на то, что нестабильность была вызвана мировым финансовым кризисом, который просто обострил внутренние проблемы в развитии финансового рынка, необходима разработка мер по минимизации негативных последствий дестабилизации финансового сектора государства. Одним из направлений совершенствования управления депозитным рынком может стать реализация со стороны государства и субъектов банковской системы активной депозитной политики, которая должна быть направлена на построение отношений нового типа, которые будут способны обеспечить устойчивость депозитного рынка.

На развитие депозитного рынка оказывает воздействие множество факторов как финансового, так и не финансового характера. Как показывает статистика, в целом за время кризиса объем депозитов казахстанцев в банках не снизился. Это не характерный случай на рынке депозитов. То есть возникает необходимость исследования причин сохранения объема депозитов в казахстанских банках в условиях финансового кризиса.

Необходимо исследование вопросов влияния проблем кредитного рынка, инвестиционного рынка, финансовой устойчивости коммерческих банков на развитие депозитного рынка. Казахстанские банки сталкиваются с проблемой неэффективности использования привлеченных финансовых ресурсов. Актуальными являются вопросы формирования депозитной политики коммерческого банка с учетом множества факторов, с ориентиром на повышение прибыльности самого коммерческого банка. Так, при чрезмерно жесткой кредитной политике коммерческого банка снижаются объемы выданных кредитов, снижая прибыльность привлеченных депозитов. Возникают вопросы, какой должна быть депозитная политика банка, какие факторы необходимо учитывать при формировании депозитной политики, насколько депозитная политика должна быть мобильна.

Также необходимо исследование вопросов государственной политики в сфере развития национального депозитного рынка. Государственная политика заключается не только в гарантировании сохранности определенных сумм депозитных вкладов, но и в мероприятиях по повышению кон-

курентоспособности казахстанского депозитного рынка в условиях ускорения интеграционных процессов на территории постсоветского пространства. Не теряют актуальность вопросы формирования эффективной депозитной политики коммерческими банками Республики Казахстан. Депозитная политика должна строиться на научных подходах с учетом национальных особенностей участников депозитного рынка: уровня доверия к финансовой системе, уровня финансовой грамотности и пр.

Таким образом, депозитные операции банков – это определенные действия, посредством которых происходит формирование банковских ресурсов. Данный процесс осуществляется благодаря использованию целого ряда инструментов. Так, первоочередным источником получения ресурсов является привлечение денежных средств со стороны клиентов (в качестве которых выступают физические и юридические лица). Без проведения операций данного типа окажется невозможным формирование первоначального депозитного портфеля банка, а у финансовой организации не будет ресурсов, чтобы выдавать кредиты и вести свою деятельность.

### Литература

1. Деньги, кредит, банки: учебник / Ред. Г.С. Сейткасимов. – 3-е изд., испр. и доп. – Алматы: Каржы-Каражат, 2006. – 416 с.
2. Варламова С.Б. Банковские операции: Учебн. пособие. Финансовая Академия при Правительстве РФ. – М.: КРОНУС, 2010. – 176 с.
3. Печникова А.В. Банковские операции: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011. – 368 с.
4. Сапарова Г.Т. Депозитный рынок Казахстана: состояние и перспективы развития. – Автореферат. – Алматы, 2009. – 16 с.
5. Интернет-ресурс официального сайта Новости Казахстана. [www.newskaz.ru](http://www.newskaz.ru)



УДК 336.713/719:336.71.078.3

*Д.Б. Ахмет, магистрант «Финансы»*

*«Банковский бизнес и финансовое посредничество»*

*Научный руководитель: А.А. Мусина, д.э.н., доцент*

*КазУЭФМТ*

### СУЩНОСТЬ И ВИДЫ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

На сегодняшний день спектр предоставляемых услуг в банковском секторе крайне разнообразен. В деятельности коммерческого банка розничный бизнес занимает одну из основных позиций. Розничные услуги ориентированы на обслуживание физических лиц (потребителей), что означает неограниченное количество клиентской базы. Они являются источником для развития банковского бизнеса и имеют социально-экономическое значение для экономики Казахстана. Услуги для населения стали традиционными в деятельности банков второго уровня, поэтому они не обходятся без предоставления данных продуктов. Исходя из этого перед банками стоит цель в регулярном развитии предоставляемых услуг, обслуживания клиентов, их привлечение. В данный период на банковском рынке значится множество розничных услуг, которые ждут дальнейшего совершенствования. В связи с этим возникает необходимость исследования розничного банковского бизнеса, анализа проблем и поиска путей их решения.

Под розничными услугами понимаются – услуги, предоставляемые населению для удовлетворения потребительских нужд. Услуги частным лицам, индивидуальные услуги, ритейл – все эти термины определяют розничные услуги банков. Ритейл – это продажа каких-либо товаров поку-

пателю (потребителю). Банковский ритейл (retail banking) – комплекс услуг для частных клиентов. Сущность банковских услуг описывается в трудах различных ученых, как отечественных, так и зарубежных авторов. Например, по мнению Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой, банковские услуги – это операции банка, совершаемые с целью удовлетворения потребностей клиентов [1].

А.М. Тавасиев определяет банковские услуги, как полезный эффект банковской операции, состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности. Розничными признаются услуги, предоставляемые банком физическим (частным) лицам [2].

Таким образом, терминология в различных источниках несет одинаковый смысл. Суть в том, что розничные услуги банков предназначены для населения. По сути, розничные услуги – это услуги, которые банк второго уровня предоставляет индивидуально для клиентов – физических лиц.

На сегодняшний день банками предоставляется множество видов розничных услуг. Виды розничных услуг очень разнообразны, на данном этапе существуют традиционные и инновационные банковские услуги. К традиционным розничным услугам относятся такие специфические, как: депозитные (клиент вкладывает деньги в банк и получает дополнительный доход), кредитные (клиентам выдаются деньги и банк получает от этого доход с клиента) и расчетные операции (открывать счета с которых происходит выплата зарплаты, перечисление налогов и другие). К розничным услугам банка также причисляется консультирование частных лиц по возможным банковским операциям и предоставляемым банковским услугам для населения.

К инновационным розничным продуктам относятся любые услуги связанные с новыми технологиями: цифровыми устройствами, интернет ресурсами. Современные розничные услуги отличаются от розничных услуг прошлых лет.

**Таблица 1. Виды розничных услуг для физических лиц\***

| Виды          | Формы                          | Подвиды                                                                                                                                                                                        |
|---------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Традиционные  | 1. Расчетно- кассовые операции | Консультация по всем продуктам<br>Депозиты<br>Открытие текущих счетов<br>Денежные переводы<br>Пополнение счета<br>Приходные операции<br>Выдача пин-конвертов<br>Обменные операции и т.д.       |
|               | 2. Кредитные продукты          | Консультация по всем кредитным продуктам<br>Залоговые кредиты<br>Ипотечные кредиты<br>Автокредиты<br>Беззалоговые кредиты<br>Кредитные лимиты<br>Экстренные кредиты<br>Товарные кредиты и т.д. |
|               | 3. Карточные операции          | Консультация<br>Выпуск карт<br>Ведение счета<br>Переводы<br>Выписка и т.д.                                                                                                                     |
| Инновационные | 1. Мобильные услуги            | SMS – Банкинг                                                                                                                                                                                  |
|               | 2. Интернет услуги             | StarBanking<br>Автооплата                                                                                                                                                                      |

*\*Составлено автором на основе материалов АО «Банк ЦентрКредит»*

Как видно из приведенных в таблице 1 данных, на практике имеется большое количество оказываемых услуг населению.

Коммерческие банки выполняют функцию расчетно – кассового обслуживания клиентов. Все расчеты клиентов банка совершаются путем списания или зачисления средств на их банковские счета [4]. Расчетно – кассовые операции представляют собой операции по открытию текущих счетов для клиентов, дальнейшие денежные переводы через счет, открытие депозита и т.д. Можно произвести быстрые переводы внутри страны, со счета физического лица на счет юридического лица и наоборот, также предоставляются услуги по международным переводам. Переводы Western Union входят в раздел срочных переводов. Всего через несколько минут отправленный перевод можно получить в любой стране мира, где есть пункты обслуживания клиентов системы Western Union. Также сюда входит оплата наличными коммунальных услуг, обмен валюты, открытие депозита, предоставление пин-конверта от индивидуальной карточки и т.п.

Основной ресурсной базой коммерческого банка, считается привлечение денежных средств физических лиц, формирующихся на различных счетах банка. С латинского языка depositum означает «вещь, отданная на хранение». Депозит – это сумма денег, которые клиент хранит в коммерческом банке на условиях возвратности и сохранности, для получения процентного дохода. Депозиты бывают различных видов (Табл. 2).

**Таблица 2. Классификация депозитов коммерческого банка\***

| Критерий классификации       | Виды депозитов                        |
|------------------------------|---------------------------------------|
| По назначению                | Платежные<br>Сберегательные           |
| По срокам до момента изъятия | До востребования<br>Срочные           |
| По способу возникновения     | Первичные<br>Производные              |
| По уплачиваемым процентам    | Беспроцентные<br>С выплатой процентов |

*\*Таблица составлена на основе источника [5]*

К одному из главных видов представляемых розничных продуктов относится кредит. Потребительский кредит – это кредит, предназначенный для физических лиц на приобретение потребительских товаров и услуг [3].

Кредиты предоставляются для удовлетворения потребностей населения, в том числе для развития производства в личном хозяйстве, а также на строительство и ремонт жилья и приобретения предметов длительного пользования. Данная услуга несет в себе значимую роль для экономики страны, так как с помощью кредита повышается материальное обеспечение населения. Программы кредитования в банках сложились давно и являются традиционными во всех банках. Кредиты делятся по сроку, по предоставляемым суммам, по форме обеспечения (под залог или без залога) и по форме предоставления кредита (денежной, товарной).

Основой современного розничного банковского бизнеса являются банковские карты, которые создают возможность оказания большого спектра разнообразных розничных услуг. Карточные продукты в Казахстане появились относительно недавно, но успели получить большую популярность среди потребителей. Карточки для физических лиц ориентированы на индивидуальных клиентов, часто снимающих наличные средства, преимущественное использование в городах с хорошо развитой инфраструктурой телекоммуникаций. В современном коммерческом банке существуют различные виды банковских карт:

- кредитные – предназначены для совершения операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств банка-эмитента в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора [1];

- дебетовые – предназначенные для безналичной оплаты приобретаемых товаров или услуг, а также для снятия наличных денежных средств на территории страны и за ее пределами;

- зарплатные – предназначена для выплаты заработной платы, различных денежных премий сотруднику банка в рамках зарплатного проекта;

Одним из относительно новых видов кредитных карт являются револьверные кредитные карты, с возобновляемой кредитной линией. Физическим лицам предоставляется револьверный кредит в виде револьверной карты, на которой кредит возобновляется по мере погашения долга. Они представляют собой кредит на определенную сумму, предоставляемые клиенту, погашение которого в установленный срок «льготный период» несет собой беспроцентное погашение. В случае невозврата кредита в установленный банком-эмитентом «льготный период», ежедневно начисляется процент. Современные коммерческие банки развивают систему привлечения клиентской базы для банковских карточек.

Коммерческие банки производят карты кредитные и дебетовые для участников Nomad club. При расчете банковской картой Nomad club за каждые двести тенге начисляется один бонусный балл, баллы накапливаются по всем рейсам и направлениям, выполняемым компанией «Эйр Астана». Рейсы включают в себя как внутренние, так и международные направления. Далее эти баллы обмениваются на мили, соответственно при накоплении определенного количества миль, можно их менять на авиабилет или эконом-класс сменить на бизнес-класс.

При современных условиях развития науки, технологий, интернет ресурсов, появился совершенно новый вид банковских услуг – инновационный. Инновационный вид розничных услуг подразделяется на интернет-банкинг, sms уведомления. Система «StarBanking» – это система удаленного банковского обслуживания, которая позволяет управлять своими банковскими счетами в режиме реального времени (Online) в удобное время и из любой точки земного шара с различных технических устройств (компьютер, смартфон, планшет и др.), подключенных к сети Интернет. «SMS – Банкинг» – это услуга доставки на мобильный телефон обслуживаемого физического лица SMS-сообщения о любой операции по его счету (депозитный или текущий). Система автоматически проинформирует данного физического лица, в виде SMS сообщения о расходной и приходной операции по его банковским счетам, что позволяет обеспечить полный контроль всех производимых операций по счетам клиента. «Автооплата» подразумевает автоматический перевод денег с платежной карточки банка на номер сотового телефона, на сумму, указанную частным лицом при подключении.

Как показывает история развития банковского бизнеса, розничные услуги возникли давно, сейчас в нашей стране и в мире уходит офисная форма обслуживания клиентов. Услуги современного коммерческого банка поставлены на новый уровень, Сущность остается одна, но меняются технологии, меняется способ предоставления услуг. Существуют специализированные банки, ориентирующиеся на удаленном предоставлении банковских услуг с помощью специальных Web-сайтов.

Розничные услуги – составная часть банковского бизнеса, в результате чего банк выполняет как значимую социально – экономическую роль в экономике, так и получает прибыль от предоставляемых услуг. Наиболее развиты из них потребительские кредиты, с позиции выгоды для коммерческого банка. Современные розничные услуги значительно отличаются от услуг, что были раньше (до технологического прогресса). Офисная форма обслуживания постепенно заменяется электронной формой, на данном этапе происходит постепенный переход с традиционной формы на более современную (электронную форму). При этом риски остаются достаточно высокими, что требует разработки особой стратегии развития. Данный вопрос является актуальным на сегодняшний день и требует дальнейшего изучения.

### **Литература**

1. Белоглазова Г.Н. и др. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник. – М., 2012.
2. Тавасиев А.М. Банковское дело: базовые операции для клиентов: Учебн. пособие. – М., 2005.
3. Сейткасимов Г.С., Маулетов К.М., Мусина А.А. Банковское дело. Курс лекций. – Астана, 2008.
4. Банковское дело: Учебник 3-е изд. / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: КазУЭФМТ, 2016.
5. Организация деятельности коммерческого банка: Учебн. пособие /М.С. Марамыгин, Е.Г. Шатковская. – М., 2013.



## МИКРОНЕСИЕЛІК ҰЙЫМДАРДЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫНДАҒЫ РӨЛІ

Қоғамымызды реформалаудың қол жеткен қомақты табыстарының бірі-орта таптың қалыптасуы болып табылады. Осы орта топтың қалыптасуы, негізінен, орта және шағын бизнестің дамуымен тікелей байланысты. Шағын және орта бизнесті дамытпай, нарықтық экономиканы қалыптастыру мүмкін емес. Өйткені, бұл – нарықтық қатынастарды алға жетелеуші буын. Нарықтық экономика элементтерін енгізудің әрекеттері монополияландырылған ортаның қарсылығына тап болуда. Ал монополизмге қарсы күресудің тиімді жолдардың бірі-шағын және орта бизнесті дамыту.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 14 желтоқсан айындағы «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты атты Қазақстан халқына Жолдауында атап өтілгендей шағын және орта бизнеске қолдау көрсетудің жүйелі іс-қимылдары баяндала отырып, кәсіпкерлік ортаны одан әрі нығайтуға айрықша көңіл бөлінген. Шағын және орта бизнестің дамуының бірден-бір шешу жолы болып оларды қаржылық ресурстармен, яғни, несиемен қамтамасыз ету болып табылады. Әрине, қазіргі уақытта қатаң нарықтық экономика аясында өзін-өзі сақтандыру, өзін-өзі көрсете білу, бәсекелестікке төтеп беру үшін банктер тарапынан біраз жұмыстар жасалуы қажет. Ал, коммерциялық банктердің шағын бизнесті несиелеу механизмі мәселелеріне әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылатын әдістемелік нұсқауларды ендіру керек. Дамыған елдердің тәжірибелері көрсетіп отырғандай, шағын және орта бизнесті қалыптастыру мен дамыту экономиканы нығайту үшін қолайлы алғышарттар жасайды. Атап айтқанда, салалық және өңірлік монополизм жойылады, рынокта тауарлар мен қызметтер көбейеді, жаңа жұмыс орындары ашылады, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері өмірге енгізіледі, қоғам тұрақтылығының кепілі болып табылатын орта тап қалыптасады. Нәтижесінде шағын және орта кәсіпкерлік жүздеген мың адамдар үшін тартымды сипатқа ие болып, нарық экономикасының қажетті элементіне айналады. Қазіргі таңда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттік саясаттың басым бағыттарының бірі болып табылады.

Мемлекетке елдегі шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуды одан әрі ынталандыру үшін алда бірқатар міндеттерді шешуге тура келеді. Жоспарлы түрде, заң жүзіндегі бастамалар арқылы және қазір де күшінде тұрған мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде шағын және орта кәсіпкерліктің ІЖӨ құрылымындағы үлесінің айтарлықтай артуына қол жеткізіп, сол арқылы мемлекеттің экономикалық және саяси тұрақтылығының берік іргетасы – орта тапты нығайту қажет. Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың 2012 жылғы жолдауында кәсіпкерлікті – ұлттық экономиканың жетекші күшін жан-жақты қолдау үшін келесідей алғы шарттарын айқындап берді. Шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі 2030 жылға қарай, ең аз дегенде, екі есе өсуге тиіс. Біріншіден, біз адамға ол үшін мемлекет барлық проблемаларын шешіп беруін күтпей, өзін бизнеске сынап көруге, елде жасалып жатқан экономикалық өзгерістерге толыққанды қатысушыға айналуына жағдай туғызуымыз керек. Іскерлік мәдениетінің деңгейін көтеру мен кәсіпкерлік бастаманы ынталандырудың маңызы үлкен.

Ол үшін төмендегідей шаралар қажет:

- шағын және орта бизнестің бірлестіктер мен кооперацияларға ұмтылысын көтермелеу, оларды қолдау мен көтермелеудің жүйесін жасау;
- жергілікті бизнес-бастамаларды көтермелеу және мейлінше аз, бірақ қатаң реттеу есебінен ішкі нарықты дамыту;

- бизнеске жасанды бөгеттер тудыратын мемлекеттік шенеуніктер үшін жаңа, әлдеқайда қатаң жауапкершілік жүйесін енгізуді қарастыру [1].

Жаңа жағдайларды, соның ішінде біздің Еуразиялық экономикалық кеңістікке қатысуымызды, алда Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) 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 бір-неше ірі өңірлік холдингтер құруға болады. Мемлекеттің қатысуымен құрылатын мұндай жекеменшік корпорациялар – өңірдің Әлеуметтік 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 [2].

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау бағыттарының бірі – мемлекеттің қаржы-несиелік және инвестициялық климат жасау және микронесиелеу жүйесін жетілдіру басты мәселелер болып саналады. Шағын кәсіпкерлікті қаржы-несиелік және инвестициялық тұрғыдан қолдау мынадай жолдармен жүзеге асырылады:

- екінші деңгейдегі банктердің шағын кәсіпкерліктің өндірістік секторына жергілікті және республикалық бюджеттің, сондай-ақ мемлекет кепілдік берген, мемлекеттік емес сыртқы қарыздардың есебінен, заңдарда белгіленген тәртіппен несие беруі;
- кәсіпкерлердің міндеттемелерін орындауын қамтамасыз ету үшін, аймақтарда қалыптасатын кепілдік қорлар есебінен екінші деңгейдегі банктерді ынталандыру тетігін әзірлеу;
- тиісті жылдарға арналған республикалық бюджетте аталған мақсатқа қаражат көзделген жағдайда жобаларды екінші деңгейдегі банктермен қоса, бюджеттен қаржыландыру;
- қоғамдардың өзара несие беру және өзара сақтандыру қызметін ұйымдастыру тетіктерін әзірлеу.

Қазіргі кезде елімізде шағын және орта бизнесті қаржыландыру мәселесіне ерекше көңіл бөлініп отыр. Шағын және орта бизнестің дамуы әлі де болса төмен деңгейде екендігі жасырын емес. Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» деп аталатын халыққа арнаған Жолдауында «Бизнес үшін барынша қолайлы жағдайлар жасайтын елдердің әлемдік рейтингінде Қазақстан 41 позицияны иеленді және шағын және орта кәсіпкерлік үшін әкімшілік кедергілер жойылуда», – деп атап көрсеткен болатын. Сондықтан да қазіргі кезде ШОБ, сонымен ШОБ-ті дамытуға ерекше назар аударылып отыр. Осы аталғандарды ескере отырып, шағын бизнесті дамыту және оның дамуына жан-жақты жағдай жасау, қызмет тиімділігін арттыру объективті қажеттілік болып отыр.

Микроқаржыландыру ұйымдарының басты міндеті кезінде ресми қаржыландыру көздеріне қол жеткізе алмаған кәсіпорындарды кредиттеу болып табылады. Экономиканың негізгі салаларының қимасындағы негізгі қорлардың және ЖІӨ өсу қарқының салыстырмасы, электр энергетикасы мен білім беруді қоспағанда, барлық салаларда ЖІӨ өсуі негізгі қорлардың өсуінен айтарлықтай артқанын көрсетеді. Бұл жағдайда 2012 жылдан бастап шағын бизнесті микроқаржыландыру ұйымдарының қызметі белсенді жұмыс жасай бастаған. 2007 ж. бастап және осы уақытқа дейін, республикамыздың экономика және шағын бизнесті қаржыландыру артқанын байқалады. ШОБ қаржыландыру мәселесі көкейтесті болып қалып отыр. Қазақстан экономикасын қаржыландырудың барлық көзінің тек 8,2% ғана ШОБ бағытталады. Сонымен бірге ШОБ секторы көп дәрежеде кәсіпкерлердің жеке жинақтарының есебінен және төрттен бірі ғана банктік несиеге 2 есебінен қаржыландырылады. 2011-2012 жылдардағы берілген несиелердің өсуін қалпына келтіруге қарамастан, олардың ЕДБ портфеліндегі үлесі жыл сайын төмендеп келеді. Барлық осы деректер кәсіпкерлердің қаржы қаражаттарына қажеттіліктерінің жеткіліксіз қанағаттандырылғанын білдіреді.

Ал енді дамыған елдердің тәжірибесі негізінде шағын бизнес экономикасының даму қарқынын

арттыра түсетінін көрсетеді. АҚШ-та барлық жұмыс күшінің 50%-ін кәсіпкерлікпен шұғылданушылар құрайды. Жапония мен Кореяда барлық компаниялардың 99,5%-ын құрайтын 3 млн шағын және орта бизнес субъектілері бар. Соның ішінде шағын компаниялардың үлесі 97% құрайды. Оңтүстік Кореяда шағын компаниялар жұмысқа орналастырудың маңызды көзі болып табылады, өйткені онда елдің экономикалық белсенді халқының 87%-ы жұмыспен қамтылған (10 млн астам). Шағын және орта бизнестің үлесіне елдің ЖІӨ-нің жартысы және оңтүстік корейлық экспорттың 43% тиесілі [3].

Шағын және орта бизнестің ролін таңдай отырып, оның дамуына кедергі болатын себептерді айтпауға болмайды:

1) Қазақстан Республикасындағы күрделі экономикалық жағдай (инфляция, өндірістің құлдырауы, шаруашылық байланыстардың үзілуі, төлемеушілік, несиені пайдаланудағы жоғары пайыз, кәсіпкерлердің құқықтық қорғалуы);

2) бизнестің төменгі деңгейі, кәсіпкерлердің өз өздерін теңгеруі;

3) халықтың кәсіпкерлерге толық сенімнің болмауы;

4) шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдаудың әлсіздігі, тіпті, керісінше мемлекеттік органдардың жиі араласуы;

5) қазіргі заманға сай ақпараттардың жеткізілуі, құрал – жабдық, технологияның болмауы, күрделі есеп беру жүйесінің және арендалық төлем құнының жоғары болуы;

6) Микронесиелік және микроқаржы ұйымдарының проблемалары.

Микронесие беру жүйесінің дамуына тұжырымдамалық қағидаттарды, әлеуетті инвесторлар үшін микронесиелік ұйымдардың одан әрі тартымдылығын арттыру үшін аталған саланы мемлекет тарапынан кешенді қолдаудың болмауы.

Микронесие беру саласын дамыту проблемаларына төмендегілер жатады:

- одан әрі орналастыру үшін қорлардың тапшылығы мен қымбаттылығы;
- микронесиелік ұйымдарының қаражатының жеткіліксіздігі;
- микронесиелік ерекшелікпен таныс, білікті кадрлардың жетіспеушілігі;
- микронесиелік жүйеге қатысушылар үшін әдістемелер мен оқыту бағдарламаларының болмауы;
- техникалық және ресурстық базаның болмауы;
- микроқаржы саласының жағдайын, үрдістері мен оның даму перспективаларын, олардың дамушы құрылымына жетекшілік ететін бірыңғай органның және оларды бағалау әдісінің болмауы;
- дамыған мониторинг жүйесінің, ішкі бақылаудың болмауы;
- қаржы ресурстарын тартуға қиындықтар туғызатын отандық банктер мен басқа да банктік емес ұйымдардың микронесиелеу ұйымдарымен әлсіз өзара іс-әрекеті;
- микронесиелік ұйымдардың мемлекеттік басқару органдармен және мемлекеттік даму институттарымен ынтымақтастығының пысықталмаған кестесі [4].

ҚР Президентінің Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай, біздің стратегиялық міндетіміз – бәсекеге қабілетті 30 елдің қатарынан лайықты орын алу. Сондықтан да мемлекет пен жеке меншік сектор өзара сенім мен тиімділікке негізделген әріптестік қатынастарын жолға қою керек. Алайда, мұндай стратегиялық міндетті шешу үшін экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін арттыра отырып, шикізаттық бағыттан бас тарту және өңдеуші өнеркәсіптің үлесін арттыру, әлемдік стандарттарға сай өнімдер өндіру, салалық кластерлер құру, ғылымды көп қажет ететін және жоғары технологиялық экспортқа негізделген өндірістер құруды ынталандыру сияқты көптеген маңызды шараларды жүзеге асыру қолға алынды. Бұл бағытта, ең алдымен, еліміздің индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы қабылданып іске асырылуда және өңдеуші саланың мүмкіндігі мол басым бағыттары анықталып, кластерлер құру арқылы дамытуға баса назар аударылып отыр. Мұның барлығы жоғары деңгейде орындалып, оң нәтижесін беру үшін еліміздегі шағын кәсіпкерлік қызметті ұтымды ұйымдастыру, дамыту және қызмет тиімділігін арттыруға ерекше мән беру қажет. Бәрімізге мәлім шағын кәсіпкерлік секторы (ШКС) экономиканы әртараптандыруға, тұрақты қарқындармен дамытуға мүмкіндік береді. Осы тенденция біздің елімізде қалыптаса қойған жоқ. Сондай-ақ жоғарыдағы үлестік көрсеткіштер дамыған

мемлекеттердің экономикасымен салыстырғанда мардымсыз болып табылады. Мұндай жағдайдың қалыптасуы мемлекеттік реттеу мен қолдауға, шағын кәсіпкерліктің ішкі және сыртқы орталарына қатысты әр алуан аспектілі қиындықтары мен проблемаларына байланысты.

Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнесті микроқаржыландыруды жетілдіру Қазақстан Республикасында қаржылық институттар арқылы жүзеге асады. Қаржалақ институтардың бірі «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ. «Даму» Қорының Қазақстандағы ШКС қолдау бойынша он бес жылдан астам тәжірибесі бар. Осы 2008-2012 жылдар аралығында 16 мыңнан астам ЖКС «Даму» Қорының кәсіпкерлікті қаржылай қолдау бағдарламаларының қатысушылары болды, оған қоса 55 мыңнан астам кәсіпкер және кәсіпкерлік бастамашылығы бар тұрғындар өкілдері кәсіпкерлерді оқыту және оларға кеңес беру жөніндегі бағдарламаларға қатысты [5].

Шағын және орта бизнес Жапония, Германия, Бельгия, Италия сияқты елдерде олардың барлық кәсіпорындары санының 90 пайыздан астамын құрайды, көптеген дамыған елдерде олар жалпы ішкі өнімнің 50 пайыздан астамын береді. Сондықтан да біздің шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың түбірімен жаңа идеологиясын түзуіміз қажет. Біз кәсіпкерлік ортаның бастамашылығын іске асыру үшін қолайлы жағдай туғызуымыз керек. Әрбір іскер қазақстандық осы ортаға кірігіп, инновациялық эконюмикадағы өз орнын табуға тиіс. Қазақстандықтардың бастамашылығына кең өріс ашу үшін жағдай жасалды, кәсіпкерлер ендігі жерде осы мүмкіндіктерді пайдалана білуі тиіс. ҚР Президенті Н. Назарбаев өңірлерді экономикада өршіл болуға шақырады. Ендігі жерде жаңа идеологияға сәйкес заңнаманы сапалық жағынан жақсарту міндетті болып табылады.

### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 14 желтоқсан айындағы «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты атты Қазақстан халқына Жолдауы.
2. Сәбденов О.Қ. Шағын кәсіпкерлікті стратегиялық басқару. – Алматы, 2009. – 15 б.
3. Королев В.И., Парамонова С.В. Кредиты малому и среднему бизнесу: проблемы и перспективы. Символ науки. – 2015. – №11-1. – С. 118-121. [elibrary.ru/item.asp?id=25027570](http://elibrary.ru/item.asp?id=25027570)
4. Исабеков Б.Б. Қазақстанда кәсіпкерлікті қалыптастыру жүйесі және оның даму перспективалары / Қазақстан жоғары мектебі. – 2009. – №2. – 192 б.
5. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ Қазақстан Республикасындағы микронесиелік ұйымдарды дамыту жөніндегі 2008-2012 жж. арналған шаралар бағдарламасы. – Астана, 2007.



УДК: 330.131.7:338.242/244

**М.С. Балгабаев**, магистрант специальности «Финансы»

*«Банковский бизнес и финансовое посредничество»*

Научный руководитель: **Г.Б. Алина**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

### МЕХАНИЗМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Банк, как посредники на финансовом рынке подвержены рискам потерь вследствие влияния на их деятельность различного рода рисков. Это могут быть риски, связанные как с внешними факторами, так и внутренними факторами. Банковские риски возникают вследствие непродуманной кредитной, депозитной, учетной политики, неблагоприятных колебаний обменных курсов валют, изменения процентных ставок на финансовых рынках и т.д.

У казахстанских банков на сегодняшний день возникают трудности с планированием привлечения средств и инвестиций, так как нестабильность в экономике и в банковской системе привели к невозможности с уверенностью рассчитать стоимость результирующих потоков денежных средств. Даже если показатели стабилизации экономики становятся постоянными, ситуация окажется не благоприятной, нет четкой уверенности в том, что благоприятная тенденция сохранится, что не позволяет банкам второго уровня полагаться на эту информацию при принятии решений.

Актуальность проблемы банковского риск-менеджмента первоочередным образом связана именно с интернационализацией хозяйственной жизни, либерализацией межстранового движения капиталов, мировым финансовым кризисом. Ведь даже если изначально были утверждения о том, что мировой финансовый кризис коснется нашу страну незначительно, а банковская система РК самая устойчивая из-за жесткого регулирования со стороны КФН НБ РК, то на сегодняшний день состояние банковского сектора РК является не стабильным.

В свое время мировой финансовый кризис привел к возникновению проблем с управлением рисками и в банковском секторе Республики Казахстан. Все это привело к необходимости создания инструментов финансовой политики, которые помогли бы снизить степень риска и неопределенности. Иными словами, возник спрос на методы хеджирования, которые бы предполагали обеспечение минимизации рисков или гарантированную компенсацию потерь от их неблагоприятных изменений за счет получаемых прибылей. Вместе с тем, многие вопросы этой многоаспектной проблемы не до конца изучены. Одним из наиболее важных и нерешенных вопросов является теоретическое и практическое обоснование совершенствования процесса риск-менеджмента банков на казахстанском рынке, неразработанными остаются новые методы управления рисками, возможности применения стратегий управления банковскими рисками на отечественном рынке банковских услуг.

Для банка риск является потенциальной возможностью недополучения доходов или уменьшения рыночной стоимости капитала банка вследствие неблагоприятного воздействия внешних или внутренних факторов. Такие убытки могут быть прямыми (потеря доходов или капитала) или косвенными (наложение ограничений на способность достигать своих бизнес-целей). Указанные ограничения сдерживают способность банка осуществлять свою текущую деятельность или использовать возможности для расширения бизнеса.

Система риск-менеджмента – жизненно необходимый элемент бизнеса, залог конкурентоспособности банка. Именно так ее воспринимают на западе уже издавна. Постепенно понимание важности комплексного управления рисками приходит и к отечественным банкам, что следует отдать на аутсорсинг, а какими рисками управлять самостоятельно – выбор остается за банком, у каждого варианта есть сильные и слабые стороны. Однако то, что без системного управления рисками банк не только не сможет успешно развиваться, но и вряд ли долго просуществует, становится все более очевидным. Эффективный риск-менеджмент включает [1]:

- систему управления;
- систему идентификации и измерения;
- систему сопровождения (мониторинга и контроля).

Для того чтобы формировать пассивы путем заимствования, банки должны обладать высокой степенью надежности и общественным доверием. Общество же, в свою очередь, склонно доверять свои временно свободные денежные средства тем финансовым посредникам, которые демонстрируют стабильную прибыль и минимальные потери. Таким образом, для банка риск представляет собой вероятность потерь и тесно связан с нестабильностью банковского дохода.

Как известно, современные коммерческие банки сталкиваются в процессе своей деятельности со многими видами рисков, однако не все риски поддаются банковскому контролю. На устойчивость коммерческих банков оказывают воздействие экзогенные и эндогенные факторы, но только часть из них находится в сфере непосредственного или опосредованного влияния финансового посредника. Это положение можно использовать в качестве основы классификации банковских рисков (Таблица).

**Таблица. Классификации банковских рисков\***

| ГРУППА           | КЛАСС РИСКА                     | КАТЕГОРИЯ РИСКА                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Внешние риски    | Риски операционной среды        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Нормативно-правовые риски;</li> <li>• Риски конкуренции;</li> <li>• Экономические риски;</li> <li>• Страновой риск</li> </ul>                                                                                                                                      |
| Внутренние риски | Риски управления                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Риск мошенничества;</li> <li>• Риск неэффективной организации;</li> <li>• Риск неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения;</li> <li>• Риск того, что банковская система вознаграждений не обеспечивает соответст. стимула</li> </ul> |
|                  | Риски поставки финансовых услуг | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Технологический риск;</li> <li>• Операционный риск;</li> <li>• Риск внедрения новых финансовых инструментов;</li> <li>• Стратегический риск</li> </ul>                                                                                                             |
|                  | Финансовые риски                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Риск процентной ставки;</li> <li>• Кредитный риск;</li> <li>• Риск ликвидности;</li> <li>• Внебалансовый риск;</li> <li>• Валютный риск;</li> <li>• Риск использования заемного капитала</li> </ul>                                                                |

\*Таблица составлена по источнику [1, 59 стр.]

Таким образом, в представленной классификации ключевым критерием деления рисков является способность банка контролировать факторы их возникновения (группы и классы рисков расположены в таблице по мере возрастания такой способности). Соответственно, на первом этапе в различные группы были выделены риски системные (внешние) и индивидуальные для каждого финансового посредника (внутренние), далее, в зависимости от сферы возникновения, выявлено: четыре класса рисков.

В процессе изучения, а тем более в процессе управления банковскими рисками необходимо помнить, что в реальности все виды рисков тесно взаимосвязаны. Помимо выявления и оценки индивидуальных или «чистых» рисков своей деятельности (таких как процентный, кредитный риски и риск ликвидности), банку необходимо представлять себе совокупный уровень принимаемого им риска. Этот этап требует количественного и качественного анализа потенциальных потерь, а также информации о понесенных банком потерях в прошлом.

Качественный анализ предполагает расчет следующих показателей [3]:

- максимальные поддающиеся предвидению потери (MFL, maximum foreseeable loss) – максимальная величина потерь, которые понесет банк, если события будут развиваться по самому худшему сценарию и система «обеспечения безопасности» банка не работает;
- максимальные вероятные потери (MPL, maximum probable loss) – максимальная величина потерь, которые может понести банк, с учетом того, что потери до некоторой степени контролируются эффективной системой защиты и покрытия.

Количественный анализ заключается в сборе и обработке статистических данных:

- составление базы данных о потерях с описанием причин их вызвавших;
- составление 5-летней (и более) истории банковских потерь с полным их описанием;
- классификация потерь (например, по вызвавшим их причинам);
- расчет и определение потерь, о которых нет отчетности;
- определение основных тенденций на основе собранной статистики;
- составление прогноза банковских потерь на перспективу.

Полезным инструментом для принятия управленческих решений в области банковских рисков является ретроспективная Матрица примеров оценки и использованных приемов минимизации

рисков, используемая многими зарубежными кредитными организациями. Такая матрица составляется на основе банковской практики решения кризисных ситуаций.

Идентификация и классификация потенциальных убытков помогает банку решить сразу несколько проблем. В частности, сбор информации на систематической основе позволяет:

- а) создать базу данных для будущих прогнозов банковских потерь;
- б) выявить наиболее слабые места в организации финансового посредника и выделить ключевые направления реорганизации его деятельности и, наконец;
- в) определить наиболее эффективные методы минимизации рисков. Ключевыми способами ограничения банковских рисков принято считать следующие [4]:

- объединение риска – метод, направленный на снижение риска путем превращения случайных убытков в относительно небольшие постоянные издержки (данный метод лежит в основе страхования);

- распределение риска – метод, при котором риск вероятного ущерба делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно невелики (наиболее часто применяется при проектном финансировании);

- лимитирование – метод, предусматривающий разработку детальной стратегической документации (оперативных планов, инструкций и нормативных материалов), устанавливающей предельно допустимый уровень риска по каждому направлению деятельности банка, а также четкое распределение функций и ответственности банковского персонала;

- диверсификация – метод контроля риска за счет подбора активов, доходы по которым по возможности мало коррелируют между собой;

- хеджирование – балансирующая транзакция, нацеленная на минимизацию риска. Транзакции, хеджирующие отдельные позиции баланса, называются микрохеджированием, а иммунизирующие весь баланс финансового посредника – макрохеджированием. В тех случаях, когда подбор инструментов хеджирования осуществляется в рамках балансовых позиций (например, подбор активов и пассивов по длительности) метод хеджирования считается естественным.

Синтетические методы хеджирования предполагают использование внебалансовых видов деятельности: форвардные соглашения о будущей процентной ставке, финансовые фьючерсы, опционы и свопы. Новые подходы к ограничению банковских рисков открывают такие инновации, как [4]:

- секьюритизация активов – эмиссия и последующая продажа ценных бумаг, обеспеченных банковскими активами;

- сегментация и продажа кредитов – дробление процедуры кредитования на четыре этапа (открытие кредита, финансирование, продажа, обслуживание) и специализация финансового посредника на том этапе, где он имеет относительные конкурентные преимущества.

Однако, имея возможность практически полностью иммунизировать себя от большинства эндогенных рисков, финансовый посредник стремится лишь снизить его до приемлемого уровня, повысив тем самым свою рентабельность. Комбинация таких факторов, как доходность банка, размер собственного капитала и уровень банковской задолженности, а также статистика средних ежегодных убытков и степень склонности управляющих банком к принятию риска, определяют тот уровень максимального совокупного риска (или величину потерь), который банк способен финансировать самостоятельно. Он определяется для каждого уровня потерь и как средний ежегодный уровень, пересматривающийся ежегодно в зависимости от изменяющихся условий, и носит название «болевого порога» [3].

Основной целью финансирования риска является создание резервов на покрытие убытков в случае их возникновения. Для защиты банка от потерь используется чрезвычайно широкий спектр доступных банку финансовых инструментов и ресурсов. Источники финансирования риска принято делить на внутренние, позволяющие покрыть потери банка в пределах «болевого порога», и внешние источники для финансирования потерь выше этого уровня. Ключевым внутренним источником является создание резервов. Внешние источники в основном подразумевают страхование, однако, в распоряжении банка есть и другие инструменты – кредитные линии, дополнительные заимствования и тому подобное.

Определить достаточность финансовой защиты можно путем сопоставления максимальных поддающихся предвидению потерь (MFL) с тем объемом ресурсов, который могут обеспечить внутренние и внешние источники финансирования риска. Для повышения эффективности финансовой защиты банку следует регулярно проводить мониторинг предложений страхового рынка и стоимости предлагаемых вариантов, а также проводить сравнения по уровню принимаемого риска (за рубежом информацию, как правило, можно получить в органах банковского надзора) и издержкам на его страхование с практикой сопоставимых банков (например, Risk and Insurance Management Society and Tillinghast публикуют «Cost-of-Risk Survey») [3].

Банковская программа финансирования риска должна быть составлена таким образом, чтобы обеспечить одновременно как стабильность покрытия рисков, так и минимизацию прямых издержек банковского риска. В соответствии с указанной целью перед банком стоят следующие задачи:

- удерживание риска в пределах финансовых возможностей банка, определяемых текущими финансовыми ресурсами и степенью склонности управляющих банком к принятию риска;
  - использование внешних источников финансирования риска (таких как страхование) с наименьшими издержками для защиты банка от «катастроф»;
  - обеспечение максимальной стабильности долгосрочных издержек банковских рисков.
- Программа эффективного контроля за банковскими рисками должна включать следующие положения:
- защита банка и обеспечение безопасности людей – защита от несчастных случаев, похищения и захвата заложников, разработка процедур на различные случаи форс-мажорных обстоятельств;
  - сохранение собственности – мероприятия по защите собственности финансового посредника от физического ущерба;
  - контроль процесса обработки информации и операционного центра – обеспечение конфиденциальности, скорости и безошибочности работы;
  - предупреждение и обнаружение потенциальных потерь от внутренних и внешних преступлений;
  - контроль обязательств по контрактам и соглашениям – юридические консультации по условиям контракта (с учетом изменяющихся условий), систематический мониторинг контрактов;
  - контроль финансовых рисков;
  - планирование бедствий и вероятных событий, наступление которых невозможно предсказать – разработка процедур выхода из всевозможных кризисных ситуаций, включая сферу обработки информации.

## Литература

1. Слепухина Ю.Э. Риск-менеджмент на финансовых рынках /Издательство Уральского университета, 2015. – 216 с.
2. Балдин К.В. Риск-менеджмент. – Эксмо, 2006.
3. Ларионова И.В. Риск-менеджмент в коммерческом банке. Кно Рус медиа, 2016. – 456 с.
4. Финансовый менеджмент в системе управления банком. [http://eos.ibi.spb.ru/umk/7\\_8/5/5\\_R1\\_T1.html](http://eos.ibi.spb.ru/umk/7_8/5/5_R1_T1.html)





*Н.Н. Батырбеков, «Қаржы» мамандығының магистранты  
«Банктік бизнес және қаржылық делдалдар» траекториясының  
Ғылыми жетекшісі: Т.М. Үсенбаев, э.ғ.к., аға оқытушы  
ҚазЭҚХСУ*

## **КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ ОРНЫ ЖӘНЕ РӨЛІ**

Қазақстан нарықтық экономикаға өткеннен кейін елімізде бірқатар өзгерістер орын алды. Соның ішінде банктік секторды дамыту жөніндегі шараларды жүзеге асырды. Біртіндеп жаңа заңдар, нормативтік актілер қабылданып банк жүйесінің дамуына жол ашып берді.

Қалыптастыру саясаты ұлттық кәсіпкерлікті қолдау, ішкі және сыртқы инвестицияларды өндіріске тарту экономика салаларын әлсіз шаруашылық құрылымынан тазарту, экономиканы төлем дағдарысынан шығару және басқа да экономикалық, ұйымдастыру, хұқылық іс-шаралар жүйесінде жүргізіледі.

Бағалы қағаздар нарығындағы банктердің рөлі күшейе түсті, олар өз қызметінің маңызды бағыты ретінде бағалы қағаздар нарығындағы қызметін қарастырды. Коммерциялық банктер қаржы-несие институттар ретінде бағалы қағаздар нарығының қатысушысы болып қоймай, сонымен қатар пайданы қалыптастыру мақсатында бағалы қағаздар мен операциялар, инвестициялық қызметпен операциялар жүргізеді.

Банктер бағалы қағаздар нарығында инвестор, эмитент және делдал ретінде қызмет атқарады. Коммерциялық банктердің бағалы қағаздары жеке және корпоративті инвесторларды тартуда көп назар аударады.

Қазақстанда коммерциялық банктер эмитент ретінде өзінің жарғылық капиталын, меншіктік қарыздық міндеттемелері – облигациялар және басқа бағалы қағаздар шығару және құру мақсатында қызметін жүргізеді. Ереже бойынша жұмыс істеу үшін үнемі бәсекелеседі, соның нәтижесінде өзінің қызмет көрсету аспектісін кеңейтіп, құнын түсіруі мүмкін.

Әлемдік тәжірибеде қор нарығында екі түрлі жүйе қызмет етеді: банктік жүйе, банктік емес жүйе.

Тақырыптың актуалдылығы мынада, күннен күнге коммерциялық банктер бағалы қағаздар нарығында үстемдік етеді. Оның көрінісін қарастырсақ, қазіргі таңда қазақстандық коммерциялық банктер саны, соның ішінде қор нарығындағы жұмыс атқаратын компания мүшелері ішінде банктер алып отыр.

Шетелдерде кастодиандық қызметті жеке банктерге тәуелсіз орган немесе ұйым жүзеге асырса, біздің елде кастодиандық қызмет банктер тарапынан жүзеге асырылады. Сонымен қатар, қор нарығында кастодиандық қызметті тек 10 банк-кастодиандар ғана атқарады. Ал брокерлік, диллерлік қызметті жүзеге асыруда банктер өзінің еншілес компаниялары, ұйымдары арқылы жүргізеді. Олардың саны 51-ге жетті. Осыдан коммерциялық банктердің біздің елімізде бағалы қағаздар нарығында банктік жүйенің үстем етуі көрінеді.

Осы мақсатты жүзеге асыру халыққа қызмет көрсетіп отырған операциялардың сақтығын, жинақтық ісін және шағын және орта бизнесті қаржыландыруын халықаралық деңгейде жоғарылауын ұйғарады. Болашақта екінші деңгейлі банктердің бағалы қағаздар нарығында қызметі ұлғая түседі деген болжам бар. Алайда, банктер осы нарықта жеке кәсіби қатысушылардың қызметін жүргізе отырып бірқатар проблемалар тудырады. Қазіргі кезде коммерциялық банктердің бағалы қағаздар операциясынан және инвестициялық қызметтен түскен табыс пайданың қалыптасуында маңызды рөл атқарады.

Бағалы қағаздар нарығында коммерциялық банктердің қатысу формасының кеңеюі мен диверсификациялануы ірі қаржы-банктік топтардың ұйымдастырылуына алып келді. Олар коммерциялық банк тарапындағы өзіндік құрылымдық бөлімшелер – инвестициялық қорлар,

брокерлік фирмалар, трастальық компаниялар, консультациялық фирмалар т.б.

Коммерциялық банктер қор биржасында еншілес қаржылық компаниялар құру және брокерлік фирма қызметінде тікелей қатысу арқылы белсенделеді. Банктердің бағалы қағаздармен операцияларының кеңеуі олардың жоғары табыстылығымен және тікелей банктік несиелерді тиімді қолдану сферасының қысқаруымен ынталандырылады.

Инвестициялы – банктік филиалдар мен еншілес компаниялардың жүйесін құру арқылы коммерциялық банктер халықаралық бағалы қағаздар нарығына шығады.

Коммерциялық банк бағалы қағаздар нарығында келесі операция түрлерін іске асыруға құқығы бар есептік операциялар:

- заңды және жеке тұлғалардың дисконт вексельдері мен басқа да қарыздық міндеттемелерді есептеу жүргізу;

- сейфтік операциялар құжат формасында шығарылған бағалы қағаздарды, клиенттердің құжаттары мен құндылықтарын, сейфтік жәшіктер, бөлімшелерді қосқандағы сақтау бойынша қызмет көрсетулер;

- ломбардтық операциялар жылжымалы мүлік және бағалы қағаздардың кепіліне қысқа мерзімді несиелерді беру бағалы қағаздар нарығындағы клирингтік қызмет.

Сонымен қатар осы заң мына кәсіби қызмет түрлерін реттеуге араласады:

- брокерлік, мемлекеттік бағалы қағаздармен;
- дилерлік;
- кастодиандық;
- клирингтік.

Банктердің осы аталған қызмет түрін, клирингтен басқа, бірігіп атқаруға лицензия Ұлттық Банкпен беріледі. Үкімет және Ұлттық Банктің нормативтік хұқықтық актілерімен осы Заңға сәйкес ұйымдардың жарғылық капиталына қатысушы банктерге қосымша талаптар қойылған.

Коммерциялық банктер өзінің акция, облигация, депозиттік қолхаттар және т.б. бағалы қағаздардың эмитенті ретінде, бағалы қағаздарды өз шотынан алатын инвестор ролінде және бағалы қағаздар операциясынан комиссияндық сыйақы алатын делдалдық операцияларды жүргізеді.

Коммерциялық банктердің бағалы қағаздар нарығындағы инвестициялық қызметтерінің акционерлік қоғам формасында құрылатындықтан бағалы қағаздар нарығында эмитент ретінде шығады. Бағалы қағаздарды шығару және олар бойынша қызмет көрсету арқылы коммерциялық банк өзінің басты міндетін – ақшаны аккумуляциялау және төлем құралдарын құруды жүзеге асырады.

Биржаның, банктердің, өнеркәсіп ұйымдарының, түрлі акционерлік қоғамдардың акцияларын сатып алу арқылы банктер инвестор ретінде шығару, бұдан бағалы қағаздар портфелін құрайды. Мұндағы банктердің мүддесі болашақта дивиденд алу емес, компанияның қызметін басқару мүшесі ретінде болу.

Делдалдар ролінде банктер кәсіпорындардың талабы бойынша шығарған акцияны сату, қайта сату, сақтау және олар бойынша дивидендтер мен комиссияндық сыйақы алады. Мемлекет тарапынан банктердің бағалы қағаздар нарығында делдалдық қызметін тиімді реттеу жүргізілмегендіктен, олар клиенттерге қызмет көрсету сферасын кеңейтіп отырады. Банктер қаржылық супермаркетке айналып бағалы қағаздар нарығында брокерлік фирмалардың қатысуымен банктік холдингтер құрып, өзінің саясатын осы құрылымдар арқылы жүргізеді.

Бағалы қағаздар нарығындағы банктердің рөлі күшейе түсті, олар өз қызметінің маңызды бағыты ретінде бағалы қағаздар нарығындағы қызметін қарастырды. Коммерциялық банктер қаржы-несие институттар ретінде бағалы қағаздар нарығының қатысушысы болып қоймай, сонымен қатар пайданы қалыптастыру мақсатында бағалы қағаздар мен операциялар, инвестициялық қызметпен операциялар жүргізеді.

Банктер бағалы қағаздар нарығында инвестор, эмитент және делдал ретінде қызмет атқарады. Коммерциялық банктердің бағалы қағаздары жеке және корпоративті инвесторларды тартуда көп назар аударады.

Қазақстанда коммерциялық банктер эмитент ретінде өзінің жарғылық капиталын, меншіктік қарыздық міндеттемелері – облигациялар және басқа бағалы қағаздар шығару және құру

мақсатында қызметін жүргізеді. Ереже бойынша жұмыс істеу үшін үнемі бәсекелеседі, соның нәтижесінде өзінің қызмет көрсету аспектісін кеңейтіп, құнын түсіруі мүмкін.

Әлемдік тәжірибеде қор нарығында екі түрлі жүйе қызмет етеді: банктік жүйе, банктік емес жүйе.

Коммерциялық банктер бағалы қағаздар нарығында үстемдік етеді. Оның көрінісін қарастырсақ, қазіргі таңда қазақстандық коммерциялық банктер саны, соның ішінде қор нарығындағы жұмыс атқаратын компания мүшелері ішінде банктер алып отыр.

Банктер бағалы қағаздар нарығында қаржылық брокер ретінде клиент атынан және оның шотынан бағалы қағаздар бойынша сату, сатып-алу функциясын атқаратын делдалдар (агенттер). Банктер, комиссиянерлер ретінде бағалы қағаздарды сату-сатып алу мәмілелерін өз атынан клиент шотынан жүзеге асырады. Осы жағдайда банк комиссия келісім шартына негізделеді және клиент талабы бойынша өз атынан бір немесе бірнеше мәмілелерді жасауды ұйғарады және сыйақы алады. Комиссия шарты белгілі-бір мерзімнің көрсетілуімен немесе көрсетілмей-ақ жасалуы мүмкін.

Банктер өз клиенттері үшін бағалы қағаздарды сату-сатып алу бойынша мәмілелерді тапсырыс берушінің келісімшарты негізінде жасайды. Сонымен қатар, банктер клиенттердің бағалы қағаздарын сату-сатып алу мәмілелерін биржалық және биржалық емес нарықта да жасай алады. Банк клиент өтінішін қанағаттандыру үшін өзінің портфелінен сатуға немесе клиент үшін бағалы қағаздарды ұсынатын портфельге сатып алуды жүзеге асырады.

Мемлекеттік қазынашылық міндеттемелер бойынша операциялыр жүргізген кезде банк дилер ретінде шығады. Дилер облигациялар мен мәмілелерді өз атынан және өз шотынан жасайды. Кейін бұл облигацияларды инвесторға, яғни дилер болып табылмайтын жеке немесе заңды тұлға, меншік құқығы негізінде сатады.

Банкке номиналды ұстаушы ретінде клиент шоттарымен брокер-дилерлік қызметті бағалы қағаздар нарығында іске асыру құқы туралы лицензия берілгеннен соң брокер-дилер мен клиент арасында келісім шарт, яғни клиенттік тапсырыс ретінде құжат толтырылады. Бұл құжат, Брокер-дилер Ішкі Ережесі мен Қазақстан Республикасының құқықтық-нормативтік актілерімен сәйкес хатталады.

Екі жақ келісімге сәйкес өз мүдделерін сақтау үшін барлық құжаттық өзгерістер туындағанда ақпарат беру керек. Клиент сенімхат негізінде өзінің жеке шоттарына өкілді тағайындауы мүмкін, ол оның клиенттік тапсырыстарына қол қоюға және олар бойынша толық жауап береді.

Клиент өзінің тапсырмасы орындалғаны туралы брокер-дилердің ішкі ережесіне сәйкес құжат түрінде есеп беруі керек. Сонымен қатар, клиент өз шотындағы бағалы қағаздардың сандық мәліметтерін алуға құқылы және брокер-дилерге бағалы қағаздар портфелі туралы инвестициялық шешімдерді өткізуге беруі мүмкін:

- брокер-дилер келесі міндеттер атқарады: қажетті құжаттар берілген кезде клиенттің бағалы қағаздары мен ақша қаражаттарының есебін жүргізетін сәйкес шоттар ашады;
- мәміле жасау кезінде клиент тапсырысын орындауды жетістікті ету үшін барлық күш жігер салу; бағалы қағаздар мен мәміле жасау кезінде ең жақсы бағадан төмен бағамен жасауға құқы жоқ;
- клиенттік талапты орындау кезінде туындаған қақтығыстар туралы клиентті хабардар ету. Қақтығыс туған жағдайда клиент мүддесі шегінде мәміле жасасу; клиент талабы бойынша бағалы қағаздар нарығының ағымдық жағдайы туралы ақпарат беру;
- брокер-дилер ойына сәйкес нарықтағы жағдай клиентке, оның талабы мен мүдделерін қарсы болатын күдіктер туралы хабарлау және әрі қарай клиент тапсырысы бойынша әрекет ету;
- клиент талабы бойынша оның жеке шотының жағдайы жөнінде үш жұмыс күні ішінде ақпаратпен қамтамасыз етіп отыру.

Коммерциялық банктер акцияларды меншік капиталды қалыптастыру мақсатында жарғылық капитал формасында шығарады. Банктер акционерлік қоғам түрінде құрылады.

Бағалы қағаздардың шығарылымы инвесторлар саны мен шығарылым көлеміне қарамастан ҚРҰБ міндетті мемлекеттік тіркеуге ұшырайды. Бұндай жағдай банктің алғашқы қызмет ету жылдарында артықшылықты акциялар бойынша жарияланған мөлшермен дивидент төлеу алмауымен байланысты болады.

Артықшылықты акциялар банктің жарғылық құжаттарында қарсы болмаса әр түрлі номиналдық құнмен шығарылуы мүмкін.

Бағалы қағаздар шығару туралы шешім заңға және банктің жарғылық құжаттарына сәйкес өкілеттілігі бар органмен қабылданады. Акционерлердің жалпы жиналысы банктің директорлар кеңесінің жыл аралық жиналыс кеңесінде акциялардың шығарылуын және оның көлемін жүзеге асырылуы туралы шешім қабылдайды. Банк кеңесі акционерлердің кезекті жиналысында өткен жылдың белгіленген жарғылық капиталының өсімшесі туралы есеп береді. Шығару туралы шешім оның тәртібі, құрылу көздері, жүзеге асыру әдісі мен мерзімі туралы жалпы жағдайларды ескеруі керек.

Эмиссия проспектісі банктің басқармасымен дайындалып, Басқарма төрағасымен қол қойылып, бас бухгалтермен құжатталып, тігіліп банк мөрімен басылады.

Эмиссия проспектісі тәуелсіз аудиторлық фирмамен расталуы керек.

Проспект мына мазмұнаннан тұрады:

- эмитент туралы мәліметтер;
- эмитенттің қаржылық жағдайы туралы мәліметтер;
- шығарылатын бағалы қағаз туралы ақпарат.

Акция шығаратын банк соңғы үш қаржылық жыл ішінде немесе құрылу кезеңінен бастап шығынсыз қызмет етуі керек. Жаңадан құрылған банктер үшін акцияларды шығару тек банктің есеп айырысу және кепілдендіретін сәйкес құжаттарды растайтын, яғни толық қаржылық жыл аяқталысымен банк пайда алатынын кепілдендіретін мәліметтер қарастырады. Сонымен қатар, банк-эмитенттер мемлекеттік органдар тарапынан санкцияларға ұшырамауы салық бойынша бюджетке қарыз болмауы және эмиссия проспектісін құраған кезде несиелік қарыздың болмауы, Ұлттық Банкте алынған корреспонденттік шот бойынша дебеттік сальдоның қарызы болмауы керек.

Акция шығарылымын тіркеу кезінде оларға мемлекеттік тіркеуші номер беріледі. Егер банк бірнеше типті акциялар бойынша шығаруды жүзеге асырса, оларға бірегей комплекті тіркеуші құжаттар толтырылады. Бірақ акцияның әрбір түрі өзінің жеке тәртіптік және мемлекеттік тіркеуші номеріне ие болады.

Параметірлерді ескертетін акциялардың қайталанатын шығарылымы алдыңғы шығарылған акциялар сияқты өзінің ұлттық идентификациялық номерін сақтайды.

Бүгінгі елімізде коммерциялық банктердің инвестициялық қызметіндегі мәселелерді, кемшіліктерді шешуде инвестициялық саясат арқасында бағалы қағаздардың қарқынды дамуы күннен күнге өз мәресіне жетуде.

Қорыта келе біздің экономикалық жағдайымызда коммерциялық банктердің бағалы қағаздар рыногына байланысты жинақталған барлық құндылықтарды оқып үйрену экономикадағы ұдайы өндіріс үрдістерін қалпына келтіру мен отандық өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін көтеру мақсатында инвестициялық қызметтің нақты бағыттарын белгілеуге, бюджеттік қаражат есебінен инвестицияларды орынды пайдалану, мемлекеттік инвестициялық бағдарламаларды қалыптастыру механизмін жетілдіру керектігі атап өтуге болады.

## Әдебиеттер

1. ҚР-ң «Банктер және Банктік қызмет туралы заңы» тамыз 1995 жыл.
2. ҚР «Бағалы қағаздар рыногы туралы заңы» 5 наурыз 1997 жыл.
3. ҚР «Бағалы қағаздармен мәмілерді тіркеу туралы заңы» 5 наурыз 1997 жыл.
4. Сейткасымов Г.С. Ценные бумаги и фондовый рынок. – Алматы, 1998.
5. Сейткасымов Г.С. Банковское дело. – Астана, 2016.
6. Кулатаев Б. Коммерческие банки на фондовом рынке РЦБК. – 2002. – №1. – С. 2-9.



## ОПТИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Кредитование – основной вид деятельности коммерческого банка. Именно кредитные операции дают банку возможность получать наибольшую сумму доходов при условии правильной и рациональной кредитной политики. Во многом, поэтому кредиты занимают основной удельный вес в активных операциях коммерческих банков. Эффективность проводимой коммерческими банками кредитной политики зависит от качества формируемого кредитного портфеля. Не секрет, что низкое качество кредитного портфеля – основная причина банкротства многих банков. В современных условиях развития банковского дела качество кредитного портфеля становится определяющим для выживания и успеха банка как коммерческого предприятия. Из мировой практики банковского дела известно, что если доля плохих активов в активах превышает 7%, то будущее банка проблематично. Банки должны путем внедрения комплекса организационных и технологических мероприятий достигать адекватного уровня качества кредитного портфеля.

Показателем уровня организации кредитного процесса является качество кредитного портфеля, который в отечественной практике определяют как совокупность заключенных контрактов по сделкам кредитного характера.

Уровень показателя качества кредита обратно пропорционален уровню кредитного риска, чем выше качество ссуды, тем меньше вероятность ее невозврата или задержки погашения, и наоборот.

При этом в отличие от кредитного риска качество кредита или кредитного портфеля банка – это реальная величина, определяемая пол уже предоставленным банком ссуд. Зная структуру кредитного портфеля по категориям качества кредита и определив статистическим путем, средний процент проблемных, просроченных, безнадежных ссуд по каждой категории, банк получает возможность осуществлять ряд мероприятий, направленных на снижение потерь по кредитным операциям.

Так как предоставление кредита, с одной стороны, всегда связано с риском, с другой стороны, кредитование – основной источник прибыли, то задачей банка является проведение взвешенной кредитной политики, позволяющей найти компромисс между желанием получить максимальный доход при минимизации риска.

С этой целью банк проводит огромную работу по выбору наиболее выгодных и приемлемых для банка видов, форм, методов обеспечения кредитования, оценки репутации и кредитоспособности заемщика [1, с. 23].

Кредитный портфель представляет собой совокупность выданных ссуд, которые классифицируются на основе критериев, связанных с различными факторами кредитного риска или способами защиты от него.

Кредитный портфель представляет собой остаток кредитной задолженности по балансу коммерческого банка на определенную дату. В экономической литературе кредитный портфель определяется как совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы на основе определенных критериев. Одним из таких критериев, применяемых в зарубежной и отечественной практике, является степень кредитного риска. По этому критерию определяется качество кредитного портфеля.

В отечественной практике кредитный портфель определяют как совокупность заключенных контрактов по сделкам кредитного характера. Сюда относят, помимо непосредственно ссуд, также факторинговые операции, лизинг, учет векселей, исполнение обязательства по выданным банковским гарантиям и поручительствам.

Показатели достаточности резерва для покрытия возможных потерь по ссудам:

$$K_6 = \frac{\text{Фактический резерв}}{\text{Размер ссуд, не приносящих доход}} \quad (1)$$

$$K_7 = \frac{\text{Фактический резерв}}{\text{Просроченные ссуды и ссуды, пролонгированные более 2-х раз}} \quad (2)$$

$$K_8 = \frac{\text{Фактический резерв}}{\text{Размер кредитного портфеля}} \quad (3)$$

Показатель доли кредитного сегмента в активах определяется соотношением размера кредитного портфеля и активов; показатель ресурсной базы кредитных операций определяется соотношением размеров кредитного портфеля и депозитов срочных, до востребования, сберегательных.

Структурный анализ кредитного портфеля включает анализ структуры его в разрезе групп риска, изучение динамики каждой группы, а также сегментацию кредитного портфеля на основе следующих критериев:

- вид кредитной линии, лимита, формы ссудного счета и других кредитных инструментов;
- валюта кредита;
- географический признак;
- отраслевая принадлежность заемщика;
- его кредитоспособность и т.д.

Структурный анализ проводится для выявления излишней концентрации кредитных операций в одном сегменте, что повышает степень кредитного риска. Однако чрезмерная диверсификация кредитного портфеля создает определенные сложности в управлении ссудными операциями и может явиться причиной банкротства банка [2, с. 11].

Перейдем к анализу кредитного портфеля на современном этапе.

По состоянию на 01.11.2016 года количество банков действующих на территории Республики Казахстан составляет 34, из них 16 банков с иностранным участием. По концентрации ссудного портфеля 5 крупных банков занимают 63,4% совокупного объема, что выше по сравнению с прошлым годом на 4,5%.

Розничные кредиты БВУ в годовом выражении снизились почти на 7 млрд тг. Средняя ставка по кредиту для физлица достигла 18,2%. В лидерах по объему кредитования населения – ForteBank и Народный Банк.

Совокупный кредитный портфель, направленный банками на финансирование различных потребностей населения, по итогам июня 2016 года достиг размера 3 991,4 млрд тг., снизившись по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 0,2%, или на 6,9 млрд тг. При этом с начала года падение составило 3,8%, или почти 160 млрд тг.



Доля розничных кредитов в совокупном кредитном портфеле БВУ продолжает сохраняться на рекордно низких отметках (чуть более 32%). По итогам 2015-2016 гг. можно констатировать, что внимание банков переключилось на более стабильные в финансовом плане корпорации и предприятия (доля выданных им кредитов возросла почти до 68%).

Основной фактор, негативно повлиявший на возможность роста объемов кредитования населения – высокие процентные ставки. В июне 2016 года, средний процент под который резидент мог получить средства был на 4,2 п.п. выше ставки кредитования юр. лица. При этом за весь анализируемый период, начиная с 2015 года, юридические лица привлекали более дорогие средства, чем население, только в январе 2016 года.

Из 16 банков, предоставивших детализированную отчетность, наибольшим размером розничных кредитов располагает Народный Банк. При этом на втором месте расположился ForteBank с наилучшим результатом среди банков без участия государственных структур в капитале. Также ForteBank продемонстрировал лучший результат по объемной доли кредитов физических лиц в совокупном портфеле. Помимо Хоум Кредит банка (который полностью специализируется на розничных кредитах) ForteBank единственный банк из анализируемых БВУ с долей кредитов для населения свыше 50%.

**Таблица 1. Показатели розничного кредитования БВУ**

| Показатели розничного кредитования БВУ 1 полугодие 2016 (млн тг.) |                   |             |                 |         |                     |                  |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------|-----------------|---------|---------------------|------------------|
|                                                                   | Розничные кредиты |             | Доля в портфеле |         | Рост розн. кредитов | Рост доли (п. п) |
|                                                                   | 2016/06           | 2015/06     | 2016/06         | 2015/06 | 2015/06             |                  |
| Народный                                                          | 611 715,0         | 551 718,0   | 24,9%           | 27,1%   | 10,9%               | -2,2             |
| ForteBank                                                         | 371 659,0         | 316 526,0   | 56,5%           | 55,2%   | 17,4%               | 1,4              |
| Банк ЦентрКредит                                                  | 352 756,0         | 365 503,0   | 37,6%           | 38,7%   | -3,5%               | -1,1             |
| Евразийский                                                       | 291 751,3         | 326 663,4   | 40,8%           | 51,9%   | -10,7%              | -11,1            |
| Цеснабанк                                                         | 198,154,8         | 144 567,8   | 11,4%           | 12,6%   | 37,1%               | -1,2             |
| АТФБанк                                                           | 154 185,8         | 158 934,3   | 17,5%           | 20,8%   | -3,0%               | -3,3             |
| Bank RBK                                                          | 144 254,8         | 94 947,0    | 18,8%           | 20,2%   | 51,9%               | -1,3             |
| Хоум Кредит                                                       | 100 565,1         | 104 378,4   | 100,0%          | 100,0%  | -3,7%               | 0,0              |
| QazaqBanki                                                        | 100 527,6         | 36 941,0    | 33,0%           | 27,0%   | 172,1%              | 6,0              |
| АзияКредит                                                        | 36 489,6          | 26 200,2    | 26,7%           | 19,8%   | 39,3%               | 6,8              |
| Нурбанк                                                           | 36 074,1          | 39 686,5    | 15,6%           | 15,6%   | -9,1%               | 0,0              |
| Альфа Банк                                                        | 33 624,2          | 35 327,1    | 22,5%           | 23,9%   | -4,8%               | -1,4             |
| ВТБ                                                               | 27 798,4          | 29 885,0    | 31,1%           | 32,0%   | -7,0%               | -0,9             |
| Казинвестбанк                                                     | 2 716,9           | 4 021,9     | 2,2%            | 5,8%    | -32,4%              | -3,6             |
| Delta Bank                                                        | 1 937,4           | 1 379,7     | 0,5%            | 0,5%    | 40,4%               | 0,0              |
| Эксимбанк                                                         | 1 675,9           | 1 694,7     | 2,1%            | 2,7%    | -1,1%               | -0,6             |
| Прочие банки                                                      | 1 525 492,3       | 1 759 884,0 | -               | -       | -13,3%              | -                |

Рассмотрим уровень активов банка вовлеченных в доходные инструменты ссудного портфеля за 3 года, отраженные в таблице 2.

**Таблица 2. Структура изменения активов и ссудного портфеля банковского сектора РК с 01.01.2014-01.01.2016 гг.**

| Наименование показателей | 2013 г.  | 2014 г.  | 2015 г.  | Откл. 2015-2014 г. |         |
|--------------------------|----------|----------|----------|--------------------|---------|
|                          |          |          |          | (в %)              | Сумма   |
| Активы БВУ               | 15 461,7 | 18 239   | 23 784,4 | 130,40             | 5 545,4 |
| Ссудный портфель БВУ     | 13 348,2 | 141 84,4 | 15 553,7 | 109,65             | 1 369,3 |

Из таблицы 2, видно динамика снижения удельного веса ссудного портфеля банков второго уровня Казахстана в структуре активов: за 2013 год – ссудный портфель 86,33; 2014 год – 77,77; 2015 год – 65,39.

В банковском секторе на 01.01.2016 года по сравнению с прошлым годом наблюдается общая динамика роста активов и ссудного портфеля, так активы выросли на 30,4%, на 5 545,4 млрд тенге, ссудный портфель на 9,65% на 1 369,3 млрд тенге. Однако, в структуре банковских активов удельный вес приносящего доходы за анализируемый период сократилась на 12,38%, это говорит о снижении банковской активности на рынке капитала. Для наглядности представим динамику изменения активов и ссудного портфеля в виде рисунка 2.

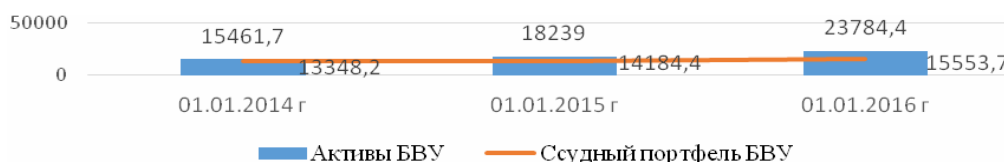


Рис. 2 – Структура изменения активов и ссудного портфеля БВУ

Исходя из сложившейся ситуации на рынке банковских услуг коммерческие банки изменили тактику ведения кредитных операций перейдя на ограничительные меры, так как волатильность национальной валюты повысила валютные риски.

Анализируя качественную структуру банковского портфеля БВУ, следует отметить положительную динамику снижения объемов провизии формируемые по кредитному портфелю, как показано в таблице 3.

Таблица 3. Динамика изменения балансовой стоимости ссудного портфеля банковского сектора РК с 01.01.2014-01.01.2016 гг.

| Наименование показателей          | 2013 г.  | 2014 г.   | 2015 г.   | Откл. 2015-2014г. |          |
|-----------------------------------|----------|-----------|-----------|-------------------|----------|
|                                   |          |           |           | (в %)             | Сумма    |
| Основной долг                     | 13 348,2 | 14 184,40 | 15 553,70 | 109,65            | 1 369,3  |
| Провизии по МСФО                  | 4 643,9  | 3 569,80  | 1 642,40  | 46,01             | -1 927,4 |
| Балансовая стоимость без провизий | 9 938,6  | 11 787,90 | 15 069,00 | 127,83            | 3 281,1  |

Исходя из таблицы 3, следует общий рост ссудного портфеля, так на 01.01.2016 года показатель составил 15 553,7 млрд тенге. В виду роста кредитов без просроченной задолженности объемы провизии сократились в 3,5 раза, что составляет 1 642,4 млрд тенге. Для более наглядного сравнения отразим показатели основного долга и формируемые провизии по МСФО в виде рисунка 3 [3, с.492].

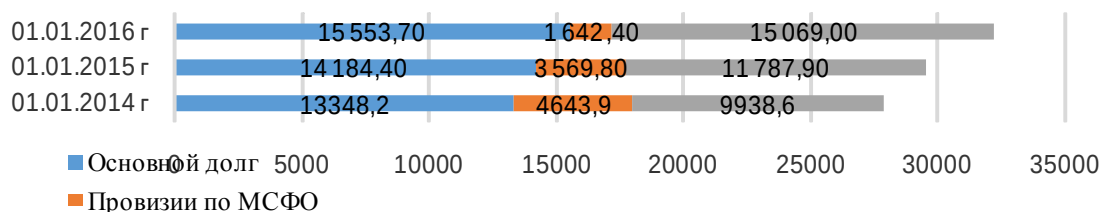


Рис. 3 – Провизии по ссудному портфелю БВУ с 01.01.2014-01.01.2016 г.



Активы банков второго уровня РК по состоянию на 1 января 2016 года составили 23 780,3 млрд тенге (на начало 2015 года – 18 239,0 млрд тенге), увеличение за 2015 год – 30,4%.

В структуре активов наибольшую долю (60,6% от совокупных активов<sup>1</sup>) занимает ссудный портфель (основной долг) в сумме 15 553,7 млрд тенге (на начало 2015 года – 14 184,4 млрд тенге), увеличение за 2015 год – 9,7%.

**Таблица 4. Структура совокупных активов  
банковского сектора Республики Казахстан**

| Наименование показателя/ дата                                                         | 01.01.2015      |                | 01.01.2016      |                | Прирост<br>в % |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
|                                                                                       | млрд<br>тенге   | в % к<br>итогу | млрд<br>тенге   | в % к<br>итогу |                |
| Наличные деньги, аффилированные драгметаллы и кор. счета                              | 2 445,7         | 10,9%          | 3 969,0         | 15,5%          | 62,2%          |
| Вклады, размещенные в других банках                                                   | 382,3           | 1,7%           | 692,0           | 2,7%           | 81,0%          |
| Ценные бумаги                                                                         | 2 075,4         | 9,3%           | 56,3            | 0,2%           | -97,3%         |
| Банковские займы и операции «обратное РЕПО»                                           | 14 184,4        | 63,4%          | 15 553,7        | 60,6%          | 9,7%           |
| Инвестиции в капитал                                                                  | 486,9           | 2,2%           | 479,3           | 1,9%           | -1,6%          |
| Прочие активы                                                                         | 2 794,0         | 12,5%          | 4 909,7         | 19,1%          | 75,7%          |
| Всего активы (без учета резервов (провизий))                                          | 22 369,7        | 100,0%         | 25 660,0        | 100,0%         | 14,7%          |
| Резервы в соот. с требованиями международных стандартов фин. отчетности, в том числе: | -4 130,7        | -18,5%         | 1 879,8         | -7,3%          | -54,5%         |
| Резервы по кор. счетам и вкладам в др. банках                                         | -1,9            | 0,0%           | -0,1            | 0,0%           | -94,6%         |
| Резервы по ценным бумагам                                                             | -63,8           | -0,3%          | -10,3           | 0,0%           | -83,9%         |
| Резервы по банковским займам и операциям «Обратное РЕПО»                              | -3 569,8        | -16,0%         | 1 647,8         | -6,4%          | -53,8%         |
| Резервы на покрытие убытков по инвестициям в дочерние ассоциированные организации     | -123,1          | -0,6%          | -175,8          | -0,7%          | 42,8%          |
| Резервы по прочей банковской деятельности и по дебиторской задолженности              | -372,2          | -1,7%          | -45,8           | -0,2%          | -87,7%         |
| <b>Всего активы</b>                                                                   | <b>18 239,0</b> |                | <b>23 780,3</b> |                | <b>30,4%</b>   |

**Таблица 5. Структура ссудного портфеля банковского сектора РК**

| Наименование показателя/ дата                                             | 01.01.2015    |                | 01.01.2016    |                | Прирост<br>в % |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
|                                                                           | млрд<br>тенге | в % к<br>итогу | млрд<br>тенге | в % к<br>итогу |                |
| 1                                                                         | 2             | 3              | 4             | 5              | 6              |
| Балансовая стоимость займов в т.ч.:                                       | 15 357,7      | 100,0%         | 16 711,3      | 100,0%         | 8,8%           |
| Основной долг                                                             | 14 184,4      | 92,4%          | 15 553,7      | 93,1%          | 9,7%           |
| Дисконт, премия                                                           | -37,0         | -0,2%          | -14,0         | -0,1%          | -62,0%         |
| Начисленное вознаграждение                                                | 1 212,3       | 7,9%           | 1 174,6       | 7,0%           | -3,1%          |
| Положительная/отрицательная корректировка                                 | -2,0          | 0,0%           | -2,9          | 0,0%           | 47,6%          |
| Провизии по МСФО                                                          | 3 569,8       | 23,2%          | 1 647,8       | 9,9%           | -53,8%         |
| Балансовая стоимость займов за вычетом провизий (чистая стоимость займов) | 11 787,9      | 76,8%          | 15 063,5      | 90,1%          | 27,8%          |
| Ссудный портфель (основной долг), в т.ч.:                                 | 14 184,4      | 100,0%         | 15 553,7      | 100,0%         | 9,7%           |
| Займы банкам и организациям осущ. отдельные виды банковских операций      | 102,1         | 0,7%           | 62,2          | 0,4%           | -39,1%         |

| 1                                       | 2       | 3     | 4       | 5     | 6      |
|-----------------------------------------|---------|-------|---------|-------|--------|
| Займы юридическим лицам                 | 7 016,2 | 49,5% | 7 307,2 | 47,0% | 4,1%   |
| Займы физическим лицам, в т.ч.          | 3 707,9 | 26,1% | 3 872,9 | 24,9% | 4,4%   |
| На строительство и покупку жилья в т.ч. | 1 004,3 | 7,1%  | 1 109,3 | 7,1%  | 10,4%  |
| Ипотечные жилищные займы                | 935,0   | 6,6%  | 1 039,1 | 6,7%  | 11,1%  |
| Потребительские займы                   | 2 639,9 | 18,6% | 2 622,7 | 16,9% | -0,6%  |
| Прочие займы                            | 63,7    | 0,4%  | 140,9   | 0,9%  | 121,2% |
| Займы субъектам МСБ                     | 3 248,1 | 22,9% | 4 242,2 | 27,3% | 30,6%  |
| Операции «Обратное РЕПО»                | 109,9   | 0,8%  | 69,1    | 0,4%  | -37,1% |

Провизии по ссудному портфелю сложились в размере 1 647,8 млрд тенге или 10,6% от ссудного портфеля (на начало 2015 года 3 569,8 млрд тенге, или 25,2% ссудного портфеля).

Таблица 6. **Качество ссудного портфеля банковского сектора РК**

| Наименование показателя/ дата                                                                                 | 01.01.2015                         |                | 01.01.2016                         |                | Прирост<br>в % |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|----------------|------------------------------------|----------------|----------------|
|                                                                                                               | сумма осн.<br>долга,<br>млрд тенге | в % к<br>итогу | сумма осн.<br>долга,<br>млрд тенге | в % к<br>итогу |                |
| Банковские займы, в т.ч.:                                                                                     | 14 184,4                           | 100,0%         | 15 553,7                           | 100,0%         | 9,7%           |
| Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность по основному долгу и/или начисленному вознаграждению | 10 259,2                           | 72,3%          | 13 436,7                           | 86,4%          | 31,0%          |
| Займы просроченной задолженностью от 1 до 30 дней                                                             | 357,2                              | 2,5%           | 477,0                              | 3,1%           | 33,5%          |
| Займы просроченной задолженностью от 31 до 60 дней                                                            | 158,4                              | 1,1%           | 255,7                              | 1,6%           | 61,4%          |
| Займы просроченной задолженностью от 61 до 90 дней                                                            | 69,4                               | 0,5%           | 147,4                              | 0,9%           | 112,5%         |
| Займы просроченной задолженностью свыше 90 дней                                                               | 3 340,2                            | 23,5%          | 1 236,9                            | 8,0%           | -63,0%         |
| Провизии по МСФО                                                                                              | 3 569,8                            | 25,2%          | 1 647,8                            | 10,6%          | -53,8%         |
| Коэффициент покрытия провизиями по МСФО займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней                    | 106,9%                             |                | 133,2%                             |                |                |

Займы юридическим лицам составляют 7 307,2 млрд тенге с долей 47,0% ссудного портфеля (на начало 2015 года – 7 016,2 млрд тенге, или 49,5% ссудного портфеля), увеличение за 2015 год – 4,1%.

Таблица 7. **Качество займов юридических лиц**

| Наименование показателя/ дата                                                                                 | 01.01.2015                         |                | 01.01.2016                         |                | Прирост<br>в % |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|----------------|------------------------------------|----------------|----------------|
|                                                                                                               | сумма осн.<br>долга,<br>млрд тенге | в % к<br>итогу | сумма осн.<br>долга,<br>млрд тенге | в % к<br>итогу |                |
| 1                                                                                                             | 2                                  | 3              | 4                                  | 5              | 6              |
| Займы юридических лиц, в т.ч.:                                                                                | 7 016,2                            | 100,0%         | 7 307,2                            | 100,0%         | 4,1%           |
| Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность по основному долгу и/или начисленному вознаграждению | 4 341,2                            | 61,9%          | 6 559,8                            | 89,8%          | 51,1%          |
| Займы просроченной задолженностью от 1 до 30 дней                                                             | 140,5                              | 2,0%           | 246,2                              | 3,4%           | 75,3%          |
| Займы просроченной задолженностью от 31 до 60 дней                                                            | 71,4                               | 1,0%           | 114,8                              | 1,6%           | 60,7%          |

| 1                                                                                          | 2       | 3     | 4      | 5     | 6      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------|--------|-------|--------|
| Займы просроченной задолженностью от 61 до 90 дней                                         | 18,2    | 0,3%  | 90,2   | 1,2%  | 396,6% |
| Займы просроченной задолженностью свыше 90 дней                                            | 2 445,0 | 34,8% | 296,2  | 4,1%  | -87,9% |
| Провизии по МСФО                                                                           | 2 831,1 | 40,4% | 791,4  | 10,8% | -72,0% |
| Коэффициент покрытия провизиями по МСФО займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней | 115,8%  |       | 267,1% |       |        |

Займы физическим лицам составляют 3 872,9 млрд тенге с долей 24,9% ссудного портфеля (на начало 2015 года – 3 707,9 млрд тенге, или 26,1% от ссудного портфеля), увеличение за 2015 год – 4,4%.

Потребительские займы составляют 2 622,7 млрд тенге с долей 16,9% ссудного портфеля (на начало 2015 года – 2 639,9 млрд тенге, или 18,6% от ссудного портфеля), уменьшение за 2015 год – 0,6%.

Займы МСБ составляют 4 242,2 млрд тенге с долей 27,3% ссудного портфеля (на начало 2015 года – 3 248,1 млрд тенге, или 22,9% от ссудного портфеля), увеличение за 2015 год – 30,6% [4, с.450].

Таблица 8. Качество займов физических лиц

| Наименование показателя/ дата                                                                                 | 01.01.2015                   |             | 01.01.2016                   |             | Прирост в % |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------|------------------------------|-------------|-------------|
|                                                                                                               | сумма осн. долга, млрд тенге | в % к итогу | сумма осн. долга, млрд тенге | в % к итогу |             |
| Займы физических лиц, в т.ч.:                                                                                 | 3 707,9                      | 100,0%      | 3 872,9                      | 100,0%      | 4,4%        |
| Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность по основному долгу и/или начисленному вознаграждению | 2 949,1                      | 79,5%       | 3 087,0                      | 79,7%       | 4,7%        |
| Займы просроченной задолженностью от 1 до 30 дней                                                             | 144,3                        | 3,9%        | 142,0                        | 3,7%        | -1,6%       |
| Займы просроченной задолженностью от 31 до 60 дней                                                            | 57,1                         | 1,5%        | 71,0                         | 1,8%        | 24,3%       |
| Займы просроченной задолженностью от 61 до 90 дней                                                            | 44,4                         | 1,2%        | 34,4                         | 0,9%        | -22,5%      |
| Займы просроченной задолженностью свыше 90 дней                                                               | 513,0                        | 13,8%       | 538,5                        | 13,9%       | 5,0%        |
| Провизии по МСФО                                                                                              | 342,9                        | 9,2%        | 411,9                        | 10,6%       | 20,1%       |
| Коэффициент покрытия провизиями по МСФО займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней                    | 66,8%                        |             | 76,5%                        |             |             |

На сегодня своевременность выявления недостатков в организации кредитного процесса, позволят повысить качество кредитного портфеля коммерческого банка. Основные проблемы по управлению кредитным портфелем банка показаны в таблице 9 [5].

В целях повышения качества кредитного портфеля банку следует внести корректирующие действия в действующую кредитную политику, а так как его формирование состоит из нескольких этапов, рассмотрим их по процедуре.

1. Выбор критериев оценки качества отдельно кредита.
2. Определение основных групп кредитов с указанием связанных с ними процентов риска.
3. Оценка качества выданного кредита исходя из шкалы критериев, т.е. отнесение ее к соответствующей группе.
4. Определение структуры кредитного портфеля в разрезе отраслевой классификации.

5. Оценка качества кредитного портфеля в целом.
6. Анализ факторов, оказывающих влияние на изменение структуры кредитного портфеля в динамике.
7. Разработка мер по улучшению качества кредитного портфеля [6, с. 16].

Таблица 9. **Основные проблемы системы управления качеством кредитного портфеля**



Оптимизация кредитного портфеля является постоянным и последовательным процессом, направленным на повышение эффективности взаимодействия банка с клиентами, организацию эффективного кредитного процесса, достижение определенных показателей деятельности коммерческого банка.

В целях устранения недостатков, связанных с организацией управления кредитным портфелем, необходима разработка таких внутренних документов, как «Политика банка по управлению кредитным портфелем» и «Методика по управлению кредитным портфелем».

«Методика банка по управлению кредитным портфелем» должна содержать упорядоченные процедуры по управлению кредитным портфелем в структурных подразделениях банка, отражая их взаимосвязь и взаимодействие [7].

### Литература

1. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Банковское дело//Деньги и кредит. – 2014. – №10. – 23 с.
2. Банковское дело: зарубежный опыт и казахстанская практика / Под ред. У.Б. Айтбаева, К.К. Ахметова. – Алматы, 2004. – 492 с.

3. Саркисянц А., Дубов А. Подходы к оценке банковского портфеля // Банковское дело. – М., 1998. – №6.
4. Бухгалтерский учет и отчетность в банках: Учебник / Г.С. Сейткасимов, Н.О. Шаяхметова, Г.Т. Абдраимова. – Алматы: Қаржы-қаражат. Раритет, 2000. – 450 с.
5. Официальный сайт Национального банка Казахстана. <http://nationalbank.kz/>
6. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник. – М.: КНОРУС, 2006.
7. <http://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-kreditnogo-portfelya-na-osnove-povysheniya-soglasovannosti-srochnoy-struktury-aktivov-passivov-kommercheskogo-banka>



УДК 330.3:336.711(574)

*М.С. Буланбаева, магистрант специальности «Финансы»  
траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»  
Научный руководитель: Г.С. Сейткасимов, академик НАН РК, д.э.н., профессор  
КазУЭФМТ*

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА**

Как известно, банковский сектор нашего государства является важной составной частью финансовой системы и оказывает существенное влияние на общее экономическое состояние Республики Казахстан.

Во втором полугодии 2016 года банковский сектор РК представлен двумя уровнями: первый – Национальный банк Республики Казахстан и второй – коммерческие банки (включающие в себя 34 наименования) и Банк развития Казахстана[1].

В течение первого полугодия 2016 года, банковский сектор Казахстана уменьшился на один банк – в соответствии с Постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан АО «ЕУ Банк» (ДБ АО «Евразийский банк») было выдано разрешение на осуществление добровольной реорганизации путем присоединения к АО «Евразийский банк». Все имущество, права и обязанности ЕУ Банк переданы АО «Евразийский банк» [2].

Согласно Прогнозу социально-экономического развития Республики Казахстан на 2017-2021 годы [3], в 2016 году мировая экономика все еще находится в условиях низкого роста и характеризуется слабой динамикой спроса и инвестиционных расходов, низкими темпами инфляции, повышенным уровнем безработицы. Но имеются и позитивные для казахстанской экономики тенденции: за шесть месяцев 2016 года нефть подорожала на 28,5%, металлы – на 4,6%. Несмотря на воздействие внешних факторов, экономика Казахстана по итогам января-июня 2016 года перешла в положительную зону и рост ВВП составил 0,1%. Вместе с тем, отрицательное влияние на рост ВВП оказало снижение объемов промышленного производства на 1,6%, внутренней торговли – на 4,9%, информации и связи – на 4,1%.

Неблагоприятная макроэкономическая ситуация с сокращением реального ВВП отображается на банковском секторе. Сокращение инвестиций, обесценение национальной валюты и инфляция сказываются на сокращении потребительского спроса и реальных доходах населения [4].

В отличие от реального ВВП, в номинальном выражении ВВП Казахстана возрастает. Возрастает и уровень проникновения финансовых услуг в экономику Казахстана, оцениваемый специалистами АО «Рейтинговое Агентство РФЦА» как достаточно высокий – по итогам 2015 года активы банковского сектора Казахстана составляли более 57% ВВП республики, по итогам 8 месяцев 2016 активы – свыше 60%. Доля ссудного портфеля банков в ВВП республики составляет порядка 38%. К сравнению, на конец 2015 года в России банковские активы превысили ВВП РФ, что соответствует стратегии Центробанка России, и объясняется тем, что динамика ВВП была ниже

динамики банковских активов (-1,6% в реальном выражении). В Белоруссии доля банковского сектора составила порядка 71% ВВП республики. В среднем, банковский сектор Казахстана растет на 11% в последние несколько лет, в 2015 году прирост составил порядка 30%. По оценкам РА РФЦА рост сектора по итогам 2016 года составит около 7-8% на уровне 25,5 млрд тенге [4].

Банковский сектор демонстрирует низкий аппетит к кредитованию. Кредиты банковского сектора снизились на 1,5% с начала года. Почти у всех крупных банков сократился ссудный портфель за 6 месяцев 2016 года. Самое большое снижение среди крупных банков продемонстрировали Сбербанк (-11,3%), KaspiBank (-8,6%) и Банк ЦентрКредит (-6,7%) (Рис.) [2].

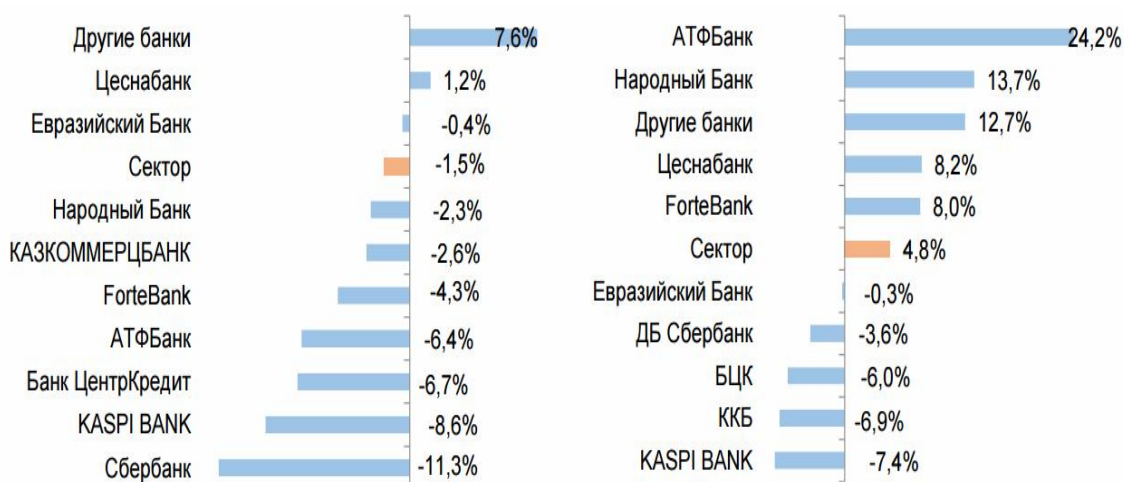


**Рис. – Рост кредитов (слева) и депозитов (справа) коммерческих банков РК в первой половине 2016 года**

Средние и мелкие банки продемонстрировали рост кредитов. Подобное нежелание банков выдавать кредиты, связано с увеличением риска неплатежеспособности заемщиков на фоне ухудшения экономической ситуации в стране и девальвации курса тенге, а так же в связи с возможностью размещать деньги на относительно безрисковом денежно-кредитном рынке под высокие ставки.

Неработающие кредиты снизились до 9,8% на конец 3 квартала 2016 года с 10,2% на конец 2 квартала благодаря новому кредитованию и списанию кредитов. Подход НБРК в отношении признания банками в качестве проблемной задолженности реструктурированных и прочих стрессовых кредитов и кредитов в иностранной валюте продолжает оставаться мягким в виду того, что регулятор отложил запланированный обзор качества активов сектора до конца 2017 года [5].

В отношении базы фондирования, вклады остаются основным источником заимствований. Рост депозитной базы в банках характеризуется отсутствием у населения альтернативного выбора по размещению свободных средств ввиду увеличенной процентной ставкой и размером гарантируемой суммы депозитов до 10 млн тенге. Отчасти можно отметить и доверие населения к отечественной банковской системе, благодаря которому и банки имеют возможность повышать свою ликвидность [4].

Самый большой рост депозитов продемонстрировали АТФ Банк (24,2%) и Народный Банк (13,7%). Среди крупных игроков, самое значительное снижение депозитной базы было у KaspiBank (-7,4%) (Рис., правый график). Рост у АТФ Банка и у Народного Банка был за счет значительного пополнения средств со стороны юридических лиц, вероятно со стороны квазигосударственного сектора. Так, 97% роста всех депозитов у АТФ Банка за 6 месяцев было за счет юридических лиц, а у Народного Банка данный показатель равен 86%. Соотношение депозитов от физических лиц и юридических лиц по состоянию на 1 июля 2016 года составляет 43% и 57%, соответственно. Значительного изменения с начала года не наблюдалось [2].

Долю розничных вкладов за год в общем портфеле нарастили 18 из 34 БВУ. При этом

некоторые банки принципиально переключились на розницу, увеличив вес физлиц во вкладах сразу на 10-20%.

Лидером в этом является Банк Хоум Кредит, который нарастил долю вкладов розничных клиентов в общем депозитном объеме сразу на рекордные 21,5 процентных пункта, до 42,7%, следом идет ВТБ – плюс 18,6 п. п., до 45,7%. Замыкает тройку лидеров Сбербанк, увеличивший вес розницы на 18,3 п. п., до 52,8%.

Среди топ-10 БВУ, активно следующих тренду переключения на розничного клиента, самая высокая эффективная ставка по розничным депозитам у Банка Хоум Кредит (16,3% и 15,2%). Далее, со ставкой 14,9%, расположились KaspiBank, ForteBank и AsiaCreditBank. У лидеров, помимо высоких ставок по депозитам, также имеется возможность неограниченного пополнения и снятия своих вкладов, что в совокупности влияет на выбор клиентами именно их продуктов.

Также ключевым фактором при выборе депозита для рядового казахстанца является минимальная сумма вклада. Наименьшую сумму входа предлагают Банк Хоум Кредит и KaspiBank – всего от 1 тыс. тенге. С суммой от 3 и 5 тыс. тенге можно открыть депозит в Сбербанке, в Asia CreditBank минимальная сумма вклада начинается от 5 тыс. тенге [6].

В плане доходности, банковский сектор показал хорошие результаты. Рентабельность капитала (ROAE) за 6 месяцев 2016 года составила 16,0%. Самую лучшую доходность продемонстрировал Казкоммерцбанк – 27,1%. Значительный убыток продемонстрировал Евразийский Банк (-16,8%). Качество ссудного портфеля банковского сектора осталась неизменным с начала года. Доля кредитов с просрочкой платежей более 90 дней составила 7,9% по сектору. Среди крупных игроков, самый высокий уровень проблемных кредитов у АТФ Банка (13,1%) и Народного Банка (10,8%), в то время как Цеснабанк (5,4%) и Сбербанк (7,5%) в этом отношении чувствуют себя значительно лучше конкурентов. Качество портфеля средних и мелких банков лучше, чем у крупных.

В целом, деятельность банков за первое полугодие 2016 года экспертами была охарактеризована следующим образом [2].

1. Низкий аппетит к кредитованию ввиду увеличенного риска в экономике и наличие возможности направить данные средства в менее рискованный, но высокодоходный денежно-кредитный рынок. Рост депозитов остался достаточно стабильным.

2. Доходность банковского сектора была высокой.

3. Качество ссудного портфеля не претерпело значительных изменений.

Вопрос о ситуации в банковском секторе Казахстана стал особенно актуальным на исходе 2016 года, в частности, после высказываний председателя правления Народного банка У. Шаяхметовой о том, что она ожидает слияния банков разного уровня, а также решения Нацбанка РК остановить на некоторое время действие лицензий на прием депозитов физических лиц у банков «Казинвестбанк» и «Дельта Банк». Другой фактор, осложняющий ситуацию, по словам эксперта, состоит в том, что с 1 января 2017 года Нацбанк РК вводит новые нормы по так называемым пруденциальным нормативам: повышаются требования к собственному капиталу банков. По словам экспертов, «максимум, что может произойти при негативном стечении обстоятельств, это прекращение существования некоторых мелких банков, занимающих не более 1% от общей доли банковского сектора страны. В этом плане Нацбанк РК может пойти по пути российского ЦБ, который каждый месяц закрывает по пять-шесть банков. Но сейчас регулятор занял выжидательную позицию, изучая, как разные банки реагируют и какие меры предпринимают» [7].

В целом же, согласно Прогнозу социально-экономического развития Республики Казахстан, в целях обеспечения стабильности финансового сектора будет продолжено выявление, оценка, минимизация системных рисков и угроз для нормального функционирования финансовой системы, совершенствование практики макропруденциального регулирования [3].

Основные направления развития финансового сектора и повышения его устойчивости на долгосрочную перспективу определены в Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года [8], в котором одной из ключевых задач будет оставаться оздоровление качества ссудного портфеля банковского сектора путем снижения доли неработающих займов до пруденциального норматива в 10,0%.

В рамках Антикризисного плана действий на 2016-2018 годы [9] предусматриваются мероприятия по увеличению кредитования экономики банками второго уровня (далее – БВУ), дедолларизации казахстанской экономики и обеспечению стабильности финансового сектора, в части:

- переноса введения требования по доле неработающих кредитов на уровне менее 10% с 2016 год на 2018 год и реализацию его через систему мер раннего реагирования;
- проведения стресс-тестирования банков, оценки рисков активов, определения адекватного уровня достаточности собственного капитала на уровне всей системы и/или по отдельным банкам.

В среднесрочной перспективе планируется поэтапное введение коэффициентов покрытия ликвидности и нетто стабильного фондирования для повышения устойчивости банков к стрессовым ситуациям, а также стимулирования использования более стабильных источников фондирования.

Проводимая политика будет способствовать дальнейшему развитию, укреплению стабильности и повышению конкурентоспособности банковского сектора Казахстана.

### Литература

1. Статистическая информация НБ РК. URL: <http://nationalbank.kz/?docid=3009&switch=russian>
2. Обзор банковского сектора Казахстана 6 месяцев 2016 года. URL: [http://kazks.kz/media/ckeditor/1470021223\\_Банковский%20сектор%20Казахстана%20за%206М2016.pdf](http://kazks.kz/media/ckeditor/1470021223_Банковский%20сектор%20Казахстана%20за%206М2016.pdf)
3. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2017-2021 годы. Одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан (протокол № 29 от 31 августа 2016 года). URL: [http://economy.gov.kz/ru/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/detail.php?ELEMENT\\_ID=71260](http://economy.gov.kz/ru/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/detail.php?ELEMENT_ID=71260)
4. Банковский сектор Казахстана: итоги 2016 года. АО «Рейтинговое Агентство РФЦА». URL: <http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/2015/11/Bankovskij-sektor-2016-g..pdf>
5. Fitch опубликовало отчет за 3 квартал 2016 года о состоянии банков РК. URL: <http://prodengi.kz/lenta/fitch-opublikovalo-otchet-za-3-kvartal-2016-goda-o-sostoyanii-bankov-rk/>
6. Экономический штиль разворачивает банки в розницу/ Информационный портал «Investfunds.kz» от 09.11.2016. URL: <http://investfunds.kz/news/jekonomicheskij-shtil-razvorachivaet-banki-v-roznicu-kapital-52097>
7. Стоит ли ждать ухудшения ситуации в банковском секторе РК – мнения экспертов. URL: [https://i-news.kz/news/2016/12/07/8423410-stoit\\_li\\_zhdat\\_uhudsheniya\\_situacii\\_v\\_ba.html](https://i-news.kz/news/2016/12/07/8423410-stoit_li_zhdat_uhudsheniya_situacii_v_ba.html)
8. Проект Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. URL: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31534825](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31534825)
9. Антикризисный план действий Правительства РК и Национального Банка РК по обеспечению экономической и социальной стабильности на 2016-2018 годы. Одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан (протокол № 51 от 8 декабря 2015 года). URL: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=36269559](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36269559)



УДК 336.71.078.3/717

**К.С. Габдулгазизов**, магистрант специальности «Финансы»

траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»

Научный руководитель: **А.Т. Джумабекова**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

### РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ СТАБИЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в пере-



распределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

Банки – это атрибут не отдельно взятого экономического региона или одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ. Это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощностью, значительным денежным капиталом

Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры. Практика банковского дела за рубежом представляет большой интерес для складывающейся в Республике Казахстан (РК) и других странах Союза Независимых Государств СНГ новой хозяйственной системы. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших (и в тоже время чрезвычайно сложных) задач экономической реформы в РК при формировании финансового рынка страны. Недостаточно объявить о создании новых кредитных институтов, сменив название банка и присвоить ему статус «акционерного общества». Коренным образом должна измениться вся система отношений внутри банковского сектора, характер управления и контроля со стороны Национального банка, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, расчеты с государственным бюджетом и т.д. Но и это не все. Необходимо изменить психологию банкира, воспитать нового банковского работника – хорошо образованного, думающего, инициативного, свободного от догм и готового идти на обдуманный и взвешенный риск, работая на финансовых рынках [1].

Банковский сектор и его финансовое благополучие связано с различными направлениями экономики. Развитие коммерческих банков в экономике Казахстана является все более привлекательным и надежным для различных оценок. В этом аспекте становится понятным, что увязывание перспектив финансовой системы страны с банковским сектором должно осуществляться на базе их оценочных показателей.

Таким образом, банковская активность на финансовых рынках основана на повышении ее конкурентоспособности, что в современных условиях имеет большое практическое значение, которое возрастает в рамках вхождения республики во Всемирную Торговую Организацию (ВТО). При этом необходимо учитывать плюсы и минусы вступления в ВТО. По нашему мнению, это означает, что глобализация экономики становится неизбежностью, и, те экономики, которые игнорируют этот фактор, практически загоняют себя в проблемные перспективы. А это на наш взгляд является подтверждением того, что на конкурентоспособность финансового сектора страны в наибольшей степени влияет все-таки банковский сектор и этот факт находит свое практическое подтверждение на основе реального развития экономики Казахстана. Таким образом, из вышесказанного следует, что достижение высокого конкурентоспособного уровня территориальными экономиками является основой дальнейшего развития Казахстана [2].

Дальнейшее развитие финансового рынка в соответствии с Концепцией развития финансового сектора Республики Казахстан на предстоящие три года будет проводиться в направлении приближения всех его сегментов к международным стандартам. Будет продолжено формирование устойчивой и эффективно функционирующей финансовой системы, удовлетворяющей потребностям реального сектора экономики. Таким образом, о наличии перспектив в развитии ДКП свидетельствуют указанные выше в работе показатели работы финансового рынка, дающие основание говорить о результативности работы НБРК в деле дальнейшего реформирования экономики и денежной системы страны при выходе их кризиса [3].

Для эффективного управления внешним долгом в оперативном режиме и координации усилий других государственных органов в этой области целесообразно создание единого исполнительного органа – Долгового агентства. Создание Долгового агентства будет способствовать: преодолению несогласованности действий и целей ведомств, реализующих внешнедолговую политику Казахстана; централизации учета долговых обязательств, который в значительной мере разобшен, созданию единой базы данных государственных, банковских, частных внешних заимствований страны; усилению финансового контроля и комплексной методике его проведения, как в период использования, так и в период погашения внешних заимствований; определению структуры портфеля

заимствований с минимальными характеристиками финансовых рисков и фондирования на базе мониторинга существующих внешних заимствований различных секторов экономики и прогнозных данных; анализу, прогнозу, мониторингу, оценке валового внешнего долга по секторам экономики и пр.

Будущее банковского сообщества мы видим в существовании универсальных банков – крупных и средних, сохранивших финансовую устойчивость после кризиса и ориентированных на развитие экономики и социальной сферы республики. Что касается собственной Концепции развития банковского сектора республики, то в НБРК не считают целесообразным разработку отдельного плана развития в отдельно взятой области. Сегодня НБРК проводится большая работа по, реформированию банковской системы. В настоящее время обозначены три варианта развития, наиболее приемлемым мне кажется третий – конкурентной, который должен обеспечить комплексное развитие банковского сектора и реального сектора экономики путем стимулирования процессов конкуренции банковского капитала, поощрения среди банков и здоровой конкуренции между ними.

Развитие банков страны должно идти по пути общего развития всей казахстанской банковской системы с обязательным учетом местных особенностей развития экономики. В этой связи нужно поднять роль банков и других кредитных учреждений в мероприятиях по стабилизации экономики. Для этого следует провести реформирование банковской системы с тем, чтобы целью банков было не извлечение максимальной прибыли в своих корыстных интересах, а обслуживание предприятий и населения за минимальную плату [4].

По состоянию на 1 января 2016 года в Республике Казахстан функционировали 35 банков и 8 организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в том числе 3 ипотечные организации.

За 2015 год активы банковского сектора увеличились на 5,5 трлн тенге или на 30,4% и составили 23,8 трлн тенге (Рис.).

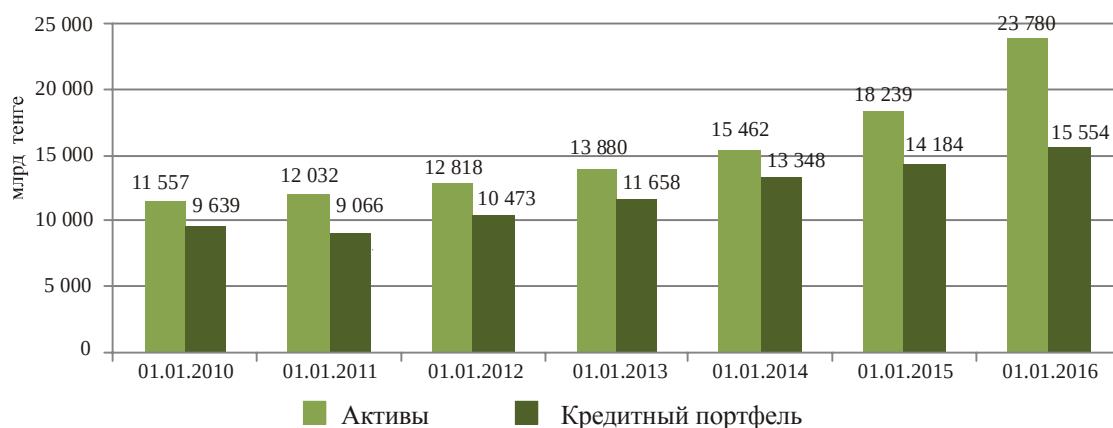


**Рис. – Динамика активов и кредитного портфеля банков\***

*\*Таблица составлена по статистике Национального банка РК*

В рамках сказанного можно отметить, что Президент Казахстана Н.А. Назарбаев отметил роль банков в целом, а Всемирного банка в стабилизации мировой экономики. И в этой связи представлена стратегия дальнейшего развития банков в экономике. В будущем целями монетарной политики станут обеспечение низкого уровня инфляции, создание условий для дальнейшего роста кредитования банками реального сектора экономики путем стимулирования снижения банковских процентных ставок. Основное внимание Национального Банка Республики Казахстан в области платежных систем будет уделено внедрению национальной межбанковской системы платежных карточек на основе микропроцессорных карточек.

На первом уровне, будет продолжена работа по повышению привлекательности банковского сектора для зарубежных финансово устойчивых банков. Дополнительно будут созданы специализированные банки, деятельность которых будет предусматривать предоставление определенного

перечня банковских услуг. В частности, создание таких банков перспективно в рамках системы жилищных строительных сбережений, специализированных ипотечных банков (первый уровень).

Второй уровень – развитие таких видов финансовых институтов, как кредитные товарищества, при этом их заемщиками могут выступить малые и средние заемщики, которые будут составлять основную часть клиентуры.

Третий уровень – системы кредитования, непосредственно связанные с деятельностью организаций, занимающихся исключительно микрокредитованием. Микрокредитные организации будут осуществлять кредитование за счет своего капитала, грантов и взносов участников программ для индивидуальных предпринимателей.

В рамках анализа развития денежно-кредитного регулирования экономики страны можно сделать выводы о том, что.

Сегодня, в условиях развития товарного и становления финансового рынка, резко меняется структура банковской системы. Появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентов. Идет поиск оптимальных форм устройств кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших задач экономической реформы в РК. Развитие только одного направления деятельности, что ведет к угрозам банкротства отдельных банков и кризисам банковской системы в целом (увлечение частными вкладами в прошлом году, обвал рынка МБК в этом году и т.п.).

Понятно, что недостаточно просто объявить о создании новых финансово-кредитных институтов. Коренным образом должна измениться вся система отношений внутри банковского сектора, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, необходимо изменить психологию банкира, воспитать нового банковского работника – хорошо образованного, думающего, инициативного и готового идти на обдуманный и взвешенный риск. На это требуется время. Необходимо, путем вдумчивого изучения зарубежной практики, восстановить утраченные рациональные принципы функционирования кредитных учреждений, принятые в цивилизованном мире и опирающиеся на многовековой опыт рыночных финансовых структур [6].

## Литература

1. Алимбаев А.А., Утешев С.Б., Таубаев А.А. Региональная социально-экономическая система. – Караганда: Полиграфия, 2009. – Т.2. – С. 43.
2. Сейткасимов Г.С. Финансовый рынок – основа обеспечения конкурентоспособности экономики // Материалы межд. научно-практ. конф. «Казахстан: конкурентоспособность и модернизация» Первые Рыскуловские чтения. – Алматы.: Экономика, 2011. – С. 201-213.
3. Нурланова Н.К. Формирование и использование инвестиций в экономике Казахстана (стратегия, эффективность, механизм): Автореф. ... д.э.н. – Алматы: ИЭ МНиВО РК, 2009. – С. 76.
4. Базовый курс по рынку ценных бумаг: Учебн. пособие / Под ред. Т.П. Остапишина. – М.: Деловой экспресс, 2009. – С. 155.
5. Текущее состояние банковского сектора РК по состоянию на 1 января 2016 гг. // Интернет-ресурс: // [www.nationalbank.kz/](http://www.nationalbank.kz/)
6. Агарков М.М. Учение о ценных бумаг. – М.: Финстатинформ, 2011. – С. 118.



## ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РК

Банки второго уровня – центры, где в основном начинается и завершается деловое партнерство. От четкой грамотной деятельности банков зависит в решающей мере здоровье экономики. Без развитой сети банков, действующих именно на коммерческой основе, стремление к созданию реального и эффективного рыночного механизма остается лишь благим пожеланием.

Банк – универсальное кредитное учреждение, создаваемое для привлечения и размещения денежных средств на условиях возвратности и платности, а также для осуществления многих других банковских операций.

Банки осуществляют активные и пассивные операции. Эти операции подобны двум противоположным сторонам диалектического единства. Без пассивных операций невозможны активные операции, а без активных операций становятся бессмысленными пассивные. Но все без исключения проводимые банковские операции преследуют одну цель – увеличение доходов и сокращение расходов.

Депозитные операции коммерческого банка – это операции по привлечению средств юридических и физических лиц во вклады на определенный срок либо до востребования, а также остатков средств на расчетных счетах клиентов для использования их в качестве кредитных ресурсов и в инвестиционной деятельности.

Вклад (депозит) – это денежные средства (в наличной и безналичной форме, в национальной или иностранной валюте), переданные в банк их собственником для хранения на определенных условиях. Особенностью этой группы пассивных операций является то, что банк имеет сравнительно слабый контроль над объемом таких операций, так как инициатива в помещении средств во вклады исходит от вкладчиков. При этом, как показывает практика, вкладчика интересуют не только выплаченные банком проценты, но и надежность сохранения доверенных банку средств. Организация депозитных операций должна осуществляться при соблюдении ряда принципов:

- получение текущей прибыли и создание условий для ее получения в будущем;
- гибкая политика при управлении депозитными операциями для поддержания оперативной ликвидности банка;
- согласованность между депозитной политикой и доходностью активов;
- развитие банковских услуг с целью привлечения клиентов.

Депозитная политика – это система мер, направленных банком на привлечение свободных денежных ресурсов юридических и физических лиц с последующим их размещением на взаимовыгодной основе.

В рамках депозитной политики банк определяет виды депозитов, предельные сроки их хранения, основные правила совершения операций и другие условия. Основными элементами депозитной политики являются:

- определение целей задач банка в данной области;
- разработка правил совершения операций по вкладам;
- определение оптимального сочетания различных видов вклада и предельных сроков их хранения;
- разработка правил открытия и закрытия счетов по вкладам;
- определение режима пользования счетом. Наиболее важными элементами депозитной политики является определение оптимального сочетания различных видов вклада, предельных сроков их хранения и режима пользования счетом. Каждый коммерческий банк определяет, какие виды вкладов наиболее выгодны для него. Установление предельных сроков хранения увязывается

со сроками кредитования. При разработке режима пользования счетом определяют, предполагает ли он дополнительные взносы.

В рамках осуществления депозитной политики банк должен проводить различные рекламные мероприятия, разрабатывать спектр дополнительных услуг [1].

Депозитные счета могут быть самыми разнообразными и в основу их классификации положены такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и т.д., однако наиболее часто в качестве критерия выступает категория вкладчика и формы изъятия вклада. Депозитные операции классифицируются:

1. Исходя из категории вкладчиков:
  - депозиты юридических лиц (предприятий, организаций, других банков);
  - депозиты физических лиц.
2. По экономическому содержанию:
  - с учетом категорий вкладчиков;
  - по формам изъятия;
  - по порядку использования хранимых средств.
3. По форме изъятия средств:
  - срочные депозиты;
  - депозиты до востребования;
  - сберегательные вклады населения.

Эффективная организация депозитных операций необходима для обеспечения нормальной банковской деятельности на коммерческих началах, регулирование денежной массы в стране, успешного осуществления традиционных операций банка, расширения предоставляемых вкладчикам услуг, поскольку депозиты являются одним из основных источников заемных ликвидных средств банка [2].

Развитие депозитных операций до уровня мировых стандартов происходит постепенно по мере создания в Казахстане экономических условий, присущих рыночной экономике. Такими условиями являются акционирование и коммерциализация деятельности банков, полноценное функционирование двухуровневой банковской системы, обеспечение правовой защиты интересов вкладчиков, внедрения принципиально новых методов регулирования и контроля за денежным оборотом и денежной массой.

Объем депозитов, привлеченных банками второго уровня, во многом зависит от депозитной политики банка. Конечно, в процессе привлечения не последнее место отводится бренду финансового учреждения и его репутации.

В настоящее время исследование депозитных операций коммерческих банков продиктовано необходимостью привлечения сбережений населения, как основного источника внутренних инвестиций в экономику Казахстана [3].

В республике по привлечению сбережений населения продолжают доминировать банки. Наше государство, нуждаясь в огромных инвестициях, еще не полностью использует внутренние инвестиционные возможности. Поэтому особенно важным представляется укрепление стабильности банковской и финансовой системы страны в целом [4].

Развитие рынка капитала невозможно без развертывания взаимосвязанного процесса мобилизации сбережений и инвестирования средств. Денежные сбережения населения выступают, как важный источник новых инвестиций и увеличения общественного капитала, а также относительного снижения текущего потребительского спроса. В той мере, в какой население сберегает, т.е. воздерживается от текущего потребления, общество может направлять свои ресурсы на капитальные вложения в развитие производства.

На основе статистических данных, опубликованных Национальным банком Республики Казахстан, а также собственных расчетных данных рассмотрим динамику изменения депозитов в депозитных организациях.

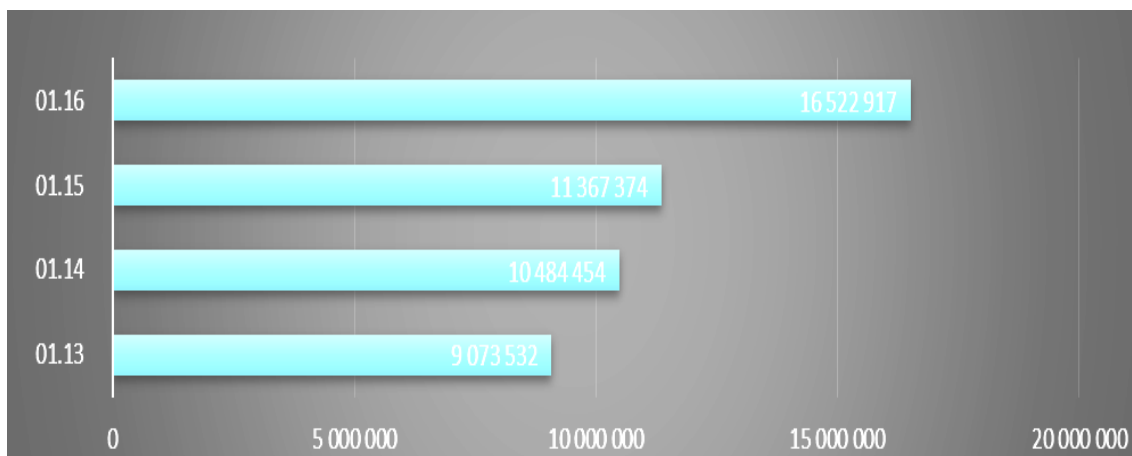


**Рис. 1 – Динамика изменения депозитов в депозитных организациях за 2013-2016 гг.\***

*\*Составлен автором на основе данных НБРК*

По данным рисунка 1, в 2013 году сумма депозитов в депозитных организациях увеличилась почти в 2 раза с 9 073 млн тенге до 16 522 млн тенге в 2016 году.

Средний ежегодный прирост за 4 года составил 182%. Прирост в 2014 году составил 15,5%, 2015 году – 8,4%, 2016 году – 45,3%.

Наибольший темп роста наблюдается в период с 2015 года по 2016 года сумма изменилась с 11 367 млн тенге до 16 522 млн тенге, то есть на 45,3%.

В результате роста сумм депозитов на счетах депозитных организаций, в целях повышения устойчивости внутренних источников при формировании базы фондирования банков, обеспечения стабильности финансовой системы и защиты интересов депозиторов в сентябре 2012 года было принято решение об увеличении уставного капитала АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» на 13,31 млрд тенге до 146,4 млрд тенге. Таким образом, с момента открытия АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» уставный фонд общества увеличился в 146 раз [5].

При этом депозитный сектор Республики Казахстан показал стабильный рост в структуре финансового рынка республики.



**Рис. 2 – Динамика вкладов в иностранной валюте банковского сектора РК\***

*\*Рисунок составлен автором на основе данных НБРК*

На данный момент по показателям рисунка 2, за 9 лет доля вкладов физических лиц в иностранной валюте увеличилась с 14% в 2008 году до 34,3% в январе 2016 года. В последующие месяца доля имеет тенденцию к снижению в связи с проводимой политикой дедолларизации в стране.

Доля вкладов юридических лиц в иностранной увеличилась с 20,2% в 2008 году до 35,6% в феврале 2016 года, и также имеет тенденцию к снижению в последующие месяца. Реальный сектор экономики приспособился к новой курсовой реальности – после достижения в конце 2015 года максимального уровня долларизации корпоративных вкладов, казахстанские предприятия высвобождают свои валютные резервы для покрытия текущих расходов.

Реальный сектор не ждет падения курса в ближайшее время и дедолларизирует свои сбережения, то есть увеличивается количество депозитов юридических лиц в национальной валюте.

С начала 2016 года стоимость валютных вкладов юридических лиц снизилась на 568 млрд тг., или на 12%, до 4,2 трлн тг., при этом за вторую половину 2015 года объем корпоративных сбережений под действием обесценения национальной валюты вырос в 2 раза.

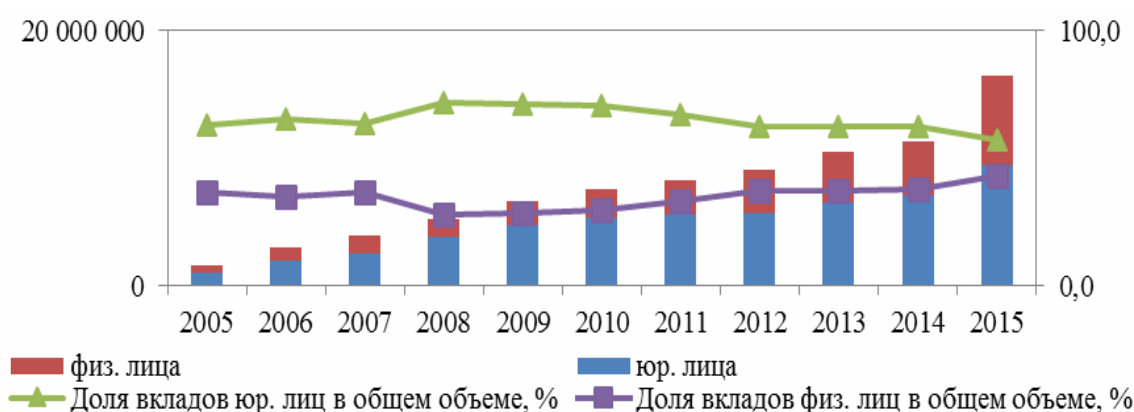


Рис. 3 – Динамика депозитной базы коммерческих банков Казахстана, млн тенге\*

\*Рисунок составлен по источнику

Объем привлеченных вкладов от организаций по состоянию на конец 2015 года достиг 9,4 трлн тенге, физических лиц – 7,1 трлн тенге, где номинальный прирост депозитной базы обусловлен валютной переоценкой. Так, по рисунку 3 наблюдается значительный рост вкладов как физических, так и юридических лиц, при этом доля вкладов юридических лиц имеет тенденцию снижения в общем объеме депозитной базы банков второго уровня. Таким образом, банки концентрируют свое внимание на привлечении средств населения (Рис. 3).

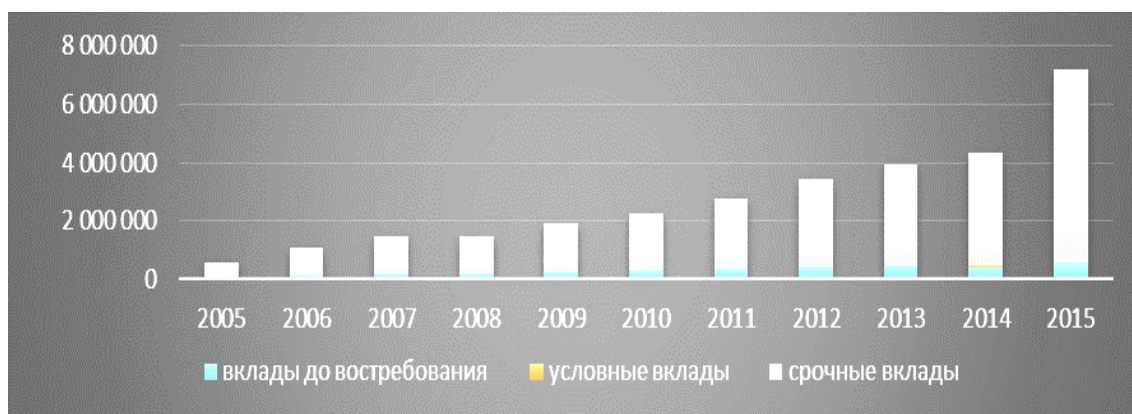


Рис. 4 – Динамика вкладов населения в банках Казахстана, млн тенге\*

\*Рисунок составлен по источнику [6]

По рисунку 4 видно, что в общей структуре вкладов населения наибольшая часть приходится на срочные вклады. Таким образом, депозитная политика коммерческих банков направлена на привлечение средств населения (физических лиц) на вклады и депозиты с установленным сроком.

**Таблица. Динамика соотношения кредитов БВУ  
к привлеченным депозитам (млн тенге)\***

| Наименование          | 2 013 г.  | 2 014 г.   | 2015 г.    | 2016 г.    |
|-----------------------|-----------|------------|------------|------------|
| Кредиты (тыс. тенге)  | 9 902 445 | 11 314 974 | 12 165 954 | 12 844 824 |
| Депозиты (тыс. тенге) | 3 438 507 | 3 966 310  | 4 366 240  | 7 187 752  |
| Кредиты/Депозиты (%)  | 288       | 285        | 278        | 178        |

*\*Таблица создана автором на основе данных НБРК*

Мировая практика показывает о том, что наилучшее значение соотношения кредиты/депозиты составляет около 150%. Превышение 150% свидетельствует о том, что помимо депозитов используются и другие активы банка, привлекаемые из других сфер деятельности БВУ. По данным таблицы, оценивания соотношения в БВУ за 4 последних года, показывают, что с 2013 по 2015 года соотношение превышает отметку в 200%. В 2016 году соотношение имеет тенденцию к снижению до 178%.

Таким образом на данный момент максимальные ставки вознаграждения по вкладам физических лиц, утверждаемые Казахстанским фондом гарантирования депозитов будут относиться не к номинальным ставкам, а к годовым эффективным ставкам вознаграждения. С 1 января 2017 года максимальная рекомендуемая ставка в размере 14% по вкладам физических лиц будет относиться к годовым эффективным ставкам вознаграждения. При этом номинальная ставка по вознаграждениям без каких-либо дополнительных начислений составит 13,2% [7].

Объем депозитов в тенге в банковской системе Казахстана с начала года вырос на 43,8 при одновременном снижении вкладов в иностранной валюте на 12%.

Развитие депозитного рынка в Республике Казахстан характеризуется следующими особенностями: рост сбережений населения по мере стабилизации банковской системы и покупательной способности тенге, конкуренция между банками за корпоративных клиентов, прямое вмешательство государства в процесс защиты интересов вкладчиков через требование достаточности и сохранности капитала банка, улучшение качества менеджмента и банковской культуры обслуживания клиентов, льготные фискальные меры стимулирования интересов вкладчиков, самостоятельное формирование депозитных процентных ставок без ориентации на ставку рефинансирования, поиск эффективного, реального механизма индексации вкладов и защитных мер от инфляции, депозитный портфель банка.

Роль банка в рыночной экономике проявляется как орган управления экономикой в реформировании государственной собственности, снижение инфляции и др.

Банк является главным финансовым посредником в рыночной экономике. В процессе деятельности он создает новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, банк создает новое обязательство – депозит, а выдавая ссуду, – новые требования к заемщику. Этот процесс создания новых обязательств и новых требований составляет основу финансового посредничества.

Взаимоотношения банков второго уровня с Национальным Банком РК строятся на принципах, определенных Указом Президента РК, имеющим силу Закона «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (31 августа 1995 года) Национальный Банк РК осуществляет контроль и регулирует деятельность банков второго уровня в пределах компетенции.

## **Литература**

1. Банковское дело / Под ред. Лаврушина О.И. – М: Финансы и статистика, 2012. – 159 с.
2. Банковское дело: Учебник/ Под ред. О.И. Лаврушин – М.: КНОРУС, 2009. – 576 с.



3. Банковское дело: Учебн. пособие / Под научн. ред. А.А. Абишева, С.А. Святова. – Алматы: Изд. Экономика, 2007. – 382 с
4. Мусина А.А. Коммерческий банк в системе финансового посредничества: теория, методология, практика // Моногр. – Астана: Изд. КазУЭФимТ. – 2011. – 138 с.
5. Текущее состояние банковского сектора РК по состоянию на 1 декабря 2016 гг. [www.nationalbank.kz/](http://www.nationalbank.kz/)
6. Текущее состояние банковского сектора РК по состоянию на 1 декабря 2016 гг. [www.nationalbank.kz/](http://www.nationalbank.kz/)
7. Банковское дело: Учебн. пособие / Под научн. ред. А.А. Абишева, С.А. Святова. – Алматы: Изд. Экономика, 2007. – 382 с



УДК 368.03

*А.Г. Дамылова, магистрант специальности «Финансы»  
траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»*

*Научный руководитель: А.А. Мусина, д.э.н., профессор  
КАЗУЭФМТ*

## **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Необходимым условием нормального развития государства является обеспечение безопасности общества в условиях рыночных отношений. С развитием рыночных отношений государство перестает нести ответственность за возмещение ущерба хозяйствующих субъектов и граждан в случае неблагоприятных событий, стихийных бедствий и катастроф. Инструментом, способным возмещать возникающие убытки и потери, в процессе рыночных отношений является страхование.

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

Значительным шагом в развитии страхового рынка республики явилась передача функций и полномочий государственного органа страхового надзора Национальному банку РК.

С октября 2000 года Национальный банк Республики Казахстан как уполномоченный орган по регулированию и надзору за страховой деятельностью является полноправным членом Международной Ассоциации органов страхового надзора (IAIS).

Республика Казахстан выделяется из всех стран СНГ высоким уровнем развития нормативной базы и государственного регулирования страхового рынка, несмотря на то, что показатели сбора премий и страховых выплат в Казахстане пока еще ниже, чем у некоторых соседей по СНГ. Но это тот случай, когда «лучше меньше, да лучше». Этим обеспечивается большая гарантия страхователям возмещения риска при наступлении страхового случая.

Участие государства в решении проблем страхового рынка придает актуальность страхованию и страховой деятельности, повышает степень защиты законных интересов страхователей. В последние годы улучшилась финансовая дисциплина и учет в страховых организациях, перечень и уровень предоставляемых страховых услуг.

Политика и стратегия развития страхового рынка Казахстана определяемая Национальным банком последовательно ведет страховой рынок к нормам и стандартам Европейского Союза, при сохранении конструктивных отношений со страховыми организациями стран СНГ. Определяющим моментом в движении к рыночным отношениям является прозрачность и законность

страховых операций, корреляция действующего страхового законодательства Республики Казахстан с нормами Европейского Союза и Всемирной торговой организации. За относительно короткий период времени в Казахстане была проведена существенная работа по созданию условий для развития страховой индустрии:

1. Совершенствовалась действующая законодательная база, регулирующая развитие страхового рынка.

2. Национальным банком РК были разработаны и внедрены требования и нормативы к страховым и (перестраховочным) организациям.

3. Обеспечена финансовая устойчивость и платежеспособность страховых организаций.

4. Обеспечена доступность страховых услуг, прозрачность и законность страховых операций.

Страховой рынок Казахстана можно назвать одним из наиболее динамично развивающихся во всем СНГ. Этому способствовала Программа развития страхового рынка республики.

Обязательным является страхование, осуществляемое в силу закона. Каждый вид обязательного страхования является отдельным классом страхования. Содержание каждого класса в обязательной форме страхования и дополнительные требования по условиям его проведения устанавливаются законодательным актом, регулирующим данный класс страхования.

Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются законами Республики Казахстан.

Инициатором обязательного страхования в Казахстане выступает государство, которое в форме закона обязывает юридических и физических лиц заключать договор страхования [1].

Рассмотрим основные показатели страхового сектора РК на 01.04.2016 г. На сегодняшний день страховой сектор РК представлен 33 страховыми организациями, из которых 7 – по страхованию жизни. Активы страховых (перестраховочных) организаций составили 849 185 млн тенге, заметно увеличение с начала 2016 года на 2,8%.

В структуре активов наибольшую долю занимают ценные бумаги. Это 46,4% от совокупных активов. Здесь увеличение составляет 1,3%. Вклады, размещенные в банках второго уровня с долей 23,9% совокупных активов, снижение с начала 2016 года – 6,6%.

Обязательства страховых (перестраховочных) организаций увеличились на 9,9%. В структуре обязательств наибольшую долю занимают страховые резервы. Объем страховых премий увеличился на 31,5% по сравнению с аналогичным показателем на 2015 год и составил 95 367 млн тг., из них объем страховых премий, принятых по прямым договорам страхования, – 87 300 млн тенге.

По обязательному страхованию собрано 19 106 млн тенге, или 20% совокупного объема страховых премий, по добровольному личному страхованию – 21 369 млн тенге, или 22,4%.

Объем страховых премий, собранных с начала 2016 года по отрасли «страхование жизни» на 6,7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Доля страховых премий, собранных по отрасли «страхование жизни» в совокупных страховых премиях, на отчетную дату составила 11,2%, против 15,9%. Объем страховых премий, собранных с начала 2016 года по отрасли «общее страхование», составил 84 645 млн тенге, что на 38,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Объем страховых премий, переданных на перестрахование, составил 37% от совокупного объема страховых премий. При этом на перестрахование нерезидентам Республики Казахстан, передано 89,3% от страховых премий, переданных на перестрахование.

Общий объем страховых выплат, за вычетом страховых выплат, осуществленных по договорам, принятым в перестрахование, произведенных с начала 2016 года на 22,3% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Из общей суммы страховых выплат, произведенных с начала 2016 года, наибольшую долю занимают страховые выплаты по добровольному личному страхованию – 39,5%, по обязательному страхованию – 36,2% и по добровольному имущественному страхованию – 24,3%.

Если рассмотреть достаточность собственного капитала, можно заметить, что фактическая маржа платежеспособности страховых (перестраховочных) организаций увеличилась с начала 2016 года на 19,7%.

Доходность страхового сектора с начала 2016 года составила 23 485 млн тенге, что почти в

2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Отношение чистой прибыли к совокупным активам (ROA) составило 25%.

Отношение чистой прибыли к собственному капиталу по балансу (ROE) – 59%.

Макроэкономические показатели. Доля активов страхового сектора в ВВП составляет 1,87%. Доля страховых премий в ВВП – 0,21%. Отношение страховых премий на душу населения – 5 384 тенге [2].

На данный момент казахстанский рынок страхования является перспективным и динамично развивающимся

Но расти есть куда: считается, что в цивилизованной стране страховой рынок покрывает не менее 5% валового национального продукта. В Западной Европе этот показатель составляет аж 9%, в странах Восточной Европы – 2,5%, у нас – 0,6% [3].

Проблемы есть. Во-первых, самих страхователей тоже надо страховать, точнее – перестраховывать. Вся ныне существующая система живет и крутится лишь до первого большого землетрясения: массовые разрушения повлекут неспособность большинства страховых компаний возместить ущерб владельцам лежащей в руинах недвижимости и массовые банкротства.

Во-вторых, ожидается, что требования по капитализации будут ужесточены, извозрастет конкуренция со стороны иностранного страхового капитала.

Но главная проблема – недоверие населения. Из всех видов страхования народ предпочитает самое надежное – «семейное», когда попавшему в беду помогают друзья и родственники. Слухи о каждом проявлении недобросовестности со стороны страховых компаний расходятся быстро, как круги по воде.

Мало уделяется внимания расширению роли актуариев в деятельности страховых компаний в Казахстане. Так как андеррайтинг является производной функцией от актуарной математики, следовательно, в Казахстане нет профессиональных андеррайтеров. Тому есть объективные причины: почти все страховые компании не имеют соответствующих IT – инструментов. Чтобы осуществлять андеррайтинг на должном уровне, нужно знать историю убытков минимум за пять лет, и на достаточно для этого детальном уровне [4].

На данный момент казахстанский рынок страхования является перспективным и динамично развивающимся. Если сравнивать с Россией, то по развитию, наша страховая система опережает российскую лет на пять.

Несмотря на устойчивую тенденцию роста основных показателей страхового рынка в последние 3-4 года, пока еще нельзя говорить о кардинальных изменениях в этом секторе финансовых услуг.

В целом, несмотря на сравнительно высокие темпы роста, страховой рынок в стране по-прежнему не играет значительной роли в экономике и жизни населения.

Трехлетняя программа развития страхования оказалась реализованной не в полной мере. Не в полном объеме были выполнены не только намеченные целевые ориентиры, но и ряд приоритетных задач, решение которых должно было способствовать более динамичному развитию рынка. Страховая система не стала дополнительной основой для повышения социальной защиты населения. Возможности страховых организаций хотя и выросли, но уровень их капитализации остается недостаточным, а возможности – ограниченными. Отечественным компаниям пока недоступны крупные проекты в страховании, скажем, депозитов банков, направленных на повышение уровня их сохранности. Не стали страховые организации и заметными институциональными инвесторами.

Таким образом, состояние дел на отечественном страховом рынке нельзя признать удовлетворительным. Динамика основных показателей страхового рынка на фоне быстрого роста экономики страны представляется явно недостаточной.

Страховой рынок Казахстана по-прежнему отстает в развитии от других секторов финансового рынка, большинство из которых развивается темпами, значительно опережающими рост экономики. Недостаточная развитость рынка страховых услуг обуславливается рядом нерешенных проблем объективного и субъективного характера, на что, по оценке уполномоченного органа, потребуются более значительный период времени.

К числу основных причин Национальный банк относит низкую заинтересованность в страхо-

вании вследствие недостаточной платежеспособности населения, отсутствие необходимого контроля со стороны государства за исполнением обязательных видов страхования, неразвитость долгосрочного страхования жизни и здоровья, пенсионных аннуитетов и других видов накопительного страхования. В числе других причин называется недостаточная капитализация отечественных страховых организаций, высокий объем страховых премий, передаваемых за рубеж по каналам перестрахования по причине ограниченных возможностей внутреннего страхового и перестраховочного рынков.

Все эти факторы, разумеется, сказываются на динамике роста показателей страхового рынка. Введение новых видов обязательного страхования должно позитивно сказаться на деятельности страховых организаций. Вместе с тем надежды на ускоренное развитие рынка в связи с введением новых видов обязательного страхования, видимо, не стоит переоценивать. Кардинальные изменения возможны скорее по мере роста объемов страхования жизни, для чего нет пока объективных предпосылок. Население, прожиточный минимум которого власти оценивают чуть более чем 1,5 доллара в день, а доходы в среднем остаются на уровне черты бедности в 2 доллара, больше озабочено насущными проблемами, нежели заботами о страховании [5].

Одной из главных причин медленного развития страхования имущества юридических лиц является отсутствие правового регулирования.

Развитие страхового рынка Казахстана требует значительной поддержки со стороны государства. Необходимо решить вопрос о налогообложении страховой деятельности и ее государственном регулировании. Ликвидация Федеральной службы страхового надзора как самостоятельного органа и передачи ее функций Министерству финансов Казахстана может рассматриваться как временная мера по совершенствованию страхового надзора. Очевидно, что страховой надзор должен быть самостоятельным федеральным органом с более широкими полномочиями. Финансирование его содержания следует решать через внебюджетный фонд, создаваемый за счет отчислений от страховых взносов.

На страховом рынке наметилась также тенденция к сокращению числа страховых организаций и численности агентов.

Страхование должно развиваться как самостоятельный экономический инструмент, постоянно расширяя операции. Для Казахстанского страхового рынка было характерно появление эффективных страховых организаций в рамках отдельных бывших министерств и ведомств.

Этот процесс, безусловно, положительно складывается на развитии страхового рынка, но только в переходный период. Страхование в своем развитии не должно сдерживаться границами отрасли или предприятий, объединенных в финансово-промышленную группу.

Страховые компании должны идти по пути объединения между страховщиками: обмен акциями, взаимное участие в уставных капиталах. Это наиболее реальный путь развития страхового бизнеса в условиях Казахстанского рынка [6].

Вопрос взаимоотношения страхового и банковского рынков имеет огромное значение для цивилизованного развития экономики.

В соответствии с одобренным Правительством документом и в случае реализации программы инвестиционный потенциал отечественного страхового сектора экономики, включая долгосрочное страхование жизни и прирост страховых резервов по другим видам страхования, может увеличиться. В результате выполнения предлагаемых основных мероприятий при положительной тенденции развития экономики РК в целом основные количественные характеристики отечественного страхового рынка возрастут в 2-2,5 раза.

При активном использовании методов налогового стимулирования будет обеспечен опережающий рост добровольного страхования в 2-3 раза против 1,5-2-кратного увеличения масштабов обязательного страхования. Следствием станет рост отношений объема страховых взносов к внутреннему валовому продукту. Основные направления развития национальной системы страхования в РК включают ряд мер, которые нацелены на расширение и стимулирование этой системы.

Несмотря на неизбежное сокращение количества страховщиков, ожидается, что финансовые показатели страхового рынка будут увеличиваться [7].

Страховой рынок – составная часть финансового рынка страны, где предметом купли-продажи являются страховые продукты. Всеобщность страхования определяет непосредственную связь страхового рынка с финансами предприятий, финансами населения, банковской системой, государственным бюджетом и другими финансовыми институтами, в рамках которых реализуются страховые отношения.

Страховой рынок выполняет ряд взаимосвязанных функций: компенсационную, накопительную, распределительную, предупредительную и инвестиционную.

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

Оценивая ситуацию на казахстанском страховом рынке, можно сказать, что система страхования крайне неравновесная. И, прежде всего, потому, что потребность в страховании неуклонно растет, а подсистема профессиональных услуг отстает в развитии, не удовлетворяет в необходимом объеме указанную потребность. Не составляют особого секрета как внутренние, так и внешние проблемы отечественного рынка страховых услуг, в преломлении несовершенства казахстанской экономики.

К числу внутренних проблем, т.е. корректируемым внутри системы страхования, за счет резервов, можно отнести такие как:

- низкая финансовая устойчивость страховщиков;
- низкий уровень профессионализма и страховой культуры;
- внутрисистемная разобщенность.

Внешними проблемами, носящими общегосударственный характер, можно назвать следующие:

- экономические (инфляция, отсутствие государственной поддержки, низкий финансовый потенциал страхователей и др.);

- юридические (низкий уровень общего законодательного обеспечения страховой деятельности, длительное становление страхового рынка в условиях полного отсутствия законодательной и методической базы, контроля).

Основными задачами по развитию страхового рынка является:

- 1) формирование законодательной базы рынка страховых услуг;
- 2) развитие обязательного и добровольного видов страхования;
- 3) создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью;
- 4) стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни.

Основной из причин, препятствующих ускоренному развитию рынка, является недостаточная развитость обязательных видов страхования. К числу причин неудовлетворительного состояния дел на рынке страховых услуг относят также низкую платежеспособность хозяйствующих субъектов населения. Вероятно, эта причина является одной из главных. Проблема низкой активности населения в страховании, связана с крайне низким уровнем доходов большей части населения, что заставляет их расходовать деньги в первую очередь на питание, одежду и коммунальные услуги. Естественно, что услуги страховщиков при этом не являются приоритетными.

Недостаточный уровень страховой культуры и недоверие населения к институту страхования жизни также считается одной из проблем рынка. И для этого есть все основания. Информация о деятельности страховых организаций продолжает оставаться крайне ограниченной и недостаточной. Потенциальные клиенты в условиях отсутствия рейтинговых компаний практически не имеют возможности получить своевременную информацию о страховых организациях.

Указанные причины наряду с ограниченными возможностями страховщиков необходимости совершенствования законодательной и нормативной базы препятствуют более динамичному развитию рынка. Сохраняются функциональные возможности отечественной страховой индустрии пока еще не сопоставимы с соответствующими показателями развитых стран [8].

## Литература

1. Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 года. – №126-ІІ. О страховой деятельности.
2. www.nationalbank.kz Текущее состояние страхового сектора Республики Казахстан.
3. Жилина М. Государственное регулирование страхового рынка в зарубежных странах // Финансовый бизнес. – 2001. – №1. – С. 352.
4. Казахстанская правда от 23 декабря 2009 года №328-329.
5. Лайков А. Общеэкономические условия функционирования отечественного страхового рынка и поиск путей стимулирования платежеспособного спроса на страхование // Страховое дело. – 2001. – №1. – С. 78.
6. Лер О.Э. Страховой рынок Казахстана – Алматы: Каржы-каражат, 1996. – С. 252.
7. Пастухов Б.И. Современное состояние страхового рынка и пути выхода из кризиса // Финансы. – 2008. – №10. – С. 196.



ӘОЖ 336.711/773(574)

**М.А. Есенова**, «Қаржы» мамандығының магистранты

*«Банк ісі және қаржы делдалдығы» траекториясы*

Ғылыми жетекшісі: **Ғ.С. Сейтқасымов**, ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор

ҚазЭҚХСУ

## ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ НЕСИЕ ҚАЙТАРЫМДЫЛЫҒЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ӘДІСІ

Несие – қазіргі кезде қаржы нарығында кең қолданылатын танымал терминдердің бірі. Бұл сөздің экономикалық жүйеде кеңінен қолданылып жүрген бірқатар анықтамаларына тоқталып өтсек, несие – тауарларды немесе ақшаны несиеге беру. Бұл жерде несие – тауарлар мен ақшаның сатылмай, сатып алынбай, таза түрде қарызға берілуін білдіреді.

Жалпы «несие» латынша «creditum» – «сенемін, сенім білдіремін және қарыз, несие» – деген екі мағынаны білдіреді. Бұл анықтамалар шын мәнінде екі емес үш бірдей мағыналы ұғым келтірілген: сенім, қарыз, несие. Тағы да бірнеше анықтамаларға тоқталатын болсақ, несие шаруашылық субъектілері арасында уақытша бос ақша қаражаттарын мерзімділік, төлемділік, қайтарымдылық шартында экономикалық қатынастарды білдіретін экономикалық категория [1].

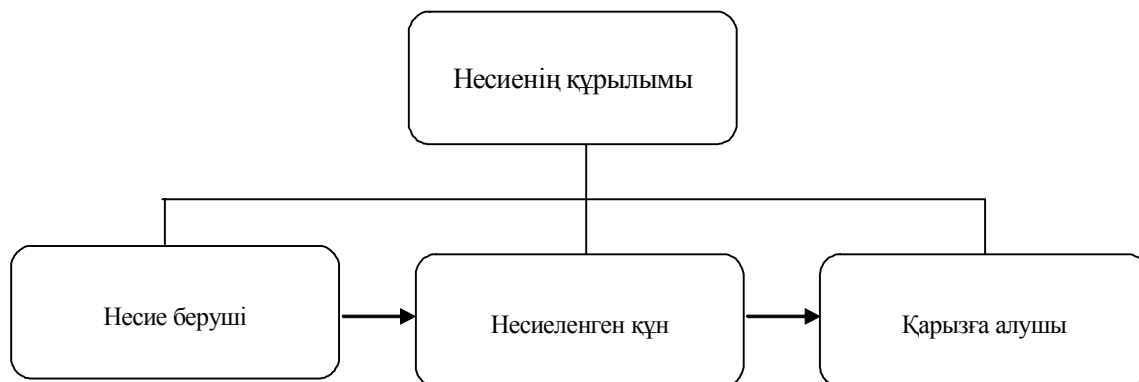
Банктік жүйе барлық мемлекеттерде орталықтандырылған, жеке тұлғаның, тұтастай алғанда мемлекеттің, достық қарым-қатынастағы елдердің және халықаралық қаржы-несиелік институттардың мүделерін біріктіретін жүйе болып табылады.

Қазіргі кезде Қазақстан халқының банк жүйесіне деген көзқарасы өзгерді, бұл халық ақшасының банктік жүйеге құйылуының қарқынын күшейтті.

«Ақша-несие саясатының міндеті – қаржы нарығының тұрақтылығын қамтамасыз ету, мемлекет басшысының алға қойған мақсаттарын орындау – Үкіметтің басты міндеті», – деп аталып өтілгендей, ел экономикасындағы өрлеудің тұрлаулы әрі серпінді сипатын ұстап тұру үшін мемлекет қазынагерлік, ақша-несие саясатының, өндірістің негізгі факторларын тиімді қайта бөлуді мемлекеттік реттеу тетіктерін пайдаланып, жоғары сапалы өнім мен қызметке деген сұранысты көтермелеп отыруға міндетті. Қаржы нарығының тұрақтылығын қамтамасыз ету саласындағы шаралар мынадай бағытта жүзеге асырылатын болады: қаржы секторындағы, әсіресе, банк секторындағы одан әрі ырықтандыру және бәсекелестікті арттыру болып табылады.

Несиенің мәнін тану оның негізін ашады, яғни несиелік қатынастар туындайтын базада қарастыруды ұйғарады. Несиенің мәнін ашып көрсететін, несиенің негізін құрайтын базаның неден тұратынын О.И. Лаврушкин ашып көрсетіп оның қайтарылуын есептеген болатын. Ол несие қозғалысының бір сатысы бола тұрып, бір мезгілде несиеленген құн қозғалысының барлық сатыларын

қамтиды. Несие ақшасын жарату, алу және оны пайдалану – қайтарым негізінде жүзеге асады. Несиеленген құнның қайтарылу кезеңі оның жалпы ауыспалы айналымын ғана аяқтайды. Қайтарымдылық – несиелік қатынасқа тән белгіні анықтайтын өзіндік ерекшелікті көрсетеді. Төмендегі суретте несиенің жалпы құрылымы көрсетілген.



**Сурет. Несиенің құрылымы\***

*\*Әдебиет бойынша автормен құралған [2]*

Жоғарыдағы суреттен көріп отырғанымыздай, несие беруші, несиеленген құн және қарызға алушы өзара тікелей байланысты. Несиеленген құн ұдайы өндіріс процесін жылдамдататын ерекшелікке ие. Себебі, қарызға алушының қайсыбір маусымдық жұмыстарды жүргізуге және болжанбаған шығындарға қажет меншікті қорларын жинақтаудың қажеттігі жоқ. Сондықтан, бұл қосымша қажеттіліктер несие есебінен қанағаттандырылады.

Несие нарығы – бұл қаржы құралдарын қажет ететін шаруашылық субъектілері мен халық арасында, сонымен қатар сол қаражаттарды белгілі бір шарттар негізінде ұсына алатын (қарызға беретін) шаруашылық субъектілері мен халық арасында қарым-қатынасты орнатуға көмектесетін механизм. Ақшалай капитал қайта босағанда, яғни қайта өндіру процесі жүрген кезде зайымдық капиталдың жинақталуы, бөлінуі және қайта бөлінуі несие нарығы арқылы жүзеге асырылады. Ақшалай капитал ссудалық капитал түрінде нарыққа, одан қайта қарыз берушіге (кредиторға, яғни банкке немесе т.б. қаржы-несие институтына) оралады. Несие нарығы арқылы өндіріс пен тауар айналымының өсуі, ел ішінде капиталдардың қозғалуы, ақшалай жинақтардың капитал салымдарына өтуі, ғылыми-техникалық революцияның іске асуы, негізгі капиталдың жаңаруы жүзеге асырылып отырады.

Несие нарығының негізгі қызметтері төменде көрсетілген:

- несие арқылы тауарлы нарыққа қызмет ету;
- шаруашылық жүргізуші субъектілердің, халықтың, мемлекеттің, сонымен қатар шет ел клиенттерінің ақшалай жинақтарын тарту;
- ақшалай қорларды тікелей ссудалық капиталға аудару және оны өндіріс процесіне қызмет ету мақсатында капитал салу түрінде пайдалану;
- мемлекеттік және тұтынушылық шығындарды жабу үшін капитал көзі болып табылатын мемлекет пен халыққа қызмет көрсетуді қамтамасыз ету, сонымен қатар қуатты қаржы-өндірістік топтардың құрылуына жәрдемдесу [3].

Екінші деңгейлі банктердің қаржы нарығындағы алатын орны ерекше болып келеді. Коммерциялық банктер нарықтық экономика жағдайында клиенттермен несиелік қарым-қатынастарды құрастырғанда, көптеген қиын міндеттерді шешеді. Олардың барлығы да үлкен несиелендіру үрдісінде көрініс табады.

Несиелік операциялар – бұл несие беруші мен қарыз алушының арасындағы біріншінің екіншісіне төлемділік, мерзімділік және қайтарымдылық шарттарында белгілі ақша қаражаттары сомасын ұсынуы бойынша қатынастар. Банктің несиелік операциялар активті және пассивті

болады. Активті несиелік операциялар банктер мен қарыз алушыға қарыз ұсынғанда, ал пассивтер, керісінше, банк қарыз алушы ролінде, ал клиенттер – несие беруші ролінде болғанда пайда болады.

Өз клиенттеріне қарыз ұсына отырып, банктер салымшылардан ақша қаражаттарын қабылдап және оларды қарыз алушыларға ұсынуда қаржылық делдалдар ролін атқарады.

Несиелендіру – бұл банктердің маңызды операциялардың бірі болып табылады. Ол субъектілердің несиелендіру үрдісіне көзқарастарын, несие берушілер мен қарыз алушылардың қарым-қатынастарын, қарыз алушылармен несиелерді пайдалануын, несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету нысандарын, борыштың пайда болуы сияқты мәселелерді қамтиды.

Еліміздегі банктердің жағдайына тоқтала кетейік. Қазіргі кезде нарықта кең етек алған тенденция – физикалық тұлғаларды халықтық тұтыну тауарлары бойынша несиелеу. Бұл салада елімізде өзінің орны бар – Каспи банкті атап өтсек болады. Банк – екінші деңгейлі банктер арасында көшбасшылардың бірі болып табылады. Себебі, бұл нарықта халыққа қолжетімді несие ұсынып отырған бірден-бір банк. Банктен несие алу үшін тек бір құжат – жеке куәлік керек. Яғни, бұл заңды келісімсіз жұмыс істейтін адамдарға несие алу мүмкіндігін жоғарылатады.

Төмендегі кестеде банктің 2016 жылдың 30 қыркүйегіне дейінгі пайда мен шығындар есебі және 30.09.2015 ж. аралығында мәліметтер келтірілген.

**Кесте. «Kaspi bank» АҚ пайда мен шығындар туралы есебі 30.09.2016\***

| №  | Баптың атауы                                               | 30.09.2016 ж. (мың тг.) | 30.09.2015 (мың тг.) |
|----|------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------|
| 1. | Кіріс                                                      | 95 327 196              | 97 421 823           |
| 2. | Шығыс                                                      | 63 119 462              | 48 361 966           |
| 3. | Таза кіріс                                                 | 32 207 724              | 49 059 857           |
| 4. | Шетел валютасымен жасалатын операциялар бойынша таза пайда | 2 618 145               | 69 707 269           |
| 5. | Қызмет бойынша кірістер және алынған комиссиялар           | 72 600 637              | 69 390 331           |
| 6. | Қызмет бойынша шығыстар және төленген комиссиялар          | 1 361 969               | 917 965              |

*\*Ескерту – [4] әдебиет бойынша автормен құралған*

Жоғарыдағы кестеден көріп отырғанымыздай, 2016 жылда банктің кірісі 2015 жылмен салыстырғанда 3% төмендеген. Ал шығыны 2016 жылы 2015 жылмен салыстырғанда 30% көбейген. Ал таза кіріске келетін болсақ, бұл көрсеткіш 2016 жылы 2015 жылмен салыстырғанда 46% азайған. Бұған басты себеп – халықтың алған несиелерін уақытында қайтара алмауында. Банктің несие алу үшін тек бір құжат – жеке куәлікті талап етуі бұл жағдайды жеңілдетпейді. Себебі клиенттің зейнетақы аударымдары тексерілмейді. Әрине, бұған қарамастан банк алынған несиелердің қайтарылымдылығын қамтамасыз ету үшін көптеген шаралар жүргізуде. Мысалы: кез келген жерде төлеуге ыңғайлы болу үшін терминалдардың санын көбейту, осы терминалдар арқылы несиені мезгілінен бұрын төлеу мүмкіндігін ашу. Несиe төленбей, өсім жүріп жатқан тұлғаға мемлекет территориясынан шетелге кетуге рұқсат болмайды, барлық банктердегі шоттарына тыйым салынады.

Макроэкономикалық деңгейде саяси және әлеуметтік-экономикалық факторлардың әсері салдарынан, несиелік қатынастардың «дағдарыс» себептеріне несиелендіру тәртібінің жетілдірілмегендігін, елдің қаржы саласына жағымсыз әсер туғызған, банктердің негізсіз несиелердің ұсынғанын жатқызуға болады. Елдің тұрақты дамуы үшін және өндірістік секторларды банктік несиелендіруді кеңейту мақсатында мезгілінде несиелердің қайтарымдылығын қамтамасыз ету мәселелерін шешу өте маңызды және өзекті болып табылады.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 292-бабына және «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» заңның 35-бабының 1-тармағына сәйкес, несиелердің қайтарымдылығы тұрақсыздық айыбымен, кепілмен, кепілдікпен, кепілдемемен және Қазақстан Республикасының заңнамасында немесе шартта көзделген басқа да әдістермен қамтамасыз етілуі мүмкін.



Борышкер міндеттемесін орындамаған немесе тиісінше орындамаған ретте, атап айтқанда, орындау мерзімін өткізіп алған жағдайда айыппұл, өсім төлейді (293 б.).

Банктер өндіріп алатын тұрақсыздық айыбы әрбір мерзімі өткен күн үшін мерзімі өткен төлем сомасының 0,5 пайызынан аспайтын, бірақ банктік қарыз шарты қолданылатын әрбір жылға берілген қарыз сомасының 10 пайызынан артық болмауға тиіс. Бұл 2011 жылдың 1 наурызынан бастап күшіне енген Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне ипотекалық несие беру және қаржылық қызметтерді тұтынушылар мен инвесторлардың құқықтарын қорғау мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» заңда айтылған. Бұл норма Заң күшіне енгізілгенге дейін жасалған шарттарға да қолданылады. Сонымен қатар, Заңға сәйкес, осы Заң қолданысқа енгізілгенге дейін төленген жеке тұлғалармен жасалған банктік қарыз шарттары бойынша тұрақсыздық айыбы (айыппұл, өсімпұл) не заңды күшіне енген сот актісіне сәйкес төленуге жататын тұрақсыздық айыбы (айыппұл, өсімпұл) қайта есептеуге жатпайтынын ескеру қажет [5].

Несиелік келісім бойынша міндеттемелерді орындау келесі нысандар бойынша қамтамасыз етілуі мүмкін:

- кепілдікті ақша депозиті;
- несие берушінің несие қайтарымсыздығы қауіпін сақтандыруы;
- несие берушіге меншіктік құқықтың берілуі (қозғалмайын мүлік);
- қозғалмайтын және қозғалмалы мүлік кепілі [6].

Банктер қарыз алушыларға несиені бере отырып, өздерін қауіпке төндіреді. Осыған орай банктік несиелендіру зерттеу процесіне одан әрі көңіл бөлуге және оның мәнін қайта қарастыруға, несиелік қатынастар субъектілерінің өздерінің міндеттемелерін орындаудағы жауапкершіліктерін және рөлдерін күшейту механизмді іздестіру қажеттілігі туындайды.

Сонымен қатар, қазіргі уақытта Қазақстанның қаржы жүйесі, соның ішінде банктік жүйе айтарлықтай экономиканың реформаланған және нарықтық секторы деп айтуға болады. Сондықтан да банктік жүйені толығырақ зерттеу, оның мәселелерін анықтап және оларды шешу жолдарын ұсыну бүгінгі күнде маңызды болып отыр.

## Әдебиеттер

1. Қаржы-экономика сөздігі. – Алматы: ҚР Білім және ғылым министрлігінің Экономика институты, «Зияткер» ЖШС, 2007.
2. Нурсейт Н., Нурсейтова Р. Текущее состояние развития и кредитования малого бизнеса // Экономика и статистика. – 2010. – №2.
3. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. – Алматы: Қазақ Университеті, 2010.
4. «Kaspi bank» АҚ ресми интернет ресурсы.
5. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» заңы. 30.11.2016 ж. берілген өзгерістер мен толықтырулар. [www.adilet.zan.kz](http://www.adilet.zan.kz)
6. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктің қызметін басқару: жағдайы және болашағы. – Алматы, 2009.



## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА 2017 ГОД**

Национальный Банк является органом, определяющим и осуществляющим государственную денежно-кредитную политику Республики Казахстан. Основной целью проведения денежно-кредитной политики Национального Банка Республики Казахстан (далее – Национальный Банк) является обеспечение стабильности цен. Достижение данной цели является одним из важнейших условий долгосрочного устойчивого экономического развития. Кроме того, Национальный Банк вместе с обеспечением ценовой стабильности создает условия для поддержания финансовой стабильности, смягчения влияния внешних шоков на экономику и предупреждения накопления дисбалансов в финансовой системе. Действия Национального Банка являются частью общей макроэкономической политики государства, и только в совокупности с координированными и согласованными мерами налогово-бюджетной политики могут обеспечивать устойчивый экономический рост и стабильность финансовой системы [1].

Денежно-кредитная политика в 2016 году формировалась и осуществлялась в условиях распространения последствий внешних и внутренних шоков, а также адаптации населения и предприятий к новому режиму денежно-кредитной политики и политики обменного курса. Цены на нефть находились на более низком по сравнению с предыдущими годами уровне, наблюдалась волатильность курсов валют стран – торговых партнеров, сохранялся высокий уровень долларизации несмотря на существенный переток активов из иностранной валюты в тенговые, рост бюджетных расходов и структурный профицит на денежном рынке. Эти факторы оказывали преимущественно сдерживающее влияние на эффективность принимаемых мер. Тем не менее в результате восстановления ситуации на внешних рынках и мер Национального Банка ситуация стабилизировалась, и инфляция достаточно близко подошла к установленным целевым ориентирам [2].

В 2017 году Национальный Банк ожидает сохранения цен на основные сырьевые товары на уровне их средних значений в 2016 году, а также медленного, но последовательного восстановления отечественной экономики в результате реализации государственных программ поддержки экономики. При этом нейтральная налогово-бюджетная политика, по всей вероятности, будет носить ограниченное влияние на рост инфляции в рамках мер по консолидации государственного бюджета со стороны Правительства в следующем году.

Национальный Банк продолжит следовать принципам инфляционного таргетирования. Для достижения целевых ориентиров денежно-кредитная политика будет проводиться с учетом ранее объявленных направлений развития, в том числе путем развития процентной политики и инструментов денежно-кредитной политики, оптимизации процесса принятия решений, а также формирования инфляционных ожиданий экономических субъектов.

### **Целевой ориентир на 2017 год**

На 2017 год Национальный Банк устанавливает целевой коридор по инфляции – 6-8%. Данный целевой ориентир отражает продолжающийся процесс адаптации экономики к текущей конъюнктуре цен на сырьевые товары и свободному курсообразованию, а также нестабильность инфляционных ожиданий населения и их нахождение на достаточно высоком уровне.

Достижение и поддержание целевого ориентира, при прочих равных условиях, будет обеспечиваться Национальным Банком на всем протяжении 2017 года. При этом краткосрочные отклонения от целевого ориентира, в том числе не требующие реакции Национального Банка, возможны в случае существенного изменения внешних и внутренних экономических условий. Для достижения цели по инфляции Национальный Банк будет использовать весь набор инструментов денежно-кредитной политики.

На конец 2018 года Национальный Банк устанавливает целевые ориентиры по инфляции в коридоре 5-7%. При этом к 2020 году ставится цель замедления инфляции до уровня ниже 4%.

#### **Направления денежно-кредитной политики в 2017 году**

В 2017 году Национальный Банк продолжит принятие мер, направленных на повышение эффективности денежно-кредитной политики в рамках режима инфляционного таргетирования. В этой связи будет проводиться работа в следующих направлениях:

#### **Совершенствование системы инструментов денежно-кредитной политики и повышение эффективности процентного канала**

Дальнейшее развитие системы инструментов денежно-кредитной политики будет направлено, главным образом, на повышение эффективности функционирования процентного канала. Меры Национального Банка будут способствовать усилению роли базовой ставки.

Национальный Банк будет уделять особое внимание инструментам открытого рынка, которые выполняют основную роль в регулировании краткосрочной ликвидности на денежном рынке. В дополнение к краткосрочным нотам, аукционам по покупке ценных бумаг с обратной продажей (кредитный аукцион) Национальный Банк планирует внедрить депозитные аукционы.

**Таблица. Система инструментов денежно-кредитной политики Национального Банка**

| Назначение                 | Тип инструмента              | Инструмент                                        | Залоговое обеспечение |
|----------------------------|------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------|
| Предоставление ликвидности | Операции постоянного доступа | Обратное РЕПО                                     | ГЦБ                   |
|                            | Операции открытого рынка     | Аукцион по покупке ценных бумаг обратной продажей | Ломбардный список     |
| Изъятие ликвидности        |                              | Аукцион нот НБРК                                  | –                     |
|                            |                              | Депозитный аукцион                                | –                     |
|                            | Операции постоянного доступа | Прямое РЕПО                                       | ГЦБ                   |
|                            |                              | Депозиты                                          | –                     |

#### **Риски для денежно-кредитной политики в краткосрочном периоде**

Национальный Банк отмечает возможность реализации внешних и внутренних рисков: существенное изменение цен на нефть.

Наличие альтернативных источников, высокий уровень запасов и рост предложения нефти несут риск снижения нефтяных цен и повышают их волатильность. Снижение мировых цен ниже уровня себестоимости экспорта нефти Казахстана создаст дополнительные риски устойчивости платежного баланса. Как следствие, усиливаются девальвационные ожидания экономических агентов, происходит ослабление курсов валют нефтеэкспортирующих стран и, как следствие, усиление инфляционных процессов, что в совокупности может препятствовать эффективному проведению денежно-кредитной политики.

Нельзя также исключать риск изменения мировых цен на нефть в результате политических, нежели экономических факторов. Потребуется дополнительные усилия со стороны Национального Банка для удержания инфляции внутри установленного коридора.

#### **Замедление роста мировой экономики**

Высокая степень интегрированности Казахстана в глобальную экономику обуславливает как прямое, так и опосредованное влияние трендов мирового экономического развития на состояние отечественной экономики. Медленное восстановление развитых экономик и замедление роста экономики Китая приносят риск снижения спроса на казахстанское сырье со стороны основных торговых партнеров Казахстана.

#### **Динамика ставок ФРС**

Ожидаемое повышение ставок ФРС в 2017 году приведет к укреплению позиции доллара

США и может способствовать перетоку капиталов из развивающихся рынков в развитые страны и, как следствие, ослаблению курсов национальных валют. Кроме того, изменение ставок ФРС имеет потенциальное влияние на котировки на фондовых и товарных рынках.

Повышение ставок ФРС также несет в себе риски удорожания стоимости обслуживания внешних долговых обязательств и привлечения нового внешнего заимствования, в том числе для целей рефинансирования имеющейся задолженности казахстанскими предприятиями.

#### **Ослабление российского рубля**

Схожесть структур экономик России и Казахстана, значительный товарооборот между странами повышает риск переноса экономических шоков в России на Казахстан, что особенно актуально в нынешних условиях рисков бюджетных дисбалансов в России и Казахстане.

Соотношение российского рубля к казахстанскому тенге, прежде всего, проявляется на объемах импорта из Российской Федерации (34% от стоимости импорта в 2015 году). Ослабление рубля может привести к значительному укреплению позиций российских товаров в Казахстане, в связи с чем возникает потенциальный риск замещения отечественных товаров российскими аналогами, в том числе в потребительской корзине.

#### **Сохранение высокого уровня долларизации**

Уровень долларизации в экономике Казахстана на конец октября 2016 года составил 55,7%. Этот факт представляет значительный риск для реализации денежно-кредитной политики, так как способствует нестабильности основных макроэкономических процессов. Дальнейшее пребывание долларовой массы на прежнем уровне будет продолжать ослаблять эффективность мероприятий по осуществлению денежно-кредитной политики, усиливая влияние курса доллара США на экономику Казахстана [3].

#### **Дефицит государственного бюджета**

Несмотря на тщательное планирование государственного бюджета и меры по его консолидации, в последние годы наблюдается рост нефтегазового дефицита. Параметры, заложенные в бюджете, сокращение дефицита и структура его финансирования будут оказывать влияние на условия проведения денежно-кредитной политики.

#### **Структурный профицит ликвидности**

Существенный структурный профицит ликвидности усложняет задачу Национальному Банку удерживать таргетируемую ставку в коридоре базовой ставки.

#### **Отмена государственного регулирования цен**

Рассматриваемая в настоящее время либерализация ценового регулирования несет дополнительные риски для инфляционных процессов, связанные с колебаниями цен в процессе их адаптации к условиям рынка.

Реализация перечисленных рисков, а также других труднопрогнозируемых и исключительных событий, имеющих непредсказуемые последствия на экономику, может привести к отклонению инфляции от объявленной цели в 2017 году.

Тем не менее, при реализации вышеуказанных рисков основная цель Национального Банка по достижению инфляцией установленного коридора будет неизменной.

При выходе прогнозного уровня инфляции выше или ниже целевого коридора денежно-кредитная политика будет носить ужесточающий либо смягчающий характер с соответствующим изменением базовой ставки. При принятии решений по денежно-кредитной политике, в том числе по базовой ставке, Национальный Банк в целях обеспечения финансовой стабильности также будет учитывать ситуацию в финансовом секторе. В то же время, Национальный Банк не будет реагировать на шоки, которые оказывают краткосрочный эффект на инфляцию, а также на факторы, которые находятся вне контроля Национального Банка.

Национальный Банк будет информировать участников финансового рынка и население о принимаемых решениях при реализации внутренних и внешних рисков, а также направленности денежно-кредитной политики.

## Литература

1. «Банковское дело»: Учебник. – 2-е изд. доп. и перераб. / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана. – КазУЭФимТ: ИПЦ, 2007.
2. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан №67 от 24 апреля 2015 года.
3. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан №271 от 28 ноября 2016 года.
4. Закон Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» от 30 марта 1995 года.
5. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)



ӘОЖ 336.717.122.3

*Д. Жетес, «Қаржы» мамандығының магистранты  
«Банктік бизнес және қаржылық делдалдар» траекториясының  
Ғылыми жетекшісі: Т.М. Үсенбаев, э.ғ.к., аға оқытушы  
ҚазЭҚХСУ*

### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БАНКТІК БИЗНЕСТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ БАҒЫТТАРЫ

Мемлекет өндіріс саласына, экономиканың негізгі реттеуші күші ретінде ерекше көңіл аударады. Себебі, өндіріс саласы айтарлықтай дамыған және осы сала бойынша көптеген жетістіктерге жеткен мемлекет қана, бәсекеге қабілетті және дамыған деп әлемге танылады [1].

Ал өндірістің жедел дамуына әсер ететін күш, біріншіден банктік бизнесті қаржыландыру жобалар екенін ұмытпауымыз қажет. Банктік бизнесті қаржыландыру саясаты кез келген экономикалық жүйенің құрамдас бөлігі ретінде экономикалық дамудың қозғаушы күші болып табылады. Экономикалық өсімге маңызды ықпалын тигізетін ғылыми ауқымды ішкі және сыртқы нарыққа бағдарланған өнеркәсіп салаларының орны ерекше. Бұл салалардың әлеуметтік-экономикалық жағынан орны ерекше болғандықтан шығаратын өнімі бәсекеге қабілетті, экспортқа бағытталған және импорт алмастыруға мүмкіндігі бар сипатқа ие болады. Сондықтан бұл алғышарттардың жүзеге асуына банктік бизнесті қаржыландыру жобаларды қалыптастырушы және дамытушы фактор ретінде қабылдауымыз тиіс. Демек, банктік бизнесті қаржыландыру жобалардың орта және ұзақ мерзімді жүзеге асуында тиімділігін бағалау маңызды болып табылады. Банктік бизнесті қаржыландыру жобалардың тиімділігін бағалау және талдау кез-келген экономиканың саласының сапалы қызметіне, тұрақты дамуына қозғаушы фактор болып табылатын қызмет болғандықтан, таңдалынып отырған тақырып төңірегіндегі өзектілігімен ерекшелінеді. Банктік бизнесті қаржыландыру макро деңгейде, сондай-ақ микродеңгейде де маңызды рөл атқарады. Негізінде олар, жалпы елдің, шаруашылықтың бөлек субъектілерінің болашағын анықтайды және экономика дамуының локомотиві болып табылады [2].

Біздің зерттеуіміздің басында терминологиялық жағынан анықтап алған жөн деп көрдік. Экономикалық әдебиеттерде инвестиция сөзіне қандай анықтама бергенін қарастырып көрейік. Мұнда бұл категорияға анықтама беруде макроэкономика деңгейінде және салалық экономика деңгейінде тұрақталған атарлықтай айырмашылық бар екенін атап өту керек. Осылайша, мамандарға және кәсіпкерлерге арналған анықтамалық оқулықта біз келесі анықтамаларды оқимыз [3].

«Инвестицияға – ақша қаражаттары, мақсатты банктік салымдар, үлестер (паи), акциялар және басқа да бағалы қағаздар, технологиялар, машиналар, жабдықтар, лицензиялар, оның ішінде тауарлық белгілерге де, несиелер, кез келген мүлік немесе мүліктік құқық, кәсіпкерлік қызметтің объектілеріне салынатын интеллектуалдық құндылықтар, сондай-ақ пайда табу және экономи-

калық, әлеуметтік тиімділік кезету мақсатында қызмет ететін қызмет түрлері жатады.

Тікелей банктік бизнесті қаржыландыруға мемлекеттік қолдау көрсетудің мақсаты экономиканың басымды секторларында тауар өндіруді, қызмет көрсетуді және жұмыстарды жедел дамытуды қамтамасыз ету үшін қолайлы климат құру болып табылады.

ҚР банктік бизнесті қаржыландыру тиімділігін арттыру бағыттары келесі мәселелерді шешеді:

- Жаңа технологияларды, алдыңғы қатарлы техникалар мен ноу-хауды енгізу.
- Ішкі нарықты жоғары сапалы тауарлармен және қызметтермен толтыру.
- Отандық тауар өндірушілерге мемлекеттік қолдау көрсету және ынталандыру.
- Экспортқа бағытталған және импорт алмастырушы өндірістерді дамыту.
- ҚР шикізат базасын рационалды және кешенді пайдалану.
- Менеджменттің және маркетингтің қазіргі заманауи әдістерін енгізу.
- Жаңа жұмыс орындарын құру.
- Жергілікті кадрларды үздіксіз оқыту, олардың біліктілік деңгейін жоғарлату жүйесін енгізу.
- Өндірістің интенсивтігін қамтамасыз ету.
- Қоршаған табиғи ортаны жақсарту.

Статистикалық есепте және экономикалық талдауда нақты банктік бизнесті қаржыландыруды тағы да капитал құрушы деп те атайды. Капитал құрушы банктік бизнесті қаржыландыру келесі элементтерден тұрады [4]:

- негізгі капиталға банктік бизнесті қаржыландыру;
- күрделі жөндеуге кеткен шығындар;
- жер телімдерін және табиғи пайдалану объектілерін алуға кеткен банктік бизнесті қаржыландыру;
- материалды емес активтерге банктік бизнесті қаржыландыру (патенттер, лицензиялар, бағдарламалық өнімдер, ғылыми-ізденіс және сынама – конструкторлық әзірлемелер және т.б.);
- материалды айналым қаражаттарының запасын толтыруға банктік бизнесті қаржыландыру.

Капитал құрушы банктік бизнесті қаржыландырудың құрылымында негізгі орынды негізгі капиталға кеткен банктік бизнесті қаржыландыра алады, олардың ішіне жаңа құрылысқа, істеп тұрған өнеркәсіптік, ауыл шаруашылық, көліктік, сауда және басқа да кәсіпорындарды кеңейтуге, қайта құруға және техникалық қайта жарақтандыруға кеткен шығындар, тұрғын-үй және мәдени-тұрмыстық құрылысқа кеткен шығындар кіреді.

Банктік бизнесті қаржыландыру экономикалық категория ретінде, кез келген мемлекеттің экономикасы оларсыз дұрыс дами алмайтын бір-қатар маңызды қызметтерді атқарады. Банктік бизнесті қаржыландырудың макродеңгейде:

- кеңейтілген өндірісті іске қосу саясатын жүргізу үшін;
- ҒТП жеделдету, отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету және сапасын жақсарту үшін;
- халықтық өндірісті құрылымдық қайта құру және халық шаруашылығының барлық саласын тең дамыту үшін;
- өнеркәсіптің қажетті шикізат базасын құру үшін;
- азаматтық құрылыс, денсаулық сақтауды, мәдениетті, жоғары және орта мектепті дамыту үшін, сондай-ақ басқа да әлеуметтік проблемаларды шешу үшін;
- жұмыс сыздық проблемасын шешу немесе жұмсарту үшін;
- табиғи ортаны қорғау үшін;
- әскери-өнеркәсіптік кешенді конверсия үшін;
- мемлекеттің қорғанысқа қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін және көптеген басқа да проблемаларды шешу үшін;
- негіз болып табылады.

Ұзақ уақыт экономикалық кризис жағдайында тұрған ҚР экономикасы үшін, ең алдымен оның тұрақтылығы мен өсуі үшін банктік бизнесті қаржыландыру өте қажет болды. Жаңа технологияларға, өндіріске банктік бизнесті қаржыландыру қатаң бәсекелестік күресте өмір сүруге көмектеседі (ішкі және сыртқы нарықта да), өз өнімінің бағасын жеңіл реттеуге мүмкіндік береді [5].

Банктік бизнесті қаржыландыру микродеңгейде де маңызды рөл атқарады. Бұл деңгейде олар ең алдымен келесі мақсаттарға жету үшін қажет:

- өндірісті кеңейту және дамыту;
- негізгі қорлардың шамадан тыс моральды және физикалық тозуын жібермеу;
- өндірістің техникалық деңгейін көтеру;
- нақты кәсіпорын өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету және сапасын арттыру;
- табиғатты қорғау іс-шараларын өткізу;
- бағалы қағаздарды сатып алу және басқа кәсіпорындардың активтеріне қаражаттарды салу;

Қорытындылай келе олар кәсіпорынның болашақта дұрыс қызмет етуін қамтамасыз ету үшін, тұрақты қаржылық жағдай және пайданы максимизациялау қажет.

Осылайша, банктік бизнесті қаржыландыру маңызды экономикалық категория болып табылады және макро- және микро- деңгейде де маңызды рөл атқарады, ең алдымен қарапайым және кеңейтілген өндіріс үшін, құрылымдық қайта құрулар, пайданы максимизациялау және осы негізде көптеген әлеуметтік проблемаларды шешу үшін маңызды болып табылады.

Республикадағы банктік бизнесті қаржыландыру қызметтің жағдайын келесі көрсеткіштердің динамикасы сипаттайды:

- инвестицияның жалпы көлемі;
- ішкі жалпы өнімде (ЖІӨ) инвестицияның үлесі;
- инвестицияның жалпы көлеміндегі нақты банктік бизнесті қаржыландырудың үлесі;
- нақты банктік бизнесті қаржыландырудың жалпы мөлшері;
- негізгі капиталға бағытталған, нақты банктік бизнесті қаржыландырудың үлесі.

Жанама түрде банктік бизнесті қаржыландыру қызметтің жағдайын, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштердің өсу қарқыны қажетті деңгейде дұрыс сипаттайды [6]:

- 1) ұлттық табыс;
- 2) ЖІӨ және ЖҰӨ;
- 3) өнеркәсіптік өндірістің көлемі;
- 4) өнеркәсіптік өнімнің кейбір маңызды түрлерін шығару;
- 5) ауыл шаруашылық өнімінің көлемі;
- 6) халықтық еңбектің өнімділігі;
- 7) және басқалар.

Бұл көрсеткіштердің дұрыстығы банктік бизнесті қаржыландыру қызметтің бағалауында, олардың өсуі инвестиция салуынсыз мүмкін емес дегенмен байланысты. Осы көрсеткіштер белгілі бір мөлшерде инвестицияны пайдаланудың тиімділігін де сипаттайды. Егер осы көрсеткіштердің өсу қарқыны инвестицияның өсу қарқынынан озып кетсе, онда бұл инвестицияны пайдаланудың тиімділігі артқанының айқын нышаны және керісінше.

Банктік бизнесті қаржыландыру деңгейі халықтың ұлттық табысының көлеміне айтарлықтай әсер етеді.

Банктік бизнесті қаржыландыру процессі мынадай маңызды факторларға байланысты, олар: күтіліп отырған табыс нормасы, немесе болжанып отырған капитал салымдарының рентабельділігі. Егер бұл рентабельділік инвестордың ойы бойынша өте төмен болса, онда салым жүзеге асырылмайды.

Еліміздегі инфляция ең маңызды түрінде банктік бизнесті қаржыландыру қызметке әсер етеді, ол өз кезегінде, экономикалық жағдайға байланысты – экономиканың тұрақты және өсуі кезінде – ол төмендейді. Бұл кезде инфляция процессімен банктік несие мөлшерлемесі тығыз байланысты екенін ескерген жөн.

Алайда біздер экономист, қаржыгерлер ретінде Қазақстанның өндіріс саласын дамытуға бағытталған шет елдік банктік бизнесті қаржыландыруды тарту арқылы, шет елдік инвесторлардан алар пайдамыздан, берер шығынымыз уақыт өте келе еселей түсетінін, біз жақсы түсінуіміз қажет! Сондықтан біздер Қазақстан территориясындағы екінші деңгейлі банктердің банктік бизнесті қаржыландыру жобаларды несиелеуге бағытталған банктік бизнесті қаржыландыру мен отандық инвесторлар санын барынша арттыруымыз керек.

## Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің. <http://www.nationalbank.kz/>. веб-сайты.
2. Суэтин А. Балансы международных расчетов // Вопросы экономики. – 2004. – №27.
3. Stern R.M. The Balance of Payments: Theory and Economic Policy. – London, 1973. – P.34.
4. Арыстанбеков К. Экономическая политика Казахстана в условиях высокого уровня иностранных инвестиций // Вопросы экономики. – 2004. – № 8.
5. Krugman P. A Model of Balance-of-Payments Crisis // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – Vol. 11. – P. 311-325.



УДК: 336.719:338.24

**К.А. Жусипбекова**, магистрант специальности «Финансы»

траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»

Научный руководитель: **А.Т. Джумабекова**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

### ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Основной операцией, обеспечивающей доходность и стабильность существования банкам второго уровня, является предоставление кредита. Выдавая кредиты физическим и юридическим лицам, банк формирует свой кредитный портфель.

В мировой практике существуют различные классификации кредитного портфеля, среди которых можно встретить деление портфеля на валовой (совокупный объем выданных банком кредитов на определенный момент времени) и чистый (валовой портфель за вычетом суммы резервов на возможные потери по ссудам).

Риск-нейтральный кредитный портфель характеризуется относительно низкими показателями рискованности, но, в то же время, и низкими показателями доходности, а рискованный кредитный портфель имеет повышенный уровень доходности, но и значительный уровень риска.

Оптимальный кредитный портфель наиболее точно соответствует по составу и структуре кредитной и маркетинговой политике банка и его плану стратегического развития.

Сбалансированный кредитный портфель – это портфель банковских кредитов, который по своей структуре и финансовым характеристикам лежит в точке наиболее эффективного решения дилеммы «риск – доходность». Оптимальный портфель не всегда совпадает со сбалансированным на определенных этапах своей деятельности. Банк может в ущерб сбалансированности кредитного портфеля осуществлять выдачу кредитов с меньшей доходностью и с большим риском. Делается это обычно с целью укрепления конкурентной позиции, завоевания новых ниш на рынке, привлечения новых клиентов и т. д.

Кроме того, выделяют:

- кредитный портфель головного банка и кредитные портфели филиалов;
- портфель по кредитам юридическим лицам (деловой кредитный портфель) и физическим лицам (персональный кредитный портфель), а также портфель по кредитам другим банкам (межбанковский кредитный портфель);
- портфель тенговых кредитов и портфель валютных кредитов и др. [1].

Управление кредитным портфелем представляет собой организацию деятельности банка при осуществлении процесса кредитования, которая направлена на предотвращение или минимизацию кредитного риска. Конечными целями кредитной организации при управлении кредитным



портфелем является, во-первых, получение прибыли от активных операций, во-вторых – поддержание надежной и безопасной деятельности банка.

В основе организационной структуры управления кредитным портфелем лежит принцип разграничения компетенции, то есть четкое распределение полномочий руководителей различного ранга по предоставлению кредита, изменения условий кредитной сделки в зависимости от размера кредита, степени риска и других характеристик.

В системе мер управления кредитным портфелем немаловажную роль играет разработка и проведение кредитной политики. Стратегия и тактика кредитной политики разрабатывается в центральном офисе (головном банке) кредитным департаментом (управлением) совместно с Кредитным комитетом банка. Кредитный комитет создается в каждом банке и обычно возглавляется заместителем Председателя Правления, курирующего кредитную деятельность банка. Состав и полномочия комитета утверждаются Правлением и Председателем Правления банка. В кредитной политике формулируется общая цель и определяются пути её достижения: приоритетные направления кредитных вложений, приемлемые и неприемлемые для банка виды активных операций, предпочтительный круг кредитополучателей и т.д.

Осуществляя кредитные операции, банк стремится не только к их объемному росту, но и к повышению качества кредитного портфеля. Таким образом, для эффективного управления кредитным портфелем необходим его анализ по различным количественным и качественным характеристикам как в целом по банку, так и по его структурным подразделениям.

Количественный анализ предполагает изучение состава и структуры кредитного портфеля банка в динамике (за ряд лет, на квартальные даты отчетного года) по ряду количественных экономических критериев, к которым относят:

- объем и структуру кредитных вложений по видам;
- структуру кредитных вложений по группам кредитополучателей (кредиты юридическим лицам, кредиты физическим лицам);
- сроки кредитов;
- своевременность погашения предоставляемых кредитов;
- отраслевую принадлежность;
- виды валют;
- цену кредитования (уровень процентных ставок).

Такой анализ позволяет выявить предпочтительные сферы кредитных вложений, тенденции развития, в том числе касательно возвратности кредитов и их доходности. Большое значение имеет сопоставление фактических остатков задолженности с прогнозируемыми, с установленными лимитами кредитования, «кредитными потолками» и т.д. «Кредитные потолки» – это верхние пределы общей суммы кредитов или их прироста, устанавливаемые для банков (иногда в индивидуальном порядке), либо лимит суммы или количества кредитов, выдаваемых одному клиенту.

За количественным анализом следует анализ качества кредитного портфеля. Сфера деятельности кредитополучателя и его тип обладают различным риском для определенных экономических условий, следовательно, и виды кредита в зависимости от объемов и целей кредитования оцениваются по-разному, что и должно учитываться при изучении кредитного портфеля банка. Для этого используются различные относительные показатели, рассчитываемые по обороту за определенный период или по остатку на определенную дату. К ним, например, относят, удельный вес проблемных кредитов во всем валовом клиентском кредитном портфеле; отношение просроченной задолженности к акционерному капиталу и др. На основе качественной характеристики кредитного портфеля можно дать оценку соблюдения принципов кредитования и степени риска кредитных операций, перспектив ликвидности данного банка. Таким образом, в любом банке состояние кредитного портфеля должно находиться под постоянным наблюдением [2].

Банковский сектор в Республике Казахстан представлен 34 банками второго уровня, из которых 15 банков с иностранным участием, в том числе 11 дочерних банков. Активы банков второго уровня по состоянию на 1 ноября 2016 года составляли 25 422,3 млрд тенге. Увеличение с начала 2016 года – 6,9%. В структуре активов наибольшую долю (57,3% от совокупных активов) занимает

ссудный портфель (основной долг) в сумме 15 524,9 млрд тенге, уменьшение с начала 2016 года – 0,2%.

Займы юридическим лицам составляли 6 746,7 млрд тенге с долей 43,5% от ссудного портфеля (на начало 2016 года – 7 307,2 млрд тенге, или 47,0% от ссудного портфеля), уменьшение с начала 2016 года – 7,7%. Займы физическим лицам составляют 3 779,6 млрд тенге с долей 24,3% от ссудного портфеля (на начало 2016 года – 3 872,9 млрд тенге, или 24,9% от ссудного портфеля), уменьшение с начала 2016 года – 2,4%. Потребительские займы составляют 2 553,5 млрд тенге с долей 16,4% от ссудного портфеля (на начало 2016 года – 2 622,7 млрд тенге, или 16,9% от ссудного портфеля), уменьшение с начала 2016 года – 2,6%. Займы МСБ составляют 4 870,9 млрд тенге с долей 31,4% от ссудного портфеля (на начало 2016 года – 4 242,2 млрд тенге, или 27,3% от ссудного портфеля), рост с начала 2016 года – 14,8%. NPL – неработающие займы (с просроченной задолженностью свыше 90 дней) составляют 1 174,8 млрд тенге, или 7,6% от ссудного портфеля (на начало 2016 года 1 236,9 млрд тенге, или 8,0% от ссудного портфеля). Провизии по ссудному портфелю сложились в размере 1 589,4 млрд тенге, или 10,2% от ссудного портфеля (на начало 2016 года 1 647,8 млрд тенге, или 10,6% от ссудного портфеля).

С 1 января 2017 года Казахстан станет полноправным членом Всемирной торговой организации, поэтому необходимо привести банковскую систему страны в соответствие со стандартами и правилами организации, членом которой мы собираемся стать. В Казахстане должно произойти слияние банков – консолидация капитала. Однако этот процесс идет слишком сложно.

Если опираться на цифры, банковский сектор Казахстана допустил много грубейших ошибок и беззакония. Так, в Казахстане трудоспособное население насчитывает 11 млн человек, из которого 5 млн человек получили кредиты в коммерческих банках. На сегодня 2 млн из них имеют просроченные задолженности – не могут погасить займы, а 1,7 млн, имеющие просроченную задолженность, получали кредиты не один раз. В ходе проверок установлено – 88 тыс. человек оформили займы мошенническим путем. Согласно данным Национального Банка РК за 2016 год, объем проблемных займов в Казахстане составляет 1,3 трлн тенге. Кроме того, средства, выделенные на субсидирование развития производства, малого и среднего бизнеса, банкиры использовали только на 3 цели: выдачу потребительских кредитов, приобретение недвижимости и торговлю.

Однако банкиры перестали кредитовать производство, сельское хозяйство, отрасли, которые позволяют развиваться реальному сектору. Приход иностранных банков на рынок Казахстана покончит с дорогими кредитами. Кроме того, иностранные отраслевые банки, заинтересованные в кредитовании сельского хозяйства, сейчас изучают локальный инвестиционный климат данной отрасли, и начнут кредитование отрасли дешевыми кредитами 5-10% годовых вместо нынешних 15-20 и выше. А это в свою очередь приведет к банкротству отечественных банков или они начнут снижать свои процентные ставки по займам. А значит, есть основание говорить, что наступающий 2017 г. наряду с трудностями принесет казахстанцам и некоторые облегчения, в частности, дешевые кредиты.

## Литература

1. Кредитный портфель коммерческих банков. Интернет-ресурс: [http://www.banki.ru/wikibank/kreditnyi\\_portfel/](http://www.banki.ru/wikibank/kreditnyi_portfel/)
2. Банковский сектор. Интернет-ресурс: <http://www.nationalbank.kz/?docid=3000&switch=russian/>



## **КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ӨТІМДІЛІК МӘСЕЛЕЛЕРІ: ДАМУЫ, ҚАЖЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ МАҢЫЗЫ**

Өтімділік – банктің сенімділігін қамтамасыз ететін, оның қызметінің жалпы сипаттамалардың бірі. Әлемдік банктік тәжірибесінде коммерциялық банктердің қажетті өтімділік құралдарын анықтайтын формулалар мен нормативтер табылмаған.

Банк өтімділігі – бұл салымшылар мен қарыз берушілер алдында банктің өз міндеттемелерін уақытында және шығынсыз орындау қабілеттігі.

Банктің міндеттемелерін нақты және потенциалды деп екіге бөлінеді. Банктің нақты міндеттемелері: талап ету депозиттері, мерзімді депозиттер, тартылған банкаралық ресурстар, несие берушілердің қаражаттары түрінде банктің балансында көрсетіледі [1].

Ал, потенциалды немесе баланстан тыс міндеттемелерге: банктен берген кепіл-хаттар, клиенттерге несие желілерін ашу, т.б. арқылы көрсетіледі.

Егер коммерциялық банктің борыштық және қаржылық міндеттемелерді уақытында орындау үшін қолма-қол ақшалай қаражаттар мен басқа да өтімді активтері болып, сонымен қатар басқа көздерден қаражаттарды тез арада жұмылдыру мүмкіндігі жеткілікті болса, онда бұл өтімді банк болып табылады.

Банк өтімділігі аталған барлық міндеттемелерді, сонымен бірге болашақта пайда болуы мүмкін міндеттемелерді уақытында орындауын сипаттайды. Міндеттемелерді орындау үшін кассадағы және корреспонденттік шоттардағы (Орталық банкте және басқа коммерциялық банктерде) қалдықтарымен сипатталатын банктік ақшалардың барлығы; қолма-қол ақшаға тез айналатын активтер; банкаралық нарықтан немесе Орталық банктен алынатын банкаралық несиелер сияқты қаражат көздері пайдаланады.

Өтімділікке әсер ететін факторлар ішкі және сыртқы болады, олардың барлығы бірнеше топқа бөлінеді [2].

1. Активтер мен пассивтер қозғалысына пропорционалды факторлар, яғни олардың бөліктерінің арасындағы қатынасының байланысы. Оларға жатады:

- активтер тәуекеліне байланысты капиталдың пропорционалдылығы;
- активтер мен пассивтердің тарту мен орналастыру мерзіміне байланысты пропорционалдылығы;
- активтер құрамының депозиттер құрамына байланысты пропорционалдылығы.

2. Активтер мен пассивтердің тәуекелділік пен диверсификациясы көзқарасы тұрғысынан сипаттайтын факторлар.

3. Өтімділікпен басқару сапасын сипаттайтын фактор.

4. Банктің рейтингі мен беделін анықтайтын факторлар.

5. Коммерциялық банктің өтімділігі мен банк жүйесінің өтімділік жағдайы арасындағы қарым-қатынасты анықтайтын макроэкономикалық факторлар.

Банк өтімділігі мынадай қызметтерді атқарады:

- депозиттерді алу мен несиелерге байланысты сұранысты қанағаттандыру;
- тиімділік тәуекелін азайту және банктің сенімділігін қамтамасыз ету;
- активтерді зиянсыз сату;
- тартылған қаражаттары бойынша төлей алмау тәуекелі үшін сыйақы мөлшерін шектеу.

Банк өтімділігінің екі формасы, яғни міндеттемелерді өз уақытында және шығынсыз орындауы көптеген ішкі және сыртқы факторлардың ықпалымен анықталады.

Ішкі факторлар қатарына мыналар жатады:

- банк капиталының базасы;
- банк активтерінің сапасы;
- депозиттердің сапасы;
- сыртқы қаражат көздеріне орташа тәуелдігі;
- мерзімі бойынша активтер мен пассивтердің өзара сәйкестігі;
- сауатты менеджмент;
- банктің жоғары дәрежелі беделі.

Банк өтімділігінің жағдайы бірқатар сыртқы факторларға, яғни банк қызметінен тыс факторларға байланысты. Оларға мыналар жатады:

- елдегі жалпы саяси және экономикалық жағдай;
- бағалы қағаздар нарығының дамуы;
- банкаралық несие нарығының дамуы;
- қайта қаржылындару жүйесін ұйымдастыру;
- орталық банкінің қадағалау қызметінің тиімділігі [3].

Коммерциялық банктердің өтімділігінің жиынтық қызметтің оң нәтиже көрсетеді экономикалық, қаржылық және коммерциялық қызметінің барлық салаларында банкінің кірістері, соның ішінде оның барлық операциялық шығындарды өтейді әкімшілік және басқару, банктің пайда жасалады, сомасы дивидендтер деңгейін анықтайды, капиталын ұлғайту және дамыту активті және пассивті операцияларын.

Қандай банк болмасын оның өтімділік деңгейін сақтауды қамтамасыз ету маңызды. Сол уақытқа қажетті тиімді бағаға қажетті құралдарды сатып алауға мүмкіндігі бар банк өтімді деп саналады. Бұл банктің өтімділік құралдардың қажетті сомасының бар екенін немесе оларды қарыздар мен активтерді сату арқылы ала алатынын білдіреді. Банктің өтімділігін реттеудегі соңғы жылдары маңызды сұрақтары қаржылық жүйедегі дағдарыстан пайда болды.

Банктің басшылығы әр кезде өтімділік сұрақтарына көп көңіл бөледі, алайда әлі де банктік өтімділік құралдарындағы қажеттіліктерін анықтайтын барлығы қолданатын формула жоқ. Жеке алынған банктің қажетті өтімділік сомасы ортақ салымдар мен несиелер сомасының өзгерісіне байланысты.

Өз кезегінде, бұл өзгерістер қандай болмасын елдің экономикалық өзгерістер болып тұратын жағдайына байланысты: циклдық, кезеңдік, кездейсоқтық, мақсатты – программалық және т.б.

Банктік салымдарға көптеген экономикалық факторлар әсер етеді. Олар өтімділікті болжауды қажетті қылады.

Өтімділік ресурстарындағы қажеттілігін керекті периодқа есептеу салымдар мен несиелердің берілген периодқа күтілетін деңгейінің өзгеруіне байланысты. Өтімділік динамикасына және резервтердің артықшылығына үш фактор әсер етеді:

- салымдардың өсімі мен азаюымен байланысты құралдарды алу немесе жоғалту;
- несиелер және\ немесе инвестициялардың өсімі немесе қысқаруы;
- міндетті резервтердің өсу мен азаюы салымдардың өсімі мен азаюына байланысты [4].

Өтімділік ресурстарына деген қажеттілік қандай болмасын қажетті периодқа есептелуі мүмкін. Егер салымдардың сомасы мен ссудалар мен инвестицияларға деген сұранысты дәл болжауға мүмкіндік болатын болса, онда қажетті өтімділік құралдарды анықтау айтарлықтай жеңілдер еді. Мәселенің қиындығына қарамастан, банктер салымдар мен несиелердің көлемін болжауға тырысу керек. Ірі банктер болжауды екі негізгі әдіспен жүзеге асырады. Оның біреуі несиедегі қажеттілікті және әр клиенттің күтілетін салымдарын кіріктіреді. Бұл тәсілді әдетте несие қабілеттілікті бағалайтын бөлімнің қызметкерлері қолданады: әр біреуі өзінің шотының тобына жоспар жасайды [6].

Координацияға жауап беру мен бұл болжамдардың мәліметтерін экономикалық бөлім, бақылау бөлімі, жоспарлауға жауап беретін арнайы жұмыскерлер тобы жасайды. Ссуда мен салымдардың көлемін есептеудің басқа тәсілі – көздерді болжау мен елдің инвестициялық қорларының жиынтығын қолдану. Есептеулер жеке де мемлекеттік экономикалық секторлар үшін эконометрикалық болжау тәсілдері арқылы жасалады. Жеке сектордың қажеттілігін бағалау құралдардың түсімде-

рімен салыстырылады. Банктік несиелердегі қажеттілікті құралдардың түсімі мен қажеттілігі арасындағы айырмашылық ретінде анықтауға болады. Бұл тәсіл ірі банктермен жүзеге асырылады, өйткені әдетте кішігірім банктерде мұндай күрделі операцияларды жүзеге асыратын жоғары дәрежелі мамандар болмайды. Салымдар мен ссудалардың деңгейін болжаған кезде, бұл банктер өткен кездегі тәжірибесіне жүгінеді. Салымдар мен несиелер деңгейіндегі мүмкін болатын тербе-лістердің көлемін көпшілік жағдайда бірнеше жылға арналған орташа айлық графиктер мен кестелер көмектеседі.

Өтімділікті жоспарлауды өте қажетті қылатын банктік салымдар деңгейінде көптеген экономикалық факторлар әсер етеді. Олардың кейбіреулерінің әсері сөзсіз, басқалары банктің өтімділігіне жанама түрде сер етеді, сондықтан оларды тиісті талдаудан кейін ғана анықтауға болады.

Банк өтімділігі динамизм жағдайында болатындығын ескеріп, шетел сарапшыларының пікірлері бойынша, өтімділік деңгейі баланстық қатынастар негізінде есептелген қаржылық коэффициенттерімен толық бағаланбайды. Сондықтан банктің бар активтері мен пассивтері бойынша қолма-қол қаражаттарының ағыны негізінде өтімділікті бағалау тәжірибесі біртіндеп енгізілді [5].

Осы әдістің қиыншылығы – кейбір қаржылық құралдары бойынша төлем мерзімдері талап етілгенге дейінгі депозиттер қарастырылмаған, ал екінші қиыншылығы – бөлек қарыздарды өтеу перспективасын дұрыс бағалауда жатыр. Сол себептен осы әдістің қолданылуы мынаны білдіреді:

– Активтер мен пассивтер бойынша төлем мерзімдері туралы ақпараттың жоғары сапалылығы мен уақтысында алынуы.

– Банктің қарыздар мен депозиттер жағдайының өткен және болашақтағы тенденцияларын талдаудың жоғары сапалылығы.

Банк ірі немесе кішігірім болмасын, оның өтімділік ресурстарындағы қажеттілігін болжау барысында жергілікті, сонымен қатар жалпы ұлттық аспектілерді ескеру қажет. Жергілікті деңгейде бірінші кезекте салымдардың түрі, көзі мен тұрақтылық деңгейіне назар аударылады. Жинақталған салымдар жедел салымдармен салыстарғанда, ал жедел салымдар қажеттілікке дейінгі салымдармен салыстырғанда тұрақты болып келеді. Бұл әдеттегідей, банктердің жинақталған салымдары жайлы айтылған кезде емес, жеке шоттар жайлы болғанда әділетті. Көптеген кішігірім орташа шоттардан тұратын қажеттілікке дейінгі салымдар жалпы алғанда тұрақты [7].

Біздің тәжірибемізде пруденциалдық нормативтер қатарындағы өтімділік коэффициенті көмегімен активтер мен міндеттемелерді өзара салыстыру арқылы банк өтімділігіне баға беріледі.

Кірістілік банктің нәтижесі болып табылады мақсатты активтер мен міндеттемелердің бір бөлігі ретінде, оның баланста оңтайлы құрылымы Бұл бағытта банк қызметкерлері бағдар. Қорыта келе банктің кірістілігін қамтамасыз ету маңызды жағдай ұтымды болып табылады шығындар мен табыстардың құрылымы, пайыздық маржа мен бағыттарын айқындау банк қызметінің жағдайы, банктік тәуекелдерді азайтып өтімділігін сақтай отырып басқару арқылы коммерциялық банктердің дамуы, қажеттілігі мен оның экономикалық маңызы артатындығы анық.

Осы уақытқа қажетті тиімді бағаға қажетті құралдарды сатып алауға мүмкіндігі бар банк өтімді деп саналады. Бұл банктің өтімділік құралдардың қажетті сомасының бар екенін немесе оларды қарыздар мен активтерді сату арқылы ала алатынын білдіреді. Банктің өтімділігін реттеудегі соңғы жылдары маңызды сұрақтары қаржылық жүйедегі дағдарыстан пайда болды.

## Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының банктермен банк қызмет туралы заңдары 05.1995 ж.
2. Көшенова Б.А. Бағалы қағаздар нарығы. – Алматы: Экономика, 1999.
3. Сейтқасымов Г.С. Банковское дело. – Алматы: Каржы-Каражат, 2009.
4. Сейтқасымов Г.С. Ақша, несие, банктер. – Алматы: Экономика, 2006.
5. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. – Алматы, 2009.
6. Карагусов Ф. Ценные бумаги и их регулирование в РК. – Алматы: Каржы-Каражат, 1995.
7. «Банки Казахстана» журналы. – 2011. – №5.



## РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В современном мире денежные отношения становятся неотъемлемой частью общества. Наиболее характерны такие отношения в рыночной экономике, где производится расчет за оказываемые услуги, продукцию и т. д. Такие расчеты могут принимать как наличный, так и безналичный вид. Форма наличного расчета характерна для стран с более отсталой экономикой. В более развитых странах переход на безналичную форму был очевиден из-за ряда преимуществ. Во многих странах присутствуют обе формы денежных расчетов. Их число может колебаться в зависимости развития в стране науки, техники, образования, социальной сферы и др.

Если рассматривать формы расчетов с точки зрения преимуществ и недостатков, то безналичная форма является более выгодной с точки зрения затрат, скорости и иных издержек нежели наличная.

Безналичные расчеты – это расчеты (платежи), осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований. Безналичные расчеты имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения; организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.

Важным направлением обслуживания клиентов банков с использованием новейшей электронной техники является предоставление им электронных услуг в магазинах. В системах межбанковских электронных переводов денежных средств в торговых организациях перечисляются средства со счета покупателя на счет продавца в момент покупки или в отдельных случаях с отсрочкой платежа по желанию клиента. Большая часть операций выполняется при помощи пластиковых карт, которые вышли на первое место в организации платежного оборота высокоразвитых стран, постепенно вытесняя чеки и чековые книжки. В последние годы ведутся работы по внедрению многоцелевых карт, которые можно использовать как кредитные, платежные, чековые гарантийные карты.

Использование электронных платежных систем безналичной формы оплаты услуг имеет ряд преимуществ для клиента:

- быстрота совершения операций. В настоящее время скорость совершения одной операций составляет 15-30 секунд;
- сокращение платы за услуги банка. Операции, осуществляемые при помощи электронных систем платежей, обходятся для банка значительно дешевле, чем аналогичные операции с наличными или другими бумажными платежными документами;
- более быстрое зачисление средств на счет продавца по сравнению с другими методами платежа, поскольку данная операция проводится автоматически в момент покупки;
- высокая скорость обработки информации и немедленная инкассация выручки;
- сокращение бумажного документооборота и издержек обращения;
- гарантия платежа и надежная защита от несанкционированного доступа к счету клиента;
- возможность приобрести товар не имея при себе наличных.

Эти преимущества обеспечили быстрое развитие данной сферы электронных банковских услуг населению. В настоящее время коммерсанты считают, что установка терминала рентабельна, если он обеспечивает совершение операции в течение 10 секунд. Банки в свою очередь всесторонне

стимулируют развитие данного направления взаимоотношений с торговыми организациями, чтобы повысить их интерес к приобретению электронного оборудования и, следовательно, внедрению новых систем расчетов и платежей.

Переход на новые формы экономических отношений повлек за собой реструктуризацию банковской системы и внедрение новых программных форм расчетов.

Одними из первых банки разработали банковские карты, которые значительно расширили спектр услуг, предоставляемых банками, и дали начало многим другим электронным банковским технологиям. Сама идея кредитной карточки была выдвинута в книге Э. Беллами «Глядя назад» в 1880 г. Первой известной нам кредитной картой стала выпущенная в 1914 г. карта фирмы General Petroleum Corporation of California, предназначенная для оплаты нефтепродуктов. Прародительницами современных карточек были карточки отелей, сетей магазинов и газовых компаний, они начали этот бизнес еще в начале прошлого века. Эти карты использовались для учета покупок постоянных клиентов и являлись продолжением торговли в рассрочку.

Основой электронного банковского обслуживания являются операции с банковскими картами. Банковская пластиковая карта – это одна из разновидностей финансовых карт, которая является персонифицированным платежным средством, предназначенным для оплаты товаров, услуг, а в некоторых случаях и для совершения иных денежных операций, таких, как получение кредита, получение наличных денег в банках и их филиалах (в так называемых пунктах выдачи наличных) и через банковские автоматы (банкоматы), внесение наличных денег в банки через банкоматы. Фактически они представляют собой заменители денежных знаков одновременно во всех их функциях, а также инструмент получения наличных денег со счета в банке; являются одним из прогрессивных средств организации безналичных платежей.

Особенностью продаж и выдач наличных по картам является то, что при этих операциях, осуществляемых магазинами и банками, товары и наличные деньги предоставляются клиентам сразу, а средства в изъяснение поступают на счета обслуживающих предприятий чаще всего через некоторое время (как правило 2-3 дня). Гарантом выполнения платежных обязательств, возникающих в процессе обслуживания пластиковых карт, является выпустивший их банк-эмитент. Поэтому карты на протяжении всего срока действия остаются собственностью банка, а клиенты – держатели карт получают их лишь в пользование.

Самостоятельная форма оказания банковских услуг – предоставление клиентам (физическим и юридическим лицам) возможности вести многие банковские операции с использованием современной электронной техники с удаленного рабочего места – из дома (так называемый «home-banking»), конторы фирмы, автомобиля и т.д.

Заключив с банком соответствующий специальный договор или отразив соответствующие положения в обычном договоре банковского счета, пользователи таких банковских услуг самостоятельно приобретают необходимое оборудование, а банк консультирует их по вопросам оборудования соответствующих терминалов и приобретения необходимого программного обеспечения. Банк также гарантирует техническую и методическую поддержку при установке системы и начальном обучении персонала клиента, обновлении программного обеспечения, а в дальнейшем также консультации и рекомендации.

Дистанционное обслуживание клиентов может вестись также с помощью телефона и специальных программ, при наличии которых компьютер способен самостоятельно отвечать на вопросы клиента. Такой вид банковского обслуживания клиентов называется телефонным банкингом (кратко – телебанк).

Телебанк дает клиенту следующие возможности:

- получить в речевом виде информацию об остатках на счетах за любой операционный день;
- получить факсимильную копию выписки из счета за любой операционный день, за произвольный период, в том числе за весь период обслуживания в банке;
- получить в речевом виде информацию о суммах поступлений в пользу клиента за любой операционный день;
- распоряжаться движением средств по счету. Каждому платежу, который клиент может распо-

рядиться провести, используя телебанк, присваивается код, система хранит такие платежи в виде «макетов» платежных поручений с фиксированными реквизитами и пустыми полями, подлежащими заполнению клиентом. При проведении платежа система запрашивает у клиента код платежа и предлагает заполнить пустые поля.

Вопрос оплаты товаров заказанных (купленных) on-line важен для любого коммерчески функционирующего сайта. Если вы продаете свои товары или услуги в режиме on-line, вам необходимо обеспечить своих клиентов удобными вариантами оплаты.

Конечно же, для клиентов наиболее удобным методом является оплата с пластиковой карты. Необходимые реквизиты указываются вами на определенной странице Интернет-магазина, затем устанавливается безопасное соединение, и данные вашей карты отправляются в банк, где обслуживается данный магазин. Банк проверяет вашу платежеспособность, после чего сообщает магазину о результате проверки на возможность осуществления оплаты.

В последнее время наблюдается отток клиентов из данных банков. Оказалось, что главное их преимущество – виртуальность – является одновременно и главным недостатком.

Основной причиной, заставляющей их расставаться с таким банком, клиенты называют невозможность человеческого общения. По общему признанию западных экспертов, «ахиллесовой пятой» виртуальных банков является то, что они в силу своей «виртуальности» не могут полностью удовлетворить потребности клиента в общении с банковскими работниками и естественное право клиента на индивидуальный подход. Как правило, автоматические ответы виртуального банка на сообщения по электронной почте мало кого устраивают, а ответов от клиентской службы приходится ждать довольно долго. То есть, несмотря на те удобства, которые может предоставить клиентам онлайн-банкинг, общество пока не готово отказаться от живого общения при решении своих финансовых вопросов.

Специалисты считают, что виртуальные банки ни в коем случае не заменят полностью традиционные банковские филиалы в ближайшие десять лет, хотя технический прогресс и заставит предпринять определенные шаги по совершенствованию системы филиалов... Палитра банковских услуг состоит из стандартных продуктов, а также решений, для пользования которыми необходимы дополнительные разъяснения. В таких случаях персональный компьютер пока не рассматривается как средство предложения услуг. Однако все может измениться, когда компьютер начнут использовать в сочетании с видео-телефоном, возможностью классифицировать документ и идентифицировать магнитную карточку.

Внедряя интернет-технологии в казахстанском банковском секторе, необходимо предвидеть последствия, к которому данная тенденция может привести. Зарубежный опыт уже позволяет видеть, к каким последствиям приводит применение банками интернет-технологий.

Усиливается конкуренция в банковской сфере. Это уже заметно за рубежом, где банки время вынуждены во все большей степени подчиняться новым закономерностям и принципам организации и ведения бизнеса в эпоху цифровых технологий.

В самом недалеком прошлом рынок банковских услуг в любой экономически развитой стране представлял собой олигополию, в рамках которой участники и экономически, и законодательно были защищены от чрезмерной конкуренции. Технологии новой экономики в кратчайшие сроки подорвали многие экономические барьеры для конкуренции, существовавшие в банковском бизнесе. Кредитные учреждения уже сейчас испытывают усиливающуюся конкуренцию, как со стороны традиционных участников рынка, так и со стороны новичков типа телекоммуникационных компаний или провайдеров услуг в глобальной сети. В настоящее время любой традиционный банк может совершенно неожиданно оказаться перед фактом наличия конкуренции со стороны виртуального банка, зарегистрированного за сотни тысяч километров от рынка сбыта.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Казахстане существует огромный потенциал для развития новых технологий в использовании банковских услуг. Препятствием для распространения в РК данных услуг является недостаточная информированность населения о возможностях дистанционного обслуживания счета и выполнения банковских операций по средствам Интернет-банкинга и пластиковых карт. В связи с этим население относится к этим способам платежа



недоверчиво, считает их достаточно рискованными и предпочитает пользоваться услугами филиальных сетей. По оценкам экспертов, Казахстан уже встал на путь автоматизации банковской системы и в ближайшее время можно ожидать, что большинство казахстанских граждан смогут пользоваться услугами Интернет-банкинга и пластиковыми карточками в том объеме, в каком этими средствами платежа пользуются в развитых странах мира.

### Литература

1. Ильясов К.К. Финансово-кредитные проблемы развития экономики Казахстана. – Алматы: Білім, 1995.
2. Калиева Г.Т. Коммерческие банки в Казахстане: проблемы устойчивости. – Алматы: Экономика, 1999.
3. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. – РнД: Феникс, 1999.
4. Крутяков А. Смарт-карты в безналичных расчетах. Журнал «Открытые системы сегодня». – 0998. – №2.
5. Мельников В.А. Финансы: Учебник. – Алматы, 1998.
6. Абишева А.А., Святова С.А. Банковское дело: Учебн. пособие. – Алматы, 2007.
7. Марченко Г.А. Банковский сектор Казахстана: состоянии и перспективы развития. – Алматы, 2001.



УДК 336.717.117 (574)

**Р.Ж. Кизизбаев**, магистрант специальности «Финансы»  
траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»  
Научный руководитель: **А.Т. Джумабекова**, к.э.н., ст. преподаватель  
КазУЭФМТ

### ЭВОЛЮЦИЯ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Развитие банковских услуг проходит в условиях жесткой конкуренции между финансово-кредитными организациями. Для того чтобы не проиграть конкуренцию банки внедряют новые методы и технологии. Так как вместе с потребительским рынком, растет сфера банковских услуг, банки сделали ряд серьёзных шагов в направлении развития дистанционного обслуживания клиентов, в особенности систем приема и передачи электронных платежей.

Система электронных платежей, во многом состоит в использовании пластиковых карточек. И хотя в мире пластиковые карты это не новшество, в Казахстане карты являются одним из наиболее динамично развивающихся банковских продуктов, так как привлекательность безналичных платежей, заключается в их удобстве. Карточки не только просты в использовании, но и экономят время. Держатели карточек могут проводить финансовые операции в любое удобное время, и даже не посещая банк, через сеть банковских устройств самообслуживания (терминалы и банкоматы) или с помощью дистанционных способов управления текущим (расчетным) банковским счетом.

Развитие казахстанского рынка платежных карт, является одним из наиболее важных факторов в решении задач по снижению кассовых операций и развития безналичных расчетов в области розничных платежей. Развитие карточной промышленности, обеспечивает повышенную прозрачность финансовых операций, рост налоговых поступлений, что значительно сокращает расходы, связанные с обслуживанием наличного денежного потока, что приводит к увеличению объема привлеченных средств в банковской сфере и, следовательно, кредитоспособность банков, и во многих отношениях вносит свой вклад в развитие смежных областях деятельности, таких как производство и занятость социальной сферы.

В современных условиях рынок пластиковых карт переживает новый весьма важный момент своего развития. От элитных, доступных лишь высокооплачиваемым категориям населения, пластиковые карты превращаются в достаточно демократичное средство расчетов. Выпуск пластиковых

карточек позволяет интегрироваться в мировую систему банковских услуг, поднять деловой имидж банка, завоевать рынок и привлечь клиентуру, дает возможность овладеть новейшими банковскими технологиями, увеличить скорость расчетов, исключить ошибки и злоупотребления со стороны банковских служащих. Отсюда следует, что маркетинг пластиковых карточек – это назревшая проблема, которую необходимо срочно решать казахстанским банкам [1, с. 159].

Вследствие этого, исследование трудностей применения пластиковых карт в Казахстане является в особенности важным, а исследование всемирной практики и возможностей формирования рынка пластиковых карт, обретают в наше время определенную важность.

Банковская карта это пластиковая карта, выданная банком своим клиентам, которая выполняет один или несколько из целого ряда услуг, которые предоставляют клиенту доступ к денежным средствам собственного банковского счета, или через кредитный счет.

Множество экономистов считают, что банковские карты были придуманы Джоном С. Биггинсом, экспертом по розничному кредиту из National Bank of Flatbush (NBF). В 1946 году Джон Б. внедрил кредитную схему под Charge-it («запишите это в долг»). Клиенты выписывали чеки в магазинах за небольшие товары, и после продажи товара магазин передавал чек в банк, где у покупателей списывались деньги с их счетов. Эту схему современные банки используют и на сегодняшний день.

Платежная карта представляет собой устройство, которое позволяет держателю карты произвести оплату путем электронного перевода средств. Наиболее распространенные типы платежных карт являются кредитные карты и дебетовые карты. Обычно, платежные карты в электронном виде связаны с учетной записью или счетов, принадлежащих держателю карты.

Эти счета могут быть депозитными или кредитными, а карта является средством аутентификации держателя карты. Тем не менее, есть карты, которые хранят денежные средства на самой карте [2, с. 261].

В настоящее время более 200 стран мира используют пластиковые карточки в платежном обороте, и это позволяет сделать вывод о том, что пластиковые карточки являются важнейшим элементом технологической революции в банковском деле. Именно пластиковые карточки в ряде случаев выступают ключевым элементом электронных банковских систем. Они вышли на передовые позиции в организации денежного оборота индустриально развитых стран Запада, постепенно вытесняя чеки и чековые книжки [3, с. 41].

В июне 2016 года совокупный объем платежных карт в Казахстане, находящихся в обращении, достиг минимальной отметки в 15,1 млн единиц, что на 12,3% меньше пикового результата, достигнутого по итогам декабря 2014 года (17,3 млн ед.). Одновременно со снижением общего числа карт падает и число их держателей: всего в Казахстане проживают около 13,9 млн обладателей платежных карт, что составляет чуть более 78% от общего числа жителей.



Рис. 1 – Динамика показателей карточного обращения за 2011-2016 гг.\*

\*Таблица составлена по статистике Национального банка РК [5]

Своеобразный антирекорд установил и показатель количества платежных карт на одного держателя. С максимума в 1,2 карты в декабре 2015 года он потерял 8,9% и остановился на уровне 1,09 карт на одного держателя. Аналогичная ситуация и с соотношением числа карт и общей численностью населения: если в 2015 году показатель достигал значения паритета числа жителей и числа платежных карт (0,98), то теперь значение отношения составляет всего лишь 0,85 карты на 1 жителя РК.

Число активных (использованных хотя бы один раз в течение месяца) платежных карточек в Казахстане за год увеличилось на 1 млн единиц (на 14%) и составило на конец марта 2016 года – 8 млн. За последние 5 лет (с марта 2011) количество используемых карт увеличилось ровно в два раза.

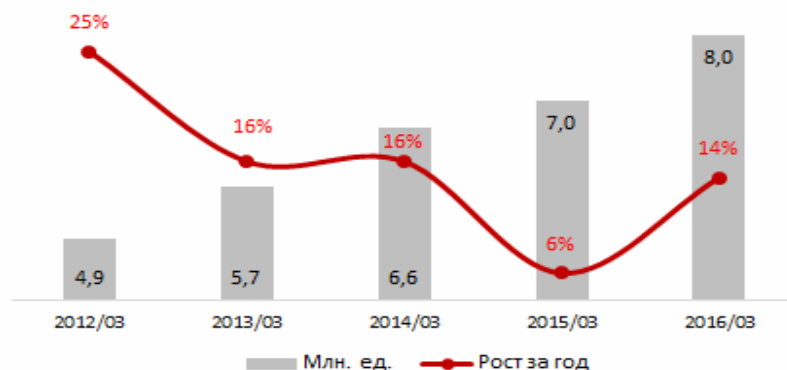


Рис. 2 – Динамика показателей активных платежных карточек за 2012-2016 гг.\*

\*Таблица составлена по статистике Национального банка РК [5]

Самыми распространенными в РК остаются дебетные карточки, на них приходится 78% от всего количества активных карт в марте 2016. Однако ежегодно доля дебетных карточек на рынке снижается. Причем наибольшие потери позиций произошли за последний год – сразу на 8%. Это происходит из-за опережающих темпов роста количества других видов карт.

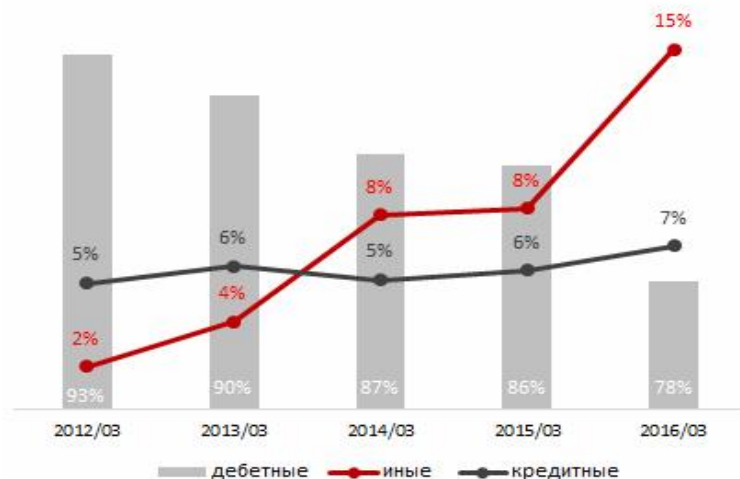


Рис. 3 – Структура рынка платежных карточек за 2012-2016 гг.

\*Таблица составлена по статистике Национального банка РК [5]

Так, число дебетных карт с кредитным лимитом за год увеличилось в 2 раза (обычных дебетных всего на 4%), соответственно их доля на рынке выросла с 8% до 15%.

Делая вывод, можно отметить, что, несмотря на снижение количества банковских карт в Казахстане, число активных карт, а также транзакций по ним резко возросло. Это показывает

рост качества рынка банковских карт в Казахстане. Банки научились не только выпускать зарплатные карты, но и внедрять новые продукты и услуги, тем самым заинтересовывая новых клиентов. Проведенный анализ показывает, что за несколько лет на рынке банковских карт произошли качественные изменения. Расширился ассортимент и разнообразие банковских услуг предоставляемыми БВУ Казахстана. Все это показывает, что на рынке банковских карт возникает устойчивый спрос на новые услуги.

### Литература

1. Лаврушина О.И. Банковское дело / Под ред. – М: Финансы и статистика, 2012. – 159 с.
2. Банковские электронные услуги: Учебник / Под ред. О.С. Рудакова, И.В. Рудаков. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 261 с.
3. Ковалев М. Современные тенденции в развитии банковского дела // Банки Казахстана. – Алматы, 2009. – С. 41-49.
4. Сейткасимов Г.С. Деньги, Кредит, Банки. – Алматы: Экономика, 2006. – С.19 -22.
5. Текущее состояние банковского сектора РК по состоянию на 1 января 2016 гг. [www.nationalbank.kz/](http://www.nationalbank.kz/)



ӘОЖ 336.717.061

**А.С. Қабылқақ**, «Қаржы» мамандығының магистранты  
«Банктік бизнес және қаржылық делдалдар» траекториясының  
Ғылыми жетекшісі: **Т.М. Үсенбаев**, э.ғ.к., аға оқытушы  
ҚазЭҚХСҮ

### КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ РЕСУРСТАРЫ: ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЖӘНЕ БАСҚАРУ

Коммерциялық банктер бір жағынан, шаруашылық субъектілердің уақытша бос ақшалай қаражаттарын тартатын болса, екінші жағынан, бұл қаражаттар есебінен кәсіпорындар мен ұйымдардың әр түрлі қажеттерін қанағаттандыратын арнайы мекеме. Коммерциялық банктің пассивтік операциялық негізінде оның қызметінің жүзеге асырылуы үшін қажетті банк ресурстары жинақталады.

«Банк ресурстары» термині «несиелік ресурсы» қарағанда кең ұғымды білдіреді. Банк ресурстары тек несиелеуге ғана емес, сол сияқты басқа да активтік немесе комиссияндық операцияларды қаржыландыру үшін пайдаланылады.

Демек, коммерциялық банктер ерекше бір кәсіпорын ретінде делдалдық қызметке байланысты, банктік ресурстар нарығында ақшалай ресурстарды сатып ала отырып, оны қажет ететін кәсіпорынға, ұйымға және халыққа сатып отырады.

«Ресурс» сөзі француздың *ressources* сөзінен шын мағынасы қаражат, құрал, қор, мүмкіндік, бірнәрсенің көзі дегенді білдіреді.

Қаржылық-несиелік сөздікте банктік ресурсқа келесі анықтама беріледі: «Банктік ресурс – банктің иеленуіндегі және оның несиелік және басқа да активті операцияларын жүзеге асыру үшін қолданатын қаражат жиынтығы». Бұл анықтаманың кемшілігі сол, онда банктік ресурстардың қалыптасу көздеріне, яғни банктің пассивтік операцияларына көңіл бөлінбейді.

Заманауи экономикалық әдебиеттерде банк ресурстарының әр алуан анықтамалары кездеседі. Лукаш, Я. А. Аубакиров, В.А. Бахарев, Н.Н. Хамитов, В.М. Ютиш, М.С. Утебаев секілді бірқатар экономистердің пікірінше олар негізінен «... банк иелігіндегі және олар кредиттік және басқа да белсенді операциялар үшін пайдаланатын қаражаттардың жиынтығы» ретінде сипатталады [1,2,3].

Мұндай түсіндірме толық болып есептелмейді, себебі мұнда банк ресурстарының қалыптасу көздері көрсетілмеген. Осының нәтижесінде банк ресурстарының құрылымын анықтау үшін жоғарыда айтылған түсіндірмені нақтылау қажеттілігі туындайды. Р.Г. Ольхова келесідей анықтама береді: «Банк ресурстары иелігінде болатын және белсенді операцияларды жүзеге асыру үшін пайдаланылатын меншікті және тартылған қаражаттарының жиынтығы түрінде болады» [4, 128 б.]

Ал Н.Н. Хамитов банк ресурсы банктің пассивтік операцияларды жүргізуінің нәтижесінде пайда болады әрі банктегі баланстың пассивінде көрініс табады деп айтты. Банк ресурстарын банктердің өзіндік қаражаты, қарыз қаражаты және тартылған қаражат құрайды. Банк олардың жиынтығын активтік операцияларды жүзеге асыру үшін пайдаланады, яғни табыс алу мақсатында жұмылдырылған ресурстарды орналастырады [6, 12 б.].

Б.А. Райзберг және Л.Ш. Лозовский банк ресурстары – бұл меншікті және тартылған қаражаттардан құралатын қаржылық ресурстардың құрамдас бөлігі, әр алуандығы деп есептейді [7, 286 б.].

Сонымен, біздің ойымызша, банк капиталы – банкке тиесілі және пассив операциялар жүргізу нәтижесінде тартылған және әрі қарай кредиттік-есептік және басқа да операциялар үшін пайдаланылатын қаражаттардан қалыптасатын капиталдар жиынтығы болып табылады.

Банк ресурстарының құрылымына мыналар жатады: банктің меншікті капиталы; банктің заемдық және тартылған қаражаттары.

Бұл банктердің сенімділігін және олардың қазақстандық экономика қажет етіп отырған азаматтардың жинақтарының инвестицияларға түзілуі бойынша банкке жүктелген міндетті орындау қабілетін шынайы арттыруға мүмкіндік береді [8, 21 б.].

Коммерциялық банктің ресурстық базасын бағалау критерилері:

- ресурстық базаның теңгерім өтемпаздығына әсері;
- банк кірісін максималдау;
- банктің бәсекелі позициясын нығайту.

Банктің ресурстық базасын бағалау әдістері:

1. Жағдайлық талдау.
2. Құрылымдық талдау.
3. Қаржылық коэффициенттер жүйесі негізінде бағалау.
4. Банк ресурстары мен активтерінің тұрақтылығын бағалау.
5. Банктің пассив операциялары бойынша шығын деңгейін бағалау.
6. Депозиттік ресурстар бойынша пайыз деңгейін экономикалық негіздеу негізінде баға саясатын бағалау.

Коммерциялық банктің депозиттік саясатын жетілдіру және оның банктің тұрақтылығын қамтамасыз етудегі рөлін арттырудың кейбір ықтимал жолдары осындай.

Банктің қаржы ресурстарын басқару ішкі, сондай-ақ сыртқы көздерде дәл және жеткілікті ақпаратты қажет етеді. Мұның өзінде сыртқы ақпарат стратегияны экономикалық дамыту және құруды болжау үшін, ішкі ақпарат – пассивтерді басқару бойынша саясаттың орындалуын қадағалау және ондағы өзгерістердің қажеттігін бағалау үшін қажет. Банктің пайдаланатын барлық ақпараты маңызды, сенімді және дер мезгілінде болуы тиіс [9, 98 б.].

Банкке қажетті ақпаратын келесі түрде көрсете алады (Кесте).

**Кесте. Банк ресурстарын басқару үшін қажет ақпарат\***

| Сыртқы көздер                                                                                                       | Ішкі көздер                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                   | 2                                                                                                                                               |
| Экономикалық есептер;<br>Жалпы болжамдар;<br>Қызметтер саласындағы іскерлік белсенділік;<br>халықаралық аспектілер. | Пассивтердің ұлғаюын талдау;<br>Көлемдер мен бағалар;<br>өткен жылдар үшін жоспармен және деректермен салыстыру;<br>көлем мен спред тенденциясы |

| 1                                                                                                                                                                                                                                                  | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Қаржы нарықтары:<br>Пайыздық мөлшерлемелер; валюталық курс және акциялардың бағалары;<br>Банктер мен негізгі бәсекелестер шығарған құралдардың екінші нарығындағы жағдаят;<br>Екінші нарықта несиелік тәуекелді бөлу;<br>Шиеленістер үшін себептер | Реттеуші нормаларға сәйкестік:<br>капитал;<br>өтімділік;<br>мерзімдердің сәйкес келмеуі бойынша шектер;<br>валюталық позициялар бойынша шектер;<br>қаржы құрылымының ішкі мақсаттарына сәйкестік;<br>Ішкі және сыртқы нормалар мен мақсаттық мәндерге сәйкес нақты деректерді келтіру бойынша күтілетін шаралар |
| Реттеу, салық салу және есепке алу:<br>Икемділікке реттеуде өзгерістердің күтілетін әсері;<br>Реттеудегі, салық салудағы, есепке алудағы өзгерістер бойынша шығындар;<br>Келеңсіз өзгерістерден қорғау.                                            | Пайыздық тәуекел бойынша позиция;<br>Ағымдағы позиция;<br>Пайыздық мөлшерлемелердегі өзгерістерге ағымдағы позицияның сезімталдылығын талдау;<br>Қызметтің күтілетін ұлғаюынан позицияның күтілетін өзгеруі                                                                                                     |

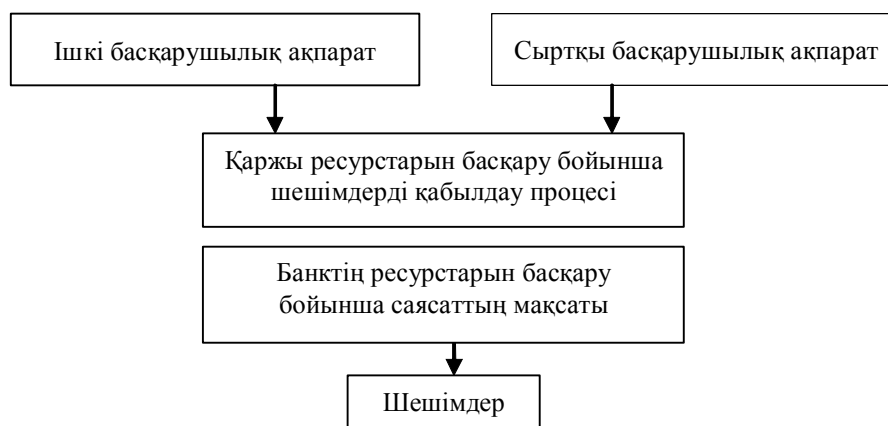
*\*Автор жасаған*

Кестеде санамаланған ақпарат қаржы ресурстарын басқарумен айналысатын бөлімшенің тиісті бөлімшесінің келесілерді жасауы үшін қажет:

- ағымдағы және болашақ тәуекелдерді белгілеу;
- пайыздық мөлшерлемелердің, валюталық курстың, инфляция мен өсу қарқындарының өзгеруіне активтер мен пассивтердің сезімталдығын талдау негізінде тәуекелдердің көлемін сапалық жағынан анықтау;
- баланс бойынша қажет жиынтық позицияны қолдау үшін қажет нәтижелерді талдау мен әрекеттерді анықтау (пайыздық мөлшерлемелердің өзгерістеріне оң, теріс, бейтарап);
- берілген позицияны қолдау үшін қажет, өткізілетін шаралардың құнын анықтау үшін кейінгі сценарийді әзірлеу, яғни болуы мүмкін шығындарды немесе шығыстарды бағалау және тиісті шешімдерді қабылдау. Әзірленген стратегияларда өзгерістерді қоса алғанда.

Қорыта келгенде, алынған ақпараттың негізінде басқарушылық шешімдер қабылданады. Қаржы ресурстарын басқарудың үздіксіз процесі болып табылатындықтан, жаңа шешімдерді қабылдау қажеттігі апта сайын, ай сайын, ал қажет болған кезде – күн сайын туындайды. Осындай ақпараттық массивін өңдеу үшін аналитика мен таңдауға берілетін шешімдердің ұсынымдарымен кіріктірілген құралдармен автоматтандырылған жүйені әзірлеу қажет.

Банк ресурстарын басқару процесі әзірленген болатын, ол суретте сұлба түрінде берілген.



*Сурет. Банктің ресурстарын басқару бойынша шешімдер қабылдау*

Қабылданған шешімдер, өкімдер түрінде жиі, банктің функционалдық бөлімшелерімен орындалуы тиіс.

Банктің қаржы ресурстарын басқарудың функциясын ұйымдастыру үшін келесілер қажет:

- тиісті бөлімшелер, бөлімдер мен тәуекелдерді басқару деңгейлері арасында анық өкілеттіктер мен міндеттер шеңберін белгілеу;

- тиісті өкілеттіктері, дағдылары мен жіктемесі бар персонал мен ресурстарды бөлу;

- шешімдер қабылдау процесін анықтау;

- басқарушылық ақпаратқа қойылатын талаптарды орнату;

- тиісті ұйымдық құрылымды салу.

- басқарудың оңтайлы типін таңдау.

Сонымен, банктің ресурстық базасын тиімді басқару үшін депозиттік саясатты және қаржы ресурстарын басқарудың функциясын жоғары дәрежеде ұйымдастыру қажет.

### Әдебиеттер

1. Банковское дело. Банковская энциклопедия / Под ред. С.И. Лукаш, Л.А. Малютиной. Учебник. – 2-е изд. – Днепропетровск, 2011. – 189 с.
2. Көшенова Б.А. Ақша, несие, банктер, валюта қатынастары: Оқу құралы. – Алматы, Экономика, 2010.
3. Утебаев М.С. Толковый финансово-кредитный словарь. – Астана: Елорда, 1999. – 666 с.
4. Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011.
5. Мақыш С.Б. Банк ісі. – Алматы: ИздатМаркет, 2007. – 471 б.
6. Хамитов, Н.Н. Банковское дело: курс лекций. – Алматы: Экономика, 2005. – 216 с.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
8. Байгаринова А.Т. Привлечение вкладов населения в банковский сектор. Банки Казахстана. – 2009. – №7.
9. Жарковская Е.П. Банковское дело. – 7-е изд., испр. и доп. – М., 2010. – 479 с.
10. Нурпеисова А.К. Қазақстан Республикасында банктік жүйенің дамуы: Оқу құралы / А.К. Нурпеисова, С.Н. Сабитова, А.О. Чоентаева. – Алматы: LEM, 2011. – 457 б.



ӘОЖ 336.761.6

**Ә.Б. Лесбай, «Қаржы» мамандығының магистранты**  
**«Банктік бизнес және қаржылық делдалдар» траекториясының**  
**Ғылыми жетекшісі: Т.М. Үсенбаев, э.ғ.к., аға оқытушы**  
**ҚазЭҚХСУ**

### КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ МАЗМҰНЫ

Экономиканың төмендеу жағдайынан тұрақсыздану жағдайына өту, одан әрі өсуге көшудің қажетті шарттардың бірі инвестицияларды арттыру болып табылады.

Экономиканың құрылымдық қайта құрылысы және қазіргі заманға сай ғылыми-техникалық деңгейінде экологиялық-экономикалық мәселелер кешенін шешу үшін нақты экономикалық көрсеткіштерге салынатын капиталды үнемі арттырып отыру қажет. Бірақ Қазақстанда экономикаға бағытталған банктік және басқа инвестициялардың ағымы үшін кепілдер мен ынталар әлі жоқ. Инфляция, болып жатқан төлем кризисі, ішкі нарықтағы бәсекелестік қабілеті бар өнімді жоғалтуы, бюджеттің табыс бөлігін толтыруының төмен деңгейі – осының барлығы өндірістегі инвестицияларды ұстап тұр.

Экономиканың құрылымдық қайта құрылысының аса маңызды факторлар:

- институционалдық өзгерістердің жылдамдығы мен сапасы, яғни шаруашылық өмірдің қатысушыларының арасындағы экономикалық қатынастардың өзгерісі;

- қорлану нормасы, инвестициялардағы қорлану трансформацияларының толықтығы, экономиканың техникалық қайта қарулануына бағытталған инвестициялардың көлемі, өндірістің және басқарудың ұйымдастыруын жақсарту;

- инвестициялардың тиімділігі және олардың құрылымы;

- жоғарыда айтылған факторлардың қажетті параметрлеріне жетудегі мемлекеттің рөлі.

Қазақстанның инвестициялық саясаты қолайлы инвестициялық ахуал қалыптастыруға бағытталған және экономикалық прагматизм қағидаттарына негізделген: табыстылық, инвестициядан және бәсекеге қабілеттіліктен қайтарым, сондай-ақ экономикалық өсудің жаңа нүктелерін дамыту және жаңа нарықтық орынды айқындау арқылы экономикалық әлеуетті қамтамасыз ету.

«Нұрлы жол» жаңа экономикалық саясаты шеңберінде, инвестициялық ахуалды жақсарту бойынша жұмыс жалғасатын болады.

Инвестицияларды тарту инвестициялық қызмет пен бизнес жүргізу үшін анағұрлым бәсекелі шарттармен қамтамасыз етуді талап ететін технологиялар трансферті мен жоғары технологиялы өндірістерді құру шарттарында жүзеге асырылады.

Қазақстандағы құрылымдық қайта құрылыстың ерекшелігі мынада: біріншіден, ол жоспарлап бөлу жүйесі мен әлемдік нарықтан оқшаулану жағдайында пайда болған, терең деформациясынан, өңдеу салаларындағы өнімдердің төмен бәсекелестігінен, өндірістегі және айналымдағы монополизацияның жоғарғы деңгейінен қайғы көріп жүрген экономиканың құрылымын иеленеді. Екіншіден, бұндай жағдайларда нарықтық күштердің қозғалысы экономиканың тұтыну мінезімен, яғни инвестициялар мен қорланудың төменгі деңгейімен, сонымен қатар өңдеу өнеркәсібінің төмендеуі кезінде ресурстардың бастауыш энергия ұстаушылары мен шикізатты экспорттауда және өндірісте басымдылықпен сипатталатын зиян құрылымының қалыптасуына әкелу мүмкін. Ол индустриалық дамыған мемлекеттер қатарында Қазақстанның өз жайғасын жоғалтуын көрсетуші еді. Үшіншіден, құрылымдық қайта құрылыс экономиканың жоғарғы қылмыс жағдайында көрініс табады, соның ішінде несиелік-қаржылық аясында. Бұл экономиканың жақсаруына кері әсер тигізу мүмкін, себебі қылмысқа ұшырағандардың көбі маңызды салалар.

Қазіргі кезде коммерциялық банктердің инвестициялық несиенің номиналды мөлшерлемесі 50-80% деңгейінде тұр, бірақ нақты көрсеткішінде ол қарсы мағынада.

Бұлардың бәрі негізінен кәсіпорындардың шектеулі тобын инвестициялайды. Холдингіден өзгеше түрде қаржы тобы көбінесе басты ұйым болмайды, ал қаржы компаниясы өзі қаржыландыратын корпорациялар акцияларының бақылау пакеттерін иеленбейді. Коммерциялық банктердің инвестициялық компаниялар бағалы қағаздарды шығарады, оларды үшінші тұлғалардың пайдасына орналастыру жөнінде кепілдіктер береді, бағалы қағаздарды өз атынан және өз есебінен сатып алу мен сатуды ұйымдастырады (Сурет).



Сурет. Коммерциялық банктердің инвестициялық жобалау қызметінің сызбасы



Коммерциялық банктердің инвестициялық қорлар инвесторлардың ақшалай қаражатын жұмылдыру, оны қор атынан бағалы қағаздарға, банк шоттары мен салымдарға салу мақсатымен акциялар шығарады, мұнда осындай жұмсалыммен байланысты барлық тәуекелдік осындай жұмсалымды нарықтық бағалаудың өзгеруінен болатын барлық кіріс пен залал толық көлемде осы қордың иелерінің (акцияшылардың) есебіне жатқызылады.

Коммерциялық банктердің инвестициялық қорлар халықтың қаражатымен жұмыс істейді және акционерлік қоғам нысанында құрылады. коммерциялық банктердің инвестициялық институттар бағалы қағаздар нарығындағы өзінің қызметін біліктілік талаптарына сай арнаулы лицензия алғаннан кейін делдал (қаржы делдалы), коммерциялық банктердің инвестициялық жобалауда кеңесші ретінде жүзеге асырылады. Әрбір коммерциялық банктердің инвестициялық жобалау институттың ең аз мөлшерде қажетті жарғылық қоры болуға тиіс. Институт төлем төлеуге қабілетсіз деп жарияланған жағдайда онда істейтін мамандардың бәрі бағалы қағаздармен жасалатын операцияларды жүргізу құқығына берілген біліктілік аттестаттарынан өзінен-өзі айырылады және басқа кез келген коммерциялық банктердің инвестициялық жобалау институттағы осындай жұмысқа тек арнаулы аттестатты қайталап алғаннан кейін ғана кірісе алады.

Коммерциялық банктердің инвестициялық жобалау саясатты ғылыми тұрғыда негіздеу, инвестицияларды жоспарлау (болжау) практикасын жаңа шаруашылық тетікпен байланыстыру, ұзақ мерзімді жұмсалымның пайдаланылуын түбегейлі жақсарту, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуын жеделдетудің бұдан былайғы шарттары ретіндегі ұзақ мерзімді жұмсалымның тиімділігін арттыру қажет.

Коммерциялық банктердің инвестициялық тәуекелділік – инвесторға ақшалай қаражаттың келетініне сенімсіздік немесе инвестициялардың сақталатына сенімсіздік. Тәуекелдік дәрежесі талдамалы әдіспен – субъектінің беделіне, қаржы тұрақтылығына болжалды талдау жасаумен, бәсекелестердің болуымен, басқарушылар мен мамандардың кәсіпқойлығымен, т.б. айқындалады.

Нарықтық экономика жағдайында ең негізгі есептердің бірі бағалы қағаздар нарығын құру болып табылады, оның көмегімен ақша қаражатының қайта бөлінуі мен салалар арасында капиталдың ауысуы жүзеге асырылады.

Бағалы қағаздар бойынша операциялар – бұл қазақстандық коммерциялық банктердің қызметіндегі жаңа элемент болып табылады. Нарықты экономикаға өтуден бұрын мемлекетіміздің банктері мұндай операциялармен айналысқан жоқ.

Коммерциялық банктердің пайда болуы бағалы қағаздарды сату және сатып алуды жүзеге асыру үшін алғы шарт болды. Қазіргі кезде қаржы нарығы түрлі мерзімдегі операцияларды жүргізу үшін жеткілікті дамуда, ол деген нарық аспаптарының мерзімді диверсификациясын еске алғанда. Қаржы нарығының бірнеше көрсеткіштері бар: ақша нарығы (кредиттік және депозиттік нарық), мемлекеттік бағалы қағаздар нарығы, жеке меншік бағалы қағаздар нарығы, валюталық нарық және акциялар нарығы. Бағалы қағаздар нарығының жұмысы мен ұйымдастыруында банктер ерекше орын алады. Бағалы қағаздар нарығы арнайы биржалардың қызмет аясы болып табылса да, бұл нарықта банктер маңызды рөл атқарады. Олар инвестор ретінде де, акцияларды, векселдерді, облигацияларды, чектерді және т.б. сату және сатып алуда делдал ретінде де шығады. Бағалы қағаз – бұл іс қағазды шағарған заң тұлғаға қарасты, іс қағазды иеленушінің мүлдіктік құқығын куәландыратын іс қағаз болып табылады. Бағалы қағаздардың ерекшелігі болып оның айналымдылығы, өтімділігі және тәуекелділігі табылады.

Айналымдылық – бұл бағалы қағаздың нарықта ұсыныс пен сұранысты (сататылып және сатып алынып) шақыра алатын және кейбір кезде басқа тауарлардың айналымын жеңілдететін өзіндік төлеу аспабы ретінде шыға алатын қасиеті болып табылады.

Өтімділік – бұл нарықтық құнның кіші тербелуі және сату шығындары кезінде, бағалы қағаздың ұстаушысы үшін көп шығын әкелмей, оның тез арада сатылып және ақша құралына айнала алатын қасиеті.

Тәуекелділік – бұл бағалы қағаздарға инвестиция салу бойынша шығында қалу мүмкіндігі.

Сонымен, өзіне сәйкес ұйымдастырушылықты нарықты иеленетін ерекше тауар бағалы қағаз болып табылады.

Табыс алу мақсатында коммерциялық банктің инвестициялық қызметі екі бағыт бойынша жүргізіледі – бағалы қағаздарды сатып алу және нақты экономикаға салу.

Нарықтық экономика жағдайында ең негізгі есептердің бірі бағалы қағаздар нарығын құру болып табылады, оның көмегімен ақша қаражатының қайта бөлінуі мен салалар арасында капиталдың ауысуы жүзеге асырылады.

Бағалы қағаздар бойынша операциялар – бұл қазақстандық коммерциялық банктердің қызметіндегі жаңа элемент болып табылады. Нарықты экономикаға өтуден бұрын мемлекетіміздің банктері мұндай операциялармен айналысқан жоқ.

Банктік инвестициялар ағымын ынталандыру бойынша шаралар жүйесі келесілерді қамтуы керек:

- облыс әкімшілігімен неғұрлым маңызды және әлеуметтік маңызы зор жобаларды бөліп алу арқылы отандық және шетелдік инвестицияларды тартудың аймақтық бағдарламаларының жасалуы;

- инвестициялық жобалар деңгейін халықаралық стандарттарға жеткізу;

- бағдарламалардың үнемі орындалуына мониторинг жүргізу;

- бағдарламалармен кеңінен танысу және олардың жергілікті іскерлік айналамен орындалуы, бағдарламалардағы қателерді жою және олардың оңтайлы бағыттарын күшейту бойынша әсер ететін шараларды қабылдаумен шетел банктерімен бизнесмендерін таныстыру;

- отандық және шетел инвестицияларын ынталандыру мақсатында жыл сайын аймақтық конференциялар өткізу.

Қорыта айтқанда, Қазақстанның банктік инвестициялау болашағы мен оны жетілдіру жолдарын ынталандырудың мемлекеттік шаралары жергілікті және жоғарғы билік органдарының ынталандырушы шараларынан қалыптасады. Олардың өзара ықпал ету дәрежесі мемлекеттік банктік инвестициялаудың саясаттың тиімділігін анықтайды.

## Әдебиеттер

1. Сейтқасымов Ғ.С. Банк ісі: Оқулық. – Астана: Экономика, 2008. – 564 б.
2. Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2012. – 346 б.
3. Искаков Ұ.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. Қаржы нарығы және делдалдары: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2012. – 288 б.
4. Бихондиев Б.Б. Коммерциялық банк операциялары: Оқу құралы. – Алматы: ГБО КҚУ, 2009. – 148 б.
5. Нуришева Г.Т. Депозиттік операциялардың экономикалық мәні мен жіктелімі. АльПари. – 2009. – №1-2.
6. Ибраева А. О ситуации на финансовом рынке и об официальной ставке рефинансирования // Банки Казахстана. – 2008. – №7. – 4-7 б.



УДК: 336.71:336.77

**Р.Д. Мамедов**, магистрант специальности «Финансы»

траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»

Научный руководитель: **Г.Б. Алина**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ ВТОРОГО УРОВНЯ

Как известно, коммерческие банки в Казахстане сократили темпы ипотечного кредитования и устанавливают дополнительные ограничения через ужесточение требований к заемщикам –

устойчивый высокий доход, наличие высокооплачиваемой работы, возраст и др. За трехлетний период, начиная с 2013 года прослеживается тенденция снижения доли ипотечных кредитов в общем портфеле ипотечных займов на 1,8% от общего объема. Это происходит за счет уменьшения ссудного портфеля ипотеки в иностранной валюте. Так, если в 2014 г. в иностранной валюте размер выданных кредитов составлял 180 360 млн тенге, то на конец 2015 г. этот показатель снизился до 167 716 млн тенге [1].

Жесткая система оценки заемщиков, в том числе высокие требования к первоначальному взносу, тщательная проверка платежеспособности и кредитоспособности клиентов свидетельствуют о сдержанной кредитной активности банков.

В свою очередь, сокращение ипотеки оказывает негативное влияние на покупательскую способность в сегменте эконом-класса, где количество сделок с привлечением кредитов достигает 60-70% от общего числа продаж. В премиум-сегменте такие сделки тоже случаются, но их доля, как правило, не более 10-15%. Сокращение ипотеки и падение цен на нефть могут привести к снижению цен на рынке жилья – как это произошло в период кризиса 2008-2009 гг., когда упала стоимость 1 кв. м жилой площади (первичный и вторичный рынок). Это было вызвано мировым финансовым кризисом, который в Казахстане сопровождался локальными банковскими затруднениями, в том числе сокращением кредитования. Анализ банковского сектора Казахстана на 01.02.2016 г., по данным Национального банка РК, показывает, что в республике насчитывается 35 банков второго уровня. Из них ипотечное кредитование предоставляют только 27 БВУ (две трети от общего их количества) и 2 ипотечные организации. Остальные специализируются на автокредитах, беззалоговых займах, кредитах под залог депозитов и иных банковских продуктах [2].

Однако это не окончательная цифра, некоторые БВУ по разным причинам: консолидация банков, пересмотр программ и т.д. на данный момент решили приостановить выдачу ипотеки. В перечень данных банков входят: АО «АТФ Банк», АО «Альфа-Банк», АО «Заман-Банк», АО «Сбербанк России», АО «ForteBank» (который провел слияние с АО «Альянс Банк» и АО «Темірбанк»), ДБ «Казахстан-Зираат Интернешнл Банк» (кредитовал только г. Алматы), АО «Нурбанк» (пересматривает процентные ставки), АО «AsiaCreditBank» и ДБ «Банк Китая в Казахстане». АО «Эксимбанк Казахстан» ипотеку выдает, но максимально возможная сумма для получения такого кредита – всего 12 млн тенге. Далее в таблице 1 рассмотрим ипотечные продукты БВУ РК.

Таблица 1. Ипотечные продукты предлагаемые банками РК\*

| №  | Банки второго уровня  | Продукт                                | Ставка, %    | Срок кредита | Первоначальный взнос, % |
|----|-----------------------|----------------------------------------|--------------|--------------|-------------------------|
| 1. | АО Казкомерцбанк      | Ипотека с подтверждением доходов (USD) | 13,7         | До 20 лет    | От 10                   |
|    |                       | Ипотека на приобретение готового жилья | От 15,2      | До 20 лет    | От 10                   |
| 2. | АО Народный банк      | Ипотека на приобретение готового жилья | От 12,5      | До 30 лет    | От 20                   |
| 3. | АО БанкЦентрКредит    | Ипотека-стандарт (USD)                 | От 12,5      | До 20 лет    | От 30                   |
|    |                       | Ипотека (KZT)                          | От 17        | До 20 лет    | От 30                   |
| 4. | АО Банк ВТБ Казахстан | Ипотека (KZT)                          | От 11        | До 20 лет    | От 20                   |
| 5. | АО Жилстрой-сбербанк  | Жилищные займы (KZT)                   | от 3,5       | До 25 лет    | От 25                   |
| 6. | АО Цесна Банк         | Рефинансирование ипотечного займа      | не требуется | До 10 лет    | 13,5                    |
|    |                       | На приобретение недвижимого имущества  | 22           | До 15 лет    | 20                      |

\*Таблица составлена по данным БВУ РК

Анализ состояния ипотечного рынка в разрезе банков показал, что по состоянию на 31.12.2016 г. фактически только 11 банков Казахстана в своих продуктовых линейках предлагают услуги по предоставлению жилищных займов. Так, лидером по наиболее гибким и приемлемым условиям стал АО «Жилстройсбербанк Казахстана», который на сегодняшний день имеет высокие темпы развития, поддержку со стороны государства в рамках программы жилищного строительства и создает привлекательные условия для получения выгодных займов с низкой ставкой вознаграждения. Исходя из существующих задач банки, связанные с развитием жилищного строительства, должны не только акцентировать весь процесс на данном сегменте рынка, но и создавать привлекательные условия для получения выгодных займов с низкой ставкой вознаграждения, т.е. снизить ставки по промежуточным и предварительным займам, пересмотреть залоговую политику в части обеспечения займов, а также снизить критерии кредитоспособности заемщиков.

Положительную динамику обеспечила тройка быстрорастущих кредиторов: АО «Сбербанк России», АО «Евразийский банк» и АО «Цеснабанк». Их совокупная доля на ипотечном рынке выросла за год почти на 5% до 12,7%.

Таблица 2. Сравнительные данные по выдаче жилищных займов\*

| Государства | Срок кредита, лет | Сред. процентная ставка | Переплата, % |
|-------------|-------------------|-------------------------|--------------|
| Дания       | 20                | 1,36                    | 114          |
| Казахстан   | 20                | 13,5                    | 225          |
| Туркмения   | 20                | 19                      | 263          |

\*Таблица составлена по данным [www.ranking.kz](http://www.ranking.kz) [3]

По данным таблицы 2, видно, что для получения кредита на 20 лет средняя процентная ставка в Дании составляет всего 1,36%, переплата – 114%. В Казахстане при аналогичной ситуации процентная ставка составляет 13,5%, а переплата по кредиту – 225%. Стоит учесть и тот факт, что среднемесячный доход на душу населения в 2016 г. в Дании составил 4 тысячи 691 евро, а среднемесячная зарплата казахстанцев в 2016 г. составила 660 долл., или 615 евро.

Таким образом, среднестатистический житель Дании тратит на ипотеку всего 13% ежемесячного дохода, в то время как среднестатистическому казахстанцу на ежемесячную выплату по ипотеке понадобится около 4-х усредненных зарплат, а всего по Казахстану только около 19% населения получают среднюю заработную плату, равную 122 100 тенге [4].

Однако на сегодняшний день в Казахстане наблюдается множество нерешенных проблем по ипотечному кредитованию, которые выражаются как в экономическом, правовом, так и сервисном аспекте:

- высокие процентные ставки кредитов, следовательно, завышенные суммы переплаты;
- превышение спроса на жилье над предложением, так согласно статистическим данным 62% населения Республики Казахстан нуждается в жилье;
- непропорциональное распределение кредитов в разрезе регионов, в числе отстающих – ВКО, ЮКО, Жамбылская и Атырауская области;
- отсутствие транспарентной системы учета и распределения жилья, строящегося за счет кредитных средств;
- неразвитая инфраструктура обслуживания кредитов;
- недостаточная развитость и ответственность ипотечного консалтинга.

В целях создания благоприятных условий для граждан предлагается следующее:

- увеличение размера поощряемой государством суммы вклада до 250-300 МРП, что потребует внесения изменений в действующее законодательство;
- предоставление льготных долгосрочных бюджетных кредитов для привлечения вкладчиков в регионах;
- снижение размера необходимых накоплений в жилищном строительном банке до 20-25% от стоимости приобретаемого жилья;

- включение в законодательные акты нормы о праве предоставления в залог строящегося жилого фонда, используемого в личных целях;
- снижение процентной ставки по ипотечному кредиту до 5-7%;
- увеличение срока действия кредитного договора;
- снижение объема резервируемых финансовых средств кредитных организаций, осуществляющих эмиссию ипотечных ценных бумаг;
- разработка схемы дифференцирования процентных ставок областей РК с целью их участия в рефинансировании;
- привлечение отечественных институциональных инвесторов (страховых компаний, ломбардов и т.д.).

Данные предложения должны оказать немалую пользу в решении жилищных проблем как по АО «Жилстройсбербанк Казахстана», так и в разрезе других коммерческих банков.

Вместе с тем, прежде всего государство должно обратить внимание на коммерческие банки, так как именно они определяют доступность жилья в ходе «ипотечного отбора» среди населения по предоставлению займов. Необходимо – учитывать прожиточный минимум, потребительскую корзину, средний доход. Сегодня сравнительно небольшое количество граждан может позволить себе приобрести квартиру «в долг», а еще меньшее – на свои денежные средства. Согласно Посланиям Президента РК народу Казахстана ежегодно выделяются миллиардные суммы на строительство жилья (в этом году сумма составила 30 млрд тенге) и реализуются различные жилищные программы, в том числе программа «Доступное жилье-2020». Однако это все же не до конца решает жилищные проблемы. В системе ипотечного кредитования есть и будут существовать трудности, пока «финансовая сторона» не будет доведена государством до соответствия и стабильности.

### Литература

1. Интернет-ресурс://[http: www.stat.gov.kz/](http://www.stat.gov.kz/)
2. Интернет-ресурс://[http: www.nationalbank.kz/](http://www.nationalbank.kz/)
3. Интернет-ресурс://[http: www.ranking.kz/](http://www.ranking.kz/)
4. Интернет-ресурс://[http: www.newsby.kz/](http://www.newsby.kz/)



УДК 336.717.061(657.21)

*А.С. Манарбай, магистрант специальности «Финансы»  
траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»  
Научный руководитель: А.А. Мусина, д.э.н., и.о. профессора  
КазУЭФМТ*

### ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

В настоящее время ставится задача интенсивного развития кредитования населения, которое расценивается как активизатор совокупного спроса в экономике и дополнительный импульс экономического роста страны.

Развитие экономики, увеличение производства приводит к росту объема товаров, однако, несмотря на улучшение благосостояния населения, спрос на товары, все еще отстает от предложения. Потребительское кредитование позволяет ускорить процесс перехода на новый уровень развития внутреннего спроса.

В финансово-кредитной науке определение «кредитование населения» не получило однозначной

трактовки. Некоторые ученые отождествляют его с потребительским кредитованием. Отсутствие общепринятой терминологии в сфере данного исследования и предопределяет выбор в качестве объекта систему кредитования населения как наиболее обоснованного определения в противовес системе потребительского кредита.

Теоретические основы кредитования населения на потребительские нужды в определенной степени изучены в финансовой литературе. В частности, проблема потребительского кредита была объектом анализа в работах таких известных зарубежных экономистов, как И. Бернара, Дж. Кейнса, Ж.-К. Колли, Дж. Ло, У.Петти, А. Смита, В. Шмидта, И. Шумпетера, которые являются основоположниками экономической науки и внесли значительный вклад в развитие теории системы кредитования.

Научные исследования кредитных отношений в Казахстане нашли отражение в работах отечественных ученых: Ш.Р. Абдильмановой, У.М. Исакова, Г.Т. Калиевой, К.Е. Кубаева, Г.С. Маргацкой, В.Д. Мельникова, Н. Нурсеит, М.С. Саниева, Г.С. Сейткасимова, Н.Н. Хамитова и др.

В сфере кредитования населения могут употребляться такие практически равнозначные понятия, как индивидуальный кредит, розничный кредит, личный кредит. Кредитование населения как наиболее широкое понятие включает в себя кредит, как на потребительские, так и на другие цели, что соответствует требованиям экономики. В связи с этим важным направлением развития теории кредитования населения является внесение упорядоченности в используемую терминологию.

Кредитование населения – система, имеющая функциональную и институциональную форму и характеризующаяся рядом признаков (структурность, целостность, целенаправленность) включает в себя кредит, как на потребительские, так и на предпринимательские цели, образование и т.д.

Потребительский кредит – это форма кредита, представляющая определенный вид общественных экономических отношений, субъектами которых являются кредиторы (банки и специализированные кредитно-финансовые институты) и заемщики – физические лица; объектом кредитных отношений выступают потребности населения в приобретении товаров и услуг для конечного потребления, удовлетворяемые посредством кредита на принципах возвратности, срочности и платности.

По мнению Г.С. Сейткасимова, потребительский кредит – это кредит, предоставляемый населению для покупки потребительских товаров и оплаты бытовых услуг [1, с. 91].

Потребительское кредитование – это взаимосвязанный комплекс организационно-функциональных, документальных, юридических и экономических процедур, составляющих единый механизм взаимодействия кредитной организации с физическим лицом по поводу предоставления потребительских кредитов.

Следуя традиционному подходу к определению понятия «система», с экономической точки зрения, систему кредитования населения можно охарактеризовать как совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования населения в ее функциональной форме и как совокупность кредитно-финансовых и иных учреждений, осуществляющих кредитование населения, в ее институциональной форме.

Объектами кредитования в рамках рассматриваемой системы выступают возникающие у населения потребности материального и нематериального характера, предпринимательская инициатива, а также восполнение недостатка потребления [2, с. 56].

В современных условиях операции по кредитованию населения осуществляют коммерческие банки, ломбарды, некоммерческие организации финансовой взаимопомощи (например, МКО), финансовые, производственные и торговые компании. На рисунке 1 отражены субъекты и объекты системы кредитования населения.

Кредитование населения – система, имеющая функциональную и институциональную форму и характеризующаяся рядом признаков.

1. Структурность: система кредитования населения состоит из совокупности взаимосвязанных элементов – субъектов кредитования. С точки зрения диалектического материализма эти элементы также являются системами. Структуру системы кредитования населения можно рассматривать в территориальном и институциональном разрезе.

2. Целостность: свойства системы кредитования населения отличаются от суммы свойств ее элементов.
3. Целенаправленность и связанная с ней функциональность системы [3].

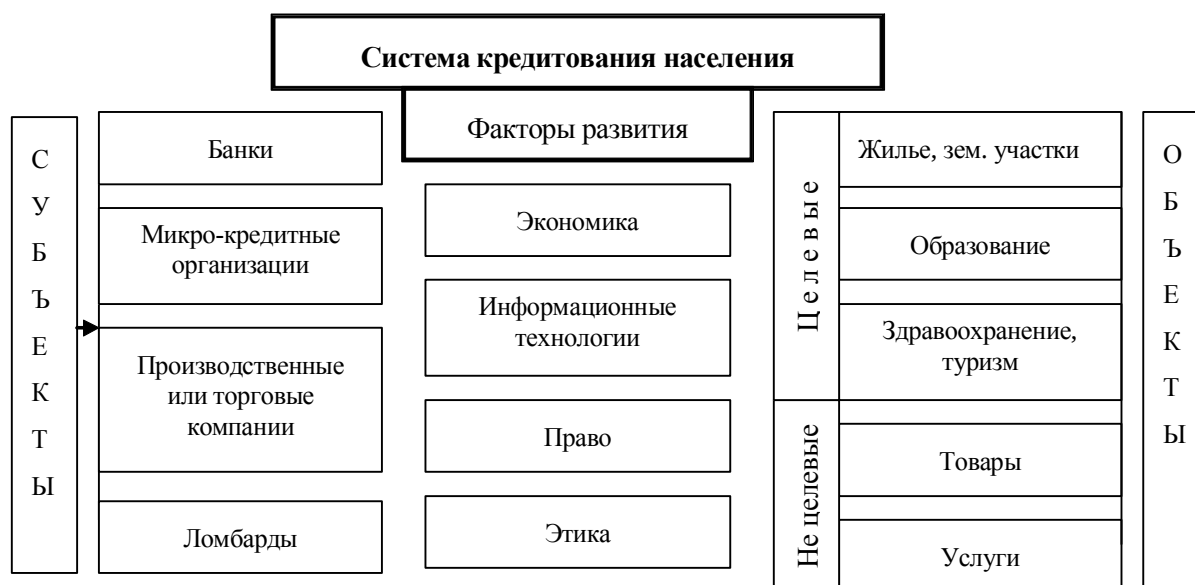


**Рис. 1 – Субъекты и объекты системы кредитования населения\***

*\*Составлено автором на основании источника [2]*

Как показывает отечественная практика и зарубежный опыт, единственное объективное условие, необходимое для широкого распространения потребительского кредитования населения, – это нормализация политического и экономического климата в стране. Экономическая стабилизация важна с той точки зрения, что она порождает взаимное доверие кредитора и заемщика (потребителя) в контексте долгосрочной финансовой состоятельности друг друга.

Потребительский кредит в определенной мере способствует относительному выравниванию уровней жизни лиц с неодинаковыми доходами, сокращает разрыв между уровнем и структурой потребления различных социальных слоев и групп населения.

Он разрешает две группы противоречий: между сравнительно высокими ценами на товары длительного пользования и текущими доходами населения и между денежными накоплениями у одной группы населения и необходимостью их использования у другой.

Для потребительского кредита весьма характерно его тесное переплетение с банковскими операциями. Так, долгосрочные долговые обязательства покупателей используются торговыми организациями для получения ссуд от банков. При предоставлении же кредита потребителям непосредственно банками практически устраняется личное звено кредитных отношений – между торговыми фирмами и банками.

Классификация потребительских кредитов может быть проведена по нескольким признакам, например, по объекту кредитования, субъектам кредитования, по срокам кредитования, по обеспечению и методу погашения, по условиям предоставления, по методу взимания процентов.

В целом, подводя итоги, можно отметить, что роль кредитования населения заключается в том, что именно данный вид банковских услуг очень сильно стимулирует эффективность труда. То есть, получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчет необходимых товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку. Впоследствии, деньги за эти товары должны быть выплачены, поэтому каждый взявший в кредит старается не потерять свое рабочее место. Только так клиент банка может быть уверенным в возможности выплатить кредит и зарабо-

мендовать себя перед кредиторами как платежеспособное и добросовестное лицо для дальнейших связей. Важно также заметить, что потребительский кредит уменьшает текучесть кадров, так как вынуждает людей как можно крепче держаться за свое рабочее место и опять же не потерять свою работу, чтобы оставаться платежеспособным и иметь возможность выплатить долг перед банком. Уменьшение текучести кадров благоприятно влияет на экономику страны. Таким образом, можно отметить, что кредитование населения является сильным фактором подъема народного благосостояния.

Снижение реальных доходов населения на фоне высоких инфляционных процессов сдерживало потребительскую и инвестиционную активность в 1 полугодии 2016г. В результате кредитование розничного сегмента сократилось на 9%. Кроме того, в рамках обследования сектора домохозяйств в 1 кв. 2016 г. отмечается склонность населения к сбережению [4].

Наиболее существенный эффект на сокращение розничного кредитования оказало отсутствие спроса и предложения на кредитные ресурсы в 1 квартале 2016 г. Займы, выданные за период, предоставлялись клиентам преимущественно под зарплатные проекты по высоким ставкам. В свою очередь спрос со стороны населения отсутствовал ввиду снижения реальных доходов населения и высоких процентных ставок. Восстановление конъюнктуры рынка с февраля 2016 г. и снижение инфляционных ожиданий населения увеличивало свободную ликвидность и позволило увеличить объем выдачи, восстановив спрос и предложение (Рис. 2).

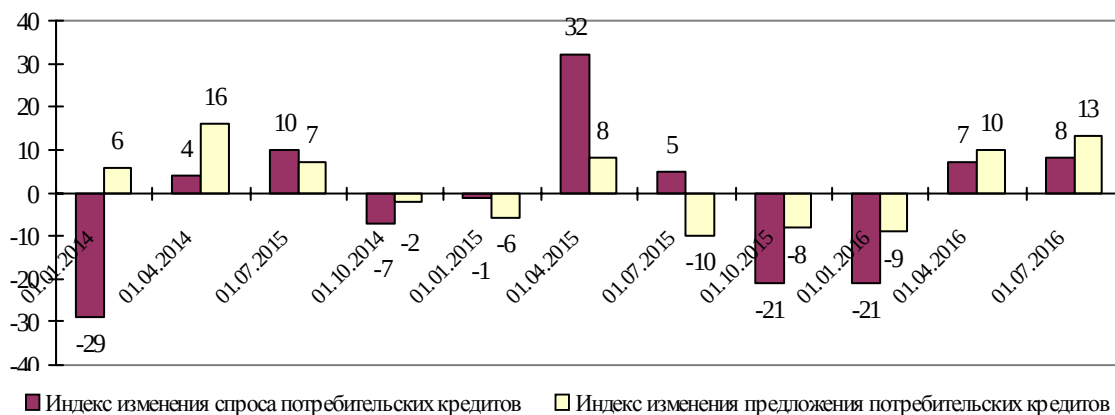


**Рис. 2 – Индекс изменения спроса и предложения на потребительские кредиты населению\***

*\*Составлено автором на основании источника [5]*

По мнению банков, сегмент потребительского кредитования будет оставаться наиболее привлекательным в ближайшее время и финансироваться за счет депозитной базы. Это связано с его быстрой оборачиваемостью и высокой маржинальностью. Средневзвешенные ставки по потребительскому кредитованию продолжали расти в течение 1 полугодия 2016 г. по сравнению с периодом прошлого года.

Рынок ипотечно-жилищных займов продолжает стагнировать, сокращение за 1 полугодие 2016 г. на 43%. Отсутствие долгосрочного фондирования в тенге и уменьшение заемщиков, удовлетворяющих требованиям по платежеспособности, способствовали сокращению предложения банковским сектором. Наряду с этим на спрос также воздействовали негативные факторы: высокие ставки вознаграждения по займам и неопределенность в прогнозах по стоимости жилья.

Ввиду отсутствия долгосрочного фондирования банки отмечают низкую заинтересованность в кредитовании ипотечно-жилищных займов в среднесрочном периоде. Тем не менее, анализ количества заключенных сделок показывает, что активность на рынке купли-продажи жилья в течение 1 полугодия 2016 г. присутствует. Недостаточный уровень предложения кредитных ресурсов со стороны банков ведет к тому, что клиенты, желающие приобрести жилье, обращаются непосред-



ственно к собственникам, минуя финансовые институты, и находят новые приемлемые условия расчетов по платежу (рассрочка, бартер и иные виды расчетов).

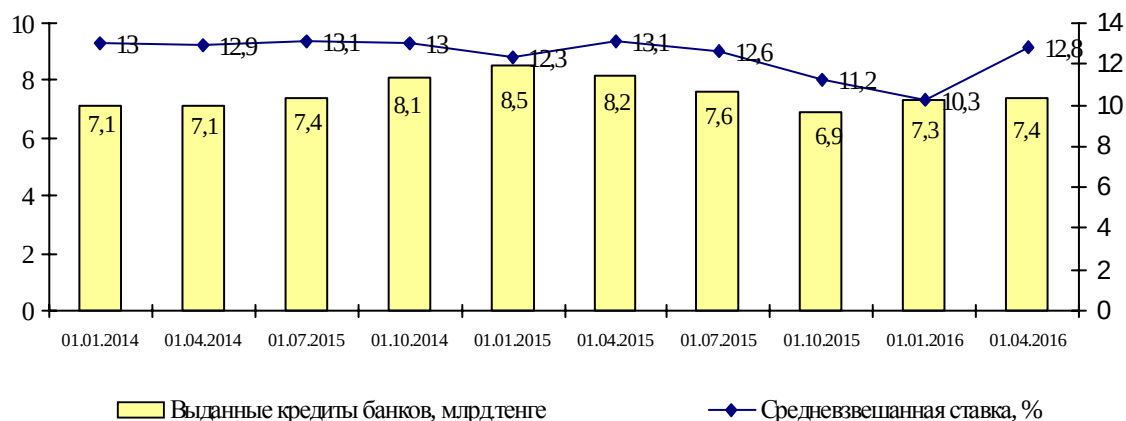


**Рис. 3 – Объем ипотечно-жилищных кредитов, выданных за период\***  
*\*Составлено автором на основании источника [5]*

Потребительское кредитование в Казахстане является одним из приоритетных направлений развития банковского сектора в качестве инструмента государственной политики по стимулированию экономического роста. Данный эффект достигается за счет того, что располагая доходами, недостаточными для покупки в текущий момент ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, потребители имеют возможность приобретать эти товары в кредит или получать кредит на их покупку, что увеличивает платежеспособный спрос населения и стимулирует рост объемов производства и продаж.

Таким образом, потребительский кредит – это кредит, предоставляемый населению для покупки потребительских товаров и оплаты бытовых услуг в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа через розничную торговлю) и банковского (ссуды на потребительские цели). Главное назначение потребительского кредита – поощрение продажи товаров населению. Этот кредит тесно связан с розничной торговлей: с одной стороны, с увеличением товарооборота растет объем кредита, так как спрос на товар порождает спрос на кредит, с другой – рост кредитования населения усиливает платежеспособный спрос. Эта зависимость особенно проявляется в настоящее время в условиях насыщенности рынка отечественными и импортными товарами.

## Литература

1. Сейткасимов Г.С. Финансовый рынок – основа обеспечения конкурентоспособности экономики // Матер. межд. науч.-практ. конф. «Казахстан: конкурентоспособность и модернизация» Первые Рыскуловские чтения. – А.: Экономика, 2011. – С. 201-213.
2. Немировская Е.А. Механизм функционирования системы банковского кредитования населения // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – №3. – С. 56.
3. Банковское дело / Под. ред. А.М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 185 с.
4. Банковский сектор РК на 1.10.2016. / Интернет ресурс: <http://rfcaratings.kz/>
5. Тенденции кредитования за 1 полугодие 2016 года. <http://nationalbank.kz/?docid=3274&switch=russian>



## КОММЕЦИАЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ АКТИВТЕРІН БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазақстандағы жалпы әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдай банктердің банкроттық жағдайының өсуін тудырған қаржы нарығының тұрақсыздануына әкелді. Қазақстанның қаржы нарығындағы соңғы жағдайлар әлемдік банктердің мамандарының қорытындыларының дұрыстығын растайды.

Банк активтері – пайда табу мақсатында банктік ресурстарды әр түрлі активтер бойынша орналастырған қаражаттары.

Банктік активтердің құрылымы баланстың актив жағында көрсетілетін сапасына қарай бөлінген баптардың баланс нәтижесіне қатынасын сипаттайды. Активтердің сапасы активтік операциялардың түрлендірілуіне, тәуекелді активтерінің көлеміне, толық құны жоқ активтердің көлеміне және активтердің өзгеріске ұшырау белгілеріне қарай анықталады.

Коммерциялық банктің активтерін мынадай төрт топқа бөлуге болады:

- касса және оған теңестірілген ақшалай қаражаттар;
- несиелер;
- бағалы қағаздарға жұмсалынған инвестициялар;
- банктің ғимараты мен жабдықтары;

Активтердің сапасы олардың тиімділігіне, тәуекел активтердің көлеміне, толық бағалы емес активтердің үлес салмағына, активтердің көлеміне, табыс әкелуіне қарай анықталады.

Бұл жұмыстың мақсаты коммерциялық банктердің қаржы жағдайын бағалау бойынша нақты әдістемелерді жасауда емес, мұндай талдауды жүргізу қажеттілігін анықтау. Коммерциялық банктер қаржы жағдайын бағалау құралдарды жетілдіру, Қазақстандағы кемшіліктерді анықтау болып табылады. Қазіргі уақытта коммерциялық банктердің активтерін тиімді басқару мәселесі банк тәжірибесінің маңызды проблемасы болып саналады.

Коммерциялық банктердің активтерін тиімді басқару проблемасы – бұл банк теориясындағы қиын тақырып. Қазір әрбір банк активтерді басқару жөніндегі жұмысты өз бетінше жасайды. Бұл нарықтың әр түрлі сегменттерімен байланысты, онда банк жалпыға бірдей методикасы жоқ активтерді басқарумен жұмыс істейді. Сондықтан да, банктік қызметтер нарығында банктің қызмет етуі мен жағдайының ерекшеліктерін есепке ала отырып, нарықтың әрбір қатысушысы бұл проблеманы жеке зертеуі қажет.

Коммерциялық банктің активтерін тиімді басқару нарықтағы тенденция туралы нақты белгілі бір уақыт аралығында ақпаратты жинау, талдау және өңдеу ұйғаратын процесс.

Банктің барлық активтері оның портфелінің құрамдас бөлігі ретінде қарастырылады. Активтерді басқару банк портфелінің құрамын, оның көлемін және пайдалылығын талдауды ұйғарады. Бәсеке жағдайында банкте несие саясатын анықтайтын ақша қозғалысын бағалау мен болжаудың бар болуы қажет.

Шет елдерде іс жүзінде кез келген банктерде активтерді басқару жөніндегі комитет қызмет ететінін атап өту керек. Бұл комитет несиенің реттеуші қасиетін есепке алатын стратегиялық өңдеулерді жүзеге асырады. Шығындарды бақылауды, сондай-ақ салықтық жоспарлау және банктік операциялардың жекелеген түрлері бойынша тәуекелділік деңгейін осы комитет атқарады.

Басқаша айтқанда, ресурстарды басқару жөніндегі комитет банктік активтердің портфелді басқаруын жүзеге асырады. Басқарудың портфельді әдісі – барлық қазіргі кездегі ақшалай және соның ішінде банктік теорияның негізі. Портфельді талдаудың мақсаты шешім қабылданатын белгілі бір кезең ішінде табысты барынша жоғарлатудан тұрады. Сонымен бірге портфельді талдау кезінде

тек шекті табыс қана емес, сондай-ақ тәуекелділік элементі, оны барынша төмендетуге талпынуы есептелінеді. Сонымен, портфель проблемасы алғашқы көзқарасқа қарағанда, біршама қиын болып көрінеді. Оның шешімі қарама-қарсылық тұтастығының жетістігімен байланысты, дәлірек айтсақ – бір жағынан, жоғары табысты қамтамасыз ету, екінші жағынан – төменгі тәуекелділікті, яғни өтімділікті қамтамасыз ету. Портфельді әдіс активтердің әр түрлі түрлері бойынша табыс мөлшерін есептеу немесе салыстыруды талап етеді.

Қазіргі кездегі банк – бұл ақша қаражаттар мен жинақтарды жұмылдыратын несие ұсынатын, кәсіпорындар, ұйымдар және жеке тұлғалар арасындағы есеп айырысуларды орындайтын, құнды қағаздар шығаратын және тағы басқа қаржылық мекеме. Банктер өзінің қызметіне байланысты орталық, коммерциялық, арнайы, ұжымдық, ипотекалық және әмбебап болып бөлінеді. Меншік формасына қарай олар мемлекеттік, акционерлік жеке, ұжымдық, муниципалдық және халықаралық болып бөлінеді. Банк жүйесі – бұл осы немесе басқа елдегі әртүрлі банктер және банктік институттардың жиынтығы және мемлекеттің ақша – несие жүйесінің негізін көрсетеді.

Банктердің және қаржылық емес фирмалардың әр түрлі айырмашылықтары бар. Коммерциялық банктер активінің көп бөлігі қаржылық талаптармен ұсынылған. Банктердің жер және ғимараттарға салымдарынан гөрі, қолма-қол ақшалай қаражаттары басымырақ. Өнеркәсіптік компанияның қаржылық талаптары кредиторлық қарыз және уақытша жинақталған артық қалдықтардың бөлігімен шектеледі.

Банктер мен өнеркәсіптік фирмалардың актив құрылымындағы айырмашылықтар олардың пайда табудағы коммерциялық қызметіндегі міндеттемелердің көрінеді. Өнеркәсіптік компания шикізаттар мен материалдардан жасалған тауарларды өткізе отырып пайданың көп бөлігін алады. Өткізуде дайын өнімдер қоймада сақталса, ал өндірісте қазіргі мекемелердегі орнатылған қымбат жабдықтарды қолданып шикізат тауарларының қорын қолдауды талап етеді. Банк пайдасы, яғни келешектегі ақша төлемін куәлендіретін, вексель, облигация және басқа да қаршылық құжаттарды ұстаушы банктердің, несиелік және инвестициялық операциялардан түседі.

Әлемдік тәжірибедегі банктік бақылау және реттеу органдары коммерциялық банктерден қолма-қол формадағы немесе талап етуге дейінгі формадағы қаражаттар бөлігін басқа банктердің шарттарында ұстауын талап етеді. Сонымен қатар, қассалық нақты ақшалар ақша майдалауға, салымдарды қайтаруға, әртүрлі операциялық шығындарды өтеуге және ссудалар сұранысты қанағаттандыруға, персоналдарға жалақы, әр түрлі материалдар мен шикізаттарға төлем үшін қажет. «Қолма-қол ақшалар және оған теңестірілген қаражаттар» бабы резервті банктердегі шаттарына инкассалау барысындағы банкноталар және тиындар, сондай-ақ төлем құжаттарын жатқызамыз.

Банктің міндетті резервтері. Әлемдік тәжірибедегі коммерциялық банктер талап етуге дейінгі салымдардың белгілі бір үлесін, мерзімді және жинақ салымдарын қалдық формасында резервті банк шотында, не сейфтегі қассалық қолма – қол ақша түрінде ұстауға тиіс. Талап етуге дейінгі салымдар – бұл корреспонденттік банктегі ағымдық ностро қаражаттары және инкассаға басқа да төлем құжаттарының есебімен талап етуге дейінгі салымдары. Міндетті резервтердің саласы банк класының, салым түріне және көлеміне байланысты. Мұндағы басқарушылар кеңесі барлық банк класстарына әр түрлі нормалар бекіте алады. Ол резервтерді реттеу мақсатында қала категориясын өзгерте алады. Ол резервті қалаларда орналасқан банктерге міндетті резервтер нормасын шектеуге мүмкіндік береді. Резервті қорлардың артықшылығы немесе жетіспеушілігі талап етілген резервтер көлемінен екі процент аспаса, келесі есеп беру кезіне ауыстырылуы мүмкін.

Сейфтегі қолма қол ақшалар. Банк активтерінің бұл категориясына банк сейфтерінде сақталатын банкноталар және тиындар жатады. Қолма-қол ақшалар міндетті резервтердің құрамды бөлігі болып табылады. Банк басшылығы олардың көлемін қауіпсіздік үшін азайтуға тырысады. Қассалық қолма-қолдықты қорғау және сақтандыру шығындары едәуір көп, ал қолма-қол ақшалар табыс әкелмейді.

Әр банктің қассалық қолма-қолдықты тұтынуы бірдей емес, өйткені кейбір банктер қолма-қол ақшаларды есеп айырысу үшін жиі пайдаланады, ал кейбірі чектерді пайдаланады. Көп банктер қолма-қол ақшаға сұранысты мерзімдік ауытқуға кезігеді. Банктердегі қолма-қол ақшалар егін жинау, мерекелер кезінде уақытша өсуі тиіс. Қолма-қол ақшаның қорына банктің орналасқан

жері әсер етеді. Резервті банктерден алыс орналасқан банктердің қолма-қолдық кассасы, қолма-қол ақша көзіне жақын орналасқан банктерге қарағанда жоғары деңгейде болуы тиіс. Өйткені, салымшы ақшасын талап еткенде ақшасы кешке қарай болады деу ыңғайсыз. Сондықтан, провинциялық банктерде қалалық банктермен салыстырғанда салымшылар мен қолма-қол ақшасы басым.

Банктер ұсынатын қызметтер шығындарының өсуі көптеген банктердің корреспонденттік қатынастан коммерциялық негізге ауыстырады. Бұл өз кезегінде корреспонденттік банктер қолданатын ерекше қызметтерге төлемдер бекітуді талап етіп, қызметтерді ұсыну шығындарын корреспонденттік шоттағы қалдықты табысталған табыстар толық өтеуі тиіс.

Құнды қағаздарға инвестиция. Әлемдік коммерциялық банктер өтімділікті жоғарылатуға, табысты ұлғайтуға, сонымен қатар жергілікті билік органдарының салымдарына міндеттемелерді қамту үшін құнды қағаздарды сатып алады.

Банк өтімділігін қамту үшін басқа да құнды қағаздарға салады: коммерциялық қағаздар нарығында айналатын, банктік акцепттер, делдалдық ссудалар және тауарлы – несиелік корпорациясының сертификаттары.

Банктік ссудалар. Табыс алудағы коммерциялық банктердің негізгі қызметінің түрі болып әр түрлі несиелік операцияларды араластыра ссудаларды ұсыну табылады. Банк басшылығы табыс алудағы басты міндетті клиенттердің несиелегі қажеттілігін қанағаттандыру деп санайды. Нақты несиелік мәміленің өтімділік дәрежесін екінші кезекке қояды. Банк басшылығы «несиелік портфелінің» ішіндегі қаражаттарды бөлу сұрақтарын шешуі тиіс, яғни уақытын созып сатып алуды несиелендіру, ссуда – өндірістік компанияларды, жылжымайтын мүлікті және тағы басқа ссудалар түрінің арасындағы, Мұндай бөлудің негізі салыстырмалы несиелік табыстылығы, сонымен қатар заңмен бекітілген шектеулермен әр түрлі несиелегі сұраныс болып табылады.

Активтерді басқару. Банк қаражаттарын әр түрлі актив түрлеріне орналастыру реттеуші заңдар мен актілерге, жоғары өтімділік деңгейін қолдау қажеттілігіне және жоғары табыс алу қажеттілігіне байланысты болады. «Өтімділік – пайдалылық» дилемасын шешуде активтерді басқарудың 3 келісіміне келуге болады. Олар активтерді басқару барысынан мүмкін баламаларды бағалаудағы сандық талдау қандай дәрежеге дейін қолданылатындығынан жасалады. Осы әдістердің ешқайсысын ойдағыдай деп санауға болмайды, өйткені әрқайсысының қасиеттері мен кемшіліктері бар. Әр әдісте коммерциялық банктің нақты мәселесін шешуде қолданылатын элементтері бар. Оның жай түрі болып бірінші әдіс, яғни жалпы қаражат қоры табылады. Бұл әдісті көптеген банктер қаражаты артылған кезеңде кеңінен қолданады. Екінші әдіс активтерді бөлуде біріншідегі кейбір кемшіліктерді өткерумен байланысты болады. Үшінші әдіс басқару мен талдауды ғылыми әдістерді қолданумен байланысты, әдетте ЭЕМ-ді қолдану арқылы.

Банкпен қандай әдіс таңдалмаса да әртүрлі активті қаражаттарын орналастыруда банк басшылығы әр категория ішіндегі несиелер мен инвестиция түрлерінің арасындағы және активті операциялар арасындағы тәуекелділік пен пайдалылық қатынасы туралы ұмытпайды. Максималды пайда алу мақсатына жетудің ұтымды құралы болып активті операциялардан шекті табыспен қаражат тартудан шекті шығындарды мұқият салыстыру табылады.

Жалпы қаражат қоры әдісі. Коммерциялық банк басқарушысы жауапты қаражатты орналастыру талап етуге дейінгі салымдар, жинақ, мерзімді салымдарды, сонымен қатар банктің меншік капиталын қоса есептегендегі әр түрлі көздерінен түседі. Қарастырылған әдіс негізінде барлық ресурстарды біріктіру жатыр. Одан кейін жиынтық қаражаттар ыңғайлы саналатын, активтердің түрлері арасында бөлінеді. Жалпы қаражат қоры моделіндегі активті операцияларды жүзеге асыруда қандай қаражат көзінен түскендігі банк мақсатына жету кезеңінде ескерілмейді.

Бұл әдіс банк басшылығынан өтімділік және пайдалылық принциптерін тең сақтауды талап етеді. Сондықтан бұл принциптерге толық сәйкес келетін, активті операция қаражаты түрлеріне орналасады. Қаражаттарды орналастыру белгілі бір басымдықтарға сәйкес орындалады, олар өтімділік пен пайдалылықтың сәйкестенуі мәселелерін шешуге басшыға жедел көмектесу. Жер учаскесін, ғимараттарды және басқа да жылжымайтын мүлікті инвестрлеу сұрақтары әдетте бөлек қарастырылады.

Банк ішіндегі банктер. Активтерді бөлу моделі тартылған қор көзінен банкке қажетті өтімді

мөлшерін бекітеді. Бұл әдіспен міндетті резервтердің нормаларымен сәйкес қаржы көздерін шектеуге болады. Мысалы, талап етуге дейінгі салымдар жинақ және мерзімдік салымдармен салыстырғанда міндетті резервтердің жоғары норманы талап етеді. Берілген модель әр түрлі көздерден банкпен тартылған қаражаттарды тартуда қолданатын, банктің ішінде бірнеше «табысты орталықтар» (немесе «өтімділік орталықтары») құруды пайымдайды. Бұл құрлымдық бөлімшелер басқада орталықтардың қаражатын орналастыруға қарамастан, бұл орталықтардың әр қаражатын орналастыратындықтан, «банк ішіндегі банк» деп атайды. Басқа сөзбен айтқанда, банктің ішінде бір-бірінен ерекшеленген талап етуге дейінгі салымдар банкі, жинақ салымдарының банкі, мерзімді салымдар банкі және негізгі капитал банкі бар. Әр түрлі орталықтарға қаражаттардың өтімділігін және пайдалылығын бекітіп, банк басшылығын олардың әр орталыққа орналасу тәртібін анықтайды. Талап етуге дейінгі салымдар міндетті резервтерімен ең жоғарғы өтеуді талап етіп, жоғарғы жылдамдықпен айналады, кейде жылына 30-50 айналымға жетеді. Сәйкесінше, талап етуге дейінгі салымдар орталығына қаражаттың көп бөлігі бірінші кезекті резервтерге жұмсайды. Талап етуге дейінгі салымдар орталығындағы қаражаттар басқа құнды қағаздар және негізгі қорларға ораласпайды. Жинақ салымдары және мерзімді салымдар орталықтарының өтімділік талаптары бірнеше төменірек, сондықтан берілген қаражаттардың басым бөлігі ссудалар және инвестицияларға орналасады. Негізгі капитал өтімді активтермен өтеуді аса талап етпейді және ғимараттар мен жерге салымдар үшін қолданылады.

### Әдебиеттер

1. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие: Оқу құралы. – Алматы: Издатмаркет, 2004.
2. Ларионова И.В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке. – М.: Консалтбанкир, 2003.
3. Банктің активі пен пассивін теңгерімді басқару арқылы өтімділікті қамтамасыз ету әдістері. – Аль-Пари, 2016. – №1-2 (53-54). – 78-81 бб.
4. ҚР екінші деңгейлі банктердің проблемалық активтерін басқару тәжірибесін жетілдіру. – Қаржы-қаражат, 2008. – №1. – 10-15 бб.
5. ҚР-ғы екінші деңгейдегі банктердің активтерінің сапасын талдау. – ҚазЭУ хабаршысы, 2015. – №2 (62).



УДК 336.713:336.717.061

*Т.Э. Садыков, магистрант специальности «Финансы»  
траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»*

*Научный руководитель: А.Т. Джумабекова, к.э.н., доцент  
КазУЭФМТ*

### ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ БАНКАМИ ВТОРОГО УРОВНЯ

Кредит относится к ряду важнейших категорий экономической науки, ему было посвящено множества трудов известных экономистов, однако тема кредита не изучена полностью, особенно сейчас, когда кредитные отношения достигли пика своего развития.

В периоде всего развития человечества у человека были свои потребности и желания, но не всегда они могли осуществиться за свой счет, поэтому появились категории людей, которые давали деньги в долг и по прошествии времени изымали проценты с них. Так появились первые кредиты. Начиная со средних веков, и по наши дни кредит несет заряд в виде дополнительных ресурсов, и позволяет заемщику перешагнуть порог собственных накоплений, создавая предпосылки экономического роста.

Кредит (лат. *creditum* – заем от лат. *credere* – доверять) или кредитные отношения – общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости [2, с. 152].

Первое появление банковского дела, по всей вероятности возникло в Древней Месопотамии. Храмы Вавилона играли роль банков. В дальнейшем в Древнем Египте, Древней Греции и Римской империи получил свое развитие как финансовый институт. С падением Рима банковское дело было потеряно, а первые банки, которые мы знаем, появились много столетий спустя. Возрождение банковского дела пришлось на эпоху крестовых походов. Армии Европы брали значительные суммы кредитов у торговцев для ведения военных действий. Один из первых известных кредитных контрактов был заключен в Генуэзской республике (Современная Италия). Рассвет кредита, как банковского инструмента пришелся на эпоху Ренессанса. Именно тогда торговцы и аристократы стали брать кредит на промышленные нужды с целью получения дохода [1, с. 159].

Безусловно, что первые кредиты до появления современных промышленных кредитов брались не из за желания заработать, а из за нужды. В связи, с чем данный вид дохода получил крайнее неодобрение в том традиционном обществе. В монотеистических религиях ростовщичество и заработок от процентов находится по заперетом и считается тяжким грехом.

Кредит – это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком, для передачи свободных средств во временное пользование, при условии возвратности. Существует несколько признаков кредитных отношений: все участники кредитных отношений должны быть самостоятельны. Участие в них должно быть добровольным и юридически самостоятельным.

Исторически первой формой кредита стал ростовщический кредит, когда ссуды предоставлялись за очень высокую плату. Ростовщический процент обычно превышал 100% и часто достигал 300-500% годовых. По ростовщическому проценту требовалось обязательное материальное обеспечение ссуды [6, с. 237].

Коммерческий кредит – это предоставление товара продавцом покупателю с отсрочкой платежа. Поскольку немедленной оплаты не происходит, то срок кредита – это срок отсрочки платежа. За этот кредит, естественно, взимаются проценты [7, с. 18-22].

Как считает Г.С. Сейткасимов банковский кредит представляет собой, с одной стороны, денежную сумму, предоставляемую банком на определенный срок и на определенных условиях, а с другой стороны – определенную технологию удовлетворения заявленной заемщиком финансовой потребности. Во втором случае банковский кредит представляет собой упорядоченный комплекс взаимосвязанных организационных, технологических, информационных, финансовых, юридических и иных процедур, которые составляют целостный регламент взаимодействия банка в лице его сотрудников и подразделений с клиентом банка по поводу предоставления денежных средств [8, с.183].

На сегодняшний день, как государствам с динамично развивающейся рыночной экономикой роль банковского кредита исключительно важна. Предприятию или любому другому хозяйствующему субъекту в определенный момент понадобятся денежные средства, которые находятся в постоянном кругообороте, а также для пополнения оборотных средств. Стоит отметить, что роль кредита важна и в воспроизводственном процессе основных фондов предприятия. Хозяйственным субъектам необходимы средства для совершенствования технологии производства, внедрение нового товара, а также расширять и активно поддерживать свою долю на рынке реализуемой продукции. Совмещение собственных накоплений с заемными средствами все это позволяет предприятию обслуживать основные фонды и увеличивать объем конкурентной продукции [10, с. 152].

Особенно важна роль кредита в пополнении оборотных средств, в которых потребность у предприятий существует непостоянно. Она то увеличивается, то уменьшается и зависит от: срока поставки материалов, выплаты заработной платы, а также погашение платежей поставщиков. Процесс притока и оттока капитала у предприятий требует контроль организации движения капитала.

В настоящее время одна из главных причин роста денежной массы в экономике развитых стран стал банковский кредит. Чем больше растет объем выданного кредита в стране, тем быстрее растет денежная масса. На Западе считают, что важнейший инструмент роста денежной массы является банковский кредит [11, с. 17].

Из всего этого мы можем сделать вывод, что именно кредит играет важную роль в современном денежном обращении, безналичные деньги все более вытесняют наличные. Ведь именно благодаря кредиту в развитых странах происходит функционирование экономики, и их денежное обращение. Хочется отметить что раньше кредит отражал лишь кратковременное колебание товарной массы и по сути не отражал колебания денежной массы на экономику. В данное же время денежное обращение с товарным оборотом наблюдается, как и в, среднесрочной так и в долгосрочной перспективе. Современный кредит выполняет роль функции экономии издержек способствуя развитию разнообразных средств, использование банковских депозитов, счетов, банковских карточек и постепенно вытесняя наличные средства заменяя их безналичными операциями.

Наиболее эффективно на экономику воздействует банковский кредит. Известно что прибыль банка формируется за счет оказания банковских услуг. Это способствует набавлению кредитных ресурсов банка в наиболее рентабельные предприятия. В противном же случае велик риск банка не только получить прибыль, но и потерять часть собственных средств.

В качестве источника финансирования инвестиций в основной капитал участие банковского кредитования крайне низко и составляет порядка 5-6%. Сам объем ежегодных инвестиций возрастает, в 2015 году он составил 7 трлн тенге. Преимущественно, предприятия используют собственные средства, доля которых в общем объеме инвестиций также возросла до 58% по итогам 2015 г. При этом, удельный вес ежегодных государственных субсидий колеблется на одном уровне – около 18-22%.

После нескольких лет сокращения общего объема ссуд, вызванного кризисом ипотечного кредитования, начиная с 2011 года, отмечалась положительная динамика роста банковских займов. Кризис перепроизводства нефти, наблюдаемый с 2015 года, вносит свои корректировки, которые, непосредственно, скажутся на сокращении объемов кредитования в ближайшей среднесрочной перспективе.

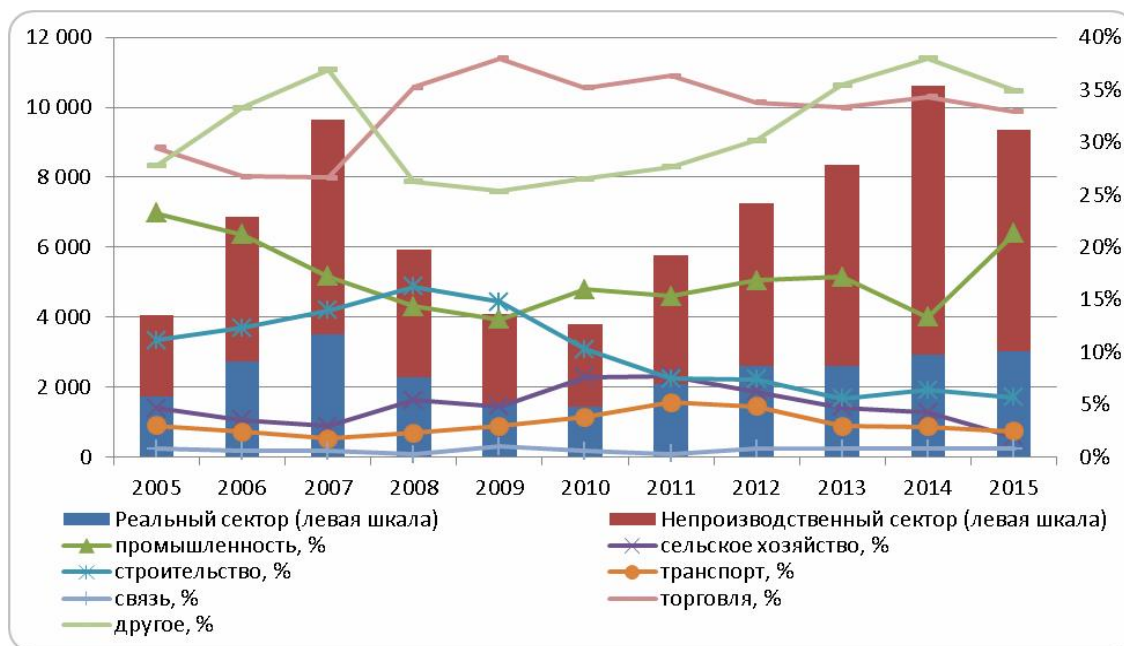


Рис. 1 – Динамика кредитов, выданных банками, в млрд тенге\*

\*Таблица составлена по статистике Национального банка РК [27]

В данном случае негативным параметром является краткосрочное фондирование реального сектора, что является недостаточным для поддержания полного операционного цикла производства и чревато замедлением или остановкой производства. Вместе с тем, к сожалению, банковский сектор нацелен на быструю окупаемость вложений.



Объем выданных ссуд в промышленном секторе имеет циклическую тенденцию, при этом структура портфеля выданных ссуд в обрабатывающей промышленности изменялась в разные годы разнонаправленно, что связано с существенными изменениями отраслевой структуры вследствие реализации различных экономических реформ. Существенному снижению подверглась металлургия, являющаяся крупным сектором экономики с едиными производственно-хозяйственными комплексами и представленная монопольными компаниями под иностранным управлением. А вот машиностроение и химическая промышленность, наоборот, значительно увеличили удельный вес в общем объеме кредитования, преимущественно в секторе производства продуктов химической промышленности



Рис. 2 – Динамика кредитов, выданных банками, в разрезе промышленных отраслей, в млрд тенге\*

\*Таблица составлена по статистике Национального банка РК [27]

Средневзвешенные процентные ставки изменялись циклически в соответствии со спросом на заёмные средства согласно изменениям объемов выданных кредитов. В кризисный период банки, вместо того чтобы облегчить долговую процентную нагрузку на заемщиков, увеличивают процентные ставки для выдаваемых ссуд, тем самым вынуждая экономических агентов оформлять кредиты по еще более высокой стоимости.

Наиболее привлекательной отраслью для получения процентной маржи банками является непроизводственная сфера (16,6%) и торговля (12,6%). В силу высоких сельскохозяйственных рисков средневзвешенная ставка по сельскому хозяйству составляет 13,2%, далее идут строительство (12,4%), транспорт (11,5%) и промышленность вместе с отраслью связи (11,2%).

В целом особо следует отметить роль банков второго уровня в кредитовании экономики. На фоне позитивного роста производства во многих секторах экономики, устойчивого развития финансового рынка и поступательного роста ресурсной базы банков существенно вырос их кредитный потенциал. В результате банки активизировали свою деятельность по кредитованию субъектов реального сектора экономики.

## Литература

1. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. – М: Финансы и статистика, 2012. – 159 с.
2. Руководство по кредитному менеджменту / Под ред. В. Эдвардса. – М.: Инфра-М, 2005. – 152 с.



3. Ковалев М. Современные тенденции в развитии банковского дела // Банки Казахстана. – Алматы, 2009. – С. 41-49.
4. Сейткасимов Г.С. Деньги, Кредит, Банки. – Алматы: Экономика, 2006. – С. 19 -22.
5. Текущее состояние банковского сектора РК по состоянию на 1 декабря 2016 гг. [www.nationalbank.kz/](http://www.nationalbank.kz/)



ӨОЖ 336.71.078.3/.719

**С.Н. Сатубалдинов**, «Қаржы» мамандығының магистранты  
«Банк ісі және қаржы делдалдығы» траекториясы

Ғылыми жетекшісі: **Ғ.С. Сейтқасымов**, ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор  
ҚазЭҚХСУ

## **КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНК РЕСУРСТАРЫНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНДАҒЫ ХАЛЫҚ ЖИНАҚТАРЫНЫҢ РӨЛІ**

Коммерциялық банктер бір жағынан, шаруашылық субъектілердің уақытша бос ақшалай қаражаттарын тартатын болса, екінші жағынан, бұл қаражаттар есебінен кәсіпорындар мен ұйымдардың әр түрлі қажеттерін қанағаттандыратын арнайы мекеме. Коммерциялық банктің пассивтік операциялық негізінде оның қызметінің жүзеге асырылуы үшін қажетті банк ресурстары жинақталады.

«Банк ресурстары» термині «несиелік ресурсы» қарағанда кең ұғымды білдіреді. Банк ресурстары тек несиелеуге ғана емес, сол сияқты басқа да активтік немесе комиссияндық операцияларды қаржыландыру үшін пайдаланылады.

Бүгінгі таңдағы банк ресурстары нарығының құрылуында көптеген ерекшеліктер бар деуге болады. Коммерциялық банктердің қызметінің тұрақтылығы үшін, ең бастысы, олардың баланстары өтімді болу керек, ал оның қамтамасыз етілуі, банктік ресурстар мен несиелік жұмсалымдар арасындағы көлемі және мерзімі бойынша тепе-теңдіктің сақталуын талап етеді. Банк ресурстары нарығының пайда болуымен қатар бағалы қағаздар нарығы қалыптасады. Сөйтіп банктер жаңа қызмет түрлері ретінде бағалы қағаздармен, факторинг, лизинг және басқа операциялармен тікелей жұмыс жасай бастады. Бұл, яғни банктің ресурстық құрамына тек қана ақшалай қаражаттар емес, сол сияқты тауарлы-материалдық құндылықтар және бағалы қағаздар кіреді дегенді білдіреді. Ұлттық (орталық) банкіміз «банктердің банкі» болып табылатындықтан, коммерциялық банктердің ресурстарының бір бөлігі сол банктен алған ресурстардан да құралады. Демек, коммерциялық банктер ерекше бір кәсіпорын ретінде делдалдық қызметке байланысты, банктік ресурстар нарығында ақшалай ресурстарды сатып ала отырып, оны қажет ететін кәсіпорынға, ұйымға және халыққа сатып отырады.

Банк ресурстары – бұл банктің пассивтік операциялары негізінде қалыптасқан және барлық активтік операциялар бойынша банк өтімділігін қамтамасыз ету және пайда табу мақсатында орналастыруға бағытталатын банктің меншікті және тартылған қаражаттарының жиынтығы.

Нарықтық қатынастарға өту барысында банктік ресурстарының құрылымында біршама өзгерістер болуда. Меншікті қаражаттар қатарына, біріншіден, коммерциялық банктің акционерлік капиталы, резервтік қоры, сол сияқты қосымша қорлары кіреді. Тартылған қаражаттардың жаңа түріне: Ұлттық банктен және басқа да несиелік мекемелерден алатын несиелер, басқа банктердің, корреспонденттік шоттағы, депозиттік шоттардағы қаражаттары, облигацияларды сатудан түскен қаражаттар, лизингтік операцияларды жүзеге асырғаны үшін алынған тауарлы-материалды құндылықтар жатады.

Коммерциялық банктердің ресурстарының құрылымы олардың мамандануы, әмбебаптығы және қызметінің ерекшеліктеріне қарай ерекшеленеді.

Банк ресурстарының құрылымына мыналар жатады:

- 1) банктің меншікті капиталы;
- 2) банктің заемдық және тартылған қаражаттары.

Банк ресурстарының құрамындағы меншікті капитал үлесі тартылған қаражаттарға қарағанда өте төмен болғандықтан барлық қаражаттарға деген қажеттілігінің 10%-ға жуық бөлігі өтелсе, ал қалған бөлігі тартылған қаражаттардың үлесіне тиеді [1].

Банк ресурстарының құрылымында тартылған қаражаттар үлесі меншікті қаржаттармен салыстырғанда өте жоғары, олардың есебінен банктің активтік операцияларының басым бөлігі жүзеге асырылады.

Нарықтық қатынастардың дамуына байланысты, сондай-ақ ескі банктік жүйе үшін уақытша бос ақшалай қаражаттарды тартудың дәстүрлі емес тәсілдерінің болуы, тартылатын қаражаттар құрылымын толығымен өзгертті десе де болады.

Банктік тәжірибеде барлық тартылатын қаражаттарды жинақтау тәсілдеріне байланысты үлкен екі топқа бөледі:

- депозиттік қаражаттар;
- депозиттік емес тартылған қаражаттар.

Тартылған қаражаттар ішінде ең көп бөлігін депозиттер құрайды. Депозиттер, банк үшін бірден-бір арзан ресурс көзі болып табылады.

Депозит – бұл клиенттердің (жеке және заңды тұлғалардың) банктегі белгілі бір шотқа салған және өздері пайдалана алатын қаражаттары.

Депозиттік емес тартылған қаражаттар – бұл банктің алған қарыздары түрінде немесе өздерінің меншікті бағалы қағаздарын сату жолымен тарататын қаражаттары.

Депозиттік емес банктік ресурс көздері мен депозиттер өзара ажыратылады. Біріншіден, олар персоналдық емес, яғни банктің нақты клиенттің атынан тартылмайды; екіншіден, мұндай қаражаттарды тарту инициативасы банктің өзінен туындайды.

Депозиттік емес тартылған ресурстармен көбіне ірі коммерциялық банктер айналысады. Өйткені, депозиттік емес қаражаттар ірі сомада сатып алынатындықтан да, оларды көтерме сауда операциялар сипатына жатқызуға болады.

Депозиттік операциялар активті және пассивті болып бөлінеді. Активті депозиттік операциялар – банктің уақытша бос ақша қаражаттарын Орталық банкте және өзге корреспондент-банктердегі шоттарда орналастыруымен байланысты операциялар. Олар банктің өтімді активтері ретінде, яғни жалпы активтердің өте аз бөлігін алады. Активтік депозиттер банктің өтімді қаражаттарына жатады.

Пассивті депозиттік операциялар – бұл клиенттердің уақытша бос ақша қаражаттарын белгілі уақытқа және пайыз төлеу шартымен тартумен байланысты операциялар. Бұл операциялар көмегімен тартылған депозиттер пассив жағының көп бөлігін алады және банктік ресурстарын қалыптастырудың негізгі көзі [2].

Қазіргі банктік тәжірибеде салымдардың, депозиттердің және депозиттік емес ресурстардың шоттарының әр түрлері кездеседі. Бұл банктердің жоғарғы бәсекелестік нарықта банк қызметтеріне деген клиенттер топтарының сұранысын қанағаттандыруға және олардың қаражаттары мен уақытша бос қаражаттарын банктік шоттарға тартуға ұмтылуына жағдай жасайды.

Экономикалық мазмұнына қарай депозиттерді мынадай топтарға бөледі:

- талап етілетін депозиттер;
- мерзімді депозиттер;
- жинақ салымдары;
- бағалы қағаздар түріндегі (депозиттік және жинақ сертификаттары) депозиттер [3].

Жинақ салымдардың белгіленген мерзімі жоқ, қаражатты алуда ескертуін талап етпейді, салымның жоғарғы шегі шектелген, ақшаны салу және алу кезінде жинақ кітапшасын көрсетуі қажет.

Банктер үшін мұндай шоттар қосымша жұмыстарды талап етеді: операцияны рәсімдеу қиынырақ, кітапшаны жоғалту және ұрлатып алу жағдайына сай екі жақты тіркеу енгізу қажет және т.б. Компьютердің көмегімен жасалған жеке бет шоты туралы көшірмесі негізінде жинақ салымда-

рымен басқа салымдарды ауыстыруға мүмкіншілігі бар.

Мерзімді депозиттер және жинақ салымдары депозиттік ресурстардың біршама тұрақты бөлігін білдіреді.

Жинақ салымдарының тұрақты мерзімі болмайды. Бұл салымдардың түрі бойынша, мерзімді депозиттерге қарағанда төменгі мөлшерде пайыз төленеді. Жинақ салымдары жинақ кітапшалары негізінде толтырылады.

Жинақ салымдарының төмендегідей ерекшеліктері болады:

- ақшалай қаражаттар сақтауда тұрақты мерзімі болмайды;
- шоттағы қаражатты алдын ала алу барысында ешқандай да ескерту талап етілмейді;
- ақшаны шотқа саларда немесе шоттан аларда міндетті түрде ақшалай қаражаттар қозғалысы көрсетілетін жинақ кітапшасының болуы талап етіледі [4].

Қазақстандық екінші деңгейдегі банктердің және барлық банк жүйесі бойыншаміндеттемелер мен оның ішінде жеке тұлғалар салымдарының үлесін төмендегі кестеден көруге болады.

**Кесте. Қазақстандық екінші деңгейдегі банктердің міндеттемелерінде жеке тұлғалар салымдарының үлесі 01.12.2015 ж.\***

| Банктердің аттары              | Міндеттемелері (мың тг.) | Жеке тұлғалар (мың тг.) |         |
|--------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------|
|                                |                          | мың тг.                 | % үлесі |
| Қазкоммерцбанкi АҚ             | 4 375 845 345            | 1 300 599 192           | 29,7    |
| Қазақстан Халық Жинақ банкi АҚ | 3 302 120 824            | 1 336 799 334           | 40,4    |
| Цеснабанкi АҚ                  | 1 721 645 567            | 438 568 252             | 25,5    |
| Ресей жинақ банкi АҚ ЕБ        | 1 581 967 873            | 462 543 675             | 29,2    |
| Банк центр кредит АҚ           | 1 274 528 722            | 478 247 990             | 37,5    |
| Банк жүйесі бойынша            | 20 165 900 897           | 6 322 811 801           | 31,3    |

*\*Әдебиет бойынша автормен құралған [5]*

Кестеден көріп отырғанымыздай Қазақстандық екінші деңгейдегі банктер міндеттемелерінде жеке тұлғалар салымдарының үлесі 25%-дан төмен түспейді. Жалпы банк жүйесі бойынша жеке тұлғалар салымдары 01.12.2014 жылы 27,5% болса 01.12.2015 жылы 31,3% құрайды. Бір жыл ішінде осы көрсеткіштің 3,8%-ға өсуін байқауға болады. Осыдан біз банктер үшін жеке тұлғар салымдары мыңызда орын алатының және осы көрсеткіштің өсуіне ықпал жасауда деген қорытынды шығара аламыз.

Нарықтық экономикаға өту, экономикалық тәуелсіз банктер мен компаниялардың пайда болуы банктік ресурстар нарығының пайда болуына ықпал етті. Банктер арасындағы бәсекелестіктің болуы тартылатын ресурстар үшін күресті күшейтті. Нарықтық экономика жағдайында банк тартылған қаражаттарды ең маңызды құрамдас бөліктерінің бірі жеке тұлғалар салымдары, яғни халықтан салымдар болып табылады.

Банктер арасындағы бәсекелестік жағдайында банктің ресурстық базасын толықтыру көзі болып табылатын клиенттерді, салымшылардың санын барынша көп тарту қажеттілігі көбейеді.

Жеке тұлғалардың бос ақша қаражаттарын тарту бүгінгі таңда жеке банктің және тұтастай алғанда банк жүйесінің ең өзекті мәселелерінің біріне айналды. Ол өз қаражаттарын банк шоттарында сақтауға қызықтыру үшін жеке тұлғаның мүддесіне сүйену қажет. Тартылған қаражаттар банктің белсенді операцияларын жүзеге асыруына арналған ақша қаражатына деген қажеттілігінің 90%-нан астамын жабады.

Банк тікелей тартылған ресурстарға бағынышты. Олардың сандық және сапалық сипаттамасы банктің потециалын анықтайды және өтімділігі мен тұрақтылығына әсер етеді. Тартылған ресурстарды басқару саласындақұзыретті және теңгерімді саясат банктің сапалы менеджменті, бәсекелестікке деген қабылеттігі, тұрақтылығы мен тиімді қызметінің көрсеткіші болып келеді.

## Әдебиеттер

1. Макыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: ИздатМаркет, 2012.
2. Банк ісі: Оқулық / Ұ.М. Исаков. – Алматы: Экономика, 2013.
3. Ахметова А. Қазақстан: экономика және банк жүйесі // Финансы и кредит. – 2013. – №2.
4. Көшенова Б.А. Ақша, несие, банктер, валюта қатынастары. – Алматы: «Экономика», 2011.
5. Қазақстан Ұлттық Банкі ресми.



ӘОЖ 336.717.42

**А.Р. Сетанова**, «Қаржы» мамандығының магистранты

«Банктік бизнес және қаржылық делдалдар» траекториясының

Ғылыми жетекшісі: **Ғ.С. Сейтқасымов**, ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор

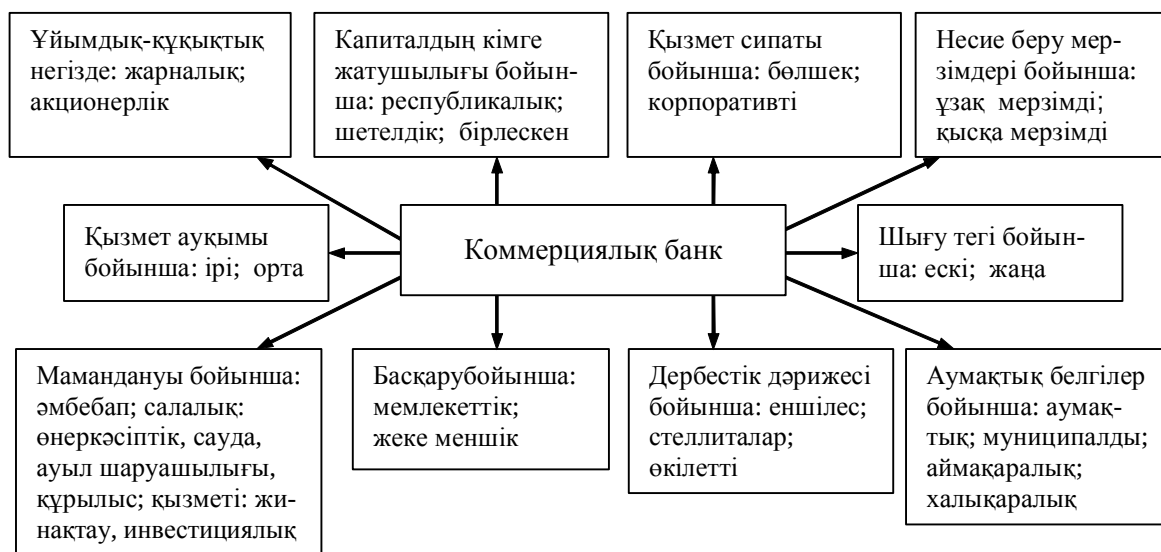
ҚазЭҚХСҮ

### БАНКТІК ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫНДАҒЫ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ АТҚАРАТЫН ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ МЕН МАЗМҰНЫ

Несиелік жүйенің негізгі буыны халық шаруашылығына тікелей қызмет көрсететін және коммерциялық негізінде кең көлемді қаржылық қызмет жасайтын дербес банктік мекемелер торабынан тұрады. Бұлар коммерциялық, кооперативтік және жеке банктер, банктік заңдылықтарында коммерциялық банктер деген жалпы атпен біріктіріледі [1].

«Коммерциялық банк» термині банк ісінің ертеректегі даму кезеңінде, банктердің сауда, тауар айырбасы операциялары мен төлемдеріне қызмет көрсетуі барысында пайда болды. Негізгі клиенттері саудагерлер болған.

Бүгінгі коммерциялық банктер өз клиенттеріне 200 жуық әралуан өнімдер мен қызмет көрсетуге әзір. Мұндай кең көлемді операциялар банктердің саласын басқаруына өз клиенттерін сақтай отырып, қолайсыз жағдайда өзінде пайдалы жұмыс жасауға септігін тигізеді [2].



Сурет. Коммерциялық банктің сипаттамасы

Банктер нарықтық экономикада ең басты қаржылық делдалдар болып табылады. Өз қызметінің процесінде олар ақша нарығында тауарға айналатын жаңа талаптар мен міндеттемелерді тудырады. Мәселен, банктер клиенттердің салым ақшаларын қабылдай отырып, жаңа міндеттемені – депозитті құрады, ал жаңа талаптың ссудасын қарыз алушыға береді.

Банк жүйесінің мақсаттары мен міндеттері негізінен тұтас экономиканы басқарудың мақсаттары мен міндеттеріне ұқсас. Алайда, банктер басқарудың қосалқы жүйесі ретінде экономиканы басқарудың жалпы мақсаттарына қол жеткізуді қамтамасыз ететін өзіндік ерекшелігі бар жеке міндеттерді орындайды.

Клиенттерді тартудағы банктердің арасында күшейе түскен бәсекелестік банктердің клиентке, олармен серіктестік қатынасты орнатуға қатысты ұйымдастыру мәселелеріне айырықша назар аударуына талап етеді. «Қазақстан Республикасындағы банктер мен банктік қызмет туралы» Заңның 33 бабы бойынша банктер тең құқықты серіктестіктер ретінде алға шығып, өз операцияларын еркін несиелесу ресурстары нарығында жүзеге асыра алады [1].

Өз қызметінде олар өздерінің клиенттеріне қаражатты орналастырудың, несиені алудың жақсы жағдайын, банк қызметінің ауқымды спектірін ұсынумен бір-бірімен бәсекелеседі. Банк өз клиентінің алдында жауапты болады.

Банктердің клиентпен жүргізетін экономикалық жұмысы банкке клиенттерді тартудан бастап, олардың шоты бойынша әр түрлі банктік операцияларды орындауға дейін банк қызметінің барлық жағын қамтиды.

Депозиттермен жүргізілетін ағымдағы экономикалық жұмыс банктің пассивтерді басқару бойынша қызметінің маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Ол банк клиенттерінің шоты бойынша қаражаттың қозғалысын талдауды және ең өтімді депозиттер тобын өтімділігі аз депозиттер тобына түрлендірудің мүмкіндіктерін анықтауды ұйғарады. Мұндай талдау банктің сенімсіз клиенттерді және төлем тәртібін бұзушыларды анықтауға мүмкіндік береді [2].

Банк клиентпен келісе отырып, байланысты несиелесу бөліміне берудің мерзімі мен тәртібі және қарыз алушының өзгеше де есепшілік формаларын белгілейді. Әрі осылардың негізінде клиенттің қаржылық жағдайын және оның несиелесу қабілеттілігін талдайды.

Банктер өз клиенттерінің және корреспонденттерінің салым ақшалары, шоттары, операциялары бойынша құпияны сақтауға кепілдік береді.

Заңды тұлғалардың салым ақшасы, шоты және операциясы бойынша банктің анықтамасы сотқа, төрелік сотқа, тергеу органына, салық органдарына беріледі.

Жеке тұлғалардың салым ақшалары мен шоттары бойынша анықтамалар өз клиенттерінен басқа сот пен тергеу органдарының заңды өкілдеріне олардың өндірістегі іс бойынша беріледі.

Салымшылардың мүддесін қорғау мақсатында банктер депозиттерді ұжымдық тұрғыдан сақтандыруды жүзеге асырады. Қазақстанда осы мақсатта жеке тұлғалар депозитінің әлеуметтік сақтандыру қоры құрылды. Салым ақшаларын сақтандыру жүйесі банктің төлем қабілетсіздігі орын алған жағдайда немесе банк банкротқа ұшыраған жағдайда салым ақша иесінің тіркелмеген сомаларға дейін барлық салым ақшасы бойынша залалдың орнын толтыруға кепілдік беруі керек.

Банктер мен олардың құрылтайшылар арасында пайда болған барлық даулар немесе клиенттермен арадағы талас Қазақстан Республикасы заңына сәйкес сот тәртібімен шешіледі.

Коммерциялық банктер негізінен өз клиенттерінің шаруашылық қызметтеріне қызмет көрсетумен байланысты несиелік есеп айырысу және қаржылық операциялардың барлық түрлерімен айналысады [3].

Коммерциялық банктердің қаржылық жағдайын бағалау үшін банктің қызметі туралы жеткілікті ақпараттарға ие болу қажет. Банктің жылдық есебі осындай ақпараттардан тұрады.

Банктер қызметінің мәні оларды басқа органдардан ажырататын функцияларды орындаудан көрініс табады. Қазіргі заманғы теорияға сәйкес олар үшке бөлінеді:

- 1) қаражаттарды аккумуляциялау функциясы;
- 2) ресурстарды трансформациялау функциясы;
- 3) ақша айналымын реттеу функциясы.

Банк қызметін – банктің клиент мүддесі үшін белгілі бір іс-әрекеттерді орындауын сипаттауға

болады. Кез келген банк өнімінің негізінде қандай да бір қажеттіліктерді қанағаттандыру қажеттілігі жатады.

Коммерциялық банктердің негізгі атқаратын қызметтері:

- ақша қаражатын шоғырландыру және тарту;
- несие беру;
- шаруашылықтармен есеп және төлем жұмыстарын жүргізу;
- төлем құралдарын шығару;
- бағалы қағаздарды шығару және орналастыруды ұйымдастыру;
- сенімхат бойынша клиенттердің мүлкін басқару;
- клиенттерге кеңес беру.

Уақытша бос ақша қаражатын шоғырландырып, оны капиталға айналдыру – банктердің ежелден атқаратын қызметтерінің бірі. Занды және жеке тұлғалардың уақытша бос ақшасын банкке тарту, бір жағынан, олардың иесіне процент түрінде табыс түсірсе, ал екінші жағынан банктің несие операцияларын жүргізуіне негіз қалайды. Шоғырланған жинақ ақша әр түрлі экономикалық және әлуметтік қажеттіліктерге жұмсалуды мүмкін. Тек банктің делдалдық етуімен ақша қаражаты жинақталып, кейін ол капиталға айналады.

Банктердің саласын басқаруындағы атқарылатын келесі қызметі – несие беруде делдал болу. Бос ақша қаражат иесі мен қарыз алушының арасында тікелей несие қатынастарының туындауында кедергі болатын жәйттер:

- ұсынатын капитал көлемінің қарызға қажетті көлемге сай келмеуі;
- капиталдың айналыстан босау мерзімінің қарыздарға қажет мерзімге сай келмеуі.

Ұйымдасқан және жұмысы қалыптасқан есеп айырысу жүйесінсіз тұрақты экономика болуы мүмкін емес. Сондықтан есеп және төлем жұмыстарын жүргізуде банктердің рөлі зор. Кәсіпорындар арасындағы есеп айырысудың негізгі бөлігі қолма-қол ақшасыз жүреді. Банктер делдал ретінде клиенттердің тапсырысы бойынша шотқа ақша қабылдап, ақшаның түсуін және берілуін есептейді.

Коммерциялық банктің ерекше қызметі төлем құралдарын шығару арқылы айналымдағы ақшаны көбейту немесе артығын жою, яғни ақша массасын көбейту немесе азайту. Төлем құралдарын шығару олардың депозиттік және несиелік қызметтеріне тікелей байланысты. Депозит екі түрлі жолмен: клиенттің банкке ақша салуымен немесе қарыздарға банктің несие беруі арқылы жүргізіледі. Бұл операциялар айналымдағы ақша массасының көлеміне әр түрлі әсер етеді [5].

Банк бұл қызметтерді формальды клиенттердің өкілі ретінде атқарғанмен, шын мәнінде сенімхатпен қызмет көрсетудің нәтижесінде ол көптеген капиталды қадағалауға және экономикалық хабарларды өзіне жинақтауға мүмкіндік алады [4].

Экономикалық мағлұматтарды өзіне жинақтауы банктердің клиенттерге кеңес беруіне мүмкіндік туғызады. Банктер кәсіпорынның қаржылық қызметіне, бухгалтерлік есебіне талдау жүргізіп, дамуының стратегиясын бағалаумен және табысты ұлғайту мүмкіндігін анықтаумен шұғылданады. Банктер клиенттің жаңа акция шығару болашағын және оларды нақты орналастыруды қарастырады.

Банктер келесідей кеңес береді: шот ашу, есеп-несиелік және кассалық қызмет көрсетуден бастап, ақша және тауар нарықтарында операциялар жүргізуге дейін нұсқау береді.

#### Кесте. Коммерциялық банктердің негізгі қызметтерін топтастыру

| Дәстүрлі                               | Дәстүрлі емес                                                                                         |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                      | 2                                                                                                     |
| 1. Депозиттік-ссудалық                 | Есеп айырысулар және несие қарыздарын өтеу кезінде үшінші жақ үшін міндеттемелер мен кепілдіктер беру |
| 2. Клиенттерге кассалық қызмет көрсету | Шетел валюталарын, қымбат металдар мен тастарды сатып алу мен сату                                    |

| 1                                                                         | 2                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. Клиенттердің есеп-шоттарын, тапсырма бойынша есеп айырысуларын жүргізу | Сенім білдіру негізінде қаржыларды тарту мен орналастыру және клиенттердің тапсырмасы бойынша олардың қаржылары мен бағалы қағаздарын басқару |
| 4. Төлем құжаттарын шығару                                                | Банк қызметімен байланысты мәселелер бойынша клиенттерге кеңестер беру                                                                        |
| 5. Мемлекеттік және өзге де бағалы қағаздарды сатып алу, сату, сақтау     |                                                                                                                                               |
| 6. Қызметтер көрсету (лизингтік, факторингтік, инжирингтік)               |                                                                                                                                               |

Коммерциялық банктердің кеңес беру қызметін төмендегідей топтастыруға болады:

- несиелеу және есеп айырысу ісі бойынша – ақша нарығындағы конъюктура, проценттік мөлшердің қозғалысы, несиелеудің жағдайы және формасы туралы хабар, несиелік-есептік қызмет көрсету үшін әр түрлі мәмілелер бойынша нұсқау беру, қолма-қол ақшасыз есептесуді талдау, оны жетілдіру жолдарын зерттеу;

- бағалы қағаздарды шығару және олармен операция жүргізу бойынша – бағалы қағаздар нарығы конъюктурасы, олардың бағасының өзгеруі, бағалы қағаздардың эмитенттері, бағалы қағаздарды шығару тәртібі және олардың айналыс ережесі туралы хабар;

- күрделі қаржы беру бойынша – құрылыс қызметі нарығының конъюктурасы, құрылыс материалдарының бағасы мен әр түрлі құрылыс-монтаж жұмыстарының тарифтері, күрделі қаржының экономикалық тиімділігін есептеу туралы анықтама.

Нарықтық экономикалы елдердің бүкіліне тән болып саналатын коммерциялық банктердің дәстүрлі, сол сияқты дәстүрлі емес бүкіл қызметін осы негіздегі үлгіде топтастыруға болады.

Соңғы кездері коммерциялық банктермен басқа несие мекемелерінің арасындағы бәсеке күшейе түсуде. Бәсеке банктердің жаңа қызмет түрлерін іздестіруде, клиенттерге ұсынатын қызмет түрлерін өсіруге және қызмет көрсету сапасын жақсартуға ынталандырады.

### Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызмет туралы» 1995 жылдың 31 тамызындағы Заңы, толықтырулар мен өзгертулермен.
2. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер; Оқулық. – Алматы: Экономика, 2010. – 416 б.
3. Исакова З.Д., Абдильманова Ш.Р., Весельская Н.Р. Банковская система и ее правовые основы: Учебник. – Караганда, 1997. – 254 с.
4. Сауытбекова Ә. Екінші деңгейлі банктерге сипаттама / Айқап республикалық басылымы, 2015. – №2.
5. Мақыш С.Б. Екінші деңгейлі банктердің операциялары: Оқулық. – Алматы: Қазақ Университеті, 2002.



УДК 336.711/719 (353.1+574)

**Р.Е. Сулейменов**, магистрант специальности «Финансы»  
траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»

Научный руководитель: А.А. Мусина, к.э.н., доцент  
КазУЭФМТ

### ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РК

Любое государство – это система, которая состоит из взаимодействующих и взаимозависимых механизмов. В свою очередь, механизмы в государстве также являются системами и состоят из более мелких систем.

Понятие «система» широко используется современной наукой. Оно соотносится с исследованием многообразных явлений природы и общественного развития. Считается, что признаком современного мышления является системный подход. Термином «система» охотно оперируют не только ученые, философы, но и деятели культуры и искусства, организаторы производства и работы банков.

Термин «система» не получил от четкого определения в экономической литературе, чаще всего под словом «система» понимается состав чего-либо («система» гр. *systeme* – целое, составленное из частей, соединение) [1].

Применительно к банкам понятие системы означает совокупность институциональных элементов, к которым относятся кредитные учреждения разных типов. Согласно ст. 3 Закона РК от 30 марта 1995 года №2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан»: «Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему» [2, с. 3].

Из этого же предположения о содержании системы исходят различные зарубежные авторы и правовые акты, и в одном из немецких учебников «Банковское дело» под редакцией проф. Х.Е. Бюшгена отмечается, что банковская система состоит из универсальных и специализированных банков, эмиссионного банка [3, с. 26].

Таким образом, банковская система – это совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма.

Основным звеном банковской системы являются банки второго уровня, т.е. коммерческие банки. Ведущая роль банковских услуг обусловлена тем, что они являются поставщиками денег в экономику.

Банковский сектор играет важную роль в экономическом развитии страны. Данная роль определяется возможностью наладить канал бесперебойного перемещения временно свободных средств в реальный сектор экономики, который нуждается в существенных капиталовложениях для модернизации основных фондов, а также с целью преодоления кризисных явлений и выхода на траекторию устойчивого экономического роста.

По состоянию на 1 января 2017 года в Республике Казахстан банковский сектор представлен 33 банками второго уровня, из которых 15 банков с иностранным участием, в том числе 11 дочерних банков (Таблица).

**Таблица. Структура банковского сектора Республики Казахстан\***

| Показатели                                               | На<br>1.01.2016 г. | На<br>1.01.2017 г. |
|----------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Количество банков второго уровня, в т.ч.:                | 35                 | 33                 |
| - банки со 100% участием государства в уставном капитале | 1                  | 1                  |
| - банки второго уровня с иностранным участием            | 16                 | 15                 |
| - дочерние банки второго уровня                          | 13                 | 11                 |
| Количество филиалов банков второго уровня                | 346                | 349                |

\*Источник: [4]

Неблагоприятная макроэкономическая ситуация с сокращением реального ВВП отображается и на банковском секторе. Сокращение инвестиций, обесценение национальной валюты и инфляция сказываются на сокращении потребительского спроса и реальных доходах населения.

В отличие от реального ВВП, в номинальном выражении ВВП Казахстана возрастает. Возрастает и уровень проникновения финансовых услуг в экономику Казахстана, оцениваемый нами как достаточно высокий – по итогам 2015 года активы банковского сектора Казахстана составляли более 57% ВВП республики, по итогам 2016 года активы – свыше 60%. Доля ссудного портфеля банков в ВВП республики составляет порядка 38% [4].

Обесценение национальной валюты и сокращение реальных денежных доходов отразятся на дальнейшем качестве банковских активов. По итогам 2015 года кредитный портфель банковского сектора составил 15,6 трлн тенге, увеличившись с начала года на 9,7%, или на 1,4 трлн тенге. По



состоянию на конец 2016 года провизии, сформированные в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности, по кредитному портфелю банковского сектора составили 1,6 трлн тенге, или 10,6% от совокупного кредитного портфеля.

Активы банков второго уровня РК по состоянию на 1 января 2017 года составили 25 561,2 млрд тенге, увеличение за 2016 год составило 7,5%, на начало 2016 года сумма активов составляла 23 780,3 млрд тенге (Рис. 1).

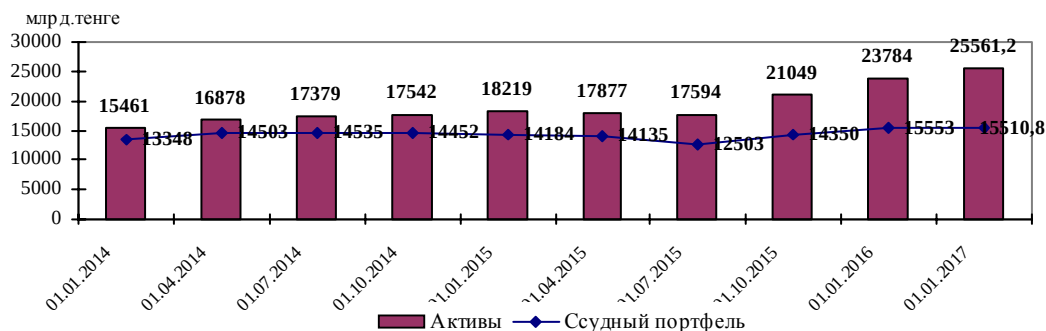


Рис. 1 – Динамика активов и ссудного портфеля банковского сектора РК\*  
\*Источник: [5]

В структуре активов наибольшую долю (56,9% от совокупных активов) занимает ссудный портфель (основной долг) в сумме 15 510,8 млрд тенге, в течение 2016 года произошло уменьшение за 2016 год на 0,3%, на начало 2016 года объем ссудного портфеля составлял 15 553,7 млрд тенге [5].

Данное снижение связано со многими внешними и внутренними факторами, к которым можно отнести девальвационные процессы, дефицит фондирования, увеличение неработающих кредитов, внешние обязательства и многие другие, экономические и политические факторы. К качественным показателям снижения доли кредитного портфеля можно отнести слабую диверсификацию и несбалансированное кредитование экономики.

Увеличение кредитных рисков ожидается в банках, чей рост кредитного портфеля был стремительным в течение последних 3 лет (Казкоммерцбанк, Народный банк Казахстана, Банк Центр-Кредит) а также по кредитным договорам в иностранной валюте. При этом, учитывая, что рост ссудного портфеля за 2015-2016 годы не произошел, платежная дисциплина в будущем будет ухудшаться по кредитным договорам, заключенным ранее, и, преимущественно, в розничном сегменте.

Средний уровень кредитов с просрочкой платежей составляет порядка 12%-14% от совокупного ссудного портфеля, а уровень индивидуально обесцененных кредитов значительно выше – в некоторых банках 2-го уровня данные кредиты могут достигать свыше половины ссудного портфеля. В случае ухудшения операционной среды, возвратность по данным кредитам может быть гораздо ниже величины первоначально выданной суммы.

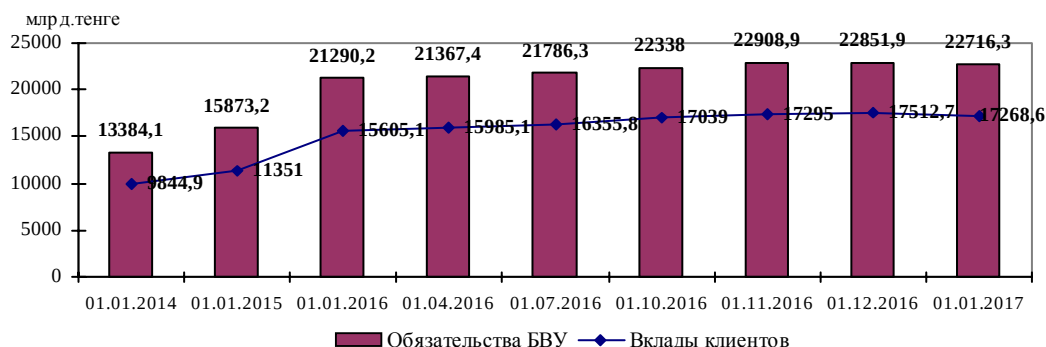


Рис. 2 – Динамика обязательств банковского сектора РК\*  
\*Источник: [5]

Обязательства банков второго уровня РК на начало 2017 года составляют 22 716,3 млрд тенге (на начало 2016 года – 21 290,2 млрд тенге), увеличение за 2016 год – 6,7%. В совокупных обязательствах банков второго уровня наибольшую долю занимают вклады клиентов – 76,0% и выпущенные в обращение ценные бумаги – 7,8%. Обязательства банков второго уровня РК перед нерезидентами РК составили 1 687,5 млрд тенге, или 7,4% от совокупных обязательств [5].

Вклады клиентов на начало 2017 года составляют 17 268,6 млрд тенге, или 76,0% от совокупных обязательств. Рост вкладов клиентов за 2016 год составил – 10,7%. Вклады юридических лиц составляют 9 360,8 млрд тенге, или 54,2% от вкладов клиентов, увеличение за 2016 год составило – 7,4%. Доля вкладов юридических лиц в иностранной валюте уменьшилась с 61,5% на начало года до 46,6% на отчетную дату.

На начало 2017 года вклады физических лиц составляют 7 907,8 млрд тенге, или 45,8% от вкладов клиентов. За 2016 год произошло увеличение за 2016 год – 14,8%. На начало 2016 года вклады физических лиц составляли 6 885,5 млрд тенге, или 44,1% от вкладов клиентов. Доля вкладов физических лиц в иностранной валюте уменьшилась с 79,1% на начало 2016 года до 62,2% на 1.01.2017 года [6].

Структура депозитов по видам валют претерпела изменения. Увеличение депозитов в иностранной валюте и сокращение вкладов в национальной валюте привело к снижению удельного веса депозитов в тенге с 44,1 до 31,0%. Депозиты в национальной валюте сократились за 2016 год на 4,8% до 5,0 трлн тенге, вклады в иностранной валюте выросли на 69,6% до 11,0 трлн тенге (Рис. 3).

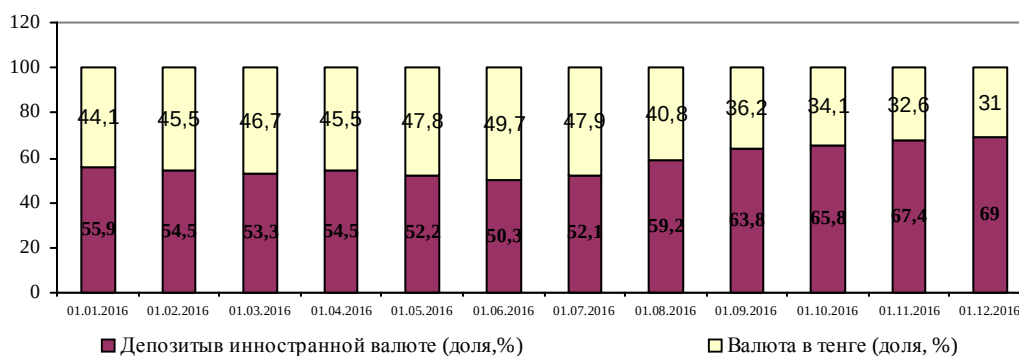


Рис. 3 – Динамика депозитов резидентов (доля в общей структуре, %)\*

\*Источник: [6]

За 2016 год депозиты небанковских юридических лиц увеличились на 25,8% до 9,2 трлн тенге, а физических лиц – на 54,5% до 6,8 трлн тенге. За 2016 год вклады населения в банках (с учетом счетов нерезидентов) выросли на 55,5% до 6,9 трлн тенге. Вклады населения в тенге сократились на 0,7% до 1,4 трлн тенге, в иностранной валюте увеличились на 81,8% до 5,4 трлн тенге, что привело к увеличению уровня долларизации сбережений населения с 67,5 до 79,2%.

Рост депозитной базы в банках характеризуется отсутствием у населения альтернативного выбора по размещению свободных средств ввиду увеличенной процентной ставкой и размером гарантируемой суммы депозитов до 10 млн тенге. Отчасти можно отметить и доверие населения к отечественной банковской системе, благодаря которому и банки имеют возможность повышать свою ликвидность.

Определенный риск представляет для банков концентрация вкладчиков. Многие казахстанские банки, особенно это характерно для малых банков, зависят от 3-5 крупных корпоративных клиентов. В большинстве случаев корпоративные средства вращаются внутри банковской системы, поэтому перевод части денежных средств крупных вкладчиков может негативно сказаться на объеме операций данных банков.

В 2016 году объем кредитования банками экономики увеличился на 4,7% по сравнению с 7,2% в 2015 году, составив 12,7 трлн тенге. Рост кредитования в основном был обусловлен валютной переоценкой кредитов в иностранной валюте, вызванной ослаблением обменного курса тенге [7].

Кредиты в национальной валюте за 2016 год снизились на 1,9% до 8,4 трлн тенге, тогда как кредиты в иностранной валюте в результате переоценки повысились на 20,7% до 4,3 трлн тенге (Рис. 4). В итоге удельный вес кредитов в тенге в общем объеме понизился с 70,8 до 66,3%.

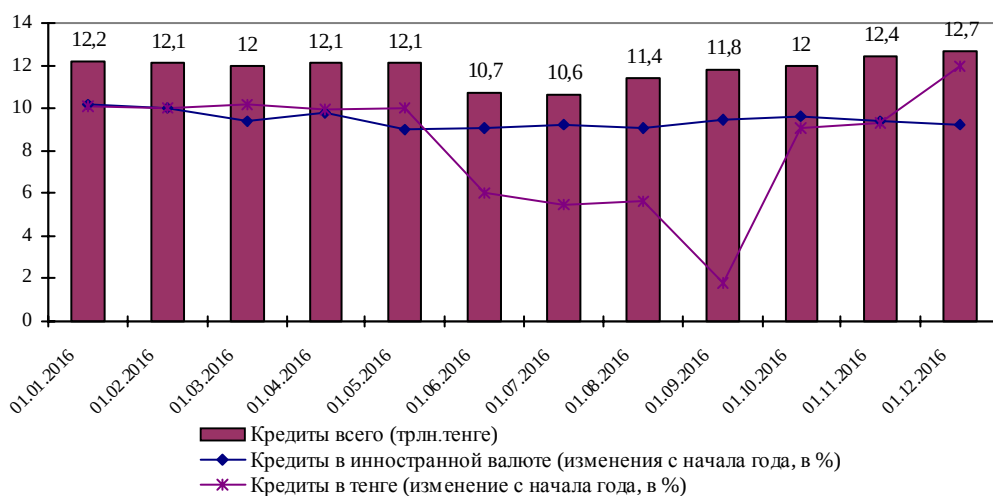


Рис. 4 – Кредитование банками экономики\*

\*Источник: [7]

Кредиты юридическим лицам на конец 2016 года выросли на 5,2%, составив 8,5 трлн тенге, кредиты физическим лицам увеличились на 3,7% до 4,2 трлн тенге. Удельный вес кредитов физическим лицам снизился с 33,2 до 32,9%.

Снижение активности в сегменте краткосрочного кредитования привело к увеличению доли долгосрочных кредитов. Долгосрочное кредитование в 2016 году увеличилось на 9,5% до 10,5 трлн тенге, краткосрочное снизилось на 13,7% до 2,2 трлн тенге. Соответственно, удельный вес долгосрочных кредитов повысился за год с 79,4 до 83,0%. Сокращение краткосрочного кредитования стало следствием снижения реальных доходов населения на фоне высоких инфляционных процессов.

Кредитование субъектов малого предпринимательства в 2016 году повысилось на 15,2% до 2,1 трлн тенге, что составляет 16,3% от общего объема кредитов в экономику. В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков в экономику приходится на торговлю – 20,9%, промышленность – 13,4%, строительство – 7,8%, сельское хозяйство – 5,2%.

В заключение хотелось бы отметить, предстоящее и планируемое укрупнение акционерного капитала БВУ направлено, на создание дополнительного запаса прочности в финансовом секторе. Поскольку внесение дополнительного капитала акционерами – это вопрос нахождения компромисса, в качестве альтернативного и более реального варианта рассматривается объединение ряда банков. Наряду с объективными плюсами, с учетом текущего положения предполагается, что рассматриваемая в качестве альтернативного варианта объединения приведет, с одной стороны, к еще большему доминированию крупных БВУ, с другой стороны, это объединение способно подорвать позиции средних БВУ.

## Литература

1. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. Издательство: Айрис-Пресс. – 2016. – 578 с.
2. Закон Республики Казахстан от 30 марта 1995 года № 2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан» (с изм. и доп. по сост. на 1.01.2017 г.).
3. Делан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – М.-Л.: Профико, 1991. – 578 с.

4. Банковский сектор Казахстана. Итоги 2016 года / Официальный Интернет ресурс. Сайт Рейтингового Агентства РФЦА / <http://rfcaratings.kz/>
5. Текущее состояние банковского сектора на 1.01.2017 года. <http://www.nationalbank.kz/>
6. Годовой отчет НацБанка РК. <http://www.nationalbank.kz/>
7. Тенденции кредитования. – 2016 год. <http://www.nationalbank.kz>



УДК: 336 711 (574)

**А.Е. Файзуллаева**, магистрант специальности «Финансы»

траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»

Научный руководитель: **А.Т. Джумабекова**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

## **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДБ АО «СБЕРБАНК» НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

В современных условиях развитие банковского сервиса на потребительском рынке неразрывно связано с внедрением инновационных банковских технологий обслуживания населения, а также с выбором инструментов, повышающих востребованность банковских услуг.

Перманентная актуализация темы исследования обусловлена трансформацией банков в институты социального значения, устойчивое и динамичное развитие которых предполагает достижение баланса интересов самих банков через усиление социальной составляющей в их деятельности и населения как потребителей банковских услуг.

Банковские операции в финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А.Г. Грязновой определяется как последовательные, связанные между действия, выполняемые банками согласно его статусу [1].

Особенность банковских операций заключается в том, что на их выполнение требуется специальное разрешение – лицензия. Перечень банковских операций закреплён в Законе РК «О банках и банковской деятельности» от 31 августа 1995 года. Наряду с банковскими операциями в законе указываются и сделки, которые могут осуществлять коммерческие банки. Понятия же банковской операции и сделки законодательно не закреплены, также как и банковские услуги, что порождает неоднозначность их трактовки [2].

Анализ современной научной экономической литературы позволяет выделить несколько основных подходов к определению рассматриваемых терминов.

К основным сторонникам денежного подхода можно отнести О.И. Лаврушина, Н.И. Быкову, Ю.В. Головина и др. Мнения сторонников данной концепции различаются по некоторым вопросам, но объединяет их «денежная» составляющая как ключевая характеристика деятельности банка. Ю.В. Головин отмечает, что деньги – это ресурс, который «изготавливается» банками в соответствии с требованиями объективных экономических законов. В рамках данного направления банк рассматривается как специфическое предприятие, производящее продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства. Продуктом деятельности банка выступают «платежные средства, эмитируемые на макро- и микро- уровне, кредиты, различного рода операции и услуги» [3, с. 47].

Анализ литературы не позволяет четко разделить понятия услуги и операции у сторонников данной концепции. Под банковской услугой некоторые авторы понимают «услуги денежного характера» или услуги, обеспечивающие перемещение денег, в том числе их перемещение со счета на счет и образование денежных фондов [4, с. 115].

И.О. Лаврушин считает, что «о банковских услугах речь может идти лишь в рамках взаимоотно-

шений «клиент-банк», т.е. наличие клиента позволяет рассматривать операции банка как его услуги. Таким образом, услуги коммерческих банков можно определить как проведение банковских операций по поручению клиента в его пользу за определенную плату. Операция представляет собой конкретное проявление банковской функции на практике. Но, в отличие от услуг, операции осуществляются в денежной форме, отражают денежные потоки...» затрагивают взаимоотношения банка с различными субъектами воспроизводства [5, с. 93].

История Дочернего Банка АО «Сбербанк России» в Казахстане начинается в конце 2006 г., когда Сбербанк России, флагман российской финансовой системы, крупнейший финансовый институт Центральной и Восточной Европы, приобретает 99,99% акций ТексакаБанка, признанного банком с лучшим уровнем клиентского обслуживания по версии журнала National Business.

2015 год был достаточно сложным для всего банковского сектора, который, как кровеносная система экономики, встроен во все взаимоотношения хозяйствующих субъектов. Но в первую очередь запомнилось то, что практически все казахстанцы восприняли кризис как период поиска новых возможностей. И люди, и компании восприняли проблемы, возникшие в мировой финансовой системе, как вызов их личностным и рабочим качествам, их профессионализму и финансовой устойчивости.

Для ДБ АО «Сбербанк» уходящий год также стал проверкой на прочность, и сейчас ясно, что эту проверку банк выдержал. Этот год был достаточно динамичным, мы увеличили активы в два раза и вошли в десятку крупнейших банков Казахстана [6].

Банк занял 10-е место в рэнкинге по размеру активов БВУ, поднявшись с начала года на 3 позиции.

В первой половине 2015 года основной акцент в активных продажах Банк делал на продвижении комиссионных продуктов и привлечении средств населения. За 2015 год было направлено свыше 154 млн коммуникаций с предложением по вкладам и сберегательным сертификатам. Со второй половины года возобновилось активное продвижение кредитных продуктов. При этом в течение всего года велась работа по массовой персонализации кампаний активных продаж.

Кредитные операции являются основной составляющей в сфере деятельности ДБ АО «Сбербанк». Банк успешно осваивает кредитные линии международных финансовых институтов – Азиатского Банка Развития, Европейского Банка Реконструкции и Развития, Всемирного Банка.

Кредитные операции коммерческих банков являются важнейшим и наиболее динамично развивающимся видом банковской деятельности, в силу их наибольшей доходности по сравнению с другими видами активных операций.

В рейтинге среди банков второго уровня по объему кредитного портфеля Банк занимает 9-е место по кредитам населения и 12-е место по кредитам юридических лиц, поднявшись с начала года на 5 позиций и 4 позиции, соответственно.

По состоянию на 1 января 2016 года собственный капитал Банка составил 36 663 млн тенге, чистая прибыль Банка – 2 289 млн тенге. Банк занимает 6-е место по размеру собственного капитала и 3-е место по чистой прибыли, данные показатели улучшились по сравнению с началом года на 3 позиции. Ссудный портфель ДБ АО «Сбербанк» за 2013-2015 годы представлен в таблице.

Таблица. **Ссудный портфель ДБ АО «Сбербанк» за 2014-2015 гг.\***  
млн тенге

| Показатели                         | 2014 г. | 2015 г.   | Прирост<br>2015 к 2014 |
|------------------------------------|---------|-----------|------------------------|
| Ссуды клиентам                     | 755 809 | 1 003 855 | 248 046                |
| Резервы по ссудам                  | 25 005  | 34 501    | 9 496                  |
| Ссуды клиентам за вычетом резервов | 730 804 | 969 354   | 238 550                |

\*Составлено автором на основании финансовой отчетности [7]

На 1 января 2016 года ссудный портфель банка составил 730 804 млн тенге, увеличившись на 238 550 млн тенге по сравнению с 2014 годом. Отмечается некоторое снижение доходности ссудного портфеля: с 15,8 до 15,1 % годовых, что обусловлено общей тенденцией снижения процентных ставок в Казахстане в 2015 году. Наряду с торговым и проектным финансированием, банк предлагает клиентам такие банковские продукты, как гарантии и аккредитивы.

На рисунке 1 представлена структура ссудного портфеля физических лиц по отраслям экономики.

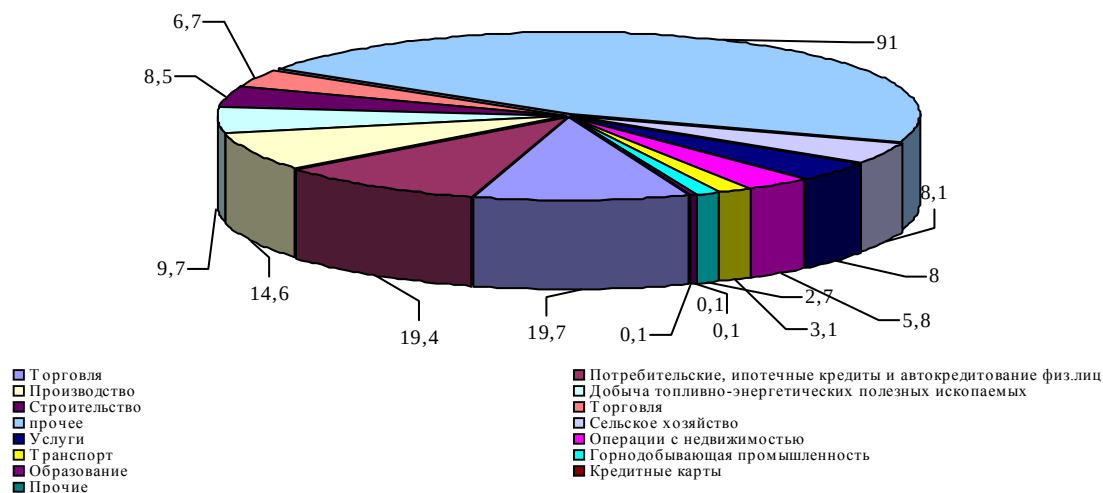


Рис. 1 – Объем кредитов в разрезе отраслей за 2015 г.\*

\*Составлено автором на основании финансовой отчетности [7]

Предприятия торговли в 2015 году занимают 1,7% в структуре портфеля, т.е. на 0,8% больше, чем в 2014 году. Потребительские, ипотечные кредиты и автокредитование занимает в 2015 году 19,4% в общем объеме выданных кредитов, что составляет 194 875 млн тенге, что выше показателей 2014 года на 2,7 п.п. Выросли ссуды строительным предприятиям на конец 2015 году их сумма составила 85 020 млн.тенге, доля ссуд строительным организациям выросла на 1,7% за анализируемый период.

Депозиты составляют большую часть привлеченных средств банков. Поэтому их анализ особенно важен в банковской деятельности. Для удержания прочной позиции на депозитном рынке, любой из коммерческих банков расширяет свою деятельность, вносит новшества, тем самым, предлагая новые виды депозитов, которые больше бы привлекали вкладчиков, удерживали бы их и приносили доход [8].

Банк занял 10-е место в рейтинге по размеру активов БВУ, поднявшись с начала года на 3 позиции.

В рейтинге среди банков второго уровня по объему депозитного портфеля Банк занимает 10-е место по вкладам населения и 1-2-е место по депозитам юридических лиц, поднявшись с начала года на 5 позиций и 4 позиции, соответственно.

Вклады юридических лиц выросли в 4 раза и составили 11 5401 млн тенге против 28 361 млн тенге на 1 января 2015 года, вклады физических лиц выросли в 3,2 раза и составили 36 310 млн тенге против 11 454 млн тенге на 1 января 2015 года. В результате ДБ АО «Сбербанк» увеличил свою долю на рынке на 1,1% по вкладам физических лиц и на 1,4% по средствам корпоративных клиентов.

Средства клиентов являются основным источником фондирования банка с удельным весом 79% от объема обязательств. Средства корпоративных клиентов на 01.01.2016 г. составили 906,4 млрд тенге, увеличившись на 23,6%, или 172,9 млрд тенге.

На рисунке 2 изображена динамика роста средств клиентов с 2014 год по 2015 год.



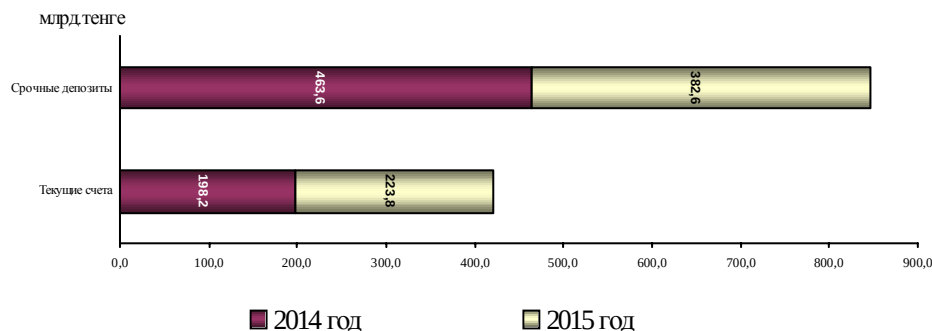


Рис. 2 – Динамика привлечения средств ДБ АО «Сбербанк» за 2014-2015 гг.\*

\*Составлено автором на основании финансовой отчетности [7]

Таким образом, формирование депозитной и кредитной политики должно укладываться в рамки трех блоков подхода – ресурсное регулирование, формирование ресурсной базы, достаточной для ведения банковской деятельности, оптимизация ресурсной базы и соответствовать ее отдельным элементам. Банки, имеющие более долгосрочные и стабильные пассивы, имеют несомненное конкурентное преимущество (при сопоставимой стоимости портфелей привлечения) на рынке, поскольку обладают большей свободой выбора вида и срока активных операций.

ДБ АО «Сбербанк» всегда старается предложить клиентам не только весь спектр услуг, но и лучший сервис, а для этого отрабатываются новейшие в мире технологии, осваиваются новые рынки и инструменты и подбираются высококвалифицированные специалисты. Банк динамично развивается и остается одним из лучших в стране.

В целях расширения продуктовой линейки оказываемых услуг на финансовом рынке РК Банком принято решение, развитие новых банковских продуктов и услуг, что приведет к повышению прибыли ДБ АО «Сбербанк».

ДБ АО «Сбербанк» является активным участником рынка ценных бумаг.

17 января 2015 года в торговой системе АО «Казахстанская фондовая биржа» (далее – KASE) состоялись специализированные торги по первичному размещению Четвертого выпуска облигаций в пределах Второй облигационной программы (НИН KZP04Y07E012). Совокупный объем поданных заявок на покупку облигаций составил 10,18 млрд тенге, тем самым спрос превысил запланированный объем размещения в два раза.

По результатам торгов Банк установил ставку отсечения в размере 8,50% годовых к погашению для покупателя, разместив 7,40 млрд облигаций. Таким образом, совокупный объем размещенных облигаций Четвертого выпуска составил 29,8 млрд тенге, или 99,3% от объема выпуска.

Банк постоянно улучшает и совершенствует свои услуги на валютном рынке. С 25 сентября 2014 года Решением Правления Казахстанской фондовой биржи ДБ АО «Сбербанк» присвоен статус маркет-мейкера по китайскому юаню. Это говорит о высоком доверии и признании Банка одним из лидеров казахстанского валютного рынка.

Развитие торгов новым инструментом позволит обеспечить участников ликвидностью в юанях для проведения валютно-обменных операций, для диверсификации валютных активов, хеджирования валютных рисков и сократит конверсионные издержки за счет исключения посреднических валют. Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи у ДБ АО «Сбербанк» в 2015 году составили на сумму в 81 309 млн тенге, что меньше по сравнению с 2014 годом на 9 809 млн тенге.

В свою очередь, услуги по электронным платежам и переводам в настоящее время являются одним из основных доходов современных банков по розничным услугам. В 2015 году было проведено почти 10,0 млн транзакций на сумму 157,0 трлн тенге, или 1064,4 млрд долл. По сравнению с 2014 годом количество платежей увеличилось на 4,1% (на 395,6 тыс. транзакций), сумма платежей выросла на 12,5% (на 17,4 трлн тенге).

Особое значение представляют оказания услуг по пластиковым карточкам. Казахстанский

рынок платежных карточек является одним из наиболее динамично развивающихся и перспективных сегментов финансового рынка в Казахстане. На рынке представлен большой ассортимент услуг и значительное количество разнообразных карточных программ. В настоящее время в Казахстане в среднем на 2 человека приходится одна платежная карточка [9].

Активные продажи обеспечили дополнительную выдачу 556 тыс. кредитных карт. В июне впервые 500 тыс. клиентов Сбербанка получили на свою электронную почту персональное видеообращение с предложением кредитной карты. Отклик на рассылку по СМС-сервисам достиг 15% за счет использования поведенческих моделей: подключено 1,3 млн автоплатежей за сотовую связь, число подключенных автоплатежей ЖКХ составило 50 тыс.

Важнейшим достижением стал запуск с августа индивидуального ценообразования в кампаниях активных продаж потребительских кредитов. Каждому клиенту на основе модели назначается персональная процентная ставка, являющаяся для него оптимальной.

Банк начал использовать новый канал доставки сообщений – мессенджер Viber. Приветственная информационная рассылка с возможностью перехода на промо-страницу Сбербанка показала, что 12 млн клиентов зарегистрированы в Viber. Новый способ коммуникации позволяет снизить стоимость сообщений в 5 раз по сравнению с СМС и доставлять клиенту контент, содержащий графику и видео.

По итогам 2015 года число активных клиентов Банка увеличилось на 5,8% до 79,7 млн человек. В результате работы с клиентской базой количество продуктов на одного клиента возросло за год с 2,33 до 2,62 млн. Это говорит о том, что клиенты чаще выбирают Сбербанк в качестве «основного» банка.

Для быстрой и надежной отправки и получения денег банки предлагают воспользоваться международной системой Денежных переводов Western Union, «Золотая Корона». «Колибри» обеспечивает надежные, быстрые, удобные международные денежные переводы.

Международные денежные переводы «Колибри» предоставляются по всему миру в виде электронных международных платежей. Каждому переводу присваивается индивидуальный десятизначный номер, по которому можно подтвердить статус отправленного денежного перевода.

Международный денежный перевод будет доставлен в течение всего 15 минут с момента отправления в пункт назначения.

Между тем, важное место в оказании услуг коммерческих банков занимает интернет-банкинг. На сегодня этот вид услуг в Казахстане получил широкое распространение в связи с доступностью интернет. Система интернет-банкинга ДБ АО «Сбербанк» банка очень удобна во всех отношениях, удовлетворяет практически все запросы потребителей: оплата за любой телефон, переводы с карты на карту, переводы на депозит, оплата за кабельное, по кредитам, за ком.услуги и многое другое.

ДБ АО «Сбербанк» осуществляет лизинговые операции на рынке финансовых услуг более 7 лет. Лизингополучателями являются крупные торговые, промышленные, культурно-досуговые и финансовые предприятия. Общая стоимость переданного имущества в лизинг составляет 2,7 млрд тенге. Лизинговые операции в структуре ссудного портфеля Банка занимают 7,6%.

ДБ АО «Сбербанк» предоставляет следующие виды факторинга:

- открытый факторинг без оборота – покупка с дисконтом дебиторской задолженности у поставщиков товаров (услуг, работ);
- открытый факторинг с оборотом – финансирование поставщиков товаров (услуг, работ) под уступку дебиторской задолженности, при этом в случае неоплаты долга дебитором в срок, указанный в договоре факторинга банк вправе обратно востребовать денежные средства у поставщика.

Сбербанк продолжает работать над сокращением очередей. В 2015 году в 6 481 офисах время ожидания клиентов в очереди замеряется в автоматизированном режиме с помощью системы управления очередью. По итогам года 95% клиентов, воспользовавшихся услугами Банка, ожидали в очереди не более установленного нормативом времени (10 минут в обычный день и 14 минут в пиковые часы). Данный показатель выполняется в 97% офисов, оборудованных системой управления очередью.

Таким образом, создание и развитие широкого спектра услуг банков, оказываемых клиентам



(физическим и юридическим лицам) базируется на ряде основных предпосылок: формирование стратегии банка, определение эффективности, концепция, продажа услуг, исследования рынка, кадровая политика и др. В настоящее время в Республике Казахстан развитию розничного банковского бизнеса способствуют положительные тенденции в экономике, такие, как повышение деловой активности во многих отраслях, рост объема ВВП, увеличение денежных доходов населения, повышение уровня доверия к банковской системе.

Динамичное развитие ДБ АО «Сбербанк» на казахстанском финансовом рынке позволило Банку упрочить свои позиции по основным рыночным показателям, в частности войти в ТОП 5 крупнейших банков и занять долю в 7% от активов банковской системы Казахстана к 2016 году.

### Литература

1. Финансы: Учебник/ А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.
2. Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности» от 31 августа 1995 года (с изм. и доп. по сост. на 09.04. 2016 г.).
3. Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. – М.: Финансы и статистика. – 2013. – 440 с.
4. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки. – А.: Экономика. – 2014. – 432 с.
5. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика. – 2014. – 672 с.
6. Официальный Интернет ресурс: сайт ДБ АО «Сбербанк». [https:// www.sberbank.kz/ru/individuals](https://www.sberbank.kz/ru/individuals)
7. Финансовая отчетность ДБ АО «Сбербанк». <https://www.sberbank.kz/ru/about/category/informaciya-o-banke>
8. Годовой отчет ПАО Утвержден годовым Общим собранием акционеров. Протокол №29 от 01.06.2016.
9. Официальный Интернет ресурс: сайт АО «РА РФЦА». <http://rfcaratings.kz/>



## Содержание

### **1 секция. Приоритеты социально-экономического развития на современном этапе** **Қазіргі кезеңдегі әлеуметтік-экономикалық дамудың басымдықтары** **Priorities of socioeconomic development at the present stage**

|                                                                                                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Абильдинова С.Е.</b> Становление и развитие государственного-частного партнерства в Казахстане.....                                | 3   |
| <b>Айткужин М.М.</b> Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия.....                                          | 9   |
| <b>Алмасова А.С.</b> Совершенствование социальной политики на предприятиях железнодорожной отрасли.....                               | 12  |
| <b>Ахметкереева А.</b> Риски в деятельности предприятия: сущность, методы оценки и пути снижения.....                                 | 15  |
| <b>Ахметов А.А.</b> Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің дамуы және ерешеліктері.....                                                   | 18  |
| <b>Ахметова Д.А.</b> Исторические предпосылки развития агропромышленного комплекса.....                                               | 22  |
| <b>Ахметова У.</b> Повышение уровня конкурентоспособности Казахстана как фактор привлечения иностранных инвестиций.....               | 26  |
| <b>Баатов А.К.</b> Зарубежные модели финансирования рынка недвижимости.....                                                           | 30  |
| <b>Базилбекова М.О.</b> Инновационное развитие Казахстана: проблемы и перспективы.....                                                | 34  |
| <b>Бахытбекова А.Б.</b> Экономико-финансовое планирование на предприятии.....                                                         | 37  |
| <b>Башаров Д.Т.</b> Государственно-частное партнерство в социальной сфере.....                                                        | 39  |
| <b>Бегалин И.Т.</b> Развитие рынка телекоммуникационных услуг на примере АО «KCELL».....                                              | 43  |
| <b>Билялова Д.Е.</b> Қазақстан республикасы ауыл шаруашылығының диверсификациялық дамуы кооперативтер құру негізінде.....             | 45  |
| <b>Бримжанов И.К.</b> Сущность конкурентоспособности предприятия и пути ее повышения.....                                             | 50  |
| <b>Ғаниқызы А.</b> Адам капиталының даму ерекшеліктері экономикалық бәсекеге қабілеттілігінің факторы ретінде (мекеме мысалында)..... | 53  |
| <b>Дахымбаева Ж.И.</b> Теоретические аспекты государственно-частного партнерства в Казахстане.....                                    | 57  |
| <b>Джанибеков Н.Н.</b> Современное состояние и проблемы развития инновационных процессов в Казахстане.....                            | 62  |
| <b>Джаниева А.У.</b> Анализ и методы оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия в современных условиях.....         | 64  |
| <b>Ералиева А.Д.</b> Минералды шикізат кешенінде корпоративтік құрылымның қалыптасуының алғышарттары мен жағдайы.....                 | 70  |
| <b>Жаркеева А.Т.</b> Экономика образования, как основа формирования человеческого капитала.....                                       | 73  |
| <b>Жуматаева М.М.</b> Өнеркәсібі дамыған елдердің экономикасына мұнай бағасының әсері.....                                            | 78  |
| <b>Зайбірханова Г.Ы.</b> Шағын кәсіпорындар қызметінің экономикадағы рөлі.....                                                        | 81  |
| <b>Зерхатова Ж.З.</b> Қазақстандағы франчайзингтің дамуы.....                                                                         | 85  |
| <b>Зулкарнаев Н.Н.</b> Роль социальной сферы в современных условиях.....                                                              | 88  |
| <b>Ибрайханова Ж.Қ.</b> Франчайзинг как форма взаимодействия малого и крупного бизнеса.....                                           | 91  |
| <b>Идишева Л.М.</b> Кәсіпорынның инвестициялық қызметін жетілдіру жолдары.....                                                        | 95  |
| <b>Иманбаланова М.А.</b> Инновационный потенциал предприятия и направления его развития.....                                          | 98  |
| <b>Исхакова А.М.</b> Экономическая эффективность деятельности предприятия.....                                                        | 102 |
| <b>Қабылбекова А.Б.</b> Бизнесінің әлеуметтік жауапкершілігінің қазақстандық үлгісінің қалыптасуы.....                                | 105 |
| <b>Қайырбеков А.Қ.</b> Кәсіпорында лизингті қолданудың экономикалық тиімділігі.....                                                   | 109 |

|                                                                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Қалды Д.Н.</b> Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жоғарлату жолдары мен факторлары (теориялық аспектілері).....               | 112 |
| <b>Камидолла Н.</b> Актуальные проблемы и тенденции развития предпринимательства в Казахстане.....                                 | 115 |
| <b>Қаракұлова А.Б.</b> Инновациялық даму тиімділігін бағалау.....                                                                  | 118 |
| <b>Каримова А.Е.</b> Аймақтың бәсекеге қабілеттілігі: бағалау әдістемесі мен арттыру тәсілі.....                                   | 122 |
| <b>Карымсакова Н.</b> Роль инновации в деятельности предприятия.....                                                               | 127 |
| <b>Кенжебекова А.Е.</b> Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности.....                                   | 129 |
| <b>Куйшигарин А.Ж.</b> Межрегиональная кооперация – как приоритетный инструмент развития экономики.....                            | 133 |
| <b>Қайриденқызы А.</b> Қазақстан республикасының индустриалды-инновациялық дамуының жағдайы.....                                   | 137 |
| <b>Қасинова Ә.Т.</b> Кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыруды және еңбекақы төлеуді жетілдіру.....                                   | 141 |
| <b>Құдайбергенов А.Е.</b> Қазақстандағы инновациялық инфрақұрылымның белсенділігін арттыру жолдары.....                            | 144 |
| <b>Мажитов А.Б.</b> Взаимоотношения государственных и частных институтов при формировании государственно-частного партнерства..... | 148 |
| <b>Мамшаев А.Б.</b> Темір жол көлігі, оның ерекшеліктері және ұлттық экономикадағы маңыздылығы.....                                | 151 |
| <b>Мамшаев А.Б.</b> Темір жол жүк тасымалдауы темір жол кешенінің негізгі инфрақұрылымы ретінде.....                               | 154 |
| <b>Маясарова А.Т.</b> Қазақстанда әлеуметтік жауапкершіліктің қалыптасуының құқықтық және әлеуметті-экономикалық жағдайлары.....   | 158 |
| <b>Мирғалиева А.Ж.</b> Инструменты развития инновационного бизнеса в РК.....                                                       | 162 |
| <b>Молдашәкір Ж.С.</b> Өндірістік үрдіс пен тиімділіктің теориялық негіздері және технологиялық жаңарудың тиімділікке әсері.....   | 168 |
| <b>Мұқашева А.М.</b> Кәсіпорын экономикасының тұрақты даму факторларына талдау.....                                                | 173 |
| <b>Мурзағалиева Ж.А.</b> Повышение эффективности использования ресурсов предприятия.....                                           | 175 |
| <b>Мурзашев К.Ш.</b> Қазақстан республикасының агроөнеркәсіп кешенін жетілдіру мен қалыптастырудың теориялық негіздері.....        | 179 |
| <b>Мүсілім А.М.</b> Қазақстандағы адам капиталының дамуы.....                                                                      | 183 |
| <b>Мұқашева Л.Н.</b> Ауыл шаруашылығын дамытудың кешенді бағдарламасы.....                                                         | 185 |
| <b>Насыр Б.А.</b> Эффективность функционирования институтов рынка труда.....                                                       | 188 |
| <b>Оразалина А.С.</b> Проблемы и перспективы развития малого инновационного бизнеса в РК.....                                      | 192 |
| <b>Полатбекова А.М.</b> Фирма өнімінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістері.....                                               | 196 |
| <b>Рамазанова А.</b> Оценка и совершенствование деятельности предприятия.....                                                      | 200 |
| <b>Сағатова Н.</b> Өндірісті диверсификациялау үдерісінің ерекшеліктері.....                                                       | 204 |
| <b>Сады Ж.Қ.</b> Өнеркәсіпте жылу электр орталықтарының қалдықтарын қайта пайдалану әдістері.....                                  | 206 |
| <b>Саметов Ә.Қ.</b> Проблемы складской логистики.....                                                                              | 210 |
| <b>Сарина Г.А.</b> Государственная поддержка инновационного предпринимательства в РК.....                                          | 213 |
| <b>Сарымсаков Б.Н.</b> Проблемы формирования долгосрочной стратегии транснациональных компаний на глобальном финансовом рынке..... | 217 |
| <b>Сейтов М.</b> Риски в проектах государственно-частного партнерства.....                                                         | 221 |
| <b>Смат Ж.И.</b> Шағын және орта кәсіп мемлекет экономикасын өсіру факторы ретінде.....                                            | 224 |
| <b>Сыдықбек Д.Б.</b> Қазақстан республикасындағы құрылыс индустриясының дамуы.....                                                 | 227 |
| <b>Талғатова М.</b> Теоретические основы планирования и повышения эффективности использования инвестиций.....                      | 230 |
| <b>Танабаева Г.С.</b> Қазақстан республикасының агроөнеркәсіп кешенінің қазіргі жағдайы.....                                       | 234 |

|                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Тасқынбаев А.Ж.</b> Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін арттыру жолдары.....                            | 238 |
| <b>Ташипов А.М.</b> Состояние и развитие ГЧП в РК.....                                                         | 241 |
| <b>Токарь М.Ю.</b> ГЧП в Казахстане: региональный аспект.....                                                  | 244 |
| <b>Торғаева Қ.С.</b> ҚР шағын және орта бизнестің даму ерекшеліктері.....                                      | 248 |
| <b>Түлегенова А.М.</b> Әлеуметтік сала және өз қызметінің тиімділігін арттыру жолдары<br>Ақмола облысында..... | 251 |
| <b>Тұльбаев Б.С.</b> Экономические теории миграции: рабочая сила и рынок труда.....                            | 254 |
| <b>Утенова Ж.Т.</b> Экономический анализ и его роль в управлении организацией.....                             | 257 |
| <b>Хасен Б.</b> Предпосылки развития региональных кластеров в АПК Казахстана.....                              | 260 |
| <b>Шакирова А.К.</b> Эффективность использования экономических ресурсов предприятия.....                       | 264 |
| <b>Шахимов А.М.</b> Свободные экономические зоны как экономическая категория.....                              | 270 |
| <b>Шиктыбаева А.</b> Экономическая безопасность предприятия.....                                               | 274 |
| <b>Шинтемирова К.Е.</b> Развитие франчайзинга в Казахстане.....                                                | 277 |
| <b>Яхиева Д.Е.</b> Қазақстан республикасындағы индустриалдық сектордың дамуы.....                              | 280 |

**2 секция. Проблемы управления корпоративными и государственными  
финансами на современном этапе  
Заманауи кезеңдегі корпоративтік және мемлекеттік  
қаржыларды басқару мәселесі  
Problems of corporate and state finances administration at the present stage**

|                                                                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Ligay E.A.</b> The concept of investment climate and factors determining it.....                                                    | 284 |
| <b>Абдакаева А.С.</b> Проблемы долгосрочного финансирования деятельности предприятия в<br>современных условиях.....                    | 289 |
| <b>Абишева Б.Т.</b> К вопросу о финансовом обеспечении индустриального развития региона.....                                           | 292 |
| <b>Абышева А.Б.</b> Инструменты оценки финансовой устойчивости компании.....                                                           | 295 |
| <b>Алиев А.К.</b> Особенности финансов непроектной сферы.....                                                                          | 299 |
| <b>Ашимова М.</b> Проблемы управления финансовыми потоками предприятия в<br>современных условиях.....                                  | 302 |
| <b>Беркинбаева М.А.</b> Парадигма обязательного социального страхования в системе<br>социальной защиты в республике Казахстан.....     | 306 |
| <b>Бигалиева М.М.</b> Финансовый менеджмент и его роль в повышении конкурентоспособности<br>хозяйствующего субъекта.....               | 311 |
| <b>Дамирова П.Д.</b> Методы финансового планирования и разработка плана.....                                                           | 316 |
| <b>Даулетиярова С.Т.</b> Шағын бизнес кәсіпорындарының қаржысын ұйымдастырудың<br>шетелдік тәжірибесі.....                             | 320 |
| <b>Джакишев Т.А.</b> Теоретические основы оценки финансового состояния предприятий.....                                                | 324 |
| <b>Елюбаев И.Е.</b> Особенности финансирования инвестиций предприятий Казахстана<br>в современных условиях.....                        | 328 |
| <b>Жағалова А.М.</b> Расчет показателей эффективного управления активами предприятия.....                                              | 332 |
| <b>Жанбекова М.Ж.</b> Управление прибылью компании: теоретические аспекты.....                                                         | 335 |
| <b>Закирья А.Б.</b> Проблемы финансовой деятельности субъектов предпринимательства в РК<br>в современных условиях.....                 | 339 |
| <b>Зейнешева З.Х.</b> Основные принципы финансового моделирования и актуальные проблемы<br>процесса построения финансовых моделей..... | 344 |
| <b>Какен А.Т.</b> Теоретические аспекты стратегического управления финансами предприятия.....                                          | 348 |
| <b>Каримова Р.С.</b> Финансовый анализ как инструмент оценки финансового состояния предприятия.....                                    | 352 |

|                                                                                                                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Карипбаев Б.Т.</b> Компанияны басқару жүйесіндегі тиімді капитал құрылымы.....                                                                             | 357 |
| <b>Кенжебаева С.А.</b> К вопросу о роли проектного финансирования в развитии экономики Республики Казахстан.....                                              | 361 |
| <b>Керімбай Т.Б.</b> Компанияның қаржылық тәуекелін басқару мен бағалау.....                                                                                  | 366 |
| <b>Құламетова Ә.</b> Кәсіпорынның ақша ағымын басқару.....                                                                                                    | 371 |
| <b>Курбанов А.У.</b> Некоторые вопросы разработки и реализации бизнес-плана инвестиционного проекта.....                                                      | 375 |
| <b>Маметова Б.С.</b> Сущность финансовых ресурсов предприятия.....                                                                                            | 379 |
| <b>Мейрханова Г.М.</b> Теоретические аспекты управления финансовыми потоками компании.....                                                                    | 382 |
| <b>Мергенбаева А.С.</b> Налоговая нагрузка как фактор влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.....                                          | 386 |
| <b>Мукашев Д.Ж.</b> Проблема предотвращения банкротства в РК.....                                                                                             | 389 |
| <b>Муратова А.Г.</b> Бюджетті жоспарлау мен болжау: әдістемесі және жетілдіру жолдары.....                                                                    | 393 |
| <b>Мухамедгалиева Р.И.</b> Теоретические аспекты финансового менеджмента государственно-частного партнерства.....                                             | 396 |
| <b>Нарбаева А.К.</b> Особенности использования налогово-бюджетных инструментов государственного финансового регулирования экономики Республики Казахстан..... | 401 |
| <b>Нұрғали А.Ж.</b> Влияние девальвации тенге на ликвидность и платежеспособность предприятий.....                                                            | 404 |
| <b>Нұркен Қ.А.</b> Специальный налоговый режим: виды и механизм применения.....                                                                               | 408 |
| <b>Нұркен Қ.Т.</b> Налогообложение физических лиц, его роль и место в налоговой системе государства.....                                                      | 412 |
| <b>Омарова А.Н.</b> Некоторые вопросы оценки эффективности инвестиционных проектов.....                                                                       | 414 |
| <b>Оспанова М.Е.</b> Государственная политика в области поддержки и развития малого бизнеса.....                                                              | 419 |
| <b>Өлғасырова З.А.</b> Финансовое планирование в управлении корпорацией.....                                                                                  | 423 |
| <b>Попова О.И.</b> Налоговое регулирование детенизации экономики Казахстана.....                                                                              | 428 |
| <b>Сагандыкова С.Т.</b> Содержание и организация государственного финансового контроля.....                                                                   | 432 |
| <b>Сералиев А.Ж.</b> Управление собственным и заемным капиталом компании.....                                                                                 | 437 |
| <b>Серикбаева К.Т.</b> Управление денежными потоками предприятий: проблемы и методы.....                                                                      | 440 |
| <b>Слэмбекова І.</b> Кәсіпорынның табысын бөлу және қызметінің рентабельділігін бағалау негіздері.....                                                        | 443 |
| <b>Таласова Н.Е.</b> Оценка стоимости капитала в системе управления собственным капиталом предприятия.....                                                    | 447 |
| <b>Таненова А.А.</b> Современные проблемы управления финансовыми активами предприятия и методы их решения.....                                                | 452 |
| <b>Тілеміс І.Қ.</b> Сущность и основные методы финансового анализа.....                                                                                       | 456 |
| <b>Толеугали С.Т.</b> Оптимизация структуры капитала.....                                                                                                     | 460 |
| <b>Тохабаев Е.С.</b> Теоретические аспекты финансового обеспечения деловой и рыночной активности компаний.....                                                | 464 |
| <b>Тулеугалиева С.Т.</b> Основные проблемы и барьеры на пути к построению эффективной системы управления рисками в РК.....                                    | 467 |
| <b>Умирбаева Д.О.</b> Бюджетирование – как инструмент управления инновациями компании.....                                                                    | 470 |
| <b>Файзолла Қ.Н.</b> Компанияның меншік және тартылған капиталдарын басқару.....                                                                              | 473 |
| <b>Ченсизбаев Б.К.</b> Рациональная политика заимствования компанией на современном этапе.....                                                                | 477 |
| <b>Шонаева А.М.</b> Финансовый анализ в стратегии управления предприятием.....                                                                                | 481 |
| <b>Шонгараев А.Р.</b> Компанияның қаржылық ағымын басқару.....                                                                                                | 486 |
| <b>Ықылас А.Ы.</b> Қазақстанның қазіргі экономикасындағы салықтық әкімшіліктендіру.....                                                                       | 491 |
| <b>Яндульская Н.В.</b> Анализ налоговых поступлений в государственный бюджет Республики Казахстан и ее роль в регулировании экономики.....                    | 496 |

**3-секция. Развитие банковского бизнеса и финансового посредничества  
в новых экономических условиях**

**Банктік бизнестің және қаржы делдалдығының жаңа экономикалық  
жағдайларда дамуы**

**The development of banking business and financial intermediation  
in new economic conditions**

|                                                                                                                                          |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Абдуали А.Б.</b> Развитие банковского маркетинга в Казахстане в условиях неопределенности и турбулентности современной экономики..... | 502 |
| <b>Айдрахманов Е.М.</b> Теоретические аспекты функционирования депозитных операций.....                                                  | 506 |
| <b>Ахмет Д.Б.</b> Сущность и виды розничных услуг коммерческих банков.....                                                               | 509 |
| <b>Әбжан Э.Е.</b> Микронесиелік ұйымдардың шағын және орта бизнестің дамуындағы рөлі.....                                                | 513 |
| <b>Балғабаев М.С.</b> Механизм совершенствования риск-менеджмента в банке: современное состояние и перспективы.....                      | 516 |
| <b>Батырбеков Н.Н.</b> Коммерциялық банктердің бағалы қағаздар нарығындағы инвестициялық қызметтерінің орны және рөлі.....               | 521 |
| <b>Бекмагамбетова К.А.</b> Оптимизация кредитного портфеля.....                                                                          | 525 |
| <b>Буланбаева М.С.</b> Современное состояние и проблемы развития банковского сектора Казахстана.....                                     | 533 |
| <b>Габдулгаизов К.С.</b> Развитие банковской системы в условиях стабилизации банковского сектора.....                                    | 536 |
| <b>Гумарова А.К.</b> Депозитная политика коммерческих банков РК.....                                                                     | 540 |
| <b>Дамылова А.Г.</b> Деятельность страховых компаний в Казахстане: проблемы и перспективы развития.....                                  | 545 |
| <b>Есенова М.А.</b> Қазіргі кездегі несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету әдісі.....                                                      | 550 |
| <b>Жайназарова А.Б.</b> Основные направления денежно-кредитной политики национального банка Республики Казахстан на 2017 год.....        | 554 |
| <b>Жетес Д.</b> Қазақстандағы банктік бизнесті қаржыландыру тиімділігін арттыру бағыттары.....                                           | 557 |
| <b>Жусипбекова К.А.</b> Особенности управления кредитным портфелем в условиях неопределенности развития современной экономики.....       | 560 |
| <b>Карина Г.С.</b> Коммерциялық банктердің өтімділік мәселелері: дамуы, қажеттілігі және оның экономикадағы маңызы.....                  | 563 |
| <b>Кенжебекова Ж.К.</b> Развитие электронных платежей на современном этапе.....                                                          | 566 |
| <b>Кигизбаев Р.Ж.</b> Эволюция платежных инструментов.....                                                                               | 569 |
| <b>Қабылқасқ А.С.</b> Коммерциялық банктердің ресурстары: қалыптастыру ерекшеліктері және басқару.....                                   | 572 |
| <b>Лесбай Ә.Б.</b> Коммерциялық банктердің инвестициялық қызметтерінің мазмұны.....                                                      | 575 |
| <b>Мамедов Р.Д.</b> Современное состояние ипотечного кредитования банками второго уровня.....                                            | 578 |
| <b>Манарбай А.С.</b> Основные тенденции развития системы кредитования населения.....                                                     | 581 |
| <b>Набиева М.Ә.</b> Коммерциялық банктердің активтерін басқару мәселелері.....                                                           | 586 |
| <b>Садықов Т.Э.</b> Особенности кредитования отраслей экономики банками второго уровня.....                                              | 589 |
| <b>Сатубалдинов С.Н.</b> Коммерциялық банк ресурстарының қалыптасуындағы халық жинақтарының рөлі.....                                    | 593 |
| <b>Сетанова А.Р.</b> Банктік қызметтер нарығындағы коммерциялық банктердің атқаратын қызметтерінің экономикалық мәні мен мазмұны.....    | 596 |
| <b>Сүлейменов Р.Е.</b> Оценка состояния современной банковской системы РК.....                                                           | 599 |
| <b>Файзуллаева А.Е.</b> Деятельность ДБ АО «Сбербанк» на рынке банковских услуг в Республике Казахстан.....                              | 604 |

**Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы**

*Экономистер күніне және Қазақстан Республикасының  
25 жыл Тәуелсіздігіне арналған жас ғалымдардың  
VIII ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



**Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития**

*VIII научно-практическая конференция молодых ученых,  
посвященная Дню экономиста и приуроченная  
к 25-летию Независимости Республики Казахстан*



**Modern economy of Kazakhstan: state and prospects of development**

*The VIII Scientific-practical Conference of young scientists  
dedicated to the Day of Economists and also to the 25th anniversary  
of Independence of the Republic of Kazakhstan*

Беттеуші **О.С. Баркова**

**Конференция материалдары автордың түпнұсқасы  
негізінде басылып шығарылған  
Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов**

Басуға 14.02.17 қол қойылды. Пішімі 70x100 1/10. Көлемі 61 б.т. Таралымы 160 дана. Тапсырыс 614.  
Подписано в печать 14.02.17. Формат 70x100 1/10. Объем 61 уч.-изд.л. Тираж 160 экз. Заказ 614.

---

*Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің  
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7*

Университеттің менеджмент жүйесі ISO 9001 сәйкестігіне сертификатталған  
Система менеджмента университета сертифицирована на соответствие ISO 9001