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

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

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫ: ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
VII ғылыми-тәжірибелік конференциясы

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

VII научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста

Выпуск 1

Астана - 2016

ӘОЖ 338 (574) (063)
КБЖ 65.9 (5Каз)
Қ 18

Қ 18 Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы // Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың VII ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2016. – 433 б.

С 18 Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития // VII научно-практическая конференция молодых ученых, посвященная Дню экономиста. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2016. – 433 с.

ISBN 978-601-7528-35-5

УДК 338 (574) (063)
ББК 65.9 (5Каз)

Ответственные за выпуск:

А.А. Мусина, д.э.н., проректор по научной работе
Д.К. Аксеитова, ведущий специалист отдела науки

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

Жинаққа енген материалдарды жас ғалымдар, докоранттар, 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 «Нұрлы жол – путь в будущее» и «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», а также по обеспечению реализации планов инфраструктурного развития республики. Публикации магистрантов посвящены актуальным вопросам экономической науки в направлениях экономического развития страны, менеджмента, бухгалтерского учета и аудита, финансов, денег, кредита, банков, а также информационных технологий и социального развития.

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

ISBN 978-601-7528-35-5

© Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті, 2016

УДК 334.012

Н. Айтенов
*Научный руководитель**: А.Х. Галиева,** д.э.н., и.о. профессора*
КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Иностранный капитал, привлекаемый в страну, можно разбить на три различных канала или финансовых потока, различающихся по назначению применения, условиям предоставления и т.д.

Группу А составляют экспортные кредиты, обычно связанные с одним или группой объектов, которые понимаются как кредиты, выданные с условием закупки товаров или услуг только из страны-экспортера. Они выступают в двух основных формах: инвестиционные, которые предоставляются с целью поставки технологии, оборудования и т.д. на срок более 3 лет, и товарные кредиты, предоставляемые на условиях поставки уже готовых потребительских товаров, а также запчастей и оборудования без привязки к инвестиционным проектам (срок до 3 лет).

В мировой практике подобные экспортные кредиты предоставляются обычно под гарантии первоклассных банков. Однако для страны с переходной экономикой, где обычно заметно ощущается политический и экономический риск, экспортеры чаще всего требуют правительственных гарантий. В этом случае гарантийная база привлечения экспортных кредитов имеет три уровня: контргарантия конечного заемщика, контргарантии банка страны-заемщика, гарантия государства-заемщика. Таким образом, ответственность по погашению кредита ложится в первую очередь, на конечного заемщика, а с учетом риска – на банк, а уже затем – на бюджет. Правительственная гарантия является основанием для заключения банковского соглашения о кредите [1, 2, 3, 4].

Группу В составляет официальная помощь развитию (ОПР). ОПР предоставляется государству на межправительственном уровне и также подразделяется на две формы: техническую и финансовую. Техническая помощь подразумевает предоставление услуг в самых разных сферах: обучение, консультации, покупка оборудования. Такая техническая помощь предоставляется в двух видах: гранта – безвозмездной передаче стране-получателю технической помощи и займа – передаче технической помощи на условиях платности, срочности и возвратности. Финансовая помощь в рамках ОПР направляется на поддержание платежного баланса, критического импорта товаров и на инвестиционные проекты, необходимые дляРешения, прежде всего, социально-экономических задач.

К группе С относятся инвестиции, которые понимаются как капитализация части прибавочной стоимости, представляющие собой в данном случае приток иностранного капитала в экономику страны. Они разделяются на два вида: прямые и портфельные. Прямые инвестиции – вложения иностранного капитала в экономику страны под собственный риск предпринимателя. Под портфельными инвестициями понимают вложения финансовых средств в фиктивный капитал – акции и другие ценные бумаги. Преимуществом этого вида деятельности (по крайней мере для правительства) является то, что реализация его не требует финансовых гарантий.

При выборе оптимального решения надо иметь в виду, что существуют разные формы сотрудничества с иностранными партнерами и привлечения иностранных ресурсов. Среди них можно назвать:

– международную кооперацию производства, сопровождающуюся передачей технологии, а иногда и созданием совместной собственности;

– получение зарубежных кредитов;

– получение иностранного оборудования на основе лизинга;

– получение кредитов на компенсационной основе;

– привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий с различной долей иностранного участия, в т.ч. путем продажи иностранным инвесторам акций;

– создание предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;

– сотрудничество с иностранными компаниями в развитии производства на базе договора (контракта) без создания юридического лица;

– привлечение иностранного капитала на основе концессий или договоров о разделе продукции;

– создание свободных экономических зон, направленных на более активное привлечение иностранных капиталов на определенной территории.

Все перечисленные формы привлечения иностранных инвестиций носят долгосрочный стратегический характер. Они способны при правильной постановке дела помочь в решении проблем структурных, отраслевых и межотраслевых изменений экономики страны с меньшими инвестиционными (особенно инвалютными) затратами, в значительно более короткие сроки, чем это удалось бы сделать, опираясь только на финансовые ресурсы страны (в целом ряде случаев такая возможность в ближайшее время практически исключена). Они могут содействовать ускорению сокращения технологического разрыва с ведущими индустриальными странами.

Все эти формы сотрудничества имеют позитивный шанс решения стратегических задач по стабилизации и подъему казахстанской экономики, однако необходимо подчеркнуть, что все они подвержены воздействию инфляции, политической и экономической нестабильности.

Сотрудничество в первых четырех формах не связано с привлечением финансовых средств из-за рубежа, но оно часто позволяет привлечь зарубежную технологию, а иногда и поставки некоторых видов оборудования, которые потом будут оплачены поставками комплектующих. Кооперация позволяет компаниям сохранить полностью свой контроль над предприятиями и в то же время быть эффективным способом выхода на мировой рынок. Только в отдельных случаях кооперация может сопровождаться созданием совместной собственности, например, при передаче иностранному партнеру пакета акций в качестве оплаты за передачу лицензий и «ноу-хау» на новую технологию, при создании совместного производства и т.д.

Разные формы кредита (просто получение кредита, компенсационные сделки, лизинг) означают ввоз финансовых средств в ссудной форме и предполагают, что они должны быть возвращены с уплатой определенного процента. Однако собственность на производство, освоенное с помощью кредита, остается в руках владельца. В случае твердой уверенности, что, получив кредит, он может освоить рентабельное производство и поставлять свою продукцию на внешний рынок, эта форма привлечения зарубежных финансовых ресурсов может оказаться предпочтительнее. Остальные формы сотрудничества, связанные с непосредственным привлечением иностранного капитала, позволяют сочетать трудовые и природные ресурсы, производственный и научно-технический потенциал, а также (кроме формы, связанной с созданием предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу) капитал принимающей страны с капиталом иностранного партнера в весьма эффективной форме, т.к. иностранные инвестиции требуют не полной оплаты, а оплаты лишь прибыли на капитал, которая к тому же не может быть «отоварена» конкретным продуктом, получаемым зарубежным партнером в покрытие прибыли на произведенные им инвестиции [5, 6].

Все это надо учитывать при принятии решения о выборе той или иной формы привлечения иностранного капитала и проведении соответствующей государственной политики. Вместе с тем следует учитывать, что цели и политика привлечения иностранных инвестиций в различных формах и возможности их использования не одинаковы на отдельных уровнях хозяйствования. Поэтому при сопоставлении различных вариантов привлечения иностранных средств необходимо прежде всего учитывать цели и интересы субъектов хозяйствования.

Если же речь идет о регионе или стране в целом, то круг целей, которые могут быть достигнуты на базе привлечения иностранного капитала, значительно расширяется. Решаемые при этом проблемы будут находиться не только в плоскости модернизации действующих предприятий, но и в:

– создании совершенно новых предприятий для структурной перестройки, для производств продукции, которая сейчас не выпускается или выпускается в недостаточном количестве для нужд внутреннего рынка;

– создании новых экспорт ориентированных и импортозамещающих производств;

– создании новых хозяйственных единиц для развития конкуренции;

– ускоренном освоении новых месторождений полезных ископаемых как для внутреннего рынка, так и для расширения экспортного потенциала;

– ускоренном развитии менее развитых территорий;

– о создании структур с иностранным участием для использования зарубежного опыта в области консалтинга, маркетинга, подготовки кадров.

С учетом этих целей и должен решаться вопрос о выборе форм привлечения иностранных инвестиций, при этом не все эти формы могут использоваться на разных уровнях. На уровне отдельного предприятия (независимо от формы его собственности) нет возможности использовать такие формы привлечения иностранных инвестиций, как, например, концессия или создание свободной экономической зоны. Поэтому на каждом уровне хозяйствования необходимо сопоставлять те варианты привлечения иностранного капитала, которые приемлемы для данного уровня.

В международной практике нефте- и газодобычи разведка и разработка месторождений с привлечением иностранного капитала давно осуществляется в вышеназванных формах (концессии и контракты). До 70-х годов концессии были практически единственным видом соглашений между нефтяными компаниями и правительствами принимающих стран. В настоящее время широко используются более совершенные формы соглашений [7].

Иностранные инвестиции, привлекаемые в страну, в мировой практике классифицируются по ряду устоявшихся видов. Применительно к Республике Казахстан классификация иностранных инвестиций, направляемых в различные секторы экономики, по нашему мнению, может быть представлена следующими видами:

По способу вложений:

– прямые – непосредственное вложение капитала в производство. Такая форма в Казахстане получила широкое распространение с 1994 г., когда была принята программа по передаче отечественных предприятий в иностранное управление. Примерами тому может служить Карметкомбинат, Жезказганцветмет, Павлодарский алюминиевый завод (ПАЗ) и т.д. Всего в иностранное управление передано около 50 казахстанских предприятий на срок 5 лет и выше. По прошествии трех лет можно сделать такой анализ и дать прогноз о том, что такая форма имеет большие перспективы, заключающиеся в погашении долгов предприятий, совершенствовании технологии, выпуске конкурентоспособных товаров и продукции, своевременной выплатой зарплаты служащим и т.п.;

– косвенные – покупка ценных бумаг или предоставление денежных средств в ссуду. В условиях, когда рынок ценных бумаг в Казахстане находится в стадии становления, особое распространение получили государственные казначейские облигации (ГКО), национальные сберегательные облигации (НСО), векселя, еврооблигации. Они, как правило, выпускаются на срок до 12 месяцев. Однако, общеизвестно, что для развития производства необходим временной период как минимум в 3-5 лет и, следовательно, эти ценные бумаги не могут пока оказать существенного воздействия на развитие инвестиционной деятельности в республике.

По срокам инвестирования:

– краткосрочные – предоставление средств на несколько месяцев. В Казахстане широко используются краткосрочные займы и кредиты, которым, как правило, свойственны негативные стороны: во-первых, высокая процентная ставка; во-вторых, наличие залога; в-третьих, небольшие объемы;

– долгосрочные – предоставление средств на несколько лет.

По категориям инвестора:

– частные – представителями инвестиционной деятельности выступают разные физические и юридические лица как казахстанского, так и иностранного происхождения. К примеру, к таким инвестициям относятся открытие кредитных линий, предоставление займов, грантов и технической помощи. Согласно, результатам проведенных исследований следует вывод – объемы инвестиций,

которые реально имеются в стране, явно недостаточны. Нам представляется, что это связано с неблагоприятным режимом для привлечения иностранных инвестиций в Республику. К тому же нельзя упускать из виду и тот факт, что по данным Министерства финансов Казахстан имеет около 3 млрд долл. США внешнего долга, отрицательно сказывающийся на возвратности кредитных ресурсов и представляющий определенный риск для инвесторов;

– государственные – инвестирование капитала со стороны государственных кредитно-банковских учреждений. В силу тяжелой экономической ситуации, средства функционирующих в Казахстане государственных банков ограничены.

Большую помощь в решении этой проблемы могли бы сыграть иностранные кредитные институты Японии, Германии, Австрии и ряда других стран, потенциально имеющие возможность открытия государственных кредитных линий, чего, к сожалению, пока не происходит, по крайней мере для объемов.

По источникам инвестиций:

– внутренние – кредитование со стороны республиканских банковских институтов. Как уже отмечалось, государственные банки ограничены в средствах, что, кстати, характерно и для акционерных, частных, совместных и коммерческих банков второго уровня в Казахстане. Банки второго уровня в условиях макроэкономической нестабильности (инфляция, безработица, спад производства) ориентируются на выдачу краткосрочных кредитов для быстрого получения прибыли. Коммерческие банки в условиях нестабильности ситуации на финансовых рынках и повышения рисков инвестирования проявляют мало интереса к долгосрочному кредитованию реального сектора. К тому же коммерческие банки очень часто при этом остаются в убытке. Следовательно, ни государственные, ни коммерческие банки не могут быть потенциальными инвесторами в национальную экономику;

– внешние – привлечение капитала со стороны зарубежных стран.

Таким образом, для привлечения в различных формах и видах иностранных инвестиций в республике должны быть созданы благоприятные условия. В настоящее время, когда страна добилась относительной стабилизации макроэкономических показателей, важнейшей задачей становится разработка и принятие конкретных мер по достижению экономического роста.

Иностранный капитал в транзитной экономике как важнейший фактор ее развития способствует адаптации национальных хозяйствующих субъектов различных форм собственности к развитым рыночным отношениям. Все формы привлечения иностранных инвестиций, по нашему мнению, способны при правильной организации и постановке дела содействовать решению проблем структурных преобразований в отечественной экономике. Принимая меры к расширению притока иностранного капитала в различных формах и видах, следует в то же время предусматривать его последовательную нормативно-правовую регламентацию, меры регулирования в интересах обеспечения национальной экономической безопасности. Будучи заинтересованным в привлечении иностранного капитала, объявляя о режиме благоприятствования для него, государство, на наш взгляд, должно регулировать его привлечение и строгое соблюдение направлений инвестиционных потоков, не допуская имеющих еще место фактов незаконного использования, поощряя его вложения в одни отрасли производства и ограничивая в другие.

Отсюда следует главный вывод: пока Казахстан, несмотря на передачу значительных объемов углеводородного потенциала в собственность иностранным компаниям, еще имеет достаточно крупные резервы сырья в своем распоряжении необходимо в срочном порядке разработать программу комплексного и эффективного использования нефтяных и газовых ресурсов на кратко- и долгосрочный периоды развития. Проработка вариантов создания многопрофильного нефтегазового комплекса позволит выделить среди них те проекты, которые обеспечат получение достаточно высокого и стабильного эффекта на протяжении нескольких десятилетий.

Важность реализации такой программы заключается, во-первых, в том, что углеводородные ресурсы относятся к числу не возобновляемых, в связи с чем единственно правильным подходом к их использованию является полное извлечение экономически и экологически оправданной гаммы продукции. Во-вторых, нефть и газ – это не только сырье для получения топлива. Главное их пред-

назначение – извлечение индивидуальных углеводородов в нефтехимических процессах, что обеспечивает в последующем получение широкого спектра полимерной продукции: синтетических материалов, пластмасс, пластификаторов, лекарственных препаратов, моющих средств, изоляционных материалов, труб и т.п.

Необходимость придания главного приоритета такой программе обосновывается расчетами, из которых следует, что, получая определенную валютную выгоду в ходе проведения экспортных операций, связанных с реализацией сырьевых ресурсов, экономика республики теряет огромный финансовый резерв, исчисляемый в 4-5 кратном размере, из-за недостаточного развития перерабатывающего сектора.

Это предопределяет необходимость разработки долгосрочной концепции развития нефтяной отрасли в целом и ее подсистем, и соответствующей программы, которая должна представлять собой главное стратегическое направление в национальной экономике Республики Казахстан.

Литература

1. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. – Москва: Финансы и статистика, 2003. – С. 7.

2. Ардаев В. Западные кредиторы выделяют Казахстану более 1 млрд долл. США // Известия, 2004.

3. Еженова К. Об использовании внешних ресурсов, кредитов, привлекаемых в РК // Панорама, 2005.

4. Кажмуратов К., Сагындыкова С. Проблемы привлечения иностранных кредитов // Финансы Казахстана. – 2005. – № 1. – С. 64- 66.

5. Гончаров А. Всемирный банк разработал программу развития экономики Южного Казахстана // Панорама, 2005.

6. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – Москва: НПО «ИНСАН», 2004. – 735 с.

7. Жунусов С. Перспективы и проблемы привлечения инвестиций в нефтегазовую промышленность Казахстана // Панорама, 2005.

ӘОЖ 331.5 (005.936.3):311.172

Ә.Ә. Айтөреева

Ғылыми жетекшісі: ***Н.Ө. Тұрдалы,*** *э.ғ.к., доцент м.а.*

ҚазЭҚХСУ

ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ СИПАТТАМАСЫ

Еңбек нарығы – бұл жұмыс күшін (адамның еңбек ету қабілеті) тауар түрінде сату-сатып алуға байланысты болатын экономикалық қатынастар жүйесі. Еңбек нарығы жоғары квалификация еңбектің беделінің сөзсіз көтерілуіне әсер етеді, осының арқасында әрбір жұмыс орнының бағасы артады, жұмыскерлерге және олардың еңбегінің сапасына деген талап күшейеді.

Еңбек нарығында барынша қабілетті және іскер жұмыскерлерді қатал, аяусыз түрде іріктеу тән. Еңбек нарығы жұмыс күшін толық бағалауды қамтамасыз етеді, оның жоғары жылжымалығына, қозғалысына себепші болады, іскерлік пен белсенділікке ынталандырады. Нарықта жұмыс күшіне сұраным мен ұсыным заңы әрекет етеді, ол еңбекке төленетін ақының шамасын белгілейді. Бұл жерде жұмыс күшін сатушылар мен сатып алушылар кездеседі. Өзінің жұмыс күшін, яғни еңбек ету қабілетін ұсынушы жұмыскерлер сатушылар болып табылады. Еңбек ұжымдары мен кәсіпкерлер жұмыс күшінің сатып алушылары болады.

Еңбек нарығы жұмыс күшінің әлеуметтік-экономикалық табиғатын және оның өндіріс құралжабдықтарымен қосылу тәсілін түбегейлі өзгертеді. Қазірде біздің қоғамымызда жұмыс күшінің

тауар табиғаты жөніндегі ғылым негізінен аяқталды деуге болады. Еңбек нарығының әрекет ету жағдайында жұмыс күші тауарға айналады, ал оны өндіріс құрал-жабдықтарымен қосу нарықтық тәсілмен жүзеге асады.

Ғалымдар әртүрлі бастапқы мәліметтерге негізделетін бірнеше концептуалды әдістерді қарастырады, олар еңбек нарығының ұсыныстары мен сұраныстарын қалыптасыруға қатысты өзара қарама-қайшы тұжырымдарды және жұмыссыздықты туғызатын негізгі себептерді көрсетеді. Көптеген ғылыми әдебиеттерде еңбек нарығы, жұмыс күші нарығы, еңбек ресурстары нарығы деген ұғымдардың мағынасы жақын, синоним сөздер ретінде қолданылады. Бірақ, біздің ойымызша, бұлар мазмұндас емес, себебі олардың негізін «жұмыс күші», «еңбек» және «еңбек ресурстары» сияқты түрлі категориялар құрайды.

«Еңбек нарығы дегеніміз – қоғамдық өндірісте қызметкерлерді жалдау мен пайдалану жөніндегі әлеуметтік-еңбектік қатынастардың жиынтығы». Ол жұмыспен қамту саласындағы қатынастарды сипаттайды. Ал «жұмыс күші нарығының» мазмұны жұмыспен қамтылған және қамтылмаған, белсенді түрде жұмыс іздеушілердің арасындағы қарым-қатынасқа негізделген. Басқаша айтқанда, әлеуметтік-еңбектік қатынастар шекарасын экономикалық белсенді халық ауқымына дейін кеңейтеді.

«Еңбек ресурстары нарығы» түсінігі әлеуметтік-еңбектік қатынастарды экономикалық тұрғыдан белсенді халық пен еңбек резервін қосатын қоғамның еңбек ресурстары ауқымына дейін кеңейтеді. Қазіргі кезеңде маңызды ролді еңбек нарығы атқарады.

Еңбек нарығы туралы ілімнің теориялық іргетасын экономикалық ғылымның көрнекті өкілдері: Дж Перри, М. Фелдетогин, Д. Кейнс, М. Фридман, К. Маркс салған. Экономикалық әдебиеттерде еңбек нарығының төмендегідей концепциялары қарастырылған.

Бірінші концепцияның негізінде классикалық политэкономия жатыр. Мұның өкілдері неоклассиктер: Дж Перри, М. Фелдетогин. Бұл концепция бойынша еңбек нарығы басқа нарықтар сияқты баға тепе-теңдігіне негізделеді немесе нарықтық реттеушісі баға болып есептеледі. Жалақы бойынша нарықтағы сұраныс пен ұсыныс реттеледі деген пікір айтты.

Екіншісі, кейнсиандық көзқарас. Бұл қатардағы ғалымдардың пікірі бойынша еңбек нарығы әрқашанда тепе-теңсіздікке негізделген. Кейнстің үлгісі бойынша жұмыс күшінің бағасы қатаң бір қалыпта қалыптасып, іс жүзінде өзгермейді. Бұл үлгінің элементі ешқашанда дәлелденбейді және өзгермейтін факт ретінде қабылданады. Бұл концепция бойынша жұмысшы күшіне сұраныс нарық бағасы арқылы емес, жиынтық сұраныс арқылы – өнімнің көлемі арқылы реттелу керек деген.

Үшінші көзқарас. Монетарлық үлгі бойынша жұмысшы күшінің бағасы қатаң баға жүйесі арқылы біржақты бағыттағы өсімді қозғалыс деп түсінеді. Бұл концепция жұмыссыздықтың «табиғи» дәрежесі деген ұғымды ұсынған.

Төртінші институционалды мектептің көзқарасы. Бұл концепцияда жұмысшы күші және тиісінше, жалақы дәрежесіне, кәсіпкерлік және салалық айырмашылықтарына көп көңіл бөлінген.

Әйгілі көрнекті экономист А. Маршалдың пікірі бойынша, жұмыспен қамтамасыз етудің негізгі факторы сұраныс пен ұсынысты реттеу деп қарастырады.

Классикалық мектеп өкілдері А. Смит және Д. Рикардо жалақының еңбек ұсынымына тәуелділігі жайлы қағиданы негіздеді.

Американ экономисі П. Самуэльсонның теориясы бойынша қоғамдағы жұмыс күшінің жиынтық ұсынысы төмендегі көрсеткіштермен анықталады:

– халықтың жалпы санымен;

– жалпы халық санының ішіндегі еңбекке қабілеті бар халықтың үлесімен;

– жыл немесе апта бойындағы еңбекке жұмсалған сағаттың сапасы;

– жұмысшының жұмсаған еңбегінің саны мен мамандығының сапасы.

В.И. Видяпиннің еңбектерінде еңбек нарығы толық талданған. Онда: «Экономикалық категория ретінде еңбек нарығы сатып алушылар мен сатушылар, сонымен бірге жұмыс күшінің қозғалысы бойынша рыноктық қатынастар субъектілерінің мүддесін айқындайтын және оның өмір сүру құралдарына айырбасталуын қамтамасыз ететін сауда делдалдары арасындағы нақты экономикалық қарым-қатынастар мен байланыстардың жиынтығы», – деген түсінік береді.

Еңбек нарығы жалпы ұсыныс пен сұраныс тапсырысына бағына отырып, басқа тауар нарықтарынан бөліп қарастыратын бірқатар елеулі ерекшеліктері бар ерекше ұғым болып келеді. Бұл жерде реттеуші ретінде макро және микроэкономикадан бөлек әлеуметтік-экономикалық факторлар да қарастырылады, олардың еңбек күшінің құнына, яғни жалақыға деген қатынастылығы бола бермейді.

Қазақстандық белгілі экономист, ғалым Я.Ә. Әубәкіровтің айтуынша: «Еңбек нарығы дегеніміз – бұл еңбек мөлшері және институттары, ұдайы өндірісті қамтушы жұмысшы күші және еңбекті пайдалануды көрсететін экономикалық механизмдер жүйесі».

Еңбек нарығының негізгі элементтеріне: еңбекке сұраныс және ұсыныс, еңбек нарығының конъюктурасы, жұмысшы күшінің құны, жұмысшы күші қоры жатады. Еңбекке сұраныс еңбек нарығында жұмыс күшінің жұмыспен қамтамасыз етілуі болып табылады, еңбек ұсынысы еңбек нарығына мамандар дайындау, еңбекке сұраныс пен жұмысшы күші ұсынысының өзара қатынасы, нақты экономикалық және әлеуметтік-саяси жағдайлар, жұмысшы күші құнының қозғалысы және халықтың тұтыну дәрежесі бойынша қалыптасып, еңбек нарығы конъюктурасын құрайды. Еңбек нарығы конъюктурасы – жұмыспен қамтылу баламалылығы мен еңбек нарығын реттеу үлгісін таңдау кезінде есепке алынуға тиісті еңбектің маңызды сипаттамасы. Жұмысшы күшінің құны – оның отбасы мен жұмысшының өмір сүру құнына тең. Жұмысшы күшінің құны кез келген басқа тауар сияқты өндіріске қажетті жұмыс уақытымен анықталады.

Жұмыс күші болашақ тауар ретінде өзін еңбек нарығына өткізеді, өзінің әлеуметтік-экономикалық қатынастар болып саналатын жалдауға беретін жұмыс күші туралы және жұмыс беруші мен жұмыс күші арасындағы пайдалануды көрсетеді. Нарықта еңбекақы мөлшері және жұмыспен қамтылу еңбекақы алу (еңбек табысы) негізінде жеке және қоғамдық мұқтаждықты қанағаттандыруға байланысты адамдардың іс-әрекеттері, еңбек нарығының мөлшері, еңбек ресурстары, өндіріс күшінің даму ауқымы арқылы анықталады. Кез келген тауарлы нарықтың өзіне тән кез келген өзге тауарлы нарыққа қарағанда жалдау және жұмыс күшін пайдалану негізінде қызметкерлердің, жұмыс берушілердің еркіндігі, сонымен қатар мемлекет тарапынан әлеуметтік кепілділікті қамтамасыз етеді.

Жұмыс күші нарығы инерциялық қағида бойынша қайта құрылуға қабілетсіз. Кәсіпкерлік құрылымы, сыныптаманың деңгейі және еңбек нарығының басқа да сипаттамасы біршама баяу өзгереді, өндірістің қажеттілігінен артта қалады. Осының нәтижесінде институционалдық жұмыссыздықтың алуантүрлілігі байқалады. Институционалдық бос жұмыс орындары жөнінде жетілдірілмеген ақпараттың болуынан жұмыссыздық пайда болғанын айтуға болады.

Еңбек нарқы кез келген тауарлы нарық сияқты сұраныс пен ұсынысқа негізделген. Сұраныс – бұл жағдайда қажеттілік нысаны ретінде бос жұмыс орындары мен жұмыстың орындалуында бой көтереді, ал ұсыныс – қамтылмаған жұмыс күшінің немесе жұмыс орнын өзгерту тілектерінің болуы.

Сұраныс пен ұсыныс қызметкерлер арасында осы немесе басқа да жұмыс істейтін жұмыс орындары және жұмыстарды орындау, сол сияқты жұмыс берушілердің арасында керекті жұмыс күштерін жұмылдыру, қалай өзінің сандық, солай сапалық құрамы жағынан бәсекелестік күрес арқылы іске асады.

Қазіргі кезде Қазақстанның экономикасы әлі де болса аса күрделі өтпелі кезеңді бастан кешіруде, бұл сөзсіз еңбек нарқына кері әсерін тигізуде. Жұмыссыздық проблемасы, дер кезінде еңбекақыны төлеу және тағы басқалар өте шиеленіскен жағдайда болып отыр. Міне, сондықтан да еңбек нарығы жөніндегі мемлекеттік саясатты одан әрі жетілдіруді қажет етеді.

Еңбек нарығының негізгі мақсаты – еңбек ресурстарын жұмыспен тиімді және нәтижелі қамту. Еңбекке жарамды адамдарды жұмыспен қамтамасыз ету аса күрделі әрі мемлекеттік маңызды мәселе. Себебі, алға қойған саяси-экономикалық және әлеуметтік қатынас негізінен туындаған оның ерекшеліктерін бейнелейтін сапа белгісі. Жұмыспен тиімді қамту – әрбір елдің нақтылы даму кезеңдерінің деңгейіне сай жұмысқа жарамды адамдарды үнемді және нәтижелі пайдаланып, оларды шаруашылық салалары және аймақ бойынша бөлудің тепе-теңдік үлесімділігіне жету. Қорыта айтқанда, республикамызда еңбек нарығын қалыптастырудың және дамытудың негізгі

мақсаты осындай. Оның мәні рентабельділігі төмен кәсіпорындардың бағытын өзгерту немесе мүлде тарату, нарықтық жағдайға байланысты өндірісті қысқарту, сұраныстың кемуі, өндірістердің салалық құрылымының өзгеруі және басқа да әлеуметтік-экономикалық процестер салдарынан халықтың еңбекке жарамды бөлігінің жұмыспен қамтамасыз етілмей отырғаны белгілі.

Қазіргі нарықтық экономика жағдайындағы жұмыссыздық мынадай сипатқа ие: біріншіден, болып жатқан технологиялық жағдайлар мен компьютерлендіру жұмысшы күші мен жұмыс уақытын ұтымды пайдалануға, жұмыс орны ғана емес, жұмыс күшінде лайықты орынды пайдаланып қолдануға мүмкіндік береді; екіншіден жұмыссыздық экономикалық өркендеу мен халықты жұмыспен қамтудың арасындағы тікелей байланыссыз-ақ өсуді көрсетеді.

Дегенмен, жұмыссыздықтың ауыр жүгімен қатар бағаның босатылуы және жекеменшік пен кәсіпкерліктің пайда болуы жұмыссыздықтың бірте-бірте азая бастауына себепкер болмақшы.

Адамзат тарихының тәжірибесі, адамның еңбекке деген ең жақсы ынтасы, яғни талаптануы тек нарық, оның ішінде еңбек нарығы жағдайында ғана іске асатындығын көрсетті. Еңбек нарығы дегеніміз – бұл ең алдымен жұмыс күшіне сұраным мен ұсыным. Жұмыс күшін реттеуде оны әкімшілдік-әміршілдік әдіске қарама-қарсы әдіс деп қарауға болады. Еркін еңбек – бұл тиімді экономиканың негізі.

Осы уақытқа дейін біздің елімізде еңбек нарығы болмады. Мамандарды қайта дайындаудың тым қарапайым жүйесінің болуы тұрғындарды толық, бірақ тиімсіз түрде жұмыспен қамтуға жағдай туғызды, өмір сүру ресурстарын бөлуде теңгермешілдікке жол берді, ал ол белгілі бір дәрежеде қоғамның өндіргіш күштерінің дамуын тежеді. Әкімшілдік-әміршілдік басқару жүйесі жағдайында мемлекет, жұмыспен толық қамту мәселесін өндіргіш күштерді орналастыру бағдарламасына сәйкес орталықтанған жоспар бойынша өндіріс салалары мен аймақтарына бөлу арқылы шешіп отырды. Жаңа жұмыс орындарын жасау еңбек етуге қабілеті бар тұрғындардың санына асып кетіп отырды, ал ол, өз кезегінде жұмыс күшінің тапшылығын тудырды. Бұл қардарлық интенсивті типтігі шаруашылық механизмінен қолдау тауып отырды: кәсіпорынның жалақы қоры жұмыскерлердің санынан тәуелді болды, олардың санының өзгеріп отыруы еңбек өнімділігінің төмендегінің және жұмыскерлерді өндірістегі негізгі жұмыстарынан ауыл шаруашылық және басқа жұмыстарға пайдаланудың орнын толтыруға тиіс еді.

Оның есесіне жұмыскерге, белгілі бір жұмыс орнына ие болуға нақты кепілдік берілетін және оны жұмыстан шығару іс жүзінде мүмкін болмады. Соның нәтижесінде жұмыс күшіне сұраным еркіндігі мен ұсыным еркіндігі қатаң шектелді. Мемлекет жұмыскерлердің белсенділігі мен қозғалысына қатаң бақылау жасап отырды, олардың өздерінің жұмыс күшін колдануына тек қана мемлекет белгіленген еңбек нысандарының шеңберінде ғана рұқсат етілді.

Кадрларды тұрақтандыруда «жас маман» институты, белгілі бір кезеңге мерзімдік шартқа қол қою сияқты тікелей әдістер, тиісті жұмыс уақыты өтелгеннен кейін пәтер беруге уәде беру, бір кәсіпорында істеген үзіліссіз жұмыс стажын жоғалту қатері сияқты жанама әдістер де қолданылды.

Өздерінің қабілетін толығырақ көрсетуге және лайықты өмір қалпын қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін жұмыс іздеу ұмтылысы қалада төлқұжат тәртібі түрінде, елде керісінше колхозшыларға төлқұжат бермеу, жұмыстан шығуға кедергі жасау, пәтер алу қиындықтары сияқты әкімшілік механизмі кедергілеріне тірелетін. Бір орында ұзақ уақыт жұмыс істеу экономикалық тұрғыдан да және әлеуметтік тұрғыдан да ынталандырылды. Соның нәтижесінде еңбекті ауыстырудың экономикалық заңы бұзылды. Оның мәні – адам өзінің экономикалық жағдайын жақсарту үшін белсене жұмыс істеуі керек, ал ол, үнемі өзін-өзі жетілдіруді қажет етеді, соған сәйкес жұмыс істейтін өмірінің барлық кезеңі бойына еңбек ету нысанын ауыстырып отырады.

Келешекте еңбек нарығын реттеу бойынша ұсыныс, мемлекет пен еңбек нарығының өзара байланысын күшейту және кәсіптік білім беруді жетілдіру бойынша нұсқаулықтармен сәйкес жүзеге асырылуы тиіс. Сондай-ақ , жұмыс күшін пайдалану және бөлу процесінде аймақтық реттеудің маңызы зор.

Өңірлік жұмыспен қамту стратегиясы халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз етуге және олардың әл-ауқатын жақсартуға бағытталған. Халықты жұмыспен қамтамасыз етуді жетіл-

діру өңірдің әлеуметтік-экономикалық дамуына тікелей байланысты.

Сонымен бірге, өңірлік жұмыспен қамту мәселелерін шешуде жергілікті атқарушы органдардың рөлін біршама арттыру керек, өйткені, осы органдар арқылы өңірлік жұмыспен қамту бағдарламалары жасақталады және ең бастысы, жүзеге асырылады.

Халықтың жұмыспен қамтылуы, әлеуметтік тұрғыда толыққанды қамтылуы – мемлекет үшін маңызды мәселе. Елбасы «Қазақстан-2030» стратегиясында «мемлекеттің басты міндеті халық үшін шешім шығару емес, өскелең ұрпаққа құндылықтардың жаңа жүйесіне бейімделуге және мемлекеттің даму сатысымен бірге болашағын қалыптастыруға жол ашу» деп нықтай көрсеткен.

Расында, мемлекеттің басты міндеті – әрбір адамға бағыт-бағдар көрсетіп, адам ресурстарын дамыту. Осы ретте ел азаматтарының әрбіріне мамандық таңдауда да бағыт көрсету маңызды-ақ.

Яғни, жергілікті жұмыс күшін тиімді пайдалану және бекітуді, оның сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруда еңбек ресурстарының ұдайы өндірісі мен дамыту жүйесін қалыптастыру жұмыспен қамту саласында маркетингтік басқаруды пайдалануды қарастырады. Жұмыспен қамту саласындағы маркетинг – бұл әлеуметтік тиімділікке қол жеткізу мақсатында жоғары сапалы қызмет көрстеу бойынша мемлекеттік мекеменің қызметі.

Жұмыспен қамту саласындағы маркетингтің біздің ойымызша, әлеуметтік-экономикалық-этикалық бағыттылығы болуы тиіс, өйткені жұмыс берушілер жұмыстан босатылған адамдарға жауапты болуы тиіс және халықты жұмыспен қамту органдары сияқты қаланың және ауданның, оның ішінде ең алдымен аймақтардағы еңбек нарығында тұрақты жағдайды сақтауға ықпал етуі тиіс. Әлеуметтік-этикалық маркетинг аймақтық еңбек нарығындағы құрылымдық және көлемдік сәйкессіздікті төмендетуге ықпал ететін болжаудың шарты ретінде қарастырылады.

Қазақстан Республикасының экономикалық жағдайы, оның қаншалықты нарық жағдайына бейімделуіне білікті жұмысшы мамандарға деген сұранысты қанағаттандыру мәселесіне тікелей байланысты болып отыр. Саяси-әлеуметтік және экономикалық реформаларды жүзеге асыруда бәсекелестік басты орынға шықты. Білім беру, оның ішінде кәсіби білім беру жүйесінің қызметін дұрыс ұйымдастырғанда ғана қоғамның әрбір мүшесіне тиісті жалпы немесе кәсіптік білім бере аламыз. Тек қана нарық талабына лайық сұранысқа ие жоғарғы білікті дәрежеде дайындалған кәсіптік мектеп, колледж не жоғарғы оқу орнын бітірген мамандар арқылы ғана ішкі еңбек ресурстарын толықтырып, жұмыссыздықты жоюға жол ашуға болады.

Әдебиеттер

1. Әбдікерімова Г.И. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Экономика баспасы. – Алматы, 2008.
2. Дуламбаева Р.Т. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2011.
3. Нарғозиев І.Ж. Кәсіпорын экономикасы: Оқулық. – Экономика баспасы. – Алматы, 2010.
4. Ниязбекова Р.Қ., Рахметов Б.А., Байнеева П.Т. Кәсіпорын экономикасы: Оқулық. – Алматы, 2013.
5. Үмбеталиев А.Д. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік: Оқулық. – Алматы 2009.

УДК 338.22:346.548(574)

М.М. Аканова

Научный руководитель: ***Н.О. Тұрдалы,*** *к.э.н., и.о. доцента КазУЭФМТ*

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА

Прошедшие годы независимости показали, что рыночная экономика сама по себе не обеспечивает полноценную экономическую безопасность. В этом смысле необходимо вмешательство

государства в отношении хаотичного и стадного поведения других действующих субъектов рынка.

В условиях осуществления государственной и правовой реформы первостепенное значение имеет государственное и правовое обеспечение экономической безопасности Республики Казахстан. Именно данная сфера деятельности нашего государства является одной из главных его задач. На практике многие аспекты угроз экономической безопасности продолжают оставаться неурегулированными, что чревато возникновением и проявлением довольно опасных явлений для страны.

В последние годы сохраняются безработица, преступность, бегство капитала, коррупция и другие негативные явления, которые также вызывают серьезную озабоченность. Таким образом, преступность, утечка капиталов из страны и коррупция представляют прямую угрозу государства, поэтому сложившаяся ситуация вызвала необходимость в ст. 18 Закона РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» признать экономическую безопасность важнейшим видом безопасности, наряду с национальной, общественной, экологической, информационной, военной.

Признание экономической безопасности важнейшим видом безопасности позволило отнести обеспечение экономической безопасности к приоритетному направлению деятельности государства и общества. Экономическаябезопасность может быть обеспечена только при условии эффективного правового и государственного регулирования.

Система норм, регулирующая отношения в области обеспечения экономической безопасности, не является целостной, поскольку отсутствует ряд норм, призванных регулировать важнейшие общественные отношения в данной области. Нерешена проблема создания необходимых социально-экономических, правовых и политических условий для реализации и исполнения, действующих нормативно-правовых актов по обеспечению экономической безопасности.

Поэтому выбранная тема статьи является актуальной на сегодняшний день. Целью написания статьи явилось разработка методов обоснования принятия управленческих решений в процессе разработки и реализации социально-экономической политики на различных уровнях государственного управления в области экономической безопасности.

Экономическая безопасность – это материальная основа национальной безопасности. Она выступает гарантией устойчивого, стабильного развития страны, ее независимости. В настоящее время используется немало различных определений понятия «экономическая безопасность». Так, в законе «О национальной безопасности Республики Казахстан» 1998 г. отмечается, что экономическая безопасность – это состояние защищенности национальной экономики Республики Казахстан от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость.

Необходимо отметить, что сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Критерий экономической безопасности – это оценка состояния национальной экономики с позиций важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности.

Критериальная оценка экономической безопасности включает в себя оценки:

– ресурсного потенциала и возможностей его развития;

– уровня эффективности использования ресурсов;

– конкурентоспособности экономики и экономических субъектов;

– целостности территорий и экономического пространства;

– государственного суверенитета и независимости;

– возможности противостояния внешним и внутренним угрозам межнациональной и социально-политической стабильностии условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов;

– криминализацию экономики.

Как мы уже отметили, в структуре экономической безопасностисуществует система показателей-индикаторов. Показатели (индикаторы) экономической безопасности – количественные и качественные характеристики состояния национальной экономики, определяющие степень ее защищенности от внутренних и внешних угроз, позволяющие заблаговременно сигнализировать о нарастании угроз и грозящей опасности после превышения их предельных и пороговых значений.

В системе показателей-индикаторов экономической безопасности необходимо выделять:

– уровень и качество жизни;

– темп инфляции;
– норму безработицы;
– государственный долг;
– дефицит госбюджета;
– экономический рост;
– уровень прямых и чистых иностранных инвестиций;
– криминализация экономики;
– встроенность в мировую экономику;
– объем золотовалютного резерва.

Для обеспечения экономической безопасности в систему экономической безопасности должны войти: объект безопасности, субъекты безопасности и механизм обеспечения.

В целом, когда мы говорим об экономической безопасности государства, региона, отрасли и т.д., мы имеем в виду ту материальную основу, которая выступает базой для удовлетворения экономических потребностей. Поэтому объектами экономической безопасности на различных иерархических уровнях выступают: экономическая система государства, отрасль национальной экономики, экономика региона, фирма или предприятие любой организационно-правовой формы как хозяйствующий субъект, домашнее хозяйство, личность.

Выяснение причинно-следственных связей, последовательности протекания событий по обеспечению экономической безопасности, влияния различных факторов на эти события дают возможность определить концептуальную модель – механизм обеспечения экономической безопасности. Он представляет собой теоретическое обоснование последовательности происходящих событий по обеспечению экономической безопасности. Это своего рода условный образ, схема динамики обеспечения экономической безопасности, включающая несколько логически последовательных звеньев. Он является теоретическим отображением, представляющим результат познания тех событий, явлений, которые происходят в реальной действительности.

Таким образом, с учетом юридических особенностей национального законодательства Казахстана, по нашему мнению, механизм обеспечения экономической безопасности – это система мер законодательного, организационно-правового, социально-экономического, идеологического, административного, уголовно-правового, информационного характера, направленных на выявление, предупреждение и локализацию угроз экономической безопасности Республики Казахстан, реализуемых субъектами обеспечения экономической безопасности в рамках полномочий, возложенных на них действующим законодательством Республики Казахстан.

Потребности обеспечения экономической безопасности формируются под влиянием целого ряда факторов: объективных и субъективных, внутренних и внешних, прогнозируемых и непредсказуемых и т.д. В концентрированном виде они могут выступать как деструктивные, оказывающие влияние на экономическую безопасность.

К внутренним угрозам экономической безопасности Республики Казахстан, по нашему мнению, непосредственно относятся:

1. Массовая перекачка (экспорт) топливно-сырьевых (невосполнимых) ресурсов за пределы Казахстана. При систематическом снижении объемов нефти и других сырьевых ресурсов этот фактор превращается в реальную экономическую угрозу. Сохраняющийся разрыв между внутренней и мировой ценой на нефть (даже после ее многократного повышения) резко активизировал противозаконную деятельность государственных и негосударственных структур по перекачке этих валютно-обеспечивающих ресурсов в страны ближнего и дальнего зарубежья.

2. Отсутствие эффективного контроля за валютными операциями и утечка капитала из Казахстана. Одним из наиболее серьезных факторов, подрывающих экономику, финансовую систему Казахстана, стало отсутствие эффективного контроля за валютными операциями и «бегства капиталов» из Казахстана. Экспертные оценки свидетельствуют о том, что из Казахстана всего с 1991 г. вывезено за границу от 10 до 20 млрд долл. США. Зримым показателем выступает статья «ошибки и пропуски» платежного баланса Республики Казахстана.

3. Неудачные или несвоевременные (как запоздалые, так и поспешные) меры по реформиро-

ванию Казахстанской экономики в рыночном направлении. Действие данного фактора стало следствием, прежде всего, отсутствия целостной непротиворечивой концепции перехода к рынку. Как результат – кризисное состояние отраслей обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, вызванное старением основных производственных фондов, сокращением капиталовложений и другими причинами. Следствием стало и значительное уменьшение поголовья скота и посевных площадей, что в свою очередь повлекло падение производства продуктов питания.

4. Криминализация экономики. Новые экономические отношения порождают в Казахстане новые виды преступных проявлений. Процесс формирования рыночной экономики и становление рыночных отношений в стране вызывают необходимость кардинального совершенствования действующего законодательства. Грубые нарушения законодательства были допущены должностными лицами в сфере разгосударствления и приватизации. Рост злоупотреблений служебным положением был связан с укрытием стоимости приватизируемых основных и оборотных фондов государственных организаций и предприятий, их незаконным выкупом.

5. Отсутствие «безопасной» системы лоббирования законодательныхи исполнительныхорганов страны, а также должностных лиц высшего эшелона государственной власти.

Финансовые скандалы, связанные с использованием иностранных капиталов, секретными счетами за границей, осуществлением безответственной политики внешних заимствований сигнализируют нам об отсутствии «безопасной» системы. Нередко бывает так, что принимаемые решения не в полной мере соответствуют интересам страны.

Наличие противоречия между национальными интересами и проводимой правительством политикой, отражающей чьи-то групповые интересы, может свидетельствовать о возникновении и развитии фактора экономической безопасности.

Что же касается внешних угроз экономической безопасности Казахстана, то их особенность можно сформулировать следующим образом.

Ограждение общества от внешних экономических угроз – предмет заботы любого государства. В условиях экономических трудностей необходимо осознать, что экономические державы мира попытаются решить свои трудности за счет Казахстана, основы чего закладываются уже сегодня и просматриваются в таких направлениях, как превращение Казахстана:

– в сырьевую базу развитых стран мира;

– в рынок сбыта своих товаров;

– в рынок дешевой рабочей силы.

В результате ряда ошибок в стратегии и тактике экономической реформы эта угроза уже превращалась в реальность. Однако, в связи с обеспечением экономического роста в 2000-2005 гг., эта угроза сводится к минимуму. Социально-экономическая обстановка в Казахстане, равно как и изменившийся характер ее внешнеэкономических отношений и возникших в рамках этих отношений противоречий, формируют качественно иные внешние угрозы экономической безопасности Казахстана, основными из которых является следующее.

6. Ослабление конкурентоспособности национальной экономики. Конкурентоспособность экономики – интегральный показатель ее зрелости и эффективности, один из механизмов обеспечения благосостояния, занятости населения и экономической безопасности страны. Это – способность национальной экономики производить и продавать товары, ценовые и неценовые качества которых соответствуют или превосходят стандарты мирового рынка.

С позиций экономической безопасности, актуальность приобретает так называемые негативные факторы социальных угроз Казахстана. Дело в том, что при отсутствии необходимого уровня экономической безопасности значительно ухудшается жизненный уровень населения, усиливается социальные конфликты и столкновения, преступность и т.д.

Социальная сфера играет ключевую роль не только в экономической безопасности, но и во всей системе национальной безопасности. В ней находят реальное воплощение интересы личности, общества, семьи, а также пластов, социальных групп, государства. Именно здесь проверяются прочность и гармоничность всего многообразия социальных отношений, а также конфликтность и бесконфликтность отношений между личностью и государством, личностью и предприятием.

В заключение нужно подчеркнуть, что проблема экономической безопасности нуждается в дальнейшем изучении. В этом смысле целесообразно указать пути дальнейшего развития исследования экономической безопасности. Ими являются следующие элементы экономической безопасности: государственное и правовое регулирование технологической, продовольственной, внешнеэкономической, промышленной, энергетической, транспортно-коммуникационной и социальной безопасности.

Литература

1. Ажиханов С.О. Функционирование банковской системы РеспубликиКазахстан в условиях экономической реформы // Сб. мат-ов междунар. науч.-практич. конф. – Алматы. – С. 250-253.

2. Арыстанбеков К. Издержки экономических реформ – важнейший фактор угрозы национальной экономической безопасности Республики Казахстан: САЯСАТ. – 1999. – №8. – С. 63-69.

3. Арыстанбеков К. Необходимо принять концепцию экономической безопасности Республики Казахстан // Таможенный вестник. – 1997. – №5. – С. 50- 55.

4. Арыстанбеков К. Правовое регулирование экономической безопасности Республики Казахстан: ФЕМИДА. – 2002. – №9. – С. 17-22.

УДК 338.33:330.34(574):005.334+069.231

Г.М. Акназарова

Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

КазУЭФМТ

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В Казахстане накоплен богатый опыт реформирования экономики: пришлось преодолеть немало трудностей, исправлять ошибки, устранять недостатки, пересматривать некоторые первоначальные установки.

В решении этих проблем государство должно взять инициативу регулятора, оператора в свои руки там, где необходимо, выступить инвестором.

Экономическое развитие Казахстана пока может быть охарактеризовано как зависящее от нефтегазового и горнорудного экспортного сектора и высокого реального обменного курса. Позиция компаний-монополистов в сырьевых отраслях, которые высокорентабельны и сверхприбыльны, такова, что они не заинтересованы в развитии обрабатывающего сектора, за исключением небольших проектов по улучшению технологических показателей в рамках добычи сырья или сырьевого передела. А закупочная политика крупных сырьевых холдингов нацелена на зарубежных партнеров, их головные компании, которые поставляют необходимое оборудование, запчасти, химические реагенты, что не способствует формированию отечественного малого и среднего бизнеса в промышленности.

Доминирование сырьевых отраслей является принципиальным препятствием для обеспечения долговременного экономического роста, делает страну зависимой от конъюнктуры мировых рынков.

Ключевыми факторами в данном случае являются усиление влияния научной и инновационной деятельности, образования, наукоемких и информационных технологий на экономику, государство и общество и обретение ими качественно новых характеристик и механизмов функционирования.

Поставленная главой государства задача по вхождению в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира предполагает определенные структурные изменения в экономике, такие как

диверсификация отраслевой промышленности, строительства, транспорта, сельского хозяйства и сферы производственной и социальной инфраструктуры.

Стратегическая задача государства по модернизации экономики Казахстана должна сопровождаться ростом ВВП страны и соответствующим ростом благосостояния домашних хозяйств. В целом, начиная с 2000 г., ВВП в реальном выражении увеличивался в среднем на 10%. Рост ВВП во многом обусловлен благоприятными для Казахстана мировыми ценами на основные группы экспортных товаров: нефть, газ, металлы, зерновые и.т.д. Анализ зависимости между ВВП и производством сырой нефти в Казахстане подтверждает наличием тесной связи между двумя индикаторами. Коэффициент корреляции, характеризующий степень равнонаправленности в динамике изменений, равен 0,95. Из вышесказанного можно сделать вывод, что рост производства нефти во многом отражается в тенденциях изменения ВВП, т.к. в структуре экспорта 70% приходится именно на углеводородное сырье.

Отраслевая структура Казахстанской экономики в 2014 г. представлена производством с удельным весом 44%, из них на добывающую промышленность приходится 16%, обрабатывающей – 11,6%, сельское хозяйство – 5,5%. Анализ динамики удельного веса отраслей промышленности показывает плавное снижение доли обрабатывающей в пользу роста добывающей отрасли.

Закрепление Казахстана в статусе нефтяного государства несет в себе и большие проблемы: недоинвестирование перерабатывающих секторов экономики, неустойчивость темпов роста в силу зависимости от внешней конъюнктуры, сокращение рабочих мест и, разумеется, усиление социально-экономического расслоения населения.

Постановка задачи ускоренной диверсификации требует более активного вмешательства государства. Только адекватное применение механизмов такого вмешательства в рамках рыночной экономики способно, не нарушая конкурентную среду, диверсифицировать экономику путем ускоренного развития не сырьевых секторов. Именно здесь сосредоточено большинство рисков политики активной диверсификации.

В качестве основных механизмов, способных оказать заметное стимулирующее воздействие на развитие несырьевых производств, необходимо назвать прежде всего: совершенствование налоговых и таможенных механизмов изъятия природной ренты; создание системы поддержки экспорта; развитие сельскохозяйственного производства; поддержку малого бизнеса.

В настоящее время уровень изъятия абсолютной природной ренты достаточно высок, поэтому прямое повышение налога на добычу природных ресурсов может привести к сокращению производства, выдавливанию с рынка предприятий с худшими условиями добычи. Вместе с тем, необходимость увеличения рентных изъятий у компаний с относительно лучшими условиями добычи очевидна. Это вопрос не только увеличения финансовых поступлений в бюджет, но и выравнивания нормы отдачи на капитал в сырьевых и несырьевых отраслях.

Механизмы изъятия природной ренты могут включать как налоговые, так и таможенные тарифные механизмы. Возросшие в результате совершенствования налоговых и таможенных механизмов поступления могут частично компенсировать временное сокращение налоговых доходов бюджета, образовавшееся из-за уменьшения общей налоговой нагрузки.

О большой зависимости экспортных доходов Казахстана от конъюнктуры мировых цен на сырьевые товары свидетельствует высокая доля энергетических ресурсов в объеме экспорта (70%). Для обеспечения стабильности экспортных доходов при реализации мер по поддержке экспорта необходимо ориентироваться, прежде всего, на повышение доли высокотехнологичной продукции в экспорте.

К первоочередным мерам по поддержке экспорта необходимо отнести следующие:

Во-первых, создание системы страхования экспортных контрактов на поставку продукции перерабатывающей промышленности. Это позволит избавить экспортеров от страховых рисков и будет гарантировать покупателю казахстанской продукции надежные поставки.

Во-вторых, формирование системы гарантирования экспортных кредитов. Предоставление государственных гарантий по кредитам под долгосрочные экспортные контракты благоприятно скажется, прежде всего, на обрабатывающих отраслях.

Сельское хозяйство испытывает острую нужду в инвестиционных ресурсах для обновления и модернизации основных фондов.

Сегодня перед правительством стоят задачи создания максимально благоприятных условий для разрешения рыночных отношений в сельскохозяйственном секторе, повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и как следствие – большего импортозамещения и роста экспорта этой продукции. Для решения такой задачи необходимо провести следующие меры:

– снять правовые ограничения на осуществление вертикальной интеграции в аграрном секторе;

– содействовать экспорту казахстанской продукции, устранить административные и рыночные барьеры в торговле, осуществить гармонизацию стандартов и разработать систему сертификации продукции на уровне международных требований;

– обеспечить правовое и организационное содействие формированию рыночных институтов и инфраструктуры, в частности, системы складских расписок, бирж, страхования рисков в сельскохозяйственном производстве, созданию саморегулируемых организаций в аграрном секторе;

– улучшить разработку механизма оперативного регулирования основных рынков продукции агропромышленного комплекса, регламентацию механизмов рыночных интервенций;

– провести работу по совершенствованию единого сельскохозяйственного налога.

В диверсификации структуры экономики исключительная роль отводится стимулированию и поддержке частной предпринимательской инициативы. Предприятия малого и среднего бизнеса несут в себе огромный инновационный потенциал. По этой причине получили динамичное развитие контрактные отношения между крупным и малым бизнесом, обеспечивающие достижение синергетического эффекта от совместной деятельности. Причем это актуально не только для высокотехнологичных отраслей, но и во всех отраслях экономики.

Активное содействие со стороны государства развитию венчурной индустрии должно быть направлено на ускорение процесса создания и капитализации инноваций в национальной экономике. Это способствует поддержанию устойчивых темпов экономического роста и формированию новых рабочих мест.

Доля сферы услуг в ВВП составляет около 54%, что позволяет говорить о возможности ее повышения до уровня развитых стран. Но в экономике не задействован потенциал сектора услуг, который несет в себе рынок платных образовательных и медицинских услуг, способный дать импульс ускорению роста доли всей этой сферы, прежде всего за счет легализации сложившихся неформальных отношений между врачом и пациентом, преподавателем и студентом. Кроме того, легализация и повышение доходов в отрасли услуг будут стимулировать ее развитие, приток новых инвестиций и кадров, повышение качества обслуживания.

Для успешного перехода к устойчивому развитию, уменьшению зависимости от внешней конъюнктуры и для ее диверсификации необходимо формирование мощной производственной инфраструктуры. Это позволит участникам рынка снизить свои трансакционные издержки, одновременно повысив инвестиционную привлекательность вложений в казахстанскую экономику, усилит деловую активность.

Инфраструктура казахстанской экономики должна развиваться при минимальном участии государства. С этой целью государство должно осуществить ряд мер, которые позволят ускоренными темпами развивать несырьевой сектор экономики, повышать макроэкономическую стабильность страны. Назовем основные из них:

– развитие законодательства в области продажи, аренды и залога земель;

– расширение сектора коммуникаций и информационных технологий, при этом важны либерализация допуска на рынок телекоммуникационных услуг, разработка эффективных механизмов защиты интеллектуальной собственности реформирование естественных монополий.

Таким образом, можно сделать вывод, что для диверсификации экономики Казахстана практически есть все предпосылки.

Во-первых, обеспечена стабильность общеэкономических условий хозяйствования, на основе которых предприятия могут осуществлять долгосрочное планирование и инвестиции в проекты с

длительными сроками окупаемости.

Во-вторых, те структурные реформы, которые проводятся сегодня, и те, которые запланированы на будущее, создают условия для трансформации экономики.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

2. Алимбаев А.А., Айнабек К.С. Основы управления рыночной экономикой: монография. – Караганда: Болашак-Баспа, 2002. – 340 с.

3. Зиядин С.Т. Некоторые проблемы развития малого предпринимательства в Казахстане // Деньги и кредит. – 2014.

4. Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы РК на 2005-2015 гг. Постановление Правительства РК от 25 апреля 2005 года. – №387.

УДК 336.027:311.102(005.936.3)

А.С. Алмасова

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

КазУЭФМТ

ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Современный этап экономических реформ характеризуется тем, что предприятия работают в обстановке растущих требований различных общественных групп. В этой связи особую актуальность приобретает создание эффективной системы стимулирования наемных работников.

Рассмотрим некоторые направления решения этой задачи.

При создании системы стимулирования следует исходить из разработанных в теории управления и применяемых в рыночной экономике принципов:

– комплексность;
– системность;
– регламентация;
– специализация;
– стабильность;
– целенаправленное творчество.

Остановимся на сущности этих принципов.

Первый принцип – комплексность. Комплексность предполагает, что необходим всесторонний подход с учетом всех возможных факторов: организационных, правовых, технических, материальных, социальных, моральных и социологических.

Организационные факторы – это установление определенного порядка проведения работ, разграничение полномочий, формулирование целей и задач. Как уже было сказано, правильная организация производственного процесса закладывает фундамент под дальнейшую эффективную и качественную работу.

С организационными факторами тесно взаимодействуют правовые факторы, которые служат цели обеспечения соответствия прав и обязанностей работника в процессе труда с учетом возложенных на него функций. Это необходимо для правильной организации производства и дальнейшего справедливого стимулирования [1].

Технические факторы предполагают обеспечение персонала современными средствами

производства и оргтехникой. Также, как и организационные, эти аспекты являются основополагающими в работе предприятия.

Материальные факторы определяют конкретные формы материального стимулирования: заработную плату, премии, надбавки и т.д. и их размер.

Социальные факторы предполагают повышение заинтересованности работников путем предоставления им различных социальных льгот, оказания социальной помощи, участия работников в управлении коллективом.

Моральные факторы представляют комплекс мероприятий, целью которых является обеспечение положительного морально-нравственного климата в коллективе, правильный подбор и расстановку кадров, различные формы моральных поощрений.

Физиологические факторы включают комплекс мероприятий, направленных на сохранение здоровья и повышение работоспособности сотрудников. Эти мероприятия проводятся в соответствии с санитарно-гигиеническими, эргономическими и эстетическими требованиями, которые содержат в себе нормы по оснащению рабочих мест и установлению рациональных режимов труда и отдыха. Физиологические факторы играют не менее важную роль в повышении эффективности и качества выполняемой работы, чем остальные.

Все перечисленные факторы должны применяться не по отдельности, а в совокупности, что дает гарантию получения хороших результатов. Именно тогда станет реальностью значительное повышение эффективности и качества работы.

Принцип комплексности уже в своем названии определяет проведение указанных мероприятий по отношению не к одному или нескольким сотрудникам, а по отношению ко всему коллективу предприятия. Такой подход даст значительно больший эффект на уровне всего предприятия [2].

Второй принцип – системность. Если принцип комплексности предполагает создание системы стимулирования с учетом всех ее факторов, то принцип системности предполагает выявление и устранение противоречий между факторами, их увязку между собой. Это дает возможность создания системы стимулирования, которая внутренне сбалансирована за счет взаимного согласования ее элементов и способна эффективно работать на благо организации.

Примером системности может быть система материального и морального стимулирования наемных работников, основанная на результатах контроля качества и оценки вклада работника, т.е. существует логическая взаимосвязь между качеством и эффективностью работы и последующим вознаграждением.

Третий принцип – регламентация. Регламентация предполагает установление определенного порядка в виде инструкций, правил, нормативов и контроль за их выполнением. В этой связи важно разграничить те сферы деятельности работников, которые требуют жесткого соблюдения инструкций и контроля за их выполнением, от тех сфер, в которых работник должен быть свободен в своих действиях и может проявить инициативу. При создании системы стимулирования объектами регламентации должны быть конкретные обязанности того или иного сотрудника, конкретные результаты его деятельности, затраты труда, т.е. каждый сотрудник должен иметь полное представление о том, что входит в его обязанности и каких результатов от него ждут. Кроме того, необходима регламентация и в вопросе оценки конечной работы, т.е. должны быть четко установлены те критерии, по которым будет оцениваться конечная работа сотрудника. Такая регламентация, тем не менее, не должна исключать творческий подход, который в свою очередь также должен быть учтен в последующем вознаграждении работника.

Регламентация содержания выполняемой работы сотрудников предприятия должна решать следующие задачи [3]:

1) определение работ и операций, которые должны быть возложены на работников;

2) обеспечение работников необходимой им для выполнения возложенных на них задач информацией;

3) распределение работ и операций между подразделениями предприятия по принципу рациональности;

4) установление конкретных должностных обязанностей для каждого работника в соответствии

с его квалификацией и уровнем образования.

Регламентация содержания труда служит повышению эффективности выполняемой работы.

С точки зрения стимулирования выполняемой работы очень важную роль играет регламентация результатов выполняемой работы. Она включает в себя:

1) определение ряда показателей, характеризующих деятельность подразделений предприятия и каждого работника в отдельности, которые учитывали бы вклад подразделений и отдельных работников в общий результат деятельности предприятия;

2) определение количественной оценки по каждому из показателей;

3) создание общей системы оценки вклада работника в достижение общих результатов деятельности с учетом эффективности и качества выполняемой работы

Таким образом, можно сказать, что регламентация в вопросах стимулирования играет очень важную роль, упорядочивая систему стимулирования на предприятии.

Четвертый принцип – специализация. Специализация – это закрепление за подразделениями предприятия и отдельными работниками определенных функций и работ в соответствии с принципом рационализации. Специализация является стимулом к повышению производительности труда, возрастанию эффективности и улучшению качества работы.

Пятый принцип – стабильность. Стабильность предполагает наличие сложившегося коллектива, отсутствие текучести кадров, наличие определенных задач и функций, стоящих перед коллективом и порядке их выполнения. Любые изменения, происходящие в работе предприятия, должны проходить без нарушения нормального выполнения функций того или иного подразделения предприятия или сотрудника. Только тогда не будет снижения эффективности и качества выполняемой работы.

Шестой принцип – целенаправленное творчество. Здесь необходимо сказать о том, что система стимулирования на предприятии должна способствовать проявлению работниками творческого подхода. Сюда можно отнести и создание новых, более совершенных изделий, технологий производства и конструкций применяемой техники или видов материалов, и поиск новых, более эффективных решений в области организации производства и управления.

На основе результатов творческой деятельности предприятия в целом, структурного подразделения и каждого отдельного работника предусматриваются меры материального и морального стимулирования. У работника, знающего, что предложение, выдвинутое им, принесет ему дополнительные материальные и моральные выгоды, появляется желание творчески мыслить. Особенно серьезно нужно подойти к стимулированию творческого процесса в научно-конструкторских коллективах.

При организации системы стимулирования на предприятии необходимо учитывать пропорции в оплате между простым и сложным трудом, между работниками различных квалификаций.

При создании системы стимулирования на предприятии необходимо придерживаться принципа гибкости системы. Гибкие системы стимулирования позволяют предпринимателю, с одной стороны, обеспечить работнику определенные гарантии получения заработной платы в соответствии с его опытом и профессиональными знаниями, а с другой стороны, поставить оплату труда работника в зависимость от его личных показателей в работе и от результатов работы предприятия в целом.

Гибкие системы стимулирования на сегодняшний день получили широкое распространение в зарубежных странах с развитой экономикой. Причем гибкость в оплате труда проявляется не только в виде дополнительных индивидуальных доплат к заработной плате. Спектр гибких выплат достаточно широк. Это и индивидуальные надбавки за стаж, опыт, уровень образования и т.д., и системы коллективных премий, рассчитанные, в первую очередь, на рабочих, и системы участия в прибылях, рассчитанные на специалистов и управленцев, и гибкие системы социальных льгот. Только применение всех форм стимулирования, рассчитанных на применение по отношению ко всем работникам организации, может дать необходимый эффект.

Как показывает опыт, на предприятиях в настоящее время основными проблемами в механизме стимулирования наемных работников являются [4]:

• недостаточная гибкость механизма формирования оплаты труда, его неспособность реаги-

ровать на изменения в эффективности и качестве труда отдельного работника;

• отсутствие вообще какой-либо оценки или необъективная предпринимателем оценка индивидуальных трудовых показателей наемных работников;

• отсутствие справедливой оплаты труда руководителей, специалистов и служащих; наличие необоснованных соотношений в оплате их труда;

• негативное отношение персонала к размеру оплаты их труда и к существующей системе оплаты.

Все эти проблемы, которые стоят перед предприятиями при решении вопросов об оплате труда, преодолимы с использованием российского и зарубежного опыта.

Так, недостаточная гибкость в оплате труда решается введением современных форм вознаграждения, зависящих от результатов трудовой деятельности. Такими формами являются гибкие системы оплаты, где наряду с постоянной частью заработка есть переменная часть в виде участия в прибылях, коллективных премий и т.д.

Вопросы необъективной оценки результатов деятельности наемных работников связаны опять же с устаревшим механизмом оплаты труда, не учитывающим индивидуальные достижения работника и результат деятельности предприятия в целом. Справедливая система оценки может быть создана на основе описания рабочего места и должностных обязанностей работника для определения постоянной части заработной платы. И на основе участия в прибылях по отношению к гибкой части заработка.

Справедливая оплата руководителей, специалистов и служащих также должна быть основана на тех же принципах, но с применением специфических для этих категорий работников показателей, учитывающих сложность решаемых задач, уровень ответственности, число подчиненных и др.

Именно с применением гибких систем оплаты труда, с использованием обоснованной оценки рабочего места и должностных обязанностей и последующим участием работников в прибылях и коллективных премиях за снижение доли затрат на оплату труда в себестоимости продукции может быть преодолено негативное отношение персонала организации к существующей системе оплаты их труда и размеру этой оплаты.

Результатом действия системы стимулирования на предприятии должно быть повышение эффективности деятельности предприятия, чего можно добиться, в свою очередь, за счет повышения эффективности и качества труда каждого работника предприятия. При этом предпринимателю нужно руководствоваться необходимостью привлечения и сохранения на длительный срок высококвалифицированных работников, повышения производительности труда и повышения качества выпускаемой продукции, увеличения отдачи от вложений в персонал, повышения заинтересованности работников не только в личных успехах, но и в успехах всего предприятия в целом и, наконец, повышения социального статуса работников.

Поэтому применяются как материальные, так и нематериальные формы стимулирования персонала, которые включают заработную плату, различные системы участия в прибылях, системы коллективного премирования, индивидуализацию заработной платы, моральные стимулы, стимулирование работников, занимающихся творческим трудом, путем применения свободного графика работы, социальные льготы для сотрудников.

Предприниматель, решая вопрос о создании на предприятии системы стимулирования наемных работников, должен учитывать и такой макропоказатель, не зависящий от эффективности и качества труда работников и коллектива предприятия в целом, как индекс потребительских цен. Соответственно, наличие такого показателя делает необходимым автоматическую индексацию заработной платы с учетом изменения индекса цен за определенный период.

Система стимулирования на предприятии должна четко определять свои цели, устанавливать виды стимулирования в соответствии с достигаемыми результатами, определять систему оценки, период и сроки выплат вознаграждения.

Любые виды стимулирования должны быть целевыми и гласными, потому что ожидать от сотрудников улучшения эффективности и качества выполняемой работы можно только тогда, когда они знают, что их труд оплачивается справедливо.

Система стимулирования должна соответствовать принципу: оплата должна соответствовать труду [5].

Говоря о системе стимулирования наемных работников, необходимо выделить основные требования к ней. К таковым можно отнести:

• ясность и конкретность системы стимулирования в целом, положений о заработной плате и дополнительных выплатах;

• четкое изложение трудовых обязанностей работника;

• создание системы объективной оценки работников и исключение субъективности в оценке;

• зависимость размера заработной платы от сложности и ответственности работы;

• возможность неограниченного роста заработной платы с ростом индивидуальных результатов работника;

• учет в оплате труда уровня значимости тех или иных работ для предприятия;

• равная оплата работников с одинаковой сложностью и ответственностью выполняемых работ в различных подразделениях предприятия (относится к базовой оплате без учета дополнительных выплат по результатам).

Таким образом, при создании системы стимулирования необходимо учитывать весь комплекс вопросов, включая и государственное регулирование размера оплаты труда.

Литература

1. Толеугазин М. Основные положения развития теории управления трудовыми ресурсами // Вестник регионального развития. – 2006. – №4. – С. 3-338.

2. Толеугазин М. Теоретические основы развития системы управления персоналом в рыночных условиях // Вестник Евразийского гуманитарного института. – 2006. – №1. – С. 67-73.

3. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI в.: Учебн. пособие / Пер. с англ. Под ред. Н.М. Макарова – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.

4. Менеджмент: человеческий фактор / И.П. Продиус, Т.А. Владимирова, Д.В. Запорожан, А.В. Скляренко. – Одесса: ОГМУ, 2000. – 224 с.

5. Уитмор Д. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: Практич. пособие / Пер., науч. ред. и автор коммент. А.П. Колесник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.

УДК 658.114

Д.Г. Аусарбекова

Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., и.о. профессора*

КазУЭФМТ

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ИНСТИТУТОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ 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 [1].

Рассмотрим сущность бизнеса, как наиболее динамичной и эффективной силы, призванной стать одной из важнейших движущих сил качественных преобразований в экономике, через выполняемые им функции.

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, т.к. 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.

Еще одним субъектом исследуемых отношений является власть. Под властью, в нашем исследовании, понимается структура, наделенная, во-первых, публичными функциями, что с экономической точки зрения означает выполнение обязанностей гаранта «правил игры» и производителя общественных благ; во-вторых, правом на принятие обязательных для других субъектов хозяйствования решений и легальными полномочиями по контролю за их исполнением.

Власть является регулирующим и координирующим органом, определяющим стратегические ориентиры в социальном и экономическом развитии, создающим базовые условия для бизнеса и повышения эффективности экономики; разрабатывающим и внедряющим проекты государственной важности и национального масштаба.

Анализ мирового опыта свидетельствует о том, что степень участия власти в экономике зависит не только от текущего состояния народного хозяйства, но и особенностей стран, а взаимоотношения бизнеса и власти могут осуществляться в разных формах.

В скандинавских странах, где процесс регулирования носит распределительный характер – через социальные программы.

В Италии или Франции – через владение государством крупными экономическими активами.

В Англии национализированы некоторые отрасли народного хозяйства.

В США власть влияет на экономику через финансово-кредитную сферу. Это наиболее мягкий вариант регулирования, подразумевающий установление государством неких правил, по которым действуют участники рынка.

Государственное регулирование применяется в развитых странах с разной степенью активности. Даже при высоком уровне развития экономики государство никогда полностью не отстраняется от экономических процессов в стране. В кризисные периоды государство действует более активно, в периоды стабильности и роста – менее.

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.

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.

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 [2].

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 (рис. 1).

Одна их них – это снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы и разнообразной поддержки. Вторая – развитие этики и корпоративной культуры, являющиеся необходимым условием цивилизованности бизнеса. В настоящее время многие компании начинают признавать, что сила порождает ответственность, и если бизнес не примет на себя некоторые социальные обязательства добровольно, то общественность и государство заставят его сделать это. Социальная составляющая бизнеса является основой развития экономики страны.

Особое место в системе регулирования занимает государственно-частное партнерство, представляющее собой наиболее эффективную, инновационную форму построения отношений между властью и бизнесом на принципах взаимной выгоды, на основе консолидации совместных усилий междугосударственным и частным секторами с целью реализации значимых (приоритетных) проектов.

Рис. 1 – **Современные тенденции государственного регулирования предпринимательства**

При этом ресурсы, преимущества и возможности каждого сектора взаимно дополняют друг друга, а риски и ответственность распределяются между ними.

Наконец, акционерное или долевое участие частного капитала в государственном предприятии (совместное предприятие) предполагает более высокий уровень интеграции государственного и частного капитала в реализации партнерских отношений для достижения социально и экономически значимых целей [3]. В рамках каждой из этих институциональных альтернатив государственно-частного партнерства и множества специфических вариантов распределения правомочий между государственным и частным секторами создается возможность использовать эффективные системы стимулов, соответствующие концентрации прав собственности.

Государственно-частное партнерство – не простое сложение ресурсов. Следует понимать, что каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации.

Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг [4].

Специфика взаимоотношений между государством и частным бизнесом в рамках ГЧП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности. Подобный методологический подход к анализу понятия партнерства позволяет избежать определенной путаницы в его трактовке. Понимание специфики государственно-частного партнерства позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования.

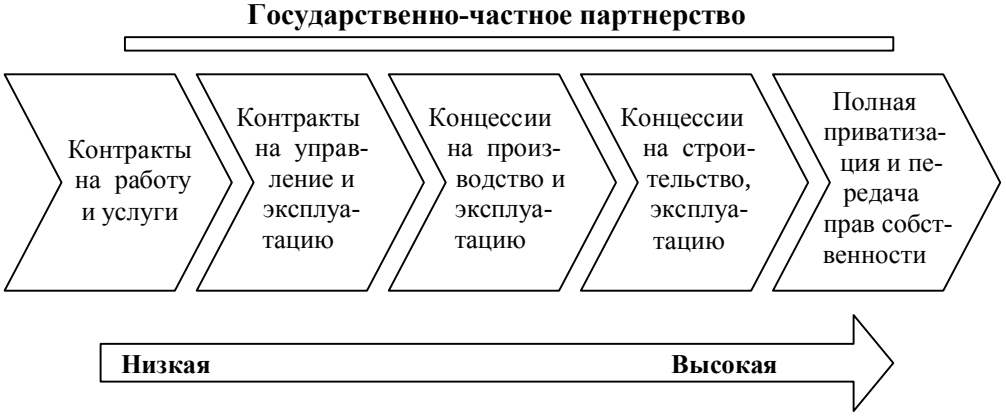


Рис. 2 – **Степень участия частного сектора в ГЧП**

Общественная значимость государственно-частного партнерства заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг. В любом случае за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля. К их числу относятся: тарифная политика (она всегда и во всех странах остается у государства), контроль над безопасностью, контроль за экологичностью, контроль за качеством обслуживания пользователей. Благодаря сохранению этих контрольных функций государство может уйти от непосредственного руководства хозяйственной сферой, предоставить хозяйственную деятельность частному бизнесу, оставляя за собой контрольные рычаги за деятельностью своих партнеров по проекту (рис. 2).

В рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширять участие частного бизнеса в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций. Оставаясь собственником, государство при этом сохраняет за собой и определенную степень хозяйственной активности.

Вторая группа проблем связана с выбором форм государственно-частного партнерства, атакже возможностями совершенствования регулирующей деятельности и повышения социальной ответственности бизнеса.

В настоящее время между государственными органами власти и предпринимателями сложились непростые институциональные отношения, которые по оценкам современных аналитиков выполняют роль неконструктивных барьеров. Благодаря последним, происходят основные транс-

формации и несоответствия правил, ставятся преграды, громоздкие процедуры и выстраиваются дополнительные отношения, как легальные, обусловливающие удорожание бизнеса, так и коррупционные, отвечающие удовлетворению личных потребностей бюрократии и тиражирующие ненормативные отношения. Разрешение этого противоречия – длительный процесс, требующий движения к цивилизованным отношениям обеих сторон.

Совершенствование регулирующей деятельности невозможно без роста гражданской активности и повышения роли социальной ответственности бизнеса. Приоритетность проблем социальной ответственности обусловлены, с одной стороны, общей высокой степенью хозяйственного развития ведущих государств мира, создающей материальные возможности для поддержания современных стандартов качества жизни населения, с другой, – с повышением значимости нематериальных факторов экономического роста, связанных с необходимостью инвестиций в «человеческий капитал», как ключевого условия инновационного экономического роста, основанного на потенциале интеллекта, образованности и творчества работников [5].

В Казахстане, как и в большинстве стран с рыночной экономикой, немаловажной причиной повышения внимания к развитию социальных функций предпринимательского сообщества явился пересмотр традиционных взглядов на концепцию социальной политики в сторону расширения круга ее субъектов и значительного сокращения роли государства в решении многих социально-экономических проблем.

Выбор направлений взаимодействия органов власти и бизнеса определяется размером и формой собственности предприятий, осуществляющих свою деятельность на определенной территории. Наиболее перспективным является взаимодействие органов власти с частным бизнесом, поскольку государственные и муниципальные предприятия в основной своей массе являются убыточными и функционируют в условиях внешнего управления.

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 [6].

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.

Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также с тех случаях, когда передача прав собственности отгосударства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

В конечном итоге модель организации совместного государственно-частного предприятия позволяет реализовать социально-ориентированные проекты и помогает эффективно сочетать интересы бизнеса и власти в достижении намеченных целей. В целом, внедрение комплекса предложенных мероприятий имеет своим результатом совершенствование механизма взаимодействия бизнеса и власти на основе развития отношений партнерства.

Литература

1. «Государственно-частное партнерство: Международный опыт» / Авторская группа: Мамраев Г., Матаев Т., Ибраев К., Тайжанова Ж., Самокейш О., Кииков Р., Сакенов О., Турсынбеков М. – Астана, 2013.

2. Айрапетян М.С. Всемирная антикризисная конференция «Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства». – М., 2010.

3. «Государственно-частное партнерство», теория и практика: Учебн. пособие / Кол. авторов: В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М., 2010.

4. Молчанова О.П. Государственно-частное партнерство в образовании: Сборник. – М: Университет книжный дом, 2009.

5. Леонова Ж.К. Эволюция понятия государственно-частного партнерства в зарубежной литературе. – М., 2012.

6. Public-Private Partnerships for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues. – OECD, 2008. – 204 p.

ӘОЖ 330.34:334.758.4 (027.543)

Ж. Ахметова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Ж.К. Бопиева,*** *э.ғ.д., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ХОЛДИНГ ДАМУЫНЫҢ ДҮНИЕЖҮЗІЛІК ОЗЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ

Шетел мемлекеттері тәжірибесінде холдингтік компаниялардың екі негізгі түрі кең тараған: қаржылық (таза) және аралас. Қаржылық холдингтік компания қаржылық бақылауды және басқаруды жүзеге асыру мақсатымен құралады. Аралас холдингтік компания керсінше, белгілі бір кәсіпкерлік қызметтен айналысады: өнеркәсіптік, сауда көлік-логистикалық, несиелік-қаржылық және т.б.

Аралас холдингтен диверсификацияның жоғары дәрежесі мен және топ компанияларының арасындағы байланыстардың әлсіреуімен сипаталатын өндірістік концерндер немесе конгломераттар болып табылатын бас компаниялары ретінде тараған. Бірақ соңғы онжылдықтарда қаржылық және қаржылық емес фирмаларды көпұлттық топтың құрылымдарға біріктіретін қаржылық холдинттік компаниялардың артуы байқалып отыр.

Мұндай холдингтер қаржылық ұйымдар бола отырып басқа қаржылық институттардан, банктерден, инвестициялық қорлардан функционалды ерекшеліктері бар. Банктерге қарағанда холдинттік компаниялар қаржылық емес кәсіпорындарға яғни өнеркәсіптік, сауда, құрылыс және басқа да фирмаларға тікелей инвестицияларды жүзеге асыруда заңмен шектелмеген.

Компаниялар топтарын ұйымдастыру процесі «төменнен» немесе «жоғарыдан» жүруі мүмкін, кейде екі әдісі де пайдалынады. Бірінші кезеңде, «төменнен» жүрген ұйымдастыруды заңды тәуелсіз құрылтайшы – компаниялардың бірігіп болашақ топтың ядросын құруымен өтеді. Сонымен қатар, бірнеше жағдайлар қарастырылуы мүмкін.

Ең көп таралған түрі, тандалған елде еншілес компанияны ашып, сол арқылы сату – өткізу операцияларын өркендетіп отырып, жергілікті нарыққа басқа жерде өндірілген КҰК-ның өнімін өткізу, қызмет көрсету немесе жергілікті өндірісті ұйымдастыру әдетте, осындай еншілес – компанияларды 100% түрде бас компания бақылап отырады. Кейіннен, бұл бақылау азаюы мүмкін. Бұл мысалы, КҰК-ды басқару деңгейінде қосымша капиталды еншілес компанияның кейбір акцияларын сату арқасында иемдену шешімі қабылданған жағдайда көрінеді. Бірақ, КҰК белгілі бір елден инвестицияны шығару жөнінде шешім қабылдап, шетел еншілес компанияларда бас компанияның үстемді акционерлік бақылауы жойылмайды [1].

Еуропа мен Солтүстік Американың дамыған елдерінің көпұлтты компаниялардың көбісі фирманы іскерлік бақылау және олардың қызметік басқару мақсатымен олардың акцияларының бақылау пакетін иелену үшін құрылатын қаржылық немесе қаржылық-өнеркәсіптік компаниялардың ерекше түрі болып табылады. КӨТ/ң құрлымы мен басқарудың әртүрлі аспектілерін талқылағанда «холдингтік компания» терминімен қатар оған ұқсас «аналық» немесе «бас» компания терминдерін де жиі қолданады; холдингтік компанияға деген басқарушы қызметтің бөлінуіне байланысты, сонымен қатар «бас ұйым» деген де термин де қолданады.

Холдингтік компания корпорация ұйымдастырудың жетекші нысанының бірі болып табылады. Холдинг иеленуші компания – басқа компаниялардың қызметін бақылау және басқару мақсатында,

олардың бақылау акцияларын иелену үшін құрылатын қаржы компаниясының ерекше түрі.

Корпоративтік альянстар компанияларға өзінің күш жігерін белгіленген бизнес түріне жаңа технологияларды және тауар өткізу нарығын игеру шоғырландыратын құрылым құруға мүмкіндік береді. Альянстың нарыққа тікелей бағдарланған ауқымдағы операцияларға дейін қамтитын көптеген нысаны бар. Корпоративтік альянс нысанының біріне бірқатар компания белгіленген мақсаттарға жету үшін бірігетін бірлескен кәсіпорын жатады.

Холдингтерді құрудың негізгі мақсаты корпоративтік басқаруды жетілдіру және елдің қор нарығын дамыту жолымен мемлекет қатысатын компнаиялар холдингтерінің құрамына кіретін ұзақ мерзімді құндылықты барынша көбейту болып табылады. Мемлекеттік холдингтер бүкіл Қазақстанның бизнесі үшін корпоративтік жүріп-тұрудың моделіне айналуға тиіс.

Барлық мемлекеттік холдингтердің, оларға кіретін ұлттық компаниялардың және басқа да ұйымдардың басты міндеттерінің бірі корпоративтік басқарудың халықаралық практикасын, есептілігін және айқындылығын енгізу арқылы олардың қызметін ретке келтіру болып табылады.

Холдингтің миссиясы – компания қызметінің бәсекеге қабілеттігін және экономикалық тиімділігін арттыруға көмектесетін корпоративтік басқарудың үздік әлемдік тәжірибесін енгізу, Қазақстан Республикасының Үкіметіне компанияны, жалпы алғанда ұлттық экономиканың мемлекеттік секторын дамыту жөніндегі орта- және ұзақ мерзімді мақсаттарға қол жеткізуге көмектесу.

Холдингтің басты мақсаты – қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді перспективаларда мемлекет мүддесіне жауап беретін экономиканың нақты секторын дамыту стратегиясын құру, компаниялардың ұзақ мерзімді құндылықтарын көбейту. Холдинг компаниялардың топ-менеджменті тиімділігін бағалау негізінде қол жеткізілетін даму мақсатын белгілейтін болады. Осы жұмыстың нәтижелері отандық капитал жұмысының тиімділігін, әлемдік инвесторлар үшін қазақстандық экономиканың ашықтығын әрі тартымдылығын арттыруға біршама деңгейде мүмкіндік беретін болады.

Холдингтік компания (өнеркәсіп, көлік, сауда, банк ісі және т.б) корпорация ұйымдастырудың жетекші нысанының бірі болып табылады.

Холдинг иеленуші компания – басқа компаниялардың қызметін бақылау және басқару мақсатында, олардың бақылау акцияларын иелену үшін құрылатын қаржы компаниясының ерекше түрі.

Холдинг компаниясының мынадай екі түрі болады:

1) Тек бақылау-басқарушылық және қаржы функцияларын орындайтын таза холдинг.

2) Көрсетілген функциялармен қоса белгіленген кәсіпкерлік – өндірістік-сауда, кредит-қаржылық және т.б. қызметпен айналысатын аралас холдинг.

Холдингтің өз капиталынан бірнеше рет асатын капиталы болуы мүмкін. Холдинг, сол немесе басқа компанияның бақылау акциясын сатып алумен қатар, бақылаудағы компанияның Директорлар кеңесіне және басқа да басқару органына өз өкілдерін тағайындауы мүмкін [2].

Холдингтік компанияның мына артықшылықтары болады:

– меншік капиталдағы үлес түріндегі айтарлықтай бақылау (10-15%);

– тәуекелді жою (элиминациялау). Жүйе ішіндегі жекелеген компаниялар дербес заңды тұлға болып табылады және олардың кез келгенінің міндеттемелері басқа компаниялардың міндеттемелерінен бөлінген тәуекел сол себептен төмендетіледі. Алайда іс жүзінде бас компания тауарларды сатып алушыларды ұстау, сондай-ақ бастапқы инвестициялар бағдарламаларын жүзеге асыру және өзінің еншілес компаниясына кредит беретін банкіге кепілдік беру үшін өз филиалдарына жиі көмек көрсетуге мәжбүр болады.

Бірігу – екі және одан астам компанияның әлеуетін біріктіру тәсілінің бірі. Осындай бірігу кезінде мәмілеге тартылатын компаниялардың бүкіл активі, сондай-ақ басқарушылық және техникалық тәжірибеде біріктіріледі.

Корпоративтік альянстар компанияларға өзінің күш жігерін белгіленген бизнес түріне жаңа технологияларды және тауар өткізу нарығын игеру шоғырландыратын құрылым құруға мүмкіндік береді. Альянстың нарыққа тікелей бағдарланған ауқымдағы операцияларға дейін қамтитын көптеген нысаны бар. Корпоративтік альянс нысанының біріне бірқатар компания белгіленген мақсаттарға жету үшін бірігетін бірлескен кәсіпорын жатады.

Холдингтерді құрудың негізгі мақсаты: Холдингтерді құрудың негізгі мақсаты корпоративтік

басқаруды жетілдіру және елдің қор нарығын дамыту жолымен мемлекет қатысатын компаниялар холдингтерінің құрамына кіретін ұзақ мерзімді құндылықты барынша көбейту болып табылады. Мемлекеттік холдингтер бүкіл Қазақстанның бизнесі үшін корпоративтік жүріп-тұрудың моделіне айналуға тиіс [3].

Барлық мемлекеттік холдингтердің, оларға кіретін ұлттық компаниялардың және басқа да ұйымдардың басты міндеттерінің бірі корпоративтік басқарудың халықаралық практикасын, есептілігін және айқындылығын енгізу арқылы олардың қызметін ретке келтіру болып табылады.

Осы мақсатта мемхолдингтердің қызметі Корпоративтік басқару кодексіне сәйкес мынадай негізгі қағидаттарда құрылуға тиіс:

– стратегияны жүргізу және қаржы-шаруашылық қызметті басқаруды, оның қаржысын және нәтижелерін тиімді бақылауды жүзеге асыру;

– қызметтің айқындылық деңгейін арттыру және жұртшылықты мемхолдингтердің даму стратегиялары, олардың меншік құрылымы, қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелері туралы хабардар ету жолымен олардың қызметін жария түрде бағалауды қамтамасыз ету;

– айқын конкурстық рәсімдер өткізу негізінде персоналды іріктеуді жүзеге асыру.

Мысал ретінде «Самұрық» холдингінің экономикалық құрылымын алайық:

«Самұрық» мемлекеттік активтерді басқару жөніндегі қазақстандық холдингі» АҚ «Экономиканың мемлекеттік секторын басқаруда мемлекеттің мүдделерін одан әрі қамтамасыз ету жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2006 ж. 28 қаңтардағы №50 Жарлығымен және Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 ж. 23 ақпандағы №117 қаулысымен құрылды [4].

Мемлекеттік холдинг құру идеясын Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев 2003 ж. Сингапурға сапарынан кейін ұсынды. Президент сапар барысында «Temasec» Сингапур холдингі қызметімен танысты, ол – индустрияландыру компаниясының шеңберінде 1960-шы жылдары жүзеге асырылған барлық мемлекеттік инвестицияларды басқару үшін Сингапур үкіметі 1974 ж. іргетасын қалаған дүниежүзіндегі мемхолдингтердің неғұрлым танымалдарының бірі. Бүгінгі таңда құны 60 млрд долл. портфелді басқаратын «Temasec» компаниясы компаниялардың қолданыстағы портфелін оңтайландыруға, халықаралық компанияларды және өсуі ықтимал компанияларды қалыптастыруға тырыса отырып, белсенді рөл атқарады.

ХВҚ деректеріне сәйкес әлемдік экономиканың өсуінің баяулау тәуекелдерінің болуына қарамастан, дамыған елдерде қалпына келтіру өсуінің баяу болуы болжанып отыр, ал экономикасы дамушы елдерде орнықты белсенділіктің сақталуы болжануда. Әлемдік экономиканың өсуі «Самұрық» мемлекеттік холдингін құру жөніндегі жоспарды әзірлеуге «McKinsey» компаниясы тартылған болатын, ол – тәуелсіз шетелдік консалтинг компаниясы, мемлекеттік активтерді басқарумен айналысатын компанияларды құру жөнінде үкіметтерге арналған 6 жобаны іске асыруда практикалық тәжірибесі бар консалтрейтингтің әлемдік жетекшісі. Қазақстан тарапынан жобаға Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігінің жанындағы «Маркетингтік-талдамалық зерттеулер орталығы» АҚ қатысты [5].

ТМД кеңістігінде бірінші пайда болған «Самұрық» холдингі» АҚ-ның бірегейлігі – мемлекет экономикасының тұрақтылығын бағдарланған компанияның серпінді бизнесімен үйлестіруінен құралады. Осы мақсатта тәуелсіз директорлар институты құрылды, бухгалтерлік есептілік және аудиттің халықаралық стандарттары енгізілуде, озық тәжірибеге және үздік халықаралық стандарттарға сәйкес корпоративтік басқару үлгісі өзгереді.

«Белсенді акционер» ретінде әрекет жасай отырып, корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру, компанияның бюджеттерінің ашықтығын арттыру міндеттерін шешеді деп танылған «Самұрық» холдингі» АҚ компанияның жедел қызметіне араласпай, директорлар кеңесі арқылы компанияның қызметін басқарады .

Холдингтің миссиясы – компания қызметінің бәсекеге қабілеттігін және экономикалық тиімділігін арттыруға көмектесетін корпоративтік басқарудың үздік әлемдік тәжірибесін енгізу, Қазақстан Республикасының Үкіметіне компанияны, жалпы алғанда ұлттық экономиканың мемлекеттік секторын дамыту жөніндегі орта және ұзақ мерзімді мақсаттарға қол жеткізуге көмектесу [6].

Қазіргі кезеңде негізгі мақсаты аясында Холдинг қызметі мынадай бағыттарға көзделген:

– ұлттық компанияларды корпоративтік басқару жүйесін енгізу және жетілдіру;

– Холдинг құрамына кіретін компаниялардың бағалы қағаздарын шығару арқылы ішкі қор нарығын дамыту және одан әрі нығайту жөніндегі шараларды іске асыру.

Ұлттық компаниялардың директорлар кеңесі арқылы оларды корпоративтік басқаруды жүзеге асыру аясындағы Холдингтің негізгі функциялары мыналар:

– әлеуметтік-экономикалық дамудың орта мерзімді жоспарларын, мемлекеттік және салалық бағдарламаларды ескере отырып, мамандандырылған кеңес қабылдаған шешімдер негізінде компанияларға мақсат қою;

– компаниялардың алдарына қойған мақсаттарына жетуді қамтамасыз етуге бағдарланған орта мерзімді бизнес-жоспарларын, инвестициялық бағдарламаларды және жылдық бюджеттерін бекіту;

– компания тиімділігінің негізгі көрсеткіштерін қарастыру және анықтау;

– мақсатқа қол жеткізуді қамтамасыз ету, соның ішінде компанияның қаржылық нәтижелерін барынша ұлғайту;

– компаниялар өздерінің мақсаттарын орындамаған жағдайда түзету шараларын қабылдау;

– компания басшыларын таңдау және оларды ынталандыру;

– компания қызметі нәтижесінің мониторингі;

– компания аудитін ұйымдық қамтамасыз ету;

– ҚР Үкіметіне арнап корпоративтік қаржы мәселелері бойынша ұсынымдар жасау.

Әдебиеттер

1. Сыздыкова Н.В. В Азербайджане на следующей неделе запланирована закладка фундамента будущего трубопровода Баку – Тбилиси – Джейхан // Panorama. – 2010. – №09. – С. 8.

2. Шаймерденов К. Экономика страны еще долгое время будет основываться на богатстве минерально-сырьевых ресурсов // Панорама. – 2008. – №25. – С. 78.

3. Кожамуратова М. Национальная безопасность: итоги десятилетия. – Астана: Достык, 2009. – 383 с.

4. Инвестиционная деятельность / Сборник законодательных актов. – Алматы: Юрист, 2010. – 218 с.

5. Карпов Д. Решение руководства компании «КазМунайГаз» об отказе от японского кредита на реконструкцию Атырауского НПЗ пока не является окончательным // Панорама. – 2008. – №6. – 31 с.

6. Нефтяное законодательство Республики Казахстан / Сборник нормативных актов. Составитель к.ю.н., доцент К.С. Маулетов. – Алматы: Ғылым, 2007.

ӘОЖ. 631.563

Е.Б. Әбдімәлік

Ғылыми жетекшісі: ***А.К. Нугуманова,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*

ҚазЭҚХСУ

АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫНА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР

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 кеңей-

ту және жаңарту ісіне жұмсалатын шығындар деп есептейд. Бұл жерде негізгі және айналым қорлары аралығындағы айырмашылықтар, сондай-ақ, ғылыми-техникалық прогресс, еңбек ресурстары, т.б. 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, 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 инвестициялар – өз еркімен әртүрлі формада бір мемлекеттен екінші мемлекет территориясындағы кәсіпорынға салынған шетел капиталы [1].

Жекеменшік капитал нысанындағы инвестицияларкәсіпкерлік қызметпен айналысатын ұлттық шаруашылық субъектілерінің өз қаражаттары мен тартылған қаражаттарының жиынтығын сипаттайды. Мұндай мемлекеттік және жеке меншік нысанындағы инвестицияларды бір сөзбен отандық инвестициялардеп те атайды.

Шетелдік капитал нысанындағы инвестицияларшет мемлекеттерден, оның ішінде халықаралық қаржы ұйымдарынан таратылатын қаражаттар болып табылады.

1-сурет. **Инвестицияның түрлері***

**Қазақстан статистикалық басқармасы мәліметтері негізінде автор жасаған*

Мемлекет тұрғысынан инвестициялық процестерді қолдау 2009-2014 жж. 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 [2].

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 [3].

Жалпы алғанда, бюджеттік инвестициялардың көлемін бөлу 2009-2014 жж. 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.

Таяудауғы 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 [4].

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 ж. 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 долл., кейіннен оны кезеңдеп арттыру жоспарланған [5].

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.

Мақсаттары:

• 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% 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 маркетингілік және технологиялық жеткілікті тәжірибесі бар және акциялардың 50% 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 [6]:

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.

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.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президентінің 2050 стратегиялық бағыты бойынша 2013 жылғы жолдауынан.
2. Н. Назарбаевтың жолдауы // Заң газеті. – 2005, 23 ақпан.
3. Белгібаев Қ. Ауылшаруашылық экономикасы.
4. Жұмашева. С.Т. Агроөнеркәсіп кешеніндегі маркетингтік зерттеулердің қажеттілігі // Жаршы. – 2000. – №9.
5. Мусенбаев Т.М. Ауылшаруашылық кәсіпкерлікті қолдау – нарық экономикасының төл талабы // Жаршы. – 2002. – №9. – Б. 6-10.
6. Коргасбаев Ж.К., Ибришев Н.Н. Методические рекомендации по обеспечению сельского хозяйства материально-техническими ресурсами на основе принципов маркетинга. – Алматы: КазНИИЭОАПК, 2002.

ӘОЖ 332.146.2(574):330.34

Ж.Қ. Байғабылова
Ғылыми жетекшісі: ***Н.Н. Жанакова,*** *э.ғ.к.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА АРНАЙЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЙМАҚТАРДЫ ДАМЫТУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Қазақстан Республикасы пайдалы қазбаларқорларына бай. Елде әлемдегі хромның жартысынан астам қорлары, оның жер қойнауларында қорғасын, мырыш, мыс, күміс, алтын және т.б. бар. Қазақстан әлемде вольфрам қорынан бірінші, фосфор кеңінен екінші, марганецтен – үшінші, қорғасын мем молибденнен – төртінші, темір кенінен – сегізінші орында. Өнеркәсіптегі басты салалардың қатарында түрлі түсті және қара металлургия жатады. Жоғары сапа деңгейі арқасында әлем нарығында қазақстандық мыс, қорғасын, мырыш пен кадмий сұраныста жане бәсекеге жарамды. Мұнай қорлары бойынша Қазақстан әлемдегі мұнай өндіретін көптеген мемлекеттерден озады. Каспий теңізінде мұнай мен газдың ірі кеніші табылып, оларды зерттеу үшін шетелдік компаниялар мен инвесторлар тартылуда.

Көрші елдердің энергетикалық ресурстары және нарықтың болуы экспорқа бағытталған өнімдердің дамуы үшін Қазақстанда жағымды және пайдалы базасы ретінде жасап отыр. Сәйкесінше шетел инветорларын тартуда маңызды орны бар арнайы экономикалық аймақтар (АЭА) болып табылады. Олардың мәселелері және даму перспективалары мемлекет реттеуінде болып табылады.

Қазіргі уақытта АЭА-ның сәтті дамуына кедергі болып отырған бірқатар проблемалар бар.

Біріншісі – АЭА-ларды реттеу және басқарудың тиімді болмауы. АЭА бойынша уәкілетті органға келер болсақ, бүгінгі күні АЭА-ларды басқару «әр қолда» шоғырланған. Осылайша, «Астана-жаңа қала» АЭА – Астана қаласының әкімдігі, «Ақтау теңіз порты» АЭА – Маңғыстау облысының әкімдігі, «Оңтүстік» АЭА – ОҚО әкімдігі, «Оңтүстік» – ОҚО әкімдігі, «Ұлттық индустриялық мұнай-химия технопаркі» АЭА – Қазақстан Республикасы Мұнай және газ министрлігі, «Бурабай» АЭА – Қазақстан Республикасы Туризм және спорт министрлігі және тек «Ақпараттық технологиялар паркі» АЭА-ға қатысты – ҚР Инвестициялар және даму министрлігі уәкілетті орган болып табылады. Дегенмен, «Қазақстан Республикасының арнайы экономикалық аймақтары туралы» Заңында АЭА жөнінде бір ғана уәкілетті органның болуы көзделген, ол орган Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі уәкілетті органы болып табылады.

Екінші – АЭА аумақтарында қажетті инфрақұрылымның болмауы. Қолданыстағы АЭА туралы Заңға сәйкес АЭА құрылып жатқан жер учаскелері қажетті инженерлік инфрақұрылымдармен қамтамасыз етілуі қажет. Бірақ, қазіргі уақытта мемлекет аймақтарды инженерлік инфрақұрылыммен қамтамасыз ету үшін жеткілікті қаржыландыру жүзеге асырылып жатқан жоқ.

Үшінші – салық салу. АЭА-ның негізгі идеясы мен тартымдылығы өз аумағында жеңілдетілген салық салуды ұсыну болып табылады. Осыған қарамастан, жаңа Салық кодексінің енгізілуіне байланысты ҚҚС бойынша салықтық жеңілдік алынып тасталды, ол өз кезегінде АЭА тартымдылықтарының төмендеуіне алып келді.

Бүгінде Қазақстанның АЭА-ларына өз артықшылықтарын толық көлемде жүзеге асыруға мүмкіндік бермейтін факторлар бар. Оларға келесілерді жатқызуымызға болады:

– реттеу мен басқарудың тиімсіздігі;

– инфрақұрылымға инвесторлар тарту;

– аймақтардың жеке ерекшеліктері есебінің жоқтығы;

– бюрократизация;

– бюджет шығындары тиімділігінің төмендігі.

АЭА артықшылықтарын іске асырудың негізгі кедергілерін жою және Қазақстандағы бәсекеге қабілетті АЭА құру үшін негіздер жасау мақсатында «Қазақстан Республикасындағы Арнайы экономикалық аймақтар туралы» заң жобасын әзірлеу бойынша жұмыс жүргізілуде. Ұсынылатын заң жобасының нәтижесінде АЭА құру мен олардың әрқайсысының қызметін жүзеге асыруда мынадай артықшылықтар пайда болады:

– Әкімшілік пен басқарушы компанияның бірігуі;

– АЭА-ға қатысушылар үшін жылжымайтын мүлікті қосалқы жалға алу;

– әрбір АЭА үшін жекелеген жеңілдіктер;

– «автоматтандырылған мақұлдау» қағидаты;

– АЭА құру мен конверсиялау рәсімі;

– қаржыландыру схемасы;

– «біртерезе» қызметі.

ҮИИДМБ қалыптастырған Қазақстан Республикасы арнайы экономикалық аймақтардың даму векторы, географиялық орналасуы мен аймақ табиғатын ескере отырып, болашақта әлде де жетілдірілуі қажет. ҮИИДМБ-ның бірінші 2010-2014 жж. сатысын жүзеге асыру барысында қазақстандық АЭА-ды «қайта қосып» дамудың жаңа сатысына көтерілуге мүмкіндік берді. Қазіргі таңда экономикаклық қатынастарды қарастыру кезінде жаңа бағыттар мен басымдылықтарды анықтау объективті қажеттілігі туды.

Көрсетілген міндеттерді іске асыру үшін 2013 ж. 31 желтоқсанда Қазақстан Республикасының Үкіметі №1497 қаулысымен Қазақстан Республикасының 2015-2019 жж. индрустриалды-инновациялық даму концепциясы бекітілді. Ол ҮИИДМБ-ның «екінші бесжылдығы» ретінде қарастырылады. Берілген тұжырымдама шеңберінде ҮИИДМБ-ның мақсаттарына қол жеткізуін қамтамасыз ететін балансталған 3 салалық секторды қолдау көрсетіледі:

1. Базалық сектор.

2. Нарықтық – ориентацияланған секторлар.

3. Инновациялық секторлар.

Салалық секторлардың бірінші тобы – ресурстарды өңдеу мен ірі салмақты тауарлар өнеркәсібіне тікелей қатысы бар тауар өндірудің салалық құрылымы.

Салалық секторлардың екінші тобы – макроаймақтар нарығында ұзақ уақыт аралығында қызмет ету арқасында, даму үшін елеулі мүмкіндіктерге ие және ішкі нарықтағы сұранысқа байланысты өнеркәсіптің барлық түрімен түсіндіріледі.

Салалық секторлардың үшінші тобы – «жаңа экономика» саласының барлық секторларын қарастырады. Оның дамуы көбінесе ғылыми-техникалық зерттеу мен әзірлеулермен, оның ішінде ақпараттық-коммуникациялық және ғарыштық технологиялармен, биотехнологиямен, жаңа энергия көздерін шығару технологияларымен анықталады.

Алдын айтылған мақсаттарға қол жеткізу әдісетрінің бірі ретінде көрсетлген салалық секторлар топтарының шеңберінде локалді немесе мемлекеттік деңгейде экономикалық кластерлерді құру болып табылады. Қазақстан Республика Президентінің 2012 ж. 14 желтоқсанда «Қазақстан-2050» Бағдарламасында көрсетілгендей, бағдарламаны жүзеге асыратын маңызды құралы-экономикалық кластерлер болып табылады. Осыған орай Мемлекет басшысы келесі мақсаттарды анық-

тады: кластерлік дамудың моделдерін анықтау, «жол картасын» құрастыру, перспективті ұлттық кластерлерді құру тұжырымдамасын жетілдіру.

Берліген мақсаттарға қол жету үшін салалық секторлардың бірінші тобы шеңберінде келесі кластерлер басымдылыққа ие:

1) Металлургиялық кластер. Қарағанды облысында өндіруші және өңдеуші өнеркәсіптер, ғылыми-зерттеу орталықтары мен профильді оқу ғимараттары құрылды. Дәл осы секторда перспективті бәсекеге қабілетті экономикалық кластерді құру дұрыс болып табылады. Ол Қарағанды облысының қуатты металлургиялық кешенін қысқа мезім аралығында коммерциялық қолданысын күшейтуге перспективті мүмкіндік береді. Бұл кәсіпорындар айналасында олардың қызметі үшін қажетті 300-ге жуық құрал-жабдықтар мен материялдар жабдықтаушылары шоғырланған.

2) Мұнай-химия кластері. Бұл кластер машина жасау мен метал өңдеу кәсіпорындарына, кеме құрастырушы және көліктік кешендерге ынталандырушы бола алады. Табиғи газды өңдеу мен тасымалдау, сұрыптау технологиясы күрделі технологиялық шешімдерді талап етеді. Осыған байланысты Атырау және Павлодар облысында пилоттық жобаларды салу ұсынылады.

Салалық секторлардың екінші тобы шеңберінде – Оңтүстік Қазақстан облысында нарықтық-бағытталған тоқыма-өнеркәсіптік кластерді құру дұрыс болып табылады. Тоқыма және жеңіл өнеркәсіп – әлемнің көп елдерінде бюджетті қалыптастыратын негізгі экономика салаларының бірі. Қазақстанда мақта-мата өндірісі мен өсірілуі орын алады. Оның көп бөлігі экспортталады. Одан бөлек, ішкі және сыртқы нарықты қанағаттандыратын тігін өнеркәсібі бар.

Салалық секторлардың үшінші тобы – инновациялық секторға интеллектуалды-инновациялық кластерлерді қалыптастыруды жатқыза аламыз. Бұл саланың басым қызметіне: компьютерлік технологиялар мен бағдарламалар, ядерлік технологиялар, ғарыш және телекоммуникациялар, медицина және фармацевтика, энерготиімділік және басқа да жоғары технологиялық бағыттар. Интелектуалды-инновациялық кластер жүйесіне кіруге міндетті: жоғары технологиялармен жабдықталған индустриялды аймақ, ұлттық компаниялардың салалық институттары, отандық және шетел компанияларының ғылыми-зерттеу орталықтары; одан бөлек инновациялық инфрақұрылым көріністері: технопарк, бизнес-инкубатор, технологиялар трансферті мен коммерциялану орталығы, инновациялық венчурлі фонд.

Кластерлерді іске қосу және дамыту мақсатында кластерлік бастамалардың орналасу орны маңызды болып табылады. Бұл мәселеде ерекше тәжірибелік маңызға АЭА басымдылығы ие. Алдын айтылғандай АЭА – экономиканың басым салаларында жаңа технологияларды пайдалану негізінде әлемдік нарыққа жоғары сапалы өнімді шығару және өндіруді қамтамасыз ететін, отандық және шетедік кәсіпкерлерді түрлі жеңілдіктер жүйесі арқылы ынталандыратын ұлттық экономика кеңістігінің бір бөлігі. Яғни, ұлттық экономиалық кластерлерді жұмыс жасап жатқан АЭА негізінде салу дұрыс болып саналады.

Қазақстанның алдында әлемнің 50 бәсекеге қабілетті елдерінің қатарына кіру деген маңызды мақсат тұр. Берілген мақсаттың сәтті орындалуы отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, экспортты потенциалдың толықтай ашылуына және елдің географиялық орналасуын максималды тиімді қолдануға тікелей байланысты.

Қазақстан Республикасындағы арнайы экономикалық аймақтардағы (ары қарай АЭА) инфрақұрылымды құру кәсіпорындардың, бірінші орында кіші және орта бизнес субъекттерінің дамуын ынталандырудағы тиімді механизмдердің бірі болып табылады.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасындағы арнайы экономикалық аймақтар туралы» Қазақстан Республикасының 2011 ж. 21 шілдедегі №469-IV Заңы.

2. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика. Толковый терминологический словарь / Сост. В.А. Калашников. Под общей ред. Л.П. Дашковой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Маркетинг, 2004. – 219 с.

3. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент / Под. ред. проф. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

4. WorldEconomyNews Әлемдік экономикалық жаналықтар журналы сайтының мәліметтері.
5. Қазақстан – цифрларда. Стат. жинақ. – Астана, 2013. - 227б.
6. Сәбден О. Бәсекелік экономика. – Алматы: экономика, 2008. – 230 б.

УДК 388.483

Г.М. Байжанова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., и.о. профессора*
КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Благодаря своей долгой истории, понятие «туризм» по-прежнему соотноситься по-разному. Существующие определения туризма могут быть объединены в две группы. Некоторые из них специализируются на природе, связанные с отдельными экономическими, социальными, правовыми и другими аспектами туризма и его особенности, и выступают в качестве инструмента для решения конкретных задач (например, для статистических целей). Другие концептуальные определения охватывают предмет в целом, внутреннее содержание туризма, выражающееся в единстве всего многообразия свойств и отношений, и позволяют отличить его от подобных мероприятий. Между тем, четкое толкование туристических терминов и понятий, необходимых для понимания процессов, которые происходят в сфере туризма.

С развитием туризма и превращением его в массовое явление появились первые формулировки понятия «туризм». Понятие «международный турист» было сформулировано в 1937 г. Комитетом экспертов по статистике Лиги Наций, – это человек, который характеризуется следующими признаками: мобильность, временное проживание в определенном месте, отсутствие связи с трудом и заработной платой. Это определение получило международное признание и используется по сей день с некоторыми поправками. Исходя из этих характеристик и формируется понятийный аппарат туризма. В последующие годы определение «турист» обсуждалось на совещаниях Международного союза официальных туристских организаций (Дублин, 1950, Лондон, 1957), Конференции Организации Объединенных Наций по международным путешествиям и туризму (Рим, 1963), Конгресс ВТО (Манила, 1986) и другие, показывает, теоретическое и практическое значение определения туриста, а также желание сделать его более полным и точным, с учетом новых тенденций и явлений. Одно из первых определений туризма, принятое ООН, трактовало туризм как «активный отдых, влияющий на укрепление здоровья, физическое развитие человека, связанный с передвижением за пределами постоянного места жительства» [1].

Более широкое определение этого понятия дает Академия туризма в Монте-Карло: «Путешествие – общий термин для всех форм временного выезда людей с места постоянного проживания в рекреационных целях и для удовлетворения познавательных интересов в свободное время, или профессиональных и деловых целях без приносящей доход деятельности на месте временного проживания». В настоящее время наиболее широко используется определение, известное как «общая теория туризма В. Хунцикера-К. Крапф», который определяет туризм как совокупность отношений и явлений, в результате перемещения людей и провести время за пределами своего места жительства, тех пор, пока пребывание не станет постоянным жителем и не связано с получением дохода. Несмотря на то, что экономисты продолжают работать над понятийным аппаратом индустрии туризма, термин «туризм» появился. Различные определения релиз или дополнить некоторые его особенности. Например, согласно одному из последних определений, предложенных Статистической комиссией ООН в 1992 году, «туризм – путешествия и пребывания в местах за

пределами постоянного места жительства путешествия на срок, не превышающий 12 месяцев, чтобы получить удовольствие и отдых в зоне отдыха, гости, познавательных, профессионально-или деловых целях, но не приносящей доход деятельности есть». В этом определении критериев отбора туризма от других видов путешествий являются: обычно бегущей среды (место жительства); период поездки и мотивация не относятся к поиску постоянной работы или миграции, добровольного путешествия; спрос на туристические объекты, включая жилые помещения. По этому определению, характеризуется целым рядом ограничений, которые носят чисто экономический характер для того, чтобы использовать их для статистической оценки и сравнения. Выезд за пределы обычной среды – первый критерий классификации туристов. Термин «обычная среда» был придуман на оттавской конференции для того, чтобы исключить из числа посетителей, людей, которые ежедневно выезжать из дома на работу и обратно, т.к. они не покидают обычной среды, и не считаются туристами. В стране, где имеется правовой институт прописки, обычная среда – это место прописки, регистрируемое соответствующими службами государственной власти, регулирующей миграцию населения.

В рекомендациях по статистике Всемирной туристской организации параметры обычной среды характеризуются двумя показателями: частотой посещения объекта и его удаленностью. Места, которые лицо посещает регулярно, являются элементом его обычной среды, даже если они находятся на значительном расстоянии от местожительства [2].

Так, например, жители приграничных районов, работающие на территории сопредельного государства и часто выезжающих за границу, не могут быть классифицированы как иностранные туристы. Кроме того, обычная среда включает объекты, которые находятся в непосредственной близости к месту жительства человека, независимо от частоты их посещения. Такая трактовка вытекает из психологического восприятия этих объектов, людей, не только производства, но также природных и культурных элементов повседневной жизни. Важным и спорным вопросом является порог расстояния, которые должны быть охвачены как турист. Продолжительность пребывания – второй критерий. Он вошел в определение туризма и отличить туристов и экскурсантов от резидентов. Постоянным жителем страны считается человек, пребывающий в стране, по крайней мере на определенный срок (обычно срок определяется продолжительностью 12 месяцев). Что касается терминологии, понятие «иностранный турист» (в международных договорах – просто «турист») прошли длительную эволюцию, которая на сегодняшний день еще не завершена. Начало ей положил рекомендации Комитета экспертов Лиги Наций в 1937 г., которое было принято «для рассмотрения любого туриста, который не менее 24 часов в стране, в которой он живет». Определение иностранных Туристов – это очень расплывчато, которые могут быть применены к любой иностранной установки, расположенной в другой стране в течение более 24 часов (эмигрант, транзитный пассажир, преступник, наемник, беженец), и, следовательно, это неправильно. ООН неоднократно обращалась определение иностранного туриста. По определению, сформулированные на Конференции ООН Рим на международные поездки и туризм в 1963 г., туристы и студенты, и студенты, которые находятся за границей. В соответствии с Законом РК «О туристской деятельности», «турист – физическое лицо, посетив страну (место) временного пребывания в течение 24 часов до одного года и выполнении по крайней мере одну ночь в нем (его) в области здравоохранения, познавательных, профессиональных и деловых, спортивных, религиозных и иных целях без приносящей доход деятельности» [3].

Наиболее важной категорией являются цели туризма, которые могут четко определить мероприятия, связанные с туризмом и подпадающих под льготные таможенные, налоговые и иные льготные режимы установлены государствами исключительно для туризма.

Основные цели туризма – праздники, получая удовольствие туристических и новый опыт, а также здоровья и медицинскую, профессиональную и бизнеса, гости и т.д. Оправдывая необходимость туризма в самостоятельную отрасль, необходимо исходить из того, что объективной основой для классификации отраслей любой национальной экономики является общественное разделение труда и степень дифференциации. При обосновании классификации проблема индустрии туризма в самостоятельную отрасль необходимо принимать во внимание основные факторы ее характерис-

тики продукции, в соответствии с определенными критериями классификации, какие организации входят в соответствующих отраслях народного хозяйства, в зависимости от характера своей основной деятельности. Кроме того, целесообразно принимать во внимание достигнутые результаты, а также перспективы их развития. Множество организаций, которые образуют отдельную отрасль, характеризуются следующими основными особенностями: достаточное количество независимых организаций, в экономическом плане с равномерной деятельностью; устойчивое развитие экономических связей с другими отраслями национальной экономики; определенного органа управления экономикой. Таким образом, текущее состояние туристической отрасли в полной мере отвечает всем этим характеристикам. И по индустрии туризма должно быть определено как совокупность независимых географически отдельных туристических бизнес-единиц, которые имеют специализированную материально-техническую базу и специализируется на производстве и продаже туристических услуг и продуктов, комбинированных единство и управления.

Есть несколько подходов к определению понятия «туризм». Некоторые исследователи считают, туризм не как отрасль, а как группу связанных отраслей: совокупность гостиниц и других средств размещения, средств транспорта, общественного питания, объектов и средств развлечения, образовательных учреждений, коммерческих, рекреационных, спортивных и других целей; организаций, туроператоров и деятельности туристических агентств, а также организаций, оказывающих услуги гидов, переводчиков и экскурсии. Конгресс США принял следующее определение: «Туризм – это сплоченная деятельность объединения и организации, которые полностью или частично обеспечивают транспортные услуги, товары, жилье и другие необходимые средства, чтобы путешествовать в любых целях, не связанных с повседневной деятельностью, за пределами постоянного места жительства». Одно из первых определений индустрии туризма было дано Конференцией ООН по торговле и развитию в 1971 г., согласно которому индустрия туризма – сочетание производственных и непроизводственных мероприятий, направленных на создание товаров и услуг для путешественников. Уругвайского раунда ГАТТ было разработать определение туризма, которая включает в себя следующие виды деятельности и услуги: деятельность туристических фирм, туроператоров и турагентов; большинство пассажирских транспортных услуг, включая аренду автомобилей и использование транспорта для экскурсий; средства размещения и питания; рекреационные, культурные, спортивные и другие развлекательные услуги; дополнительные (вспомогательные) услуги, такие как руководства, организацию конгрессов, страхование, связанных с туризмом финансовые услуги (кредитные карты, дорожные чеки), а также вспомогательные службы, медицинское обслуживание, торговля товарами и туристическим направлением для туристов (магазины беспошлинной торговли в туристические центры) [4].

Известным определением туризма является формулировка профессора Лейпер (Новая Зеландия) в 1979 г., в котором он рассматривает туризм как систему, состоящую из следующих основных элементов: географические элементы, туристы, индустрии туризма. Географические элементы в свою очередь, подразделяется на области, создание туристического региона транзита области туристических направлений. Под назначения в руководстве является территорией, которая предлагает определенный набор услуг, которые удовлетворяют потребности туристов и удовлетворить его спрос на транспорт, проживание, питание, развлечения и т.д. Туризм часто рассматривается как многомерное и многогранное понятие, которое находит свое отражение в следующем определении: «Туризм как активность и вид отдыха, промышленности и народного хозяйства, а также способ проведения досуга, и, кроме того, искусства, науки и бизнеса». В литературе по туризму не одно мнение. Но, несмотря на различия в формулировках, многие авторы включают в понятие «туризм» туристические потребности и мотивы, в частности, поведение туристов, их отсутствие постоянного места жительства, экономические отношения, складывающиеся между туристами и производителями товаров и услуг, взаимодействие туризма с экологической, экономической и других макросов. Широко распространена среди ученых и специалистов был существенно определение туризма, предложенное Международной ассоциации научных экспертов по туризму: «Туризм представляет собой совокупность отношений и явлений, которые происходят во время движения и пребывания людей в места их постоянного места жить и работать». Закон «О туристской деятель-

ности в РК», дает следующее определение туризма: «Туризм – путешествия лиц, продолжительность двадцать четыре часа до одного года или менее чем за двадцать четыре часа, но с ночевкой для не оплачиваемой деятельностью в стране (области) временного пребывания».

Такое огромное количество различных точек зрения на основные понятия, характеризующие туризм и сделать понятными и разумными зрения исследовательской группы Института туризма Валенсии Политехнического Университета термин «туризм» туристической деятельности в целом, ряд терминов – индустрии туризма, туризма, туристической деятельности – имеет тот же смысл, и нет четкой концепции каждого из этих понятий. Таким образом, туризм не может быть охарактеризована одномерным, не абсолютной, ни одно из его структурных аспектов. Для современного экономического развития характеризуется не столько в развитии отдельных отраслей, т.к. функционирование различных межотраслевых комплексов.

Для туризма следует рассматривать в качестве основных независимых меж секторального хозяйственного комплекса национальной экономики, как индустрия туризма, объединяя различные отрасли, лежит не в обычные вертикальные и горизонтальные охватывает определенную территорию, в т.ч. предприятий и организаций различных отраслей промышленности. Это утверждение можно проиллюстрировать следующим образом. Туристы в роли покупателя, т.е., каждый стремится к возможности удовлетворить свои потребности для отдыха. Спрос на туристические поездки турист оплачивает работы, товары и услуги и, следовательно, финансирование туристической отрасли. Производители туристской деятельности, товаров и услуг, формирования туристского предложения. Они приобретают производственные ресурсы (люди, земля, капитал), объединить их в производстве туристского продукта и продавать его потребителям (туристам), чтобы получить доход от продаж. Развитие индустрии туризма (строительство дорог, гостиниц и курортных комплексов, строительство новых рекреационных зон) требует больших капиталовложений и финансирования из различных источников (государственных учреждений, частных организаций (отечественных и зарубежных), международных организаций и т.д.) [5].

Формирование у организации конкурентных преимуществ невозможно без знания особенностей рынка, на котором она работает.

Туристический рынок – рынок услуг, поскольку услуги являются основным предметом обмена и составляют 80% от общего объема продаж в развитых туристских рынках. Туристические услуги – это совокупность целенаправленных действий в сфере услуг, которые направлены на безопасность и удовлетворение потребностей туриста или туриста, в соответствии с целями туризма, характер и направление туристических услуг, путешествия, туристический продукт, не противоречащие универсальные принципы морали и порядка.

При определении характеристик туристическом рынке должно быть уделено важное место не только в категории «Туризм предложение», а также рассмотреть понятие «туристических услуг», но понятие «туристского спроса», в котором понятие приоритета для потребителей, чьи потребности и желания туристские организации требуют, чтобы встретиться.

Сложности функционирования организаций индустрии туризма заключаются в том, что оценка качества туристских услуг потребителем достаточно субъективна и зависит от различных факторов: общеэкономических, культурного и общественно-психологического характера, социально-демографических, личностно-поведенческих [9].

Переход к рыночной экономике сопровождался возникновением целого ряда новых экономических процессов и появлением в теории и практике хозяйствования категории, которые ранее не имели широкого распространения. Туристический рынок стал рассматриваться как экономическая категория, выражающая совокупность социально-экономических процессов и отношений в области маркетинговых исследований, производства, обмена и распределения между производителями и потребителями туристических услуг. В этих условиях возникла необходимость объективного анализа современных тенденций мирового и внутреннего рынка туристических, выявлять проблемы в их функционировании.

Литература

1. Доклад ООН E/Conf. 47/7, 26 сентября 2008 г. Приложение 3. – Рим, 1963.
2. Стойка В.А. Основные направления инвестиционной политики в туристской отрасли // Вектор науки ТГУ. – 2012. – № 2 (5). – С. 35-39.
3. Герасименко В.Г., Галасюк С.С. Управление национальным туризмом в контексте международного опыта // Вестник ДИТБ. – 2008. – №12. – С. 19-24.
4. Сейтказиева А.М., Байкадамова А.Б., Сариева Ж.И. Инвестиционная деятельность предприятия. – Алматы: Экономика, 2009. – 172 с.
5. Ахметова Г. Развитие транспортных услуг – важное направление социально-экономического прогресса // Транзитная экономика. – 2009. – №2. – С. 84-88.

УДК 330.34:346.26(574)

Ж.А. Баймуратова, *магистрант*
Научный руководитель: ***С.С. Бактымбет,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Казахстан переживает период трансформации свободной экономики. Для республики процесс трансформации – это не только коренное преобразование всей системы экономических отношений, но и решение задач интеграции в систему мирохозяйственных связей, обеспечение целостности и экономической независимости страны.

Интерес к бизнесу естествен и оправдан. На наших глазах создается новая экономическая основа общества, появляются люди, стремящиеся организовать собственное дело, желающие не приспосабливаться к новым условиям, а жить в них, проявлять инициативу, выражать себя в свободной трудовой деятельности.

Этому способствует демократизация общества и хозяйственной деятельности.

Сегодня многие стали понимать, что именно предпринимательство двигает развитие производства, рынка, а значит, и общества в целом. Страна процветает благодаря предпринимателям, а предприниматели – благодаря поддержке государства.

В Республике Казахстан интенсивно создаются все условия для развития предпринимательской деятельности, в частности, осуществлена большая работа по приватизации собственности, ставшей прочной экономической основой для развития предпринимательства.

Успешный опыт развитых стран мира в построении конкурентоспособной и диверсифицированной экономики служит наглядным подтверждением того факта, что малый и средний бизнес – один из ключевых элементов в данном процессе. Состояние и уровень развития сектора МСБ играют важнейшую роль в обеспечении устойчивого экономического роста страны, способствуя решению ряда проблем, таких как безработица, бедность, неразвитая конкуренция, неэффективное использование материальных и нематериальных ресурсов, зависимость внутреннего совокупного спроса от импорта и т.д. В результате этого вопросы развития МСБ в большинстве стран, в т.ч.и в Казахстане, относятся к категории наиболее важных.

Вопросы стимулирования и поддержки развития малого и среднего предпринимательства приобретают особую актуальность в период посткризисного восстановления и выбранного государством стратегического курса на вхождение в число лидирующих стран мира. В данный период развития страны особая ставка делается на стимулирование предпринимательской активности граждан:

помощь малому и среднему бизнесу. Ведь именно небольшие компании быстро реагируют на постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка, способны оперативно осваивать и внедрять инновационные решения.

В стране применяются широкомасштабные меры по государственной поддержке предпринимательства, малого и среднего бизнеса. Государственная поддержка малого предпринимательства в Казахстане основывается на республиканском законодательстве. Регионам же предоставляются небольшие возможности в рамках своей компетенции конкретизировать общие установки, адаптировать их к региональным условиям функционирования малого предпринимательства. В настоящее время регионы вправе разрабатывать и принимать региональные программы развития малого бизнеса, создавать специальные фонды для его поддержки, определять и изыскивать для них дополнительные источники финансирования. Региональные власти могут так же привлекать МП к участию в региональных госзаказах. Однако, указанных полномочий недостаточно, поэтому в дальнейшем региональным и местным властям должна быть предоставлена большая свобода для регулирования всех сторон деятельности МП. Так, необходимо разрешить регионам в дополнение к приоритетам, установленным на республиканском уровне, определять собственные отраслевые приоритеты в развитии малого предпринимательства. Особенно важно передать в руки регионов один из важнейших инструментов стимулирования предпринимательства в малом секторе – регулирование ставок некоторых налогов.

В 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 РК Н.А. Назарбаева РК от 27 февраля 2014 г. «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан».

Принятие данного указа является своевременной и действенной мерой. Нынешний мораторий – не первый, но все равно редкий в истории молодого казахстанского бизнеса. Он является третьим по счету, и каждый из них вносил что-то новое в деятельность предпринимателей. С 2015 г. Указ Президента вообще отменил плановые проверки предпринимательства.

Государственными органами, по согласованию с Администрацией Президента, разрабатывается объективная, соответствующая мировым стандартам система определения проверок. Согласно этой системе с 1 января 2015 г. проверкам будут подвергаться только те предприниматели, у которых, действительно, высока вероятность нарушения законодательства.

В настоящее время законодательно-нормативная база, регулирующая развитие малого предпринимательства в Казахстане, включает более 100 документов, которые по своему содержанию и направленности могут быть отнесены к следующим пяти группам: документы декларативного характера (законы, указы, постановления, концепции, программы, соглашения и др.); документы по институциональному обеспечению развития малого предпринимательства – определяющие функции органов государственного управления в части регулирования названной сферы, а также по вопросам развития инфраструктуры; налоговое законодательство; документы по развитию малого предпринимательства в регионах, сферах деятельности и отраслях экономики; международные договоры и соглашения.

Стержневым и консолидирующим общегосударственным актом в перечисленном списке документов является Закон РК «О государственной поддержке малого предпринимательства». Государство реализует комплексные меры поддержки и развития предпринимательства через такие программы, как «Производительность-2020», «Занятость-2020», «Дорожная карта бизнеса 2020», Программа развития моногородов, «Агробизнес-2020». Так, в рамках реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в 2013 г. достигнуты следующие результаты. Просубсидировано 2 861 проектов на сумму 642 млрд тенге. Прогарантировано 204 проекта на сумму 21 млрд тенге. Производственная инфраструктура подводится для 454 предприятий на общую сумму инвестиций 95,8 млрд тенге. Предоставлены гранты для 137 начинающих предпринимателей на сумму 408 млн тенге.

Развитие малого и среднего предпринимательства позволяет активизировать процесс инновационного производства, который направлен на внедрение нового технологического оборудования,

передовой технологии, позволяющей повысить конкурентоспособность производства и пополнить потребительский рынок широким ассортиментом качественных товаров и услуг.

Предприятия среднего и малого предпринимательства играют ключевую роль в экономическом развитии страны. В настоящее время в Республике Казахстан в этой сфере занято около 1 млн человек. Предприятия малого и среднего предпринимательства формируют 11% бюджета страны, их доля в ВВП составляет 17%, устойчиво и увеличивается объем инвестированных в них средств. По доле в ВВП малое и среднее предпринимательство занимает II место, после нефтяного сектора. По данным Агентства РК по статистике, по состоянию на 1 апреля 2013 г. число зарегистрированных субъектов МСБ составило 1457823 единицы, из них 246880 – юридические лица малого и среднего предпринимательства, 1021365 – индивидуальные предприниматели и 189578 – крестьянские (фермерские) хозяйства.

В региональном разрезе наибольший процент активных субъектов малого предпринимательства сосредоточен в Южно-Казахстанской (15,3%), Алматинской (13,9%), Восточно-Казахстанской (9%) областях и г. Алматы (11%), что, во-первых, частично объясняется большой плотностью населения в южных регионах, а во-вторых, большей степенью развитости в них сферы торговли и услуг. Наи-меньшая доля активных субъектов МСБ приходится на Мангистаускую (3,5%), Западно-Казахстанскую (3,4%) и Кызылординскую области (2,6%), где в основном концентрируются и функционируют крупные добывающие предприятия. Необходимо отметить, что развитие сектора МСБ играет большую роль в решении проблем занятости населения.

Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития.

Одним из решающих направлений развития экономики Казахстана является структурная перестройка, призванная обеспечить, в частности, развертывание сети малых предприятий. Роль этого сектора велика, поскольку он способствует рыночно ориентированному выпуску инвестиционных и потребительских товаров, а в конечном счете обеспечивает рост ВВП, доходов бюджетов и занятости, решение других социально-экономических проблем.

Малый бизнес, продолжая развиваться, сталкивается с многочисленными проблемами. Важнейшими задачами при этом остаются: реформирование налогообложения, совершенствования правовой базы, улучшение условий производства и сбыта продукции, защита субъектов малого бизнеса от преступных посягательств, всемирная финансовая поддержка малых предприятий.

Малым предприятиям трудно пробиться на рынок, занять там достойное место и выжить, но их главным преимуществом является гибкость и мобильность т.е. умение своевременно и легко адаптироваться к непредсказуемым рыночным процессам.

Правительство должно продолжить последовательную работу по стимулированию конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Надо поддержать работу микрокредитных организаций, в том числе за счет средств государства. Они оказывают поддержку сотням тысяч наших граждан в создании своего дела. Надо продумать меры по повышению доступности микрокредитования и созданию новых рабочих мест для большего количества казахстанцев.

Развитый предпринимательский сектор – это основа экономики любой страны.

В этой связи, в рамках административной реформы поручаю Правительству решительно снизить административную нагрузку на бизнес, провести дальнейшее упрощение разрешительной системы, прежде всего лицензирования, сертификации, аккредитации. (Послание Президента РК от 08.02.2008 г.).

В Казахстане почти каждый пятый кредит субъектам малого и среднего бизнеса выдается за счет средств Фонда развития предпринимательства «ДАМУ».

В прошлом году через фонд «ДАМУ» была запущена программа «Дорожная карта бизнеса-2020», в рамках которой одобрено 240 проектов. Их общая сумма составила более 90 млрд тенге, уже заключено 145 договоров.

В рамках реализации антикризисной программы также появились новые инструменты поддержки бизнеса. На сегодня фонд «ДАМУ» реализует широкий перечень программ финансовой и

нефинансовой поддержки МСБ – это «ДАМУ-Өндіріс», финансирование лизинговых сделоки другие.

Это и снижение налоговой нагрузки на предпринимателей, и улучшение налогового администрирования, и совершенствование таможенной тарифной политики и разрешительных процедур, и развитие структуры поддержки и сопровождения предпринимательской деятельности. Решением таких вопросов, как взаимодействие бизнеса и государства, равноправные отношения с Правительством, конструктивный диалог со всеми ветвями власти на всех уровнях и формирование положительного имиджа предпринимателя и занимается Форум предпринимателей.

Основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства, особенно в местностях, далеко расположенных от финансовых и промышленных центров республики, отмечаются:

– низкий уровень платежеспособности населения, особенно в сельской местности;

– недостаток оборотных средств;

– недостаточное оснащение предприятий высокопроизводительным оборудованием в силу его высокой стоимости;

– недостаток качественного сырья и полуфабрикатов;

– низкая конкурентоспособность субъектов малого бизнеса (особенно предприятий по переработке сельхоз сырья);

– недостаточное количество финансовых и научных учреждений;

– неразвитость коммуникаций.

Современные условия развития малого и среднего предпринимательства выявляют необходимость обновления контингента предпринимателей, которые должны быть более подготовлены к работе в рыночной среде. Для обеспечения потребностей отечественной экономики необходимо проводить постоянную подготовку специалистов для сектора малого и среднего предпринимательства, что предполагает создание системы устойчивых учебно-консультационных структур. Работа учебно-консультационных центров должна основываться на особой организации процесса подготовки и переподготовки кадров, включающей традиционные и специальные методики обучения, способствующие подготовке квалифицированных кадров для малого и среднего предпринимательства.

В настоящее время система образования Казахстана находится в поиске модели подготовки высококвалифицированных кадров в области организации бизнеса с учетом специфики экономического развития каждого региона. Это касается подготовки преподавателей с ориентацией на предпринимательство и малый бизнес; осуществление трансферта лучшего отечественного и зарубежного опыта в казахстанский регион; развитие дистанционного бизнес-образования; формирование разветвленной сети обучающих и консалтинговых центров.

Преимущество системы образования как агента развития предпринимательства заключается в ее синергетической множительной способности решения задач предпринимательского образования населения: достаточно за более короткий срок, подготовить в предпринимательском отношении несколько сотен педагогов, и они ежегодно будут дуплицировать культуру предпринимательства в тысячах учащихся. Важно только, чтобы педагоги и учащиеся не только теоретически, но и практически занимались совместной коллективной предпринимательской деятельностью, пусть и «учебной». Школа, профессиональное училище, колледж и вуз могут и должны стать для учащихся бизнес-инкубатором, технопарком, более эффективно использовать имеющиеся производственные и учебные площади для предпринимательского образования.

Литература

1. Указ Президента РК Нурсултана Назарбаева от 27 февраля 2014 г. №757 «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан. kz/rus/article/2634745.

2. Закон РК О частном предпринимательстве (с изм. и доп. по сост. на 24.12.2012 г.).

3. Кантарбаева А.К. Барьеры перед казахстанским предпринимательством и пути их преодоления. – Алматы: Раритет, 2000. – С. 125.

ӘОЖ 331.2 (005.936.3):330.34
Б.А. Байсабыров
Ғылыми жетекшісі: ***А.К. Нугуманова,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

НАРЫҚ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Республикада тұратын халықтың көпшілігі үшін жалақы кірістің негізгі бөлігі болып табылады. Сондықтан оны көтеру адамдардын қалыпты тұрмыс деңгейін қамтамасыз ету үшін аса маңызды. Нарықтық экономикаға бағдарландырылған жалақыны мемлекеттік нормалаудың жаңа жүйесі еңбек ресурстарын тиімді пайдалану мақсатында және қызметкерлердің еңбек белсенділігін арттыру мен материалдық ынталандырудың механизмін әзірлеудің бастапқы базасы болып табылады.

Кәсіпорын жұмысшысының табысына өндіріс шығындарына кіретін жалақы, еңбек және әлеуметтік ақшалай төлемдер, пайдадан алынатын сыйақылар, сонымен қатар, кәсіпорын мүлкіне қосқан үлесі мен акцияларына алатын дивидендтер, заттай алатын өнімдер және т.б. табыстар кіреді. Жалақы – материалдық игіліктер мен көрсетілетін қызметтерді тұтыну қорының бір бөлігі болып табылады. Ол жұмысшыларға еңбектерінің саны мен сапасына және нәтижелілігіне байланысты төленеді.

Нарықтық экономика жағдайында жалақының мәні төмендегі аспектілерден құралады:

• жалақы – еңбек нарығындағы жұмыс күшінің бағасы;

• жұмыс күші бағасының материалдық, заттық көрінісі болып тұтыну заттарының бағалары (азық-түліктік және азық-түліктік емес тауарлардың, көрсетілетін қызметтердің, салықтардың және басқа төлемдердің бағалары); олар жұмыс күшінің ұдайы өндірісін, олардың физикалық және рухани қажеттіліктерін қамтамасыз етеді (жұмыс күшінің өзінің және оның асырауындағы адамдардың жұмыс қабілетін қалпына келтіреді);

• жалақы еңбектің саны, сапасы және нәтижесіне байланысты;

• жалақы ұжымдық еңбектің нәтижесіне де байланысты.

Қазіргі кезде шаруашылықты жүргізуде жалақыны ұйымдастыру төмендегі қағидаларға сәйкес жүргізіледі:

• еңбекке қарай бөлу қағидасы (еңбек ақыны, сыйлықтарды және т.б. уақтылы төлеу);

• өндіріс тиімділігінің артуы негізінде еңбек ақының деңгейін,жағдайын көтеру;

• еңбек ақыны еңбек нәтижесіне және шығындарына қарай төлеу;

• жұмысшыларды еңбек тиімділігін арттыруға материалдық жағынан ынталандыру;

• еңбек өнімділігінің өсу қарқыны жалақының өсуіне қарағанда артық болуы.

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.

Сонымен бірге еңбекке ақы төлеу мөлшері барлық жағдайларда Казақстан Республикасында белгіленген ағымдағы жылдың мемлекеттік бюджеті туралы заңмен белгіленетін минимумнан төмен болмауы керек.

Кәсіпорындағы еңбекақының жалпы деңгейі төмендегі негізгі факторларға байланысты:

• кәсіпорындардың шаруашылық қызметінің нәтижесі, оның рентабельділік деңгейіне;

• кәсіпорындардың кадр саясатына;

• аймақтағы, облыстағы жұмыссыздық деңгейіне, қажетті мамандықтардағы жұмысшыларға;

• кәсіподақ, бәсекелестер және мемлекеттің ықпалы;

• кәсіпорынның қоғаммен байланыс саясаты.

Еңбекақы – еңбек кілісім шарты негізінде, әрбір қызметкер жұмсаған еңбектің саны мен сапасына қарай бөлініп, олардың жеке тұтынуына берілетін табыстың ақша түріндегі бөлігі. Еңбекақы экономикалық категория ретінде екі жақты сипатта болады, бір жағынан ол жалданған

адам үшін – табыс, ал кәсіпорын үшін – өндіріс шығыны болып табылады.

Жұмыс күшіне деген шығындар жалақымен ғана шектелмейді. Кәсіпорынның жұмыс күшіне жұмсайтын шығындар қатарына сонымен қатар, жұмысшыларды әлеуміттік қорғау шығыстары, тұрғын үймен қамтамасыз ету және әлеуметтік-тұрмыстық қызмет көрсету шығындары. Еңбекақы, кәсіпорынның қызметкерлерін жоғары өнімді еңбек уәждемесі мен ынталандыруды қамтамасыз ететін маңызды құрал.

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. Ал объекті, ол белгілі бір уақыт аралығында сапалы еңбек ресурсы санын қолдану құқығы болады.

Еңбек бірлігінде нарықтық баға – уақыт бірлігіне нақты кәсіби сипаттамасы бар келісімшартқа негізделген және ақы мөлшерлемесі. Маркс бойынша жалақы мөлшерлемесі жұмысшы күшінің құнымен анықталады,яғни жұмыс күнін жақсы өндіру үшін қажетті тұтылу тауарлары, қызметтері және өмір қаражаттары. Бірақта қазір нарықтық экономикасы дамыған елдерде жалақы мөлшерлемесі өндіруші минимумынан асып кетеді және ол сол елде, салада нақты сападағы еңбек ақы деңгейінен құрылады. Одан басқа жалақы мөлшерлемесін кейде «теңестіру айырмашылығы» деп айтуға болады – төлемдер, жұмыс орнын ауыстырғандағы айырмашылақтарды көрсетеді.

Жалақының негізгі элементі – жалақы мөлшерлемесі. Бірақта ол еңбек нәтижесіне әсер ететін жұмысшылардың мүмкіншіліктерін, физикалық күнін, реакциясын ескермейді. Сондықтан жалақы 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).

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.

Еңбек ақы 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.

Жоғарғы жұмысшы күші шегі ол кейбір елдерде әдет-ғұрыпты болатын әлеуметтік-мәдени қажеттіліктерді өтейтін қосымша шығындар.

Жалақының мәнін функциялардан айқын көре аламыз. Функция өз қызметін қоғамдық өндірісте: өндірісте, тұтынуда жүзеге асырылады. Жалақының өзінің бес функциясы болады:

- Қайта өндіру.
- Ынталандырушы.
- Өлшеу-бөлу.
- Ресурстік-шығарушы.
- Төлем қабілеті бар халық сұранысын қалыптастыру.

1. Қайта өндіру функциясы. Бұл жұмысшыларды және де олардың отбасыларының мүшелерін, жұмыс күшін, ұрпақта қайта өндіру үшін керекті өмірлік құндылықтармен қамтамасыз етуге байланысты. Мұнда тұтынуды көтерудің экономикалық заңы іске асырылды. Бұл функция жалақыны мемлекеттік реттеу айырмашылықтарымен, жұмыс күшін қайта өндіруді қамтамасыз ететін заңмен бекітілген оның минималды көлеміне байланысты.

Наминалды және нақты еңбек ақы түсініктерін ажырату.

2. Ынталандырушы функция. Оның мәні жұмысшының еңбек үлесіне байланысты жалақы белгілеуге, кәсіпорынның өндірістік шаруашылық қызметінің нәтижесіне байланысты.

3. Өлшеу-бөлу функциясы. Бұл функция өндіріс құралдарының иелері мен жұмыстар арасындағы тұтыну қорын бөлу кезіндегі еңбекті көрсетеді. Жалақы арқылы оның еңбек үлесіне сәйкес өндіріс процесінің әрбір қатысушысына тұтыну қорындағы жеке бөлігін анықтауға болады.

4. Ресурстік-шығарушы функция. Бұл функцияның мәні қазіргі уақытта айтарлықтай өсуде. Оның мәні еңбек ресурстарын аймақтар, салалар, кәсіпорындар бойынша таратуды тиімді үйлестіру болып табылады. Еңбек ресурстарын шығару саласындағы мемлекеттік реттеу минимумға жақын жағдайында, ал еңбек ресурстарының қызмет етуі тек жалданушы жұмысшының еркіндегі жағдайында ғана мүмкін болса, өмір деңгейін жоғарлатуға ұмтылу оның мұқтаждығын қанағаттандыратын жұмысты табу мақсатымен түсіндіріледі.

5. Төлем қабілеті бар халық сұранысын қалыптастыру функциясы. Бұл функцияның мәні – төлем қабілеті бар сұранысты сәйкестендіру, мұнымен сатып алушылардың ақша құралдарымен қамтамасыз етілген тұтыну көрінісінің формасы түсіндіріледі. Төлем қабілеті бар сұраныс екі негізгі факторлардың әрекетімен қалыптасатынына байланысты тұтыну мен қоғамның табысы, онда жалақы көмегімен рынок жағдайында тауарлы ұсыным мен сұранымның арасындағы керекті пропорция белгіленеді.

Жоғарыда айтылған функцияларды іске асыру үшін келесі маңызды қағидаларды қолдану керек:

1. Өндіріс және еңбек тиімділігінің өсуіне қарай нақты жалақыны жоғарлату. Бұл қағида тұтынуды көтерудің экономикалық заңының объективті әрекетіне байланысты, олардың толық қанағаттануы материалдық игіліктер мен қызметтерді көп көлемде алу мүмкіндігін кеңейту арқылы іске асыруға болады. Бірақ мұндай мүмкіндік еңбек тиімділігі, өндірістік қызмет нәтижелерімен байланысты болу керек. Мұндай байланыстың болмауы, бір жағынан жалақыны төлемеуге сәйкесінше инфляцияға алып келуі, екінші жағынан – төмендетілген еңбек үлесінің тиімділігіне сәйкес номиналды жалақы төлеу. Нәтижесінде жұмысшылардың мұқтаждығын қанағаттандыру мүмкіндігі және жалақыны көбейту жоққа шығады.

2. Еңбек өнімділігі өсу темпінің орташа жалақының өсу темпінен жоғары болуын қамтамасыз ету (немесе өнім өндіру көлемінің өсу темпінің тұтыну қоры өсу темпінен жоғары болуы). Бұл қағиданың мәні – өндіріс тиімділігін жоғарлату мен дамыту негізінде еңбек табыстарын максималдау. Осы бағытта жүру кәсіпорынның дамуы мен өсуіне жағымды жағдай болып табылады. Бұл қағиданы бұзу инфляцияға, елдің экономикасының тоқырау құбылысына алып келеді. Нақты кәсіпорын жағдайында бұл өндіріс құралдарын жаңарту процесінің бәсендеуі, және перспективалы нәтижесі бар жобаларды жасауға бағыт бұзылады – бәсекелестік фирмалардың өнімдеріне қарағанда сапасы төмен өнімге сұраныстың төмендеуі.

3. Жұмысшының кәсіпорындағы еңбек нәтижесіне, маңыздылығына және еңбек жағдайына, кәсіпорын орналасқан ауданға байланысты жалақының өзгешелігі. Бұл қағида жұмысшының еңбек біліктілігі тұрғысында материалдық мүддесін жоғарлату керектігі негізінде жасалған. Және де жұмыс күшін қайта өндіруге қажетті, әртүрлі еңбек жағдайындағы, географиялық және климаттық жағдайға байланысты материалдық игіліктердің көлемі белгіленуі керек.

4. Сәйкес еңбекке сәйкес төлем. Нарық жағдайында қарастырып отырған қағиданы жынысы, жасы, ұлты және тағы басқа бойынша еңбек ақы төлеуде дискриминацияны болдырмау деп түсіну керек, кәсіпорын немесе фирма ішіндегі әділеттік қағиданы қорғау болып табылады.

5. Еңбек ақыны мемлекеттік реттеу.

6. Еңбек нарығы әрекетін есепке алу. Еңбек нарығында мемлекеттік және жеке компаниялардағы жалақының диопазоныны көрсетілген және де ұйымдастырылмаған секторда.

7. Еңбек ақы жүйесінің қарапайымдылығы, логикалығы еңбек ақы жүйесінің мәні туралы ақпараттылықты қамтамасыз етеді. Атқарушылар жалақы көлемін қандай жағдайда, яғни олардың материалдық игіліктерінің көтеруді нақты алдына қоюы керек.

Көбінде еңбек ақыны ұйымдастыру қағидаларын функциялармен бірге қарастырады. Себебі бұл қағидалар функцияларды жүзеге асыру үшін бағытталған. Әр қағида бір емес бірнеше функциясымен байланысты. Бірақта бір басты функцияны бөліп көрсетуге болады. Оны орындауға нақты қағида бағытталған.

Әдебиеттер

1. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика пердприятия: 2-е изд. – М.:ИНФРА-М, 2013.
2. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации:Учебник. –5-е изд. – М: Юрайт 2013.
3. Әбдікерімова Г.И. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика баспасы, 2008.
4. Дуламбаева Р.Т. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2011.

УДК 351.824.1:355.691.21(005.334)

Т.Х. Бекжанов
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Одним из основных звеньев транспортной системы страны является транспорт промышленных предприятий, где происходит основная масса работы вагонопотоков.

Промышленный транспорт – это совокупность транспортных средств, сооружений и путей промышленных предприятий, предназначенных для обслуживания производственных процессов, перемещения сырья, полуфабрикатов и готовой продукции на территории обслуживаемого предприятия. Промышленный транспорт обслуживает нужды своего предприятия и относится к ведомственному, являясь частью инфраструктуры предприятия. Он осуществляет перевозки внутри цехов и между ними, а также обеспечивает связь с магистральным транспортом.

Объем перевозок грузов промышленным транспортом примерно в 4 раза превышает объем перевозок грузов транспортом общего пользования, но грузооборот в несколько раз меньше, т.к. средние расстояния перевозок незначительны. Небольшие скорости (обычно до 5-10 км/ч.), связаны с замкнутой и небольшой территорией [1].

В состав промышленного транспорта входят все виды транспорта, составляющие транспортную систему, а также специфические виды транспорта, но одним из основных является железнодорожный транспорт.

Более 82% всех перевозок на металлургических заводах осуществляют железнодорожным транспортом.

В настоящее время железнодорожный транспорт отрасли представляет сложное многоплановое хозяйство взаимосвязанных и взаимодействующих служб, получающих комплексное и пропорциональное развитие, занимающее ведущее место среди промышленного транспорта других отраслей по многим проблемам, являющимися общими для всего промышленного транспорта страны [2].

Транспорт предприятий металлургической промышленности является наиболее сложным как по взаимодействию всех его видов между собой, так и с основным производством, и с магистральным транспортом. В силу специфических особенностей металлургических производственных про-

цессов внутризаводской транспорт, выполняя свои непосредственные задачи, осуществляет в то же время и функции, косвенно связанные с качественными изменениями перемещаемых предметов труда.

Объем перевозок, осуществляемых железнодорожным транспортом черной металлургии, составляет около 23% объема перевозок, осуществляемых железнодорожным транспортом всех предприятий промышленности. Из общего объема перевозок на металлургических заводах около 50% являются технологическими перевозками, т.е. непосредственно связанными с требованиями технологии того или иного передела. Грузопотоки крупных металлургических комбинатов достигают 160-180 млн т. в год, в т.ч. внешние перевозки 50-70 млн т. в год. Развернутая длина сети железнодорожных путей комбината составляет в среднем 200-400 км., включая до 20 станций.

К особенностям работы железнодорожного транспорта следует отнести: поступление сырья маршрутами и возвращение на внешнюю сеть около 30-40% вагонов в порожнем состоянии, наряду с этим для отгрузки продукции требуется получение с сети железных дорог порожнего специализированного подвижного состава; значительную неравномерность работы промышленного транспорта на всех участках металлургического производства, связанную с неравномерностью работы железнодорожного транспорта и основного производства; превышение прибытия грузов над отправлением в 1,5-2,0 раза; большой процент массовых грузов, составляющий 30% всех поступающих на завод материалов; встречные пробеги порожняка, вызываемые кольцевыми маршрутами; превышение внутреннего грузооборота над внешним в 2-3 раза [3].

Обеспечение нормального хода производственного процесса в условиях современного металлургического предприятия требует непрерывного и планомерного перемещения между и внутри звеньев металлургического цикла больших масс сырья, топлива, различных материалов, полуфабрикатов, готовой продукции, отходов.

Таким образом, внутризаводское транспортное хозяйство должно решать следующие задачи: своевременное обеспечение производства всеми видами транспортных средств и услуг; рациональная организация эксплуатации транспортных средств и подъемных механизмов при минимальных затратах на транспортирование; развитие технической базы и механизация всех трудоемких транспортных процессов.

Сегодня на развитие промышленного транспорта негативное влияние оказывают следующие факторы:

1. Значительный износ подвижного состава, основных фондов предприятий и организаций промышленного транспорта. Технический уровень подвижного состава, путевых машин, погрузочно-разгрузочной техники промышленного железнодорожного транспорта не соответствует в полной мере современным технологическим и экологическим требованиям. Промышленные тепловозы и тяговые агрегаты морально устарели и имеют большой физический износ, поэтому содержать их в исправном состоянии задача не из простых. Превысили установленные сроки службы 52% парка электровозов, 31% тепловозов, 39% тяговых агрегатов, 34% грузовых универсальных вагонов и 33% грузовых специализированных вагонов. 40% погрузочно-разгрузочной техники, вагоноопрокидывателей, тепляков для размораживания смерзшихся грузов требуют замены, а 20% – существенной модернизации. Состояние путей неудовлетворительное, железнодорожные пути на металлургических заводах эксплуатируются в самых разных условиях воздействия осевых нагрузок, достигающих 56 т. на ось, температуры, абразивности среды, наличия предельно малых кривых и большой насыщенности стрелочных переводов.

Оснащенность промышленного транспорта средствами и системами автоматизации и информатики осталась на уровне 1980 г. Работа железнодорожного транспорта необщего пользования характеризуется более сложными условиями в сравнении с железнодорожным транспортом общего пользования. Это обусловлено большими нагрузками на ось, малыми радиусами кривых, крутыми уклонами [3].

2. Неравномерность подвода поездов к промышленным предприятиям. Существенный недостаток действующих единых технологических процессов заключается в неравномерности подвода поездов к промышленным предприятиям. В большинстве случаев график движения поездов,

увязывая в единое целое техническую работу станций, участков, дорог и целых направлений, не учитывает и не отражает работу внешнего транспорта предприятий. Неравномерный подвод вагонов с сырьем на промышленные предприятия осложняет работу станций примыкания, что в свою очередь затрудняет организацию вагонопотоков на сети дорог и приводит к нарушениям ритмичности.

3. Значительные простои вагонов. В связи с тем, что на металлургические предприятия ежесуточно прибывает большое количество вагонов, чрезвычайно важным является всемерное сокращение всех видов простоев вагонов и максимально возможное ускорение их оборачиваемости.

В настоящее время наблюдается рост затрат на плату за пользование вагонами и на уплату штрафов за перепростой вагонов, что повышает себестоимость выпускаемой продукции на металлургических предприятиях.

По отчетным данным предприятий сверхплановые платежи и штрафы за превышение срока оборота вагонов в месяц составляют более 50% от запланированных платежей.

Важнейшим показателем эффективности системы организации обслуживания внешнего грузооборота является оборот вагона. Длительность оборота вагона определяется временем его пребывания на путях предприятия. Оборот вагона выражается в часах и охватывает период времени с момента подписания приемо-сдаточной ведомости о передаче вагона из парка КТЖ предприятию до момента подписания ведомости о сдаче вагона предприятием дороге КТЖ.

Успешное решение этой задачи требует организации единого технологического процесса (ЕТП) работы внутризаводского транспорта и станций примыкания КТЖ. Сущность ЕТП заключается в систематическом осуществлении комплекса организационных и технических мероприятий, обеспечивающих минимальные затраты времени и средств на операции полного оборота вагонов. ЕТП разрабатывается совместно предприятием и станцией примыкания КТЖ, а поэтому является общим для них.

Единый технологический процесс предусматривает: порядок и продолжительность выполнения важнейших операций оборота вагонов КТЖ в границах всего железнодорожного узла, т.е. на станции примыкания и на железнодорожных путях предприятия; полное согласование во времени всех работ по перемещению составов, прибывающих на предприятие и отправляемых с него; взаимную информацию между работниками заводского транспорта и работниками станций КТЖ о прибывающих грузах, порожних составах, состоянии погрузочно-разгрузочных работ, что позволяет заблаговременно подготовить прием поездов, фронты погрузки-разгрузки, рабочую силу, маневровые средства. Он учитывает фактические схемы связи железнодорожных путей предприятия с сетью дорог КТЖ, техническую вооруженность станции, состав локомотивного парка, а также взаимные требования предприятия и станции КТЖ [4].

4. Недостатки действующей законодательной базы, ставящей промышленный железнодорожный транспорт в неравные условия с железнодорожным транспортом в вопросах налогообложения, землепользования и т.д. Нормативные документы могут быть едиными для промышленного и магистрального железнодорожного транспорта, но с учетом эксплуатационных условий. Технологический транспорт должен иметь свою нормативную базу. Изменившиеся эксплуатационные условия, повышение ресурсных нормативов, необходимость более экономичного ведения путевого хозяйства требуют корректировки целого ряда нормативных документов, таких как «Положение о планово-предупредительных ремонтах», «Правила ремонта и содержания пути», СНиП «Промышленный транспорт» и др. [5].

5. Отсутствие целенаправленной кадровой политики в области промышленного транспорта. Все это приводит к снижению безопасности движения, производительности труда и эффективности работы промышленного железнодорожного транспорта.

Подводя итоги можно сказать, что для успешного решения указанных проблем необходимо:

- модернизировать промышленный транспорт;
- пересмотреть устаревшую и сформировать современную нормативно-правовую и нормативно-техническую базу, создающей условия, исключающие дискриминацию и монопольные проявления в отношении пользователей услуг и со стороны магистральных видов транспорта;

• совершенствовать систему подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, своевременно подготавливать квалифицированных кадров для промышленного транспорта;

• привлекать крупные научные подразделения для разработки и внедрения на промышленном транспорте новых типов подвижного состава и новых технологий;

• создавать современные информационные системы высокого уровня, способные следить не только за состоянием технических средств и инфраструктуры железнодорожного транспорта, но и за соблюдением технологических процессов всех выполняемых операций;

• применять экономические меры, стимулирующие инвестиции в подвижной состав и развитие инфраструктуры промышленного транспорта.

Литература

1. Боровикова М.С. Организация движения на железнодорожном транспорте: Учебник для техникумов и колледжей ж.-д. транспорта. – М.: Маршрут, 2003. – 368 с.

2. Основные направления стратегии развития АО «НК «КТЖ» до 2020 года www.railways.kz.

3. Смирнов Н.А. Транспортный комплекс Казахстана: состояние, проблемы, возможности // Транзитная экономика. – 2014. – №3.

4. Железнодорожные станции и узлы: Учебн. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Ю.И. Ефименко, С.И. Логинов, В.С. Суходоев и др., 2006. – 336 с.

5. Организация работы железнодорожного транспорта предприятия: www.studopedia.org/

ӘОЖ 631.145(574):330.88+330.34

Д.Е. Билялова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Н.Ө. Тұрдалы,*** *э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ЕЛІМІЗДЕГІ АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕНДІ ДАМЫТУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ МЕН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Экономикасы дамыған елдер тәжірибесі аграрлық өндірісті жандандырмай, елдің азық-түлік қауіпсіздігі мәселесін шешу және дамыған нарықтық қатынастарды қалыптастыру мүмкін еместігін дәлелдеп отыр. Агроөнеркәсіп кешені Қазақстан экономикасының ең негізгі саласы болып табылады. Аграрлық сектордың даму деңгейі қазақстандық қоғамның әрқашанда экономикалық және саяси тұрақтылығының айқындаушы факторы болып табылады.

Президент Нұрсұлтан Назарбаевтың «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» атты Жолдауын жүзеге асыру жолында ауыл шаруашылығы алдында бүгінде жаңа елеулі міндеттер тұр [1]. Инновациялық технологияларды енгізу ауыл шаруашылығындағы басым бағыттардың біріне айналуда. Әлемдік тәжірибе ғылыми-техникалық прогрестің макро да, сол сияқты микродеңгейдегі де тиімді әлеуметтік-экономикалық жаңарулардың бірден-бір шынайы негізі болып табылатынын растап беріп отыр. Дегенмен, Қазақстанда агроөнеркәсіп кешенінде ғылыми және іске енгізушілік саланы ұзақ жылдар бойы жете бағаламаушылықтың бар екендігі байқалады, ал ол ғылым мен техника дамуының тоқырауына, аграрлық ғылым беделінің жойылуына, АӨК салаларында ғылыми-техникалық прогресс қарқынының бәсеңсуіне, өндірілетін ғылыми-техникалық өнімдерге сұраныстың болмай қалуына әкеліп соқтырады.

Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жж. арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасын қарастыратын болсақ, ҚР тәуелсіздігі кезеңінде елдің АӨК-де айтарлықтай нәтижелерге қол жеткізілді: нарықтық қатынастар негізінде өндірістің тұрақты

өсуі байқалады, еңбек өнімділігі мен өндіргіштігі артуда, саланың негізгі қорларын жаңарту және инфрақұрылымын қалпына келтіру жүргізілуде, негізгі тамақ өнімдері бойынша өзін-өзі қамтамасыз етуге қол жеткізілді, дәнді, майлы дақылдар, балық аулау өнімдері экспортының айтарлықтай өсуіне қол жеткізілді.

Ауыл шаруашылығын өркендетуде қазіргі таңда алда төмендегідей міндеттер тұр: бірінші, азық-түлік нарығын тұрақтандыру; екіншіден, импорттық тауарлардың тасқыны күшейген қазіргі жағдайда халықты отандық өнімдермен қамтамасыз ету мүмкіндіктерінің төмендеуіне жол бермеу; үшінші, аграрлық және өнеркәсіптік секторлардың мүдделерін тиімді үйлестіре отырып тұрақты экономикалық дамудың алғышарттарын қамтамасыз ету; төртінші, ауыл инфроқұрылымдардың тозуына ұшырауын тоқтату.

Аграрлық өнеркәсіптік өндірістің қазіргі және болашақтағы дамуы тек ауыл шаруашылығының тікелей даму деңгейіне ғана емес, сонымен бірге оған қызмет көрсететін ауыл шаруашылығының даму дәрежесімен де айқындалады, яғни ауыл шаруашылығының инфроқұрылымына да байланысты. Аграрлық өндірісті мемлекеттік реттеу ауылшаруашылық өнімдерін, шикізаттарын және азық-түлік өндіруге, өңдеуге және оларды өткізуге, сондай-ақ тауар өндірушілердің өндірістік-техникалық камтамасыз етілуіне мемлекеттің экономикалық әсері болып табылады.

Қазіргі кезде агроөнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеу жүйелерінің тиімділігін арттыру шеңберінде мынадай міндеттерді шешу жоспарланып отыр:

1) ауыл шаруашылығына агрохимиялық қызмет көрсету тиімділігін арттыру;
2) АӨК субъектілерін ақпараттық қамтамасыз ету жүйелерін дамыту;
3) ауыл шаруашылығы дақылдарын мемлекеттік сорттық сынау тиімділігін арттыру;
4) АӨК субъектілері үшін мемлекеттік қызметтерді көрсету жүйесін дамыту;
5) ауыл шаруашылығындағы техникалық реттеу жүйесін дамыту;
6) АӨК-дегі мемлекеттік бақылау және қадағалау жүйесінің тиімділігін арттыру;
7) органикалық ауыл шаруашылығы өнімінің өндірісін, айналымын дамыту үшін жағдайлар жасау.

1-кесте. **Ауыл шаруашылығына агрохимиялық қызмет көрсету тиімділігін арттыру жөніндегі нысаналы көрсеткіш**

Р/с №	Көрсеткіштің атауы	Іске асыру жылдары							
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.	Егістік жерлерін агрохимиялық байқап тексеру ауданы, млн га	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5

Ауыл шаруашылығын инвестициялаудың экономикалық механизмі инвестициялық кешеннің өндіріс құрылымы мен оның жаңа принциптерге негізделген жұмыс істеу механизмін құруды талап етеді. Көп жыл бойы Қазақстан экономикасының аграрлық секторы бұрынғы одақтық шикізаттың қосалқысы ретінде дамыды. Енді осы секторды жаңа жағдайда шетелдің инвестицияларының дамытуда атқаратын рөлі жоғары болып отыр. Осыған байланысты аграрлық секторды инвестициялық кеңістікті қалыптастыру және кеңейту үшін республикалық бағдарламаны дайындап, оны іске асыру белгілі бір тәжірибелік мәнге ие болады.

ҚР-да АӨК-ні дамытудың күшті жақтары қазіргі уақытта даму бағдарламаларын мемлекеттік қолдау, агротехнологияларды қолданудың жинақталған мол тәжірибесі болып табылады. АӨК-ні дамытудың әлсіз жақтары сақтау қуаттылықтарының, логистикалық қуаттылықтардың жеткілікті мөлшерінің болмауы, ғылыми-зерттеу тәжірибе-конструкторлық жұмыстарды енгізудің төмен деңгейі, ветеринариялық қауіпсіздіктің төмен деңгейі және дамудағы басқа теңгерімсіздіктер болып табылады.

2-кесте. **АӨК-ні SWOT талдау***

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
– АӨК жалпы өнімінің тұрақты өсуі; – Қазақстан бидай мен бидай ұны өндірісінде әлемдік көшбасшы болып табылады; – Қазақстанның АӨК-сі едәуір мемлекеттік қолдау алады; – жер және су ресурстарымен қамтамасыз етілуі; – органикалық өнім өндірісі мен экспортының жоғары әлеуеті.	– малдардың төмен өнімділігі; – өсімдік шаруашылығының негізгі дақылдарының төмен шығымдылығы; – төмен еңбек өнімділігі; – кәсіпкерлік субъектілері рентабелділігінің төмен деңгейі; – ҒЗТКЖ төмен енгізілуі; – заманауи агротехнологиялық білімді таратудың төмен дәрежесі; – қаржыландыру және сақтандыру жүйесінің төмен тиімділігі
Мүмкіндіктері	Қауіптері мен тәуекелдері
– бірқатар АӨК салаларында импорт алмастыруды дамыту және экспорттық әлеуетті іске асыру; – саланы тиімді мемлекеттік қолдауды қалыптастыру; – тауарлық балық аулауды, ІҚМ етінің экспортын, жайылымдық мал шаруашылығын, алма, майлы дақылдар және басқа өнім түрлері өндірісін дамыту	– сала өніміне әлемдік бағаның ішкі және сыртқы коньюнктурасының нашарлауымен шартталған макроэкономикалық тәуекелдер; – ДСҰ-ға кіруге байланысты бірқатар өнім түрлері бойынша халықаралық нарықтардағы бәсекелестіктің өсуі; – табиғи-климаттық жағдайлардың қысқа мерзімді де, ұзақ мерзімді де қолайсыз өзгерулері (климаттың жаһандық жылынуы және осымен байланысты шөлді және шөлейтті жерлердің артуы, су ресурстары тапшылығының артуы, ауа-райы жағдайларының тұрақсыздығы және басқалар); – өнімді нысаналы өткізу нарықтарына дейін тасымалдау нарығының сыни тозуы және осымен байланысты жеткізу құнының қымбаттауы; – жануарлар мен өсімдіктер ауруларының таралуы және табиғи ортаның ластануы, өсімдіктердің, жануарлардың, балықтардың, жәндіктердің зиянкес түрлерінің таралуы, бұл жер, су және басқа ресурстар қолжетімділігінің төмендеуін және жалпы сала өнімділігінің төмендеуін тудырады, ҚР АӨК экспорттық әлеуетін төмендетуі мүмкін; – пайдаға қысқа мерзімді бағдарлану, қаржыландыру тапшылығы, ресурстарды пайдаланудың ғылыми ұсынылған нормативтерін сақтамау нәтижесінде жер, су, биологиялық ресурстар әлеуетінің, жануарлардың, өсімдіктер мен балықтардың генетикалық әлеуетінің төмендеуі

**Салаларды талдау [2]*

Еліміздің аграрлық саласындағы инвестициялық саясат кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған. Бұл мемлекетіміздің отандық және шетелдік инвесторларға қолайлы жағдай жасау саясатын ұстап отырғанын көрсетеді. Ол үшін баламалы нарықтың институттар жүйесін құру қажет дегеніміз – шаруашылық қызметіне қосымша реттеушілік енгізу немесе мемлекеттік реттеудің тиімділігін арттыру, әкімшілік тарапынан қойылатып кедергілерді жою, тіркеу жүйелерін және де ауыл шаруашылығындағы жеке кәсіпкердің қызметтерін бақылауды ықшамдау, тауар өндірушілер үшін қолайлы экономикалық жағдайлар туғызу. Салынған қаржыдан дұрыс нәтиже шығаруды алдын-ала болжай білу инвестициялық жобаны дұрыс бағытқа салуға мүмкіндік береді.

Қазіргі кезеңдегі Қазақстандағы терең әлеуметтік-экономикалық өзгерістер ауылшаруашылығын мемлекеттік реттеудің теориялық және тәжірибелік мәселелерін алға қойып отыр. Қазақстан-

дағы аграрлық секторды мемлекеттік реттеу бағалық, қаржылық, несиелік және салықтық құралдарды пайдалану арқылы экономикалық әдіспен шешіледі.

Ауылшаруашылық өндірісін басқаруда ұйымдастыру механизмін жетілдіру, ауылшаруашылығының өзіндік ерекшелігінен туындайды. Себебі, ішкі және сыртқы факторлар ауылшаруашылығындағы өндірістік басқару қызметіне тікелей әсер етеді, сондықтан да бұл факторларды ауылшаруашылық өндірісін басқару жүйесін қалыптастырғанда үнемі ескеру қажет [3].

ҚР-да агроөнеркәсіп кешенінің барлық салаларын, оның ішінде ауыл шаруашылығын әлеуметтік-экономикалық дамытуға мүмкіндік мол. Егер де осы потенциалдық мүмкіндікті облыс жағдайында әрбір жекелеген аймақтардың табиғи-экономикалық өзгешеліктерін ескере отырып, ауыл шаруашылығының әлеуметтік салаларын дамыта білсек, еліміздің экономикасын бұдан да биік деңгейге көтеруге мүмкіндік жасар едік.

Әдебиеттер

1. Нұрсұлтан Назарбаевтың «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» атты жолдауы. 30.11.2015ж.

2. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жж. арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы.

3. Қазақстан Республикасы 2020 ж. дейінгі стратегиялық даму жоспары.

УДК 338:346.548(005.936.3)

А.А. Галиев, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.О. Турдалы,*** *к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Для Казахстана весьма актуальна проблема обеспечения экономической безопасности на всех иерархических уровнях – от домашнего хозяйства до национальной экономики.

Безопасность – это состояние надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования личности, общества и государства, а также мирового сообщества от внутренних и внешних угроз, при котором создаются необходимые условия для их существования, функционирования и развития.

В этом определении под жизненно важными интересами понимается совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает возможность функционирования и развития личности, общества, государства.

Опасность – это процесс, свойство либо состояние природы, общества или техники, представляющие угрозу для жизни либо благосостояния людей, объектов хозяйства или окружающей среды. Это возможные или реальные явления, события и процессы, способные нанести моральный или материальный ущерб предпринимательской деятельности.

Угроза – это реальный признак опасности. Ее можно считать сущностной характеристикой безопасности.

Угроза и борьба с ней являются сущностью безопасности. Таким образом, под безопасностью следует понимать не отсутствие опасности, а защиту от нее.

Опасности и угрозы всегда являются результатом взаимодействия двух сторон: субъекта, который выступает источником и носителем опасности, и объекта, на который направлена опасность или угроза.

Источники опасности – это условия и факторы, которые таят в себе, а при определенных обстоятельствах сами по себе либо в различной совокупности проявляют враждебные намерения, вредоносные свойства, деструктивную природу, реальные или потенциальные действия, создающие угрозу безопасности. Источники опасности могут иметь природное, техническое или социальное происхождение.

Понятие безопасности можно охарактеризовать с различных сторон, как:

– уровень защищенности интересов объектов безопасности;

– определенное состояние объектов безопасности, при котором они способны противодействовать угрозам и преодолевать опасности;

– достаточность системы мер предотвращения угроз и преодоления опасностей;

– качественная характеристика стабильности и устойчивого развития системы.

Проблема экономической безопасности предприятия включает в себя три аспекта:

• интересы (собственников, менеджеров, персонала и других заинтересованных лиц);

• устойчивость (предприятия и его структурных звеньев);

• независимость (экономики предприятия от привлеченных источников финансовых ресурсов и неблагоприятного влияния окружающей среды).

Экономическая безопасность предприятия – очень емкое понятие. В узком смысле ее можно представить как отсутствие различного рода опасностей и угроз или наличие возможностей по их предупреждению, защите интересов предприятия, недопущение ущерба, превышающего критический уровень. Это требует кропотливой повседневной работы работников службы безопасности предприятия, которые призваны обеспечить безубыточную работу компании, сохранение ее имущества, недопущение разглашения коммерческой тайны, пресечение факторов насильственных действий в отношении собственников, топ-менеджеров и членов их семей, защиту интеллектуальной собственности и т.д.

Различают внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия, которые могут быть направлены на персонал, материальные, финансовые и информационные ресурсы.

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.

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 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.

Экономическая безопасность предприятия – это результат реализации комплекса организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, способствующих обеспечению надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования предприятия от внешних и внутренних угроз, при которой у руководства предприятия имеется возможность самостоятельно определять характер и формы производственной или иной деятельности для обеспечения производства товаров и услуг в объемах, способствующих эффективному функционированию и устойчивому развитию компании.

В этом определении синтезированы три подхода к исследованию экономическая безопасность предприятия – через интересы, устойчивость и независимость.

В качестве методологии исследования экономической безопасности предприятия необходимо использовать системный подход, который предполагает рассмотрение любого явления в виде сложной динамической системы.

Экономическая безопасность предприятия является сложной иерархической открытой социально-экономической системой.

Система экономической безопасности предприятия представляет собой организованную совокупность специальных органов, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защищенность компании от внутренних и внешних угроз.

В связи с тем, что любое предприятие представляет собой открытую систему, функционирующую в нестабильной враждебной окружающей среде, система экономической безопасности предприятия имеет свои стратегии, цели, задачи, методы и средства деятельности, а также субъекты и объекты системы безопасности, которые формируются в зависимости от конкретных условий.

Систему экономической безопасности предприятия схематически можно представить в виде совокупности следующих элементов:

– цель системы;
– задачи системы;
– интересы предприятия;
– приоритеты предприятия;
– угрозы экономической безопасности предприятия (внешние и внутренние);
– пороговые индикаторы экономической безопасности предприятия;
– правовое обеспечение экономической безопасности предприятия;
– субъекты обеспечения экономической безопасности предприятия;
– объекты обеспечения экономической безопасности предприятия;
– методы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Целью экономической безопасности предприятия является обеспечение надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования компании от внутренних и внешних угроз, при которой руководство предприятия имеет возможность самостоятельно определять характер и формы производственной или иной деятельности для обеспечения расширенного воспроизводства товаров и услуг в объемах, способствующих эффективному функционированию и устойчивому развитию компании.

В задачи данной системы входит обеспечение:

– зашиты коммерческой тайны;
– сохранности материальных и нематериальных активов;
– финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности предприятия;
– обеспечение бесперебойности и безопасности производственных процессов;
– обеспечение способности предприятия к саморазвитию и прогрессу.

Решение указанных задач нацелено на обеспечение реализации следующих интересов предприятия:

1. Способность предприятия функционировать в режиме расширенного воспроизводства.

2. Приемлемый уровень благосостояния собственников, менеджеров и персонала предприятия.

3. Эффективное использование материальных, трудовых, финансовых, информационных и интеллектуальных ресурсов.

4. Финансовая устойчивость предприятия.

5. Рост конкурентоспособности предприятия.

6. Научно-техническое развитие предприятия.

7. Создание экономических и правовых условий, исключающих конфликты между заинтересованными лицами.

8. Создание экономических, организационных и правовых условий, исключающих недружественное поглощение предприятия.

Функционирование системы экономической безопасности предприятия должно осуществляться в соответствии со следующими приоритетами:

1. Повышение конкурентоспособности и экономической эффективности компании на базе новейших достижений науки и техники.

2. Совершенствование корпоративной культуры.

Рассмотрим более подробно угрозы экономической безопасности предприятия, под которыми следует понимать внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность, эффективность и устойчивость развития компании.

В зависимости от источника опасности, различают внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия.

И.А. Бородин считает, что наиболее активными факторами внешних угроз являются:

• конкуренты;

• коррумпированные элементы госструктур;

• криминал;

• техногенные катастрофы и природные катаклизмы.

Факторы внутренней угрозы имеют ярко выраженный субъектный характер. За каждым из них стоит отдельный человек или группа лиц.

Можно выделить пять основных факторов внутренней угрозы:

1. Учредители или собственники компании. Они определяют стратегию и перспективы развития предприятия. От них зависит принятие и реализация концепции экономической безопасности компании.

2. Топ-менеджеры. От уровня их компетентности зависит успех либо неудача предприятия. Неэффективное управление бизнесом часто является одной из предпосылок недружественного поглощения компании.

3. Служба безопасности. От уровня профессионализма ее сотрудников зависит достижение или не достижение поставленной цели. Уровень экономической безопасности напрямую связан с лояльностью сотрудников службы по отношению к компании.

4. Персонал. На уровень экономической безопасности существенное влияние оказывают качество подбора и расстановки персонала, умение менеджеров выявлять и разрешать конфликтные ситуации.

5. «Группы риска»: носители информации, содержащей коммерческую тайну;лица, находящиеся в состоянии конфликта (ролевого, личностного, группового); лица, имеющие дорогостоящие хобби, увлекающиеся азартными играми или экстремальными видами спорта; нелояльные сотрудники.

Система экономической безопасности предприятия должна быть настроена на противодействие как факторам внешней, так и внутренней угрозы.

При оценке уровня экономической безопасности предприятия используется система пороговых индикаторов, к числу которых относятся:

1. Показатели финансовой устойчивости.

2. Показатели платежеспособности.

3. Показатели ликвидности.

4. Показатели деловой активности.

5. Показатели инновационности.

Система экономической безопасности создается для защиты следующих объектов:

– различные виды деятельности предприятия (производственная, коммерческая, снабженческая, управленческая и др.);

– имущество и ресурсы предприятия (финансовые, материально-технические, информационные, интеллектуальные и др.);

– собственники предприятия, его руководители, партнеры, сотрудники, владеющие информацией, составляющей коммерческую и иную тайну, подлежащую охране и т.п.

Субъектами система экономической безопасности являются лица, подразделения, службы, органы, ведомства, учреждения, которые непосредственно занимаются обеспечением безопасности бизнеса.

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.

Выводы. В результате проведенного нами теоретического анализа 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.

ӘОЖ 339.187.62(005.936.3):330.4

Г.Н. Галимжанова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Е. Әмірбекұлы,*** *э.ғ.д. профессор*
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫНДА ЛИЗИНГТІ ҚОЛДАНУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ

Қазіргі кезде өнеркәсіптік кәсіпорындардың көбісі мүлікті сатып алуға қаражаттары жетіспеушілігінен жалға алуға келіп жүгінері анық. Бұл мәселені шешетін бірден-бір шешім, осы қажетті мүлкі бар және оны ұзақ мерзімге жалға беруге дайын кәсіпорынды 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 адамды табу.

Лизинг-дүние жүзінің көптеген елдерінде өз дамуын тауып, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың пайдалы әдістерінің бірі болып саналады.

Біз бұл тақырыпты таңдауымның 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 жаңа-

дан жұмыс жасап жатқан шағын кәсіпорындар, кәсіпкерлер қызметін жандандыруға, мәселелерді шешуде – лизинг маңызды орын алады. Қазіргі таңда кәсіпорында, өндіріс орындарында ескірген негізгі құралдарды жаңарту мәселесі өзекті болып отыр. Өндірісте жоғары ғылыми 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 Н.Ә. Назарбаевтың 2012 ж. 14 желтоқсанында Қазақстан халқына жолдаған «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты жолдауында, Қазақстанды үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасында: «Ұлттық экономиканы көтерудің басым шараларының бірі ретінде инвестицияларды пайдалануды атады. Бұл орайда экономикалық құрылымды өзгертуде және көп жылдық дағдарыстан шығуда лизинг алдыңғы қатарлы және тиімді қаржыландыру түріне айналды. Сондықтан да лизингтің 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, түбегейлі шаралар жүргізілуде. Сондай өзгерістердің бірі еліміздің нарықтық экономикаға көшуімен ілесіп келген күрделі құбылыстардың бірі – «лизинг» терминінің кең орын алуы.

Қазіргі кездегі нарықтық экономиканың заңына байланысты еніп отырған бұл ұғымның маңызы зор. Нарықтық экономикалық қатынастың заңы қатаң: икемің және ақшаң болса ғана өмір сүре аласың. Ал мемлекет мойнындағы дотацияға сүйеніп келген шаруашылықтар, зауыт, фабрикалар мұндай қатаң 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 жолдау шартының бір түрі лизингті қолдану оң нәтиже беретіні сөзсіз.

Алғаш рет Қазақстан заңдарында «лизинг» термині ҚазССР-нің «ҚазССР-дегі кәсіпкерлердің дамуы және шаруашылық қызмет еркіндігі туралы» заңының 21 бабында қолданысқа енгізілді. Кейін «лизинг» термині келесі нормативтік құқықтық актілерде: 1994 ж. 18 наурыздағы «Қазақстандық фрахталық компаниялар және транспорттық лизингтік компаниялар құру туралы», 1994 ж. 10-шы қазандағы «Азия лизинг мемлекеттерінің қатысуы мен лизингтік компаниялар құру туралы», 1998 ж. 15-ші сәірдегі «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 қарастыруымыз 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 отырудың мүмкіндік береді.

Соңғы жылдардағы мемлекеттік қолдауды күшейтудің нәтижесі ауыл шаруашылығы өндірісін тұрақтандыру, оның тиімділігін жоғарылату және облыстың азық – түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету болып табылды. Осыған байланысты, алдыңғы жоспарға агроөнеркәсіптік өндірісті оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру негізінде тұрақтандыруды қамтамасыз ету міндеті орындалды. 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 шаруашылығының 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 енеді.

Негізгі мақсаты – ауыл шаруашылығы 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 жағынан жаңарту бойынша лизингілік 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 жабдықтарымен жабдықтау үшін жоғары технологиялық жаңа өндірістердің іске асырылуын қаржыландырады.

«ҚазАгроҚаржы» АҚ-ң 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 қолдануда. Осы мақсатта қайта өңдеу кәсіпорындарына салықтық жеңілдіктер ұсынылды, банк несиелерінің пайыздық ставкалары, өндіріске халықаралық сапа стандарттарын енгізуге кеткен шығындар субсидияланды.

2011 ж. Елбасының алға қойған міндетіне сәйкес, «ҚазАгроҚаржы» АҚ «Ірі қара мал етінің экспорттық әлеуетін дамыту» бағдарламасын іске асыратын оператор болды, оның міндеті – 2016 ж. қарай ірі қара мал етінің экспорттық әлеуетін 60 мың тоннаға дейін жеткізу үшін жағдай жасау. Жоба мал бордақылау алаңдарын, асыл тұқымды шаруашылықтар-репродукторлар, мал табынын ұдайы өсіру және оны басқару орталықтарын, мал етін жаңа даму деңгейіне шығаратын ілеспелі инфрақұрылым (жемшөп өндірісі, мал дәрігерлік қауіпсіздігі) құру бойынша шаралар кешенін көздейді. 2013 ж. басындағы жағдай бойынша Қоғам 16087 бас асыл 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, лизинг пен несиелендірудің анағұрлым төмен пайыздық ставкасы мен айтарлықтай ұзақ қаржыландыру мерзімі болып табылады. Өз қызметін жүзеге асыруда Қоғам Қазақстан Республикасының ауыл-

шаруашылығы өнеркәсібін дамыту бойынша мемлекеттің қойған міндеттерін басшылыққа алады.

Жалпы мақаламды қорытындылайтын болсам, қазіргі уақытта Қазақстанда 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 көбінесе, елдегі лизингтік бизнесті дамытумен байланысты заңдардың қабылдануына әсер етуімен шектелуде. Бірақ лизингтік компаниялар тарапынан байқалған осындай бірлескен жұмыстардың да Қазақстандағы лизингтік қатынастардың қалыптасу кезеңіндегі маңыздылығы өте жоғары.

Лизингтік қатынастардың Қазақстан Республикасында болашағы бар нарықтарды белгілібір сегменттерге бөліп қарастыру арқылы лизингтік компаниялардың қосымша қызметтерін дамыту стратегиясын жасау керек. Олар неғұрлым перспективті клиеттерді өздері іздестіріп, оларға өз қызметтерін ұсынулары және инвестициялық жобаларды таңдау, бағалау үрдістеріне белсенді түрде қатысуы қажет.

Әдебиеттер

1. Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауы. – 2012, желтоқсан.

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 // Academa журналы. – 2011. – №8. – Б. 12.

4.Мамытбеков А. «ҚазАгроҚаржы» АҚ-ның ауылшаруашылық техникасын қаржыландыру // Казинформ. – 2011, 27 сәуір. www.inform.kz, www.kaf.kz

УДК 336.055.02:339.137.22

Э.К. Дарибаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.С. Бактымбет,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Наличие множества разнообразных товаров на рынке предопределяет существование множества различных подходов к видам конкурентоспособности продукции. В этой связи существует целая система показателей, характеризующих конкурентоспособность.

Рассмотрим классификацию показателей, определяющих конкурентоспособность промышленной продукции (рис. 1).

Показатели качества делятся на стандартизируемые и регламентируемые, а экономические показатели – на единовременные и текущие. Чтобы определить уровень конкурентоспособности оцениваемой промышленной продукции, необходимо установить степень удовлетворения ею потребностей конкретного потребителя в определенный период времени и сравнить ее с аналогичным показателем базового образца.

Для оценки конкурентоспособности продукции производственно-технического назначения используется следующая схема:

– после выбора изделия, для которого проводится оценка, на основе изучения рынка и требо-

ваний покупателей определяется перечень технических и экономических параметров, подлежащих исследованию;

– сравнение по каждой из групп параметров. Суть такого сравнения – выяснить, насколько каждый параметр товара близок к параметру потребности. Инструментом сравнения здесь является единичный показатель: отношение величины параметра анализируемого товара к величине параметра, требуемой покупателем;

– на основе единичных проводится подсчет групповых показателей, которые в количественной форме выражают различие между анализируемым товаром и потребностью, т.е. позволяют судить о степени ее удовлетворения;

– расчет интегрального показателя, представляющего собой численную характеристику конкурентоспособности анализируемого товара по всем группам параметров.

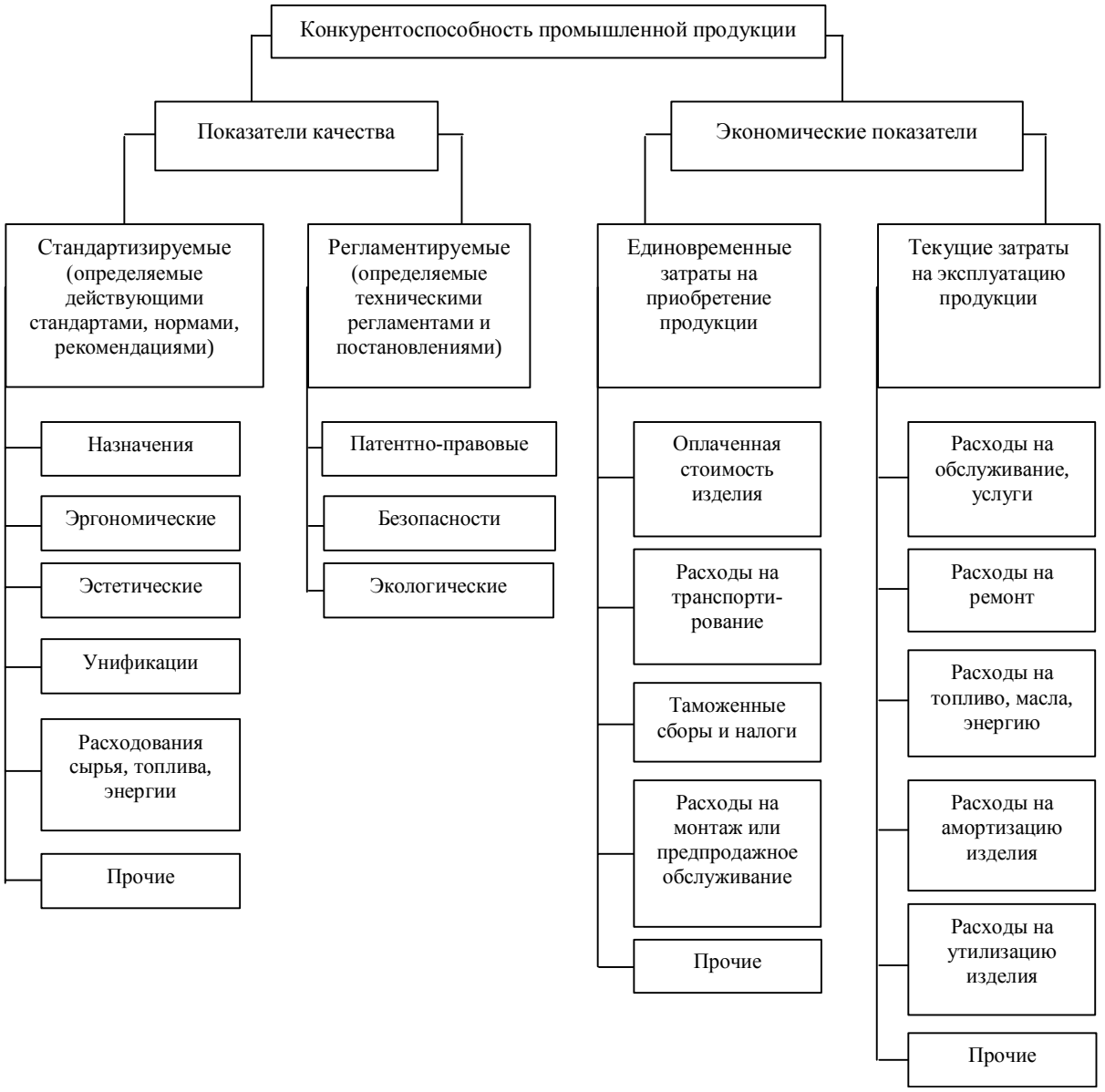


Рис. 1 – **Классификация показателей, определяющих конкурентоспособность промышленной продукции**

Эта методика является наиболее полной. Здесь рассматриваются такие показатели, как технические, экономические, нормативные, а также основные вопросы маркетинга, с учетом всех этих показателей рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности. Проводится изучение потребностей рынка, и на основе этого строится формулировка требований к изделию. К достоинствам данного метода можно отнести еще и то, что предлагается разработка мер по повышению конкурентоспособности и ее оптимизации с учетом затрат. Обладая рядом достоинств перед рассмотренными ранее методами, данный метод имеет и недостатки. К ним можно отнести: методики охватывают слишком широкий спектр продукции промышленного назначения, не позволяющие учитывать специфические особенности конкретной продукции высокой степени сложности; краткий (сжатый) характер изложения предложенных методик; отсутствие точной последовательности проведения оценки; недостаточно уделяется внимание перечню групповых и составу единичных показателей; вообще не рассматриваются организационно-коммерческие показатели; не раскрыты многие аспекты маркетинговых исследований, такие как использование средств, непосредственно воздействующих на потребителя, участие в выставках, проведение активной рекламной компании.

Конкурентоспособность товара определяется как его способность быть проданным на данном рынке в данный период времени.

В настоящее время оценка конкурентоспособности товара выводится из соображения, что для покупателя в процессе сравнения товаров выигрывает тот, у которого отношение суммарных затрат на приобретение и использование товара к полезному эффекту, получаемому от данного товара, минимально по сравнению с другими аналогичными товарами, т.е.

$$K = \frac{P}{I} \rightarrow min\,, \qquad (1)$$

где: К – оценка конкурентоспособности товара;

Р – суммарные затраты на приобретение и использование товара;

I – полезный эффект, получаемый от данного товара.

Полезный эффект (*I*) рассчитывается как интегральный показатель качества товара, включающий в себя три группы показателей: основные характеристики товара (технические, конструктивные); регламентируемые (т.е. соответствующие стандартам); параметры и признаки, характеризующие эстетические свойства товара (дизайн, упаковка и т.д.). Каждый показатель входит в интегральный показатель со своим весом, зависящим от значимости для потребителя.

Суммарные затраты на приобретение и использование товара (*P*) включают: цену изделия, расходы на транспортировку, установку, обучение персонала, эксплуатацию, ремонт, техобслуживание, налоги, страхование и т. д. Заметим, что в литературе по маркетингу формула (1.1) обычно приводится в виде: $K = P / I \rightarrow max$.

Однако главным приоритетом для маркетолога должна быть позиция покупателя, который, при прочих равных условиях, выберет в большинстве случаев более дешевый товар. Поэтому формула 1 более адекватно отражает процесс принятия решения покупателем при приобретении товара.

Таким образом, существующая в современной экономической литературе оценка конкурентоспособности товара основана на учете только двух, хотя и интегральных, показателей его качества и цены потребления, т.е. может быть представлена как функция этих двух показателей:

$$K = f(I, P)\,, \qquad (2)$$

На практике критерии, по которым потребитель оценивает и выбирает товар, включают в себя гораздо больше показателей, чем цена и качество. Поэтому с позиций маркетинга при оценке конкурентоспособности товара необходимо учитывать не только требования потребителя к его цене и качеству, но и требования, относящиеся в основном к сфере заключения сделки и эксплуатации товара, такие как оперативность поставки, обеспеченность запчастями, организация сервиса, репутация страны-изготовителя и конкретного поставщика и т.д. Необходимо также учитывать

степень известности марки и привязанности к ней потребителя.

На разных рынках вес каждого из этих критериев может быть разным, а потому оценивать конкурентоспособность нужно для каждого рынка отдельно.

Однако если в показателе конкурентоспособности учесть все критерии потребителей конкретного рынка, то он покажет лишь ожидаемую, а не реальную конкурентоспособность, ибо для успешной продажи товара необходимо, чтобы он появился на том рынке, на котором действительно нужен, в нужном количестве, в нужный момент времени; чтобы потребитель был подготовлен к появлению данного товара, а маркетинговая программа была бы неуязвимой для конкурентов. Все это зависит от эффективного выполнения трех маркетинговых функций: изучение рынка, управление разработкой и производством товара, управление сбытом и продвижением.

Таким образом, концепция маркетинга приводит к более широкому понятию реальной конкурентоспособности товара, которое зависит не только от соотношения «качество-цена», не только от соответствия критериям потребителей, но и от конкурентоспособности всей маркетинговой деятельности фирмы, т.е.

$$K = f\ (\text{критерии потребителей} + \text{конкурентоспособность маркетинга фирмы}), \quad (3)$$

Правомерность данного вывода подтверждается также проведенными исследованиями причин неудач новых товаров на рынках [1, с. 42]. Исследования показали, что существует семь основных причин неудач новых товаров:

1) недостаточные отличительные характеристики, которые заставили бы потребителей перейти на новый товар;

2) недостаточно четкое определение рынка или товара до начала его разработки;

3) переоценка степени привлекательности рынка;

4) неэффективное продвижение товара на рынок;

5) низкое качество товара по ключевым параметрам;

6) неудачный выбор времени вывода товара на рынок;

7) отсутствие эффективной выкладки товара в магазине (хорошего доступа к потребителю).

Анализируя указанные причины, видно, что в основе их лежит недостаточно эффективное выполнение всех трех функций маркетинговой деятельности, а именно: исследование рынка (причины 1, 2, 3), управление разработкой и производством товара (1, 2, 5), управление сбытом и продвижением (причины 4, 6, 7).

Оценка конкурентоспособности товара производится при осуществлении следующих мероприятий:

– комплексное изучение требований рынка, прежде всего, на основе анализа динамики качества реализуемых на нем изделий;

– выработка основных направлений создания и изготовления продукции, пользующейся спросом на рынке;

– оценка перспектив продажи конкретных изделий и формирование структуры экспорта;

– установление цен на продукцию, предназначенную для продажи;

– подготовка рекламы [2, с. 232].

Более конкурентоспособным является тот товар, у которого издержки на производство и реализацию являются минимальными, а уровень качества более высоким по сравнению с товаром-конкурентом.

При одинаковом уровне качества товаров-конкурентов более конкурентоспособным является тот, у которого ниже себестоимость. В этих условиях предприятия должны обращать внимание не только на уровень качества выпускаемой продукции, но и на издержки ее производства и реализации.

3. Сопоставление товаров-конкурентов с учетом их технического уровня и продажной цены.

4. Уровень конкурентоспособности определяется на основе сопоставления как технических,

так и экономических параметров. При этом рассматриваются единичные, групповые и интегральные показатели.

Единичный показатель характеризует конкурентоспособность оцениваемого изделия при сравнении его с эталоном по одному конкретному показателю, например мощности, скорости, эстетичности и т.д.

Единичный показатель (параметрический индекс) рассчитывается как процентное отношение (или индекс) величины параметра оцениваемого изделия к величине аналогичного параметра эталона (базового образца):

$$Ие_i = \frac{П_i}{Пi_б} \ , \tag{4}$$

$$Ие_i = \frac{П_i}{Пi_б} \ , \tag{5}$$

где: $Ие_i$ – единичный параметрический индекс, определенный по i-му параметру (i = 1, 2, …, n);
$П_i$, $Пi_б$ – значение i-го параметра соответственно оцениваемого изделия и базового образца.

При проведении расчетов конкурентоспособности из формулы выбирают ту, при которой увеличению относительного значения показателя соответствует повышение конкурентоспособности [3, с. 237].

Таким образом, большинство подходов к оценке фактической конкурентоспособности основывается на теории эффективной конкуренции (матричные методы) и на базе теории качества товаров (рейтинговая оценка).

Фактическая (рыночная) оценка конкурентоспособности дается потребителем в процессе купли-продажи, т.е. в условиях возможности выбора он голосует за то или иное изделие своими денежными средствами. Следовательно, наиболее полно оценить любой товар можно только в условиях развитого рынка с его динамикой спроса и предложения.

Литература

1. Соловьев Б.А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 13. – М.: Инфра-М, 2006. – 336 с.

2. Крылович И. Взвешивая риски // Белорус. рынок. – 2011. – №36.

3. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров: Учебн. пособие. – М.: Дашков и К, 2003. – 293 с.

4. Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность // Сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. – Минск, 2013, 25-26 окт.

УДК 336.1

Б.А. Ергешов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., и.о. профессора*
КазУЭФМТ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Поскольку для развития ГЧП в Казахстане в определенной мере уже имеется правовая база (естественно, требующая расширения и создания новых нормативных актов), то имеет смысл

указать на имеющиеся существенные недостатки законодательного регулирования отдельных форм ГЧП, в частности, концессий.

Концессии, как было отмечено, в мире признаны наиболее развитой, перспективной и комплексной формой партнерства. Во-первых, концессии, в отличие от контрактных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий и контрактов на выполнение каких-либо работ. В-третьих, у государства в рамках, как концессионного договора, так и законодательных норм, остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты государственных (общественных) интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею. При этом государство получает инвестиции, которые не заложены у него в бюджете, получает ноу-хау и частнопредпринимательские методы управления, а также частично снимает с себя ответственность за риски и функционирование инфраструктурных объектов. Одновременно предпринимательские структуры имеют возможность вложить средства в гарантированные государством проекты и получать на них прибыль в течение длительного периода времени. А в идеале, и граждане получают качественные услуги [1].

Для того чтобы Закон РК о концессиях заработал в полную силу, эксперты говорят о необходимости принятия множества регламентирующих данный вид деятельности законов, подзаконных актов и нормативных документов, таких как: законы о концессионных предприятиях в отдельности отраслях, ведомственные инструкции, положения и правила, регулирующие отдельные стороны концессионного процесса (в частности, типовой договор в рамках отдельных отраслей, а возможно, и отдельных производств, порядок передачи в концессионное управление объектов государственной и муниципальной собственности, методики по разработке технико-экономических обоснований, определению платы за концессию, определению сроков концессий, положения о гарантиях и досрочном прекращении концессии и т.д.) [2].

Перспективным направлением развития государственно-частного партнерства может быть включение в механизм ГЧП страховых компаний. Возможность такого сотрудничества вытекает из факта недоучета вопросов, связанных с управлением рисками, поскольку страховые компании как профессиональные менеджеры способны разработать стратегию минимизации рисков, в целом сделать оценку рисков предлагаемых к рассмотрению проектов и, конечно, нести определенную долю ответственности по компенсации возможных убытков. Остальная же доля должна покрываться государством, которое, предоставив гарантии, дает возможность привлечь частные средства в экономику, а не только через кредиты или субвенции. Опыт сотрудничества в страховании в Казахстане уже существует. Например, реализация программ льготного страхования с участием бюджетных средств в отраслях, нуждающихся в поддержке, – практика финансирования государством через специально созданное государственное агентство страховых взносов при страховании урожая, а также льготное жилищное страхование в ЖКХ.

Нам представляется, что дальнейшее становление ГЧП в Казахстане требует существенного приложения усилий со стороны государства для развития благоприятной среды. В часнасти необходимо:

• усилить нормативно-правовое обеспечение ГЧП;

• увеличить уровень поддержки и гарантий государства партнерам из частного сектора;

• сформировать благоприятную институциональную среду развития ГЧП (снижение административных барьеров, борьба с коррупцией и т.д.);

• осуществить правовое и финансовое обеспечение ГЧП с учетом специфики малого предпринимательства [3].

Для устранения имеющихся недостатков действующего законодательства следует отметить некоторые первоочередные меры по его изменению и дополнению, которые должны способствовать упорядочиванию и совершенствованию законодательства в целом и формированию ГЧП, а также

устранению имеющихся общих проблем между государством и предпринимательскими структурами:

а) для предотвращения и урегулирования корпоративных конфликтов, например, в процессе перераспределения собственности прибыльных партнеров субъектов хозяйствования);

б) совершенствование системы государственной регистрации юридических лиц (например, по недопущению к участию в партнерстве структур, зарегистрированных по подложным или утерянным документам);

в) конкретизация ответственности лиц, входящих в органы управления, а также регулирование аффилированных лиц, участвующих в процессе партнерства;

г) совершенствование и закрепление принципов и системы распределения прибыли между партнерами;

д) конкретизация организационно-правовых форм юридических лиц (например, разработка критериев для участия в партнерстве различных форм коммерческих гибридов, а также критериев на публичную и непубличную деятельность в целях обеспечения сохранения коммерческой тайны для участников партнерства);

е) совершенствование в сфере организации и функционирования интегрированных бизнес-структур (например, для обеспечения межбалансовых полномочий партнеров, гарантий для различных кредиторов и соблюдение интересов при привлечении к партнерству дочерних подразделений корпоративных структур).

Обобщая вышеизложенное, предлагается рассмотреть следующие подходы:

1. Осведомленность частного сектора в понятии ГЧП и применения механизма ГЧП, как нового инструмента стимулирования инвестиционной деятельности государства.

2. Повышение привлекательности ГЧП проектов. Для повышения привлекательности проектов, по поручению Главы государства, был принят закон о проектном финансировании, который защищает права кредиторов и позволяет заимствоваться под будущие денежные потоки по проекту, в отличии от традиционного подхода – под твердые залоги и гарантии.

В соответствии с мировой практикой для усиления модели «ВТО» наряду с существующим механизмом «Плата потребителей» предлагается внедрение нового механизма – «Плата за доступность». Данный механизм предусматривает, что концессионер обеспечивает строительство (реконструкцию) и эксплуатацию объекта, при этом концессионер не взимает плату с потребителей, либо взимаемая плата направляется в бюджет государства [4].

При этом государство обеспечивает возмещение концессионеру инвестиционных, эксплуатационных затрат и вознаграждения за управление путем равномерных выплат. Это позволит оптимизировать расходы госбюджета, равномерно распределяя нагрузку на долгосрочный период. В отличие от традиционных госзакупок, инвестор будет нести финансовую ответственность за качественное строительство и долгосрочное содержание объекта ГЧП. «Плата за доступность» будет применяться только на не окупаемых проектах, таких как строительство и эксплуатация автодорог с низким уровнем трафика, школ, детских садов, больниц, поликлиник. В целях расширения круга участников в проектах ГЧП предлагается изменить размер участия инвесторов с фиксированных 20% до не менее 10% от стоимости проекта.

Для обеспечения стабильности тарифного регулирования в сфере естестве монополий для проектов ГЧП предусматривается закрепление порядка формирования тарифа в контрактах, что даст финансовую устойчивость проектам на долгосрочный период. Возможность практического применения меры государственной поддержки «гарантии потребления» позволит обеспечить концессионеру долгосрочный гарантированный спрос на предоставляемые им качественные услуги.

3. Совершенствование процедур подготовки ГЧП проектов. Для повышения качества отбора концессионеров, сокращения сроков подготовки проектов предлагается привести конкурсные процедуры в соответствии с международной практикой. Для сложных проектов отбор инвестора проводить по принципу предварительной квалификации, основанной на опыте компании, и применения двухэтапного конкурса. То есть, на первом этапе отбираются лучшие проекты с решения с проведением госэкспертизы и на втором – лучшее финансовое решение. В этом случае, не требуется

разработка госорганами ТЭО проектов и проведение необходимых экспертиз. Для менее сложных проектов с целью сокращения сроков по их разработке предусматривается подход, основанный на применении типовых проектов и упрощенных процедур (детские сады, школы, поликлиники, общежития). Будут также разработаны и утверждены стандартные концессионные модели для отраслей, типовые контракты, «дорожные карты» для инвесторов и госорганов. Комплекс предложенных мер будет не только способствовать активному вовлечению бизнеса в ГЧП, но и, как следствие, повышать уровень социальных обязательств последнего [5].

4. Обеспечение макроэкономической стабильности и стимулирование развития рыночной среды.

5. Перенимание государственными структурами опыта и знаний для подготовки специалистов в госструктурах для работы в области ГЧП.

6. Продуманный подход при распределении рисков между участниками проекта ГЧП.

Комплекс предложенных мер будет не только способствовать активному вовлечению бизнеса в ГЧП, но и, как следствие, повышать уровень социальных обязательств последнего. Т.е., привлечение инвестиций в проекты ГЧП, позволит экономить государственный бюджет, и тем самым будут увеличиваться заработные платы населения, пособия и т.д, улучшится инфраструктура.

Литература

1. Баженов А.В. Использование механизма государственно-частного партнерства как катализатора антикризисного потенциала развития инфраструктуры // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы: Сб. / Под общ. ред. А.А. Зверева / Комитет Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству ФС РФ. Европейский банк реконструкции и развития. – М., 2009.

2. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: Зарубежный и российский опыт / Общ. ред. и предисл. С.Н. Сильвестрова. – М.: Либроком, 2012. – 256 с.

3. Марков М.А. Обзор проблем реализации инвестиционных проектов в форме государственно-частного партнерства в РФ и анализ путей их решения // Экономика и предпринимательство. – 2012. – №2.

4. Эрназаров Т.Я. Применение системного подхода к оценке эффективности реализации ГЧП проекта // Проблемы экономики. – 2011. – №6. – С. 134.

5. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. – 2006. – №7.

ӘОЖ 811.1

А.Е. Ермекбаев
Ғылыми жетекшісі: ***А.К. Нугуманова,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

МИГРАЦИЯ ЖӘНЕ МИГРАЦИЯЛЫҚ ҰҒЫМДАРДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Миграция (латын тілінен аударғанда мігратіо – көші-қон, қоныс аудару) – адамдардың (мигранттардың) қандай да бір аумақтардың шекарасынан өтіп, ұзақ уақытқа немесе біржолата қоныс тебу үрдісі. Халық көші-қонын бірегейлендірудің негізгі белгілерінің бірі – қандай да бір аумақтың әкімшілік шекарасын кесіп өту (мемлекет, аудан, аймақ, қала және т.б.). Осы негізде ең алдымен, халықаралық (мемлекетаралық) және ішкі миграцияны анықтайды. Ішкі көші-қон ел халқының жалпы санын өзгертпейді, халықаралық көші-қон әлем елдеріндегі халық санының өзгеруіне әкеледі, көбіне азаматтықты өзгерту орын алады. Сондай-ақ қала ішіндегі аумақтық көші-қондар («қала-қала»), ауылдық жерлердегі («ауыл-ауыл»), қалалық және ауылдық жерлердің өзара көші-қон алмасуы («ауыл-қала", «қала-ауыл»). Мерзімдік белгілеріне қарай қайтып оралмайтын (ішкі көші-қон, эмиграция, иммиграция) және қайтып оралатын миграция (ұзақ мерзімді, мезгілдік, үздік-

создық, ауық-ауық көші-қон) түрлері анықталған. Түрлеріне қарай ерікті, мәжбүрлі, заңсыз көші-қон болып бөлінеді. Халықтың көші-қоны себептеріне қарай жіктеу де аса маңызды. Келесідей себептер анықталады: экономикалық, әлеуметтік, әскери, демографиялық (отбасы бірлесуі, некелік миграция), мәдени, саяси, діни және этникалық. Халықтың көші-қонын жекелеген елдердің, аймақтардың және жалпы әлемнің экономикалық-демографиялық дамуына елеулі әсер етеді.

Әрине, көші-қон үдерістеріне зерттеулер жүргізілуде, алайда олардың ауқымы жеткіліксіз және өзара байланыстырылмаған. Олар негізінен көші-қонның ең кең тараған көріністерін зерттеуге бағытталған. Көші-қонның осындай аспектілерінің бірі еңбек миграциясы болып табылады, оның үстіне көп жағдайда мұндай зерттеулердің нәтижесі дамыған индустриялық дәуірден соңғы елдер үшін дұрыс болып табылатын тұжырымдамаларды қайталайды. Бұл жағдайда әңгіме осы құбылыстың себептері жөнінде болып отыр – басты себеп ретінде жалақының төмен болуы көрсетілуде. Мұндай көзқарас мәселені тым қарабайырландырып жібереді, себебі, бұл жағдайда өндірістің типтері мен қозғаушы күштерінің модельдерінен бастап экономикалық дамудың мақсаты мен құралдарына дейінгі экономиканың барлық құрам бөліктерінің іс жүзіндегі өзгерулеріне байланысты туындайтын өтпелі экономиканың заңдылықтары есепке алынбайды. Бұл жағдайларда өздігінен алғанда жалақы деңгейінің көші-қонның көлеміне әсері аз болады [1].

Сонымен қатар, мұндай зерттеулердің эвристикалық мүмкіндіктерін атап өте отырып, қалай дегенмен де, көші-қонның экономикаға әсерінің – өтпелі экономиканың даму заңдылықтарымен байланыстырылған және өз ішіне көші-қонның теориялық моделін (түсініктік аппаратын, факторларын, функциясын, формалары мен түрлерін), оның жағдайын және даму үрдістерін бағалайтын, оның дамуының қозғаушы күші болған себеп-салдарлық кешенін зерттейтін, оны реттеудің негізгі бағыттарын айқындауды қамтитын тұтастай ғылыми тұжырымдамасы қажет екенін айта кету керек.

Миграциялық үдерістер социологиялық, саяси және экономикалық зерттеулердің бір саласы ретінде қалыптастырылады. Миграциялық үдерістердің қарқыны жиырмасыншы ғасырда ғаламдық қарқын алып, барлық континенттерді, әлеуметтік таптар мен қоғамдық өмірдің барлық салаларын қамтыды. Мигранттардың өзге мемлекеттерге кетуі өзекті мәселеге айналды. Мигранттардың қатарында еңбекке қабілетті экономикалық белсенді халықтар, сапалы мамандар, білімі, күш-қуаты мол жастар енді. Осындай факторлар мемлекеттің экономикасының дамуына, әлеуметтік жағдайдың оңтайлануына кері әсерін тигізді. Яғни миграция барысында донор мемлекеттің басты ресурсы – адам капиталын жоғалтты. Ал қабылдаушы мемлекетке мигранттар үлкен көлемдегі инвестицияға айналды және айнала береді. Донор мемлекет кеткен мигранттарды кері қайтарып, мигранттың жинаған тәжірибесін мемлекет мүддесі үшін қолданған жағдайда ғана сол мигрантқа кеткен шығынды қайтара алатындығы Азия мемлекеттерінің тәжірибесінен белгілі. Халықтың миграциясы – латын тілінен аударғанда көшу, орын ауыстыру деген мағынаны білдіреді. Ғылымда миграцияға қатысты 30-ға жуық анықтама бар.

Миграцияға деген қызығушылық тек жиырмасыншы ғасырда ғылыми түрде зерттеле бастағанымен, миграцияның тарихы адамзаттың пайда болуымен басталады. Миграцияның негізгі себептері ретінде табиғи апаттардан қашу, өмір сүруге ыңғайсыз климаттық жағдайлардың болуы, өмір сүру территориясына өзге қарсы топтардың қысымынан болатын көшулер, жауланған құлдарды еріксіз өзге жерге эксплуатациялау секілді факторларды атауға болады. Әлем тарихында миграция басым жағдайда мәжбүрлі немесе империялардың «саяси амбициясы» әсерінен жүрген. Оның дәлелі, XIX-XX ғғ. Еуропалық империялардың колониялды саясатын айтуға болады. Соның ішінде қазақтардың арғы тегі ғұндардың Еуропаға қоныс аударғандағы, Атилланың Еуропаны жаулаған сәтте өзге еуропалық халықтардың қазіргі Ресей мен Шығыс Еуропа жеріне миграция жасағандығы тарих беттерінде жазылған. Бұл көш – «ұлы көш» деген атпен белгілі.

Миграциялық үдерістердің даму динамикасында бірнеше кезеңдерді көрсетуге болады: алғашқы қоғамдық дәуірдегі миграция, жаңа мыңжылдықтағы миграция, орта ғасырлардағы миграция, жаңа заманғы миграция, орта ғасырлардағы миграция, жаңа мыңжылдықтағы миграция, орта ғасырлардағы миграция, жаңа заманғы миграция, бірінші дүниежүзілік соғыстан бұрын және кейін болған миграциялар, екінші дүниежүзілік соғыс кезіндегі және соғыстан кейінгі миграциялар және қазіргі заманғы миграция. Әр заманның миграциялық үдерістерінде өзіндік ерекшеліктері бар.

Сондықтан, әлеуметтік жағынан қарағанда миграцияның типтері қалыптасты деуге толық негіз бар. Миграцияны келесі топтамаларға бөлсек болады:

Иммиграция (латын тілінен аударғанда emmigro – қоныстанамын) – шетел азамттарының мақсатты түрде белгілі бір мемлекеттерге көшіп келуі (ұзақ уақыт болуы мүмкін). Егер қоныс аударушы бір жылдан артық уақытқа қалса, ол толығымен «иммигрант» деп саналады.

БҰҰ-ның классификациясы бойынша халықаралық миграция субъектілеріне шетел студенттері, шетел азаматтары, түрлі санаттағы еңбек етуші мигранттар, иммигранттар, қашқындар, саяси баспана іздеуші тұрғындар жатады. БҰҰ мамандары «Иммигрант – өзінің тұрғылықты мекенін тастап, өзге мемлекетке бір жылдан артық келген адам» – деген анықтама берген. 1970 ж. бері барлық мемлекеттер бұл терминді унификациялап, жатқанымен, БҰҰ-ның иммигранттарды тіркеу жобасы әлемдік деңгейде қолданылмай отыр [2].

Иммиграцияның әсерінен әлемде жаңа мемлекеттер құрылды (АҚШ, Австралия, Жаңа Зеландия, ОАР, Израиль, Канада, Аргентина, т.б. мемлекеттер). Дәстүрлі иммиграциялық мемлекеттерден бөлек жиырмасыншы ғасырдың екінші жартысында Батыс Еуропа мен Солтүстік Еуропа иммигранттарды көптеп қабылдаса, Оңтүстік Еуропа да көп қабылдаған аймақтардың біріне жатады. Сол уақыттағы мигранттарды көп қабылдаушы мемлекеттердің қатарына Германия, Франция, Ұлыбритания, Швейцария, Бельгия, Швеция және Голландия кіреді. Иммиграциялық ағымдарды шартты үш топқа бөлуге болады. Реэмиграция – титулды халықтың отанына оралуы (ҚР-да анықтама бойынша оралман деп аталады). Иммиграция негізгі екі категорияға: транзитті және заңсыз иммигранттарға бөлінеді. Уақытша жұмыс күшінің экономикалық миграциясы секілді түрлері бар (құрылыс, өнеркәсіп, транспорт және ауылшараушылығы салалары кіреді).

Енді заңды миграцияны талдап көрелік. БҰҰ-ның эксперттері халықаралық миграцияның заңды қатысушыларын бес категорияға бөледі: білім алуға келген шетелдіктер; жұмыс істеуге келген (кеткен) мигранттар; отбасы құру, отбасын қайта біріктіру линиясындағы мигранттар; тұрақты көшіп бара жатқан мигранттар; мемлекетке арнайы жіберілген адамдар (қашқындар, саяси баспана іздеушілерге т.б.).

Эмиграция (латын тілінен аударғанда emigro – көшіп барамын, орын ауыстырамын) – адамның белгілі бір мемлекеттен белгілі бір уақытқа өмір сүруге кетуі. БҰҰ-ның эксперттері эмигранттар қатарына бір мемлекеттен екінші мемлекетке бір жылдан ұзақ уақытқа кеткен адамдарды «эмигрант» санатына жатқызуға болатының айтады. Эмиграцияның себептеріне: экономикалық (жұмыссыздық, табыстың аз болуы, өмір сапасының төмендігі т.б.); әлеуметтік (қоныс аударатын аймақтың өмір сапасының жақсы болуы, сапалы білімге қол жетімділік, әлеуметтік статусының жоғарылауы т.б.); әскери-саяси (соғыстың болуы, қақтығыстар мен жаңа мемлекеттердің пайда болуы); этникалық (ұлттардың өз отанына қайта оралуы, этникалық дискриминация мен қақтығыстар т.б.); демографиялық (шетелдік азаматпен неке құру, отбасын қайта құру); экологиялық және географиялық (табиғи-климаттық жағдайдың нашарлығы, табиғи катаклизмалар, техногенді катастрофалар мен апаттар); діни және өзге де себептермен эмиграция жасауы мүмкін.

Заңсыз миграция – белгілі бір мемлекетке азаматтығы жоқ адамдардың, шетелдіктердің қоныстанушы мемлекеттің заңнамаларын бұза отырып шекараны кесіп өтуі. Біз қашқындар мен саяси баспана іздеушілер жайында ақпарат құралдары арқылы естіп-біліп жатамыз. Бұл екі ұғым өзара ұқсағанымен, мағынасында, қолдану аясында айырмашылықтар бар. Мәселен, діни қысымның әсерінен, мемлекеттің дискриминациясынан қашқан адаммен, бір бай немесе саяси тұлғаның өзге мемлекетке баспана сұрап барғаның алсақ, алғашқысының жағдайы әлдеқайда ауыр, қиын. Бірақ, бұл ұғымға БҰҰ-ның берген нақты анықтамасы бар. 1951 ж. қашқындардың статусы жөніндегі Конвенцияда: «қашқын дегеніміз – белгілі бір мемлекетте азаматтардың нәсіліне, діни наным-сеніміне, азаматтығына, белгілі бір әлеуметтік топқа мүше болуына немесе саяси көзқарасына байланысты мемлекеттен қауіп-қатер туған жағдайда, сол мемлекеттің жеке басының бостандығын қорғауынан бас тартуы немесе қаламауы» деп көрсетіледі.

Алғашқы рет «Баспана институты» 1948 ж. «Адам құқықтары» жөніндегі жалпыға ортақ декларацияда анықталды. Сол кезден бастап ресми түрде адамдарға «қудаланудан пана іздеу» айтыла басталды. БҰҰ-ның Бас Ассамблеясы қашқындарды баспанамен қамтамаз етуге және

баспана қағидаттарын сақтауға шақырды. 1967 ж. БҰҰ-ның Бас Ассамблеясы баспана беруді гуманисттік және адамгершілік іс-әрекет екендігін атап көрсетіп, мемлекеттер бір мемлекеттің өзге мемлекеттің азаматына баспана беруіне қарамастан достық қарым қатынасын үзбеу керек деп кеңес беретін «Территориялдық баспана» атты Декларация қабылданды. Уақыт өте келе, бұл тек «Баспана институты» ретінде ғана емес, сонымен қатар, «қашқынды» келген мемлекеттің заңынан қорғау мақсатында жұмыс істей бастады. Қалыптасқан тәжірибе бойынша «қашқындар» өздерінің проблемаларын келесі үш бағыт бойынша шеше алады: өз еркімен өз отанына қайта оралу; баспана беруші мемлекетте қалып, сол жерге сіңісу; өзге мемлекетке көшу арқылы жаңа өмір бастау. Жиырмасыншы ғасырда екінші, үшінші шешу жолдары басым болса, қазіргі уақытта қашқындардың проблемалары өз отанына қайтумен шешіліп жүргенін байқауға болады. Қазіргі заманғы бай мемлекеттер мен қоса кедей мемлекеттер өз жерінде көптеген «қашқын адамдардың армиясына» баспана беруді қаламайды.

Экологиялық мигранттар – мемлекеттегі экологиялық апаттар мен табиғи ортаның бұзылуынан адамдарды мемлекет ішінде, өзге мемлекеттерге немесе шекараға қоныстандыру. Аталған амал әрекет аяқ астынан болуы мүмкін табиғи апаттар мен белгілі бір территориядағы ұзақтан келе жатқан табиғи үдерістердің әсерінен болуы мүмкін (экологиялық мәселелер, елдің шөлденуі, жер деградациясы т.б.).

Еңбек миграциясы – адамдардың жұмыс істеу мақсатында мемлекет ішілік, мемлекет аралық көші-қонға қатысуы. Бүгінгі күндері әлемде жасалатын миграцияның басым көпшілігі еңбек миграциясы екендігі барлық адамдарға белгілі. Себебі, миграцияға түсетін әр адам өз әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартқысы келетіні дәлденіп отыр [3].

Халықаралық еңбек ұйымы өзінің шегінде мигранттарды бірнеше топтарға бөледі:

– маусымдық жұмысшылар – белгілі бір уақытта өзінің отанынан тысқары мемлекетте жұмыс істейтін адамдар;

– арнайы жобалардың аясында еңбектенуші мигранттар – белгілі бір жобаға мемлекеттің араласуымен келіп жұмыс істейтін адамдар;

– арнайы шарт бойынша жұмыс істейтін мигранттар – мемлекеттің өзінде жоқ кадрларға пайдаланылатын саясаты;

– уақытша жұмыс істейтін мигранттар – өзге мемлекетке келіп жұмыс істейтін және өзінің қалауы бойынша жұмыс атқаратын еңбек күші;

– жоғары квалификациялы кадрлар – өте жоғары квалификациялы мамандар (бұл топ мемлекетке келгенде әлеуметтік жағдайлар жасалады (пәтер, жоғарғы жалақы, сапалы өмір), азаматтық берумен қатар, отбасы құруға да мүмкіншілік береді).

Миграция ерекше әлеуметтік, экономикалық феномен ретінде әлеуметтік және экономикалық ғылымдардың зерттеу объектісіне айналып отыр. Олардың негізгі көзқарастарына, миграцияның ерекшеліктеріне қысқаша тоқталып өтсек.

Экономиканың неокласикалық теориясына сәйкес халықаралық миграция мемлекеттер арасындағы экономикалық теңсіздік пен дамудың әр қилылығы және жалақының әр түрлі болуымен бағалайды. Осыдан жалақысы аз мемлекеттен жалақысы жоғары мемлекетке еңбек күші ағыла бастайды, бұл – еңбек нарығы. Еңбек күшін шығарушы мемлекеттің экономикасының өсуі жалақының диференциясының айырмасының төмендеуіне әкеледі. Яғни, экспортер мемлекет ендігі кезде импортер мемлекетке айналуы мүмкін. Неокласикалық теория бойынша еңбек күшін шығарушы мемлекетпен еңбек күшін қабылдаушы мемлекеттің жағдайы бір-бірімен тығыз байланысты.

Адам капиталының теориясы микроэкономикалық бағыт алады. Адам ресурсының дамуы өзіндік тұрғыда инвестиция екендігін түсіндіреді. Білім, ғылым мемлекетті алға жылжытушы күш екендігі белгілі. Сондықтан, теоретиктер сыртқы мемлекетке кететін адамды тек материалдық тұрғыдан ұтуды ғана қарастырмайды. Адамның өзге мемлекеттерге көшуі, оның психологиялық тұрғыдан өзгеретіні жайында жазады. Яғни, мигранттардың туған-туыстарынан кетуі, жора-жолдастарынан алыстауы, климаттық жағдайдың өзгеруі т.б. секілді факторлар адам психологиясына кері әсер беретіндігін айтады [4].

Жаңа экономикалық теориялар өзінің аясында микро және макро экономикалық аспектілерін

синтездеуге тырысады. Себебі, эмиграция жеке адамның шешімі ғана емес, сонымен қатар отбасының мәселесі, белгілі бір топпен ақылдаса отырып шешетін амал-әрекет деп қарастырады. Оған мемлекеттегі экономикалық жағдайдың да үлкен ықпалы бар. Себебі, миграция отбасылық жағдайды жақсартатын болса, онда миграцияға деген стимул күшейеді. Егер мемлекеттің экономикалық әлеуеті жоғары болса онда эмиграция азаяды. Мұндай жағдайда мемлекеттің ішкі нарығына инвестицияның көбейетіні анық.Қоғамдық капитал теориясы бойынша акцентті бұрынғы реиммигрантарға қояды. Олардың жергілікті еңбек нарығына әсері қандай екендігін анықтайды. «Қоғамдық капитал» ретінде түрлі мемлекеттік, қоғамдық және коммерциялық институттар бола алады. Яғни, олар мигранттар арасында «делдал» болуы шарт.

Сегментелген еңбек нарығының теориясы (екі жақты) индустриялдық және постиндустриялдық мемлекеттердегі халықаралық еңбек миграциясын қалыпты жағдай деп түсіндіреді. Еңбек нарығының екі еселенуі де осы дамыған елдерде жүреді. Мәселен, мемлекеттің азаматтары жалақы жоғары бірінші салалы еңбек нарығында жұмыс атқарады. Ал, жалақысы төмен екінші деңгейлі еңбек нарығында шетелдің еңбек күші жұмыс істейді. Мұндай үдерістер әлемдік деңгейдегі мегаполистерге тән құбылыс деп атауға болады. Сауд-Арабия, БАӘ, Малазия, АҚШ, Ұлыбритания, Канада және т.б. мемлекеттер сапалы және екінші сортты жұмыс күшін белсенді пайдаланатын мемлекеттер болып саналады.

Технологиялық даму теориясын жақтаушылар экономика мен демографияның дамуына мигранттардың берер үлесі орасан екендігін айтады. Келген иммигрант жергілікті халықпен бәсекеге түсіп бәсекелестікті күшейтеді, жалпы нарықтың бір бөлігі болады, мемлекеттің қойған салығын төлеп, мемлекеттегі көптеген нарық тұтынушыларының біріне айналатындығын ескертеді.Pull-Push теориясының (тарту және итеру) өкілдері әр потенциалды мигрантты мемлекеттен итеріп тұратын күш болатынын және дамыған мемлекеттердің өзінің мигрантқа жасалынған жағдайымен мигрантты тартып тұратынын зерттейді (миграцияға мемлекеттің экономикалық даму деңгейі, халықтың өмір сүру сапасы, таланттарға жасалынған жағдайдың болу-болмауы т.б. секілді факторлар әсер етеді). Жаратылыстан берілген бостандық, еркіндік деген құндылықтарды мигранттардың пайдалана алатындығын, олардың қайда және қалай жұмыс істейтіндігін жеке адамның өзі анықтайтынын теория өкілдері мойындайды.

Осылайша, заманауи қатынастарда миграция үдерістері адам және азаматтар өмірі үшін өте маңызды мәселе болып табылады. Бұл түсінікке отандық және шетелдік әлеуметтік ғылымдарда баса назар аудара отырып, халықаралық саяси және қоғамдық мәселерде орнын анықтап-ажырата білу қажет. Мигранттар мәселесі қоғамды тұтасымен өзгерте алатын жағдай болғандықтан оған мемлекетті басқару, мемлекеттік реттеу, қоғамды дамыту істерінде басты назарда ұстаған жөн.

Әдебиеттер

1. Қазақстан және ТМД елдері. Квартал сайын шығатын журнал. – Алматы: Қазақстан Республикасының статистика агенттігі. – 2000. – №1. – 259 б.

2. Ғали Ә. Этнодемография және саясат сыры / Ә. Ғали, Д. Ғали. – Астана, 2003. – 94-100 б.

3. Еңсепов Қ. Қазақстандағы көші-қон процестері және оның зерттелуі / Қ. Еңсепов. – Алматы, 2007. – 97 б.

4. Концепция миграционной политики Республики Казахстан.Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2000 жылғы 5 қыркүйектегі қаулысы. – Алматы. – 2000. – 132 б.

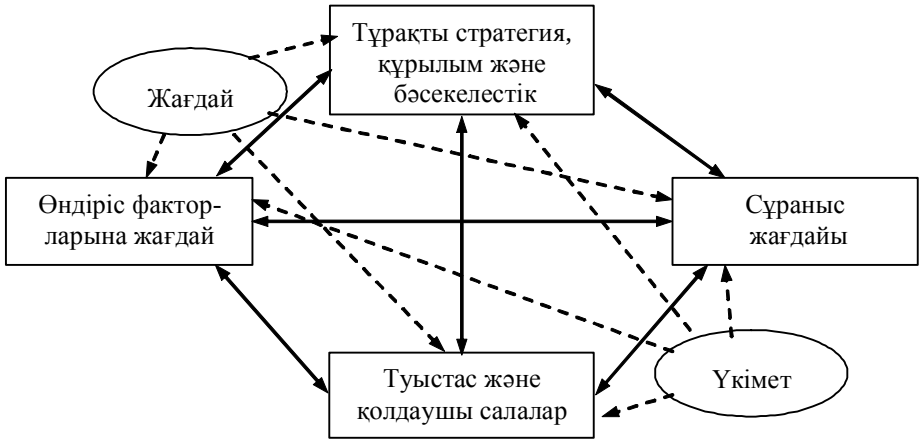
ӘОЖ 631.45

А.И. Ермекбаева
Ғылыми жетекшісі: ***Ж.К. Бопиева,*** *э.ғ.д., доцент*
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Қазақстанды дүние жүзіндегі бәсекеге қабілетті дамыған 30 елдің қатарына қосудың басты тетігінің бірі бүгінгі таңда еліміздегі шағын және орта бизнесті дамыту болып табылмақ.

Қазақстан Республикасында әртүрлі нысандағы нарықтар қалыптасуда. Бұл ұзақ мерзімді міндет болып табылады. Ел Президентінің Қазақстан халқына жолдауында көрстеілген «әлсіз және дамымаған нарықтарда, нарықтық кеңістік әкімшілік жүйе қалдықтарымен тиелген жерлерде мемлекет нарықты дамытуға және осы кеңістікті тазартуға араласуы тиіс». Бәсекеге қабілеттілікті арттыру мәселесі Қазақстан үшін аса маңызды басымдықтардың бірі. Бәсеке қабілетті елдердің қатарында болу мемлекет экономикасының барлық саладағы өркендеуін білдіреді. Сонымен қоса қазіргі таңда бәсекеқабілеттілік мемлекеттің басқа мемлекеттермен салыстырғанда тауарларды қаншалықты өндіретінін, сататынын, сонымен қатар экономикалық әлеуетін арттыру мақсатында өзінің экспорттық мүмкіндіктерін қаншалықты қолдана алтынының көрсеткіші болып табылады. Шағын және орта бизнес бәсекеге қабілеттілігінің факторларын талдаған кезде бірінші ретте М. Портердың бәсекеқабілеттілік даму стадиясын қарастырған жөн. М. Портер мемлекет және аймақтар бәсекеқабілеттігі мәселесінде әлемдегі ең танымал зерттеуші болып табылады. Өз концепциясында ол А. Маршал жасап кеткен неоклассикалық экономикалық теорияны кәсіпорындардың сыртқы экономикалық қызмет теориясымен қиыстыруда талпыныс жасаған. Мемлекеттер деңгейіндегі бәсеке қабілеттілікті зерттеуге дейін Портер жеке ұйымдар деңгейіндегі бәсекелестік мәселесімен айналысқан. Зерттеуден жиналған материалдардан Портер келесі логикалық тізбе құрды: егер бісекеге қабілетті кәсіпорындар бар болса, онда олар мемлекеттің бәсекеге қабілетті салаларын қалыптастырады, олар өз кезегінде әлемдік нарықтарды мемлекеттің жалпы бәсекеге қабілеттілігін сақтап отырады. Сондықтан, мемлекеттің бәсеке қабілеттігінің критерийі ретінде мемлекеттің әрбір тауардың әлемдік экспортындағы үлесі алынған болатын. Осылайша, Портер жалпы экономикаға емес, нақты бір экономика салалары мен салашықтарына көңіл бөлді.



1-сурет. **М. Портердің бәсекеге қабілеттілік артықшылықтары ромбы немесе бәсекеге қабілеттілік «Алмазы»**

Оның теорияларының басты қағидаттары болып келесі ұстанымдар табылады: «Ұлттық өркендеу мұра ретінде келмейді – ол құрылады» [1. Б. 162, 168] және «ұлттық деңгейдегі бірден-бір оңтайлы концепция – бұл еңбек өнімділігі». Осылайша, Портер мемлекеттегі жоғары еңбек өнімділігін жоғары бәсекеқабілеттілікке теңеді. Еңбек өнімділігі деңгейін әрдайым жоғарылату үшін ұдайы инновациялар жасау және оларды өндіріске ендіру процесі жүріп тұру керек. Жоғары инновациялық потенциал – бұл мемлекет азаматтарының әл-ауқатын жақсартуда маңызды негізі болып табылады. Ғылыми ашылым тек өндіріске еңгізілген кезде ғана мемлекеттің бәсеке қабілеттігін жоғарылатады. Портердың зерттеулерінің басты нәтижесі болып 4 детерминантадан тұратын бәсекелес артықшылықтары ромбын ойлап шығару болды. Олар әлемдік шаруашылықта мемлекеттің бәсекегеқабілеттілігін анықтайды. (1-сурет) [2. Б. 77, 90].

1-ші детерминант – өндіріс факторларына жағдай. Портер еңбек, жер, табиғи ресурстар, капитал және кейіннен бұл тізімге қосылған инфрақұрылым тауар айналымын анықтайды, мемлекет өндіріс кезінде шығынды факторларды максималды түрде қолданылатын тауарларды экспорттайды деп тұжырымдайтын классикалық экономикалық теория жорамалдарын кері шығарады.

Өндіріс факторларының жетіспеушілігі кейбір мемлекеттердің дамуын тек ынталандырып отырады. Мысалы, Швейцариядағы пайдалы қазбалардың жетіспеушілігі немесе толық болмауы швейцарлық кәсіпорындарды олардың қызмет етуінің басынан-ақ табиғи ресурстарға ұқыпты қарап, энергосақтаушы технологияларды қолдануға мүдделі етеді.

2-ші детерминант – сұраныс жағдайы. Мемлекет бәсекелес артықшылықтарды ішкі сұраныс кәсіпорындарға тұтынушылардың қажеттілігі туындауы туралы анық және ертерек түсінік қалыптасқан және талғампаз тұтынушылар кәсіпорындарға қысым көрсететін салаларда бәсекелес артықшылықтарға ие болады. Бұл оларды инновацияларды тез ендіруді, соның негізінде шетел кәсіпорындарына қарағанда талғамға сай бәсекелес артықшылықтар алуға мүдделі етеді.

Мысалы, Жапон ТҰК-тарының фотоаппарат, видеокамера (ендігі кезеңде цифрлы құрылғылар), үнемді жеңіл автомобильдер, факстың және көшірме аппаратуралар өндірісіндегі алдыңғы позицияларға ие болуы бұл тауарларға деген ішкі сұраныс әлемдік сұраныстан ілгері жүргенін және Жапон кәсіпорындары әлемдік нарыққа шығарда өзінің шетел бәсекелестерінің алдында салыстыруға келмейтін бәсекелес артықшылықтарға ие болғанымен түсіндіріледі. Тағы бір мысал – американдықтардағы әрдайым уақыт жетіспеушілігі мемлекетте тез тамақтану жүйесін дамытуға мықты импульс берді. Тез тамақтану әлемдік нарығында американдық кәсіпорындар әлемдегі алдыңғы қатардағы кәсіпорындардың бірі болды.

3-ші детерминант – туыстас және сүйемелдеуші салалар. Зерттеулер кезінде келесі тұжырым анықталды: бәсекелес салалар өздігінен дамыған жоқ, ал керісінше бір топ туыстас салалармен әрекет ету нәтижесінде дамыды, соның негізінде инновацияларды жасау мен еңгізу процесін жеделдеткен кәсіби орта арасындағы қатынас дамыды.Осылайша, Италиядағы зергерлік бұйымдардың өндірісі зергерлік тастарды қырлауға арналған машиналар өндірісімен қатар дамып келеді. Әр түрлі жануарлардың терісінен жасалған аяқ киім өңделуі Италияда орта ғасырларда дамыған болатын, ал қазір аяқ киімді шығару және теріні өңдейтін машина өндірісі Италияның әлемдік экономикадағы мамандануының бір бағыты болып табылады. Бұдан басқа, сабақтас бағыт – дизайнерлік қызмет дамып келеді.

4-ші детерминант – тұрақты стратегия, құрылым және бәсекелестік. Бұл жерде Портер кәсіпорындарды басқаруда бір жүйеде шырғаланбай әр түрлі жүйелермен комбинация жасау керектігін айтады. Әрбір кәсіпорын үшін инновациялар жасауға негізделген дамудың нақты концепциясы және мемлекетте тарихи түрде қалыптасқан құндылықтарға негізделген басқарудың икемді жүйесі жасалуы тиіс. Мысалы, атақты Силикон алқабында қызметкерлерді басқарудың икемді жүйесі, ал ГФР химия өнеркәсібінде – басқарудың қатаң вертикалды-біріктірілген жүйесі басым болып табылады.

Және, соңында, Портер бәсекеқабілеттілікті арттыруда кәсіпорындардың бірлесуі мен бірігуінне қарсы шығады. Оның пайымдауынша, бірігу кезінде саладағы ішкі бәсекелестік жоғалып кетеді және кәсіпорындар инновация жасауды тоқтатады. Бір жағынан күш-жігердің қайталануы кәсіпорындарға мысалы, өндіріс ауқымын үнемдеуге кері әсер етеді деп ойлауға болады. Алайда,

екінші жағынан бәсекелестікті жоғалту кәсіпорынның менеджментіне қажет жаңашыл бір нәрсе ойлап шығару қажеттілігін жоққа шығарады, нәтижесінде кәсіпорындар өз орнын шетел бәсекелестеріне береді [3].

Сонымен Портер бойынша бәсекеқабілеттіліктің даму стадиясы келесідей болып табылады:

• Өндіріс факторлары негізіндегі бәсекелестік (бағаны төмендету):

Пайда болу әдісіне қарай факторлар негізгі (табиғи ресурстар немесе жағдайлар, біліктілігі жоқ жұмыс күші және т.б.) және жетілген (заманауи инфрақұрылым, жоғары білікті қызметкерлер және зерттеу орталықтары).

Қолдану дәрежесі бойынша әр түрлі салалармен жалпылама факторлар (автомобиль жолдар желісі, байланыс жүйесі, жоғары біліктілігі бар қызметкерлер) және мамандандырылған факторлар – кәсіби инфрақұрылым, жеке салалардағы ғылыми біліктілік және бір немесе бірнеше салаларда қолданылатын өзге де факторлар.

• Инвестициялар негізіндегі бәсекелестік:

Ұлттық фирмалардың агрресивті инвестициялау мүмкіншілігі мен дайындығына негізделеді.

Инвестициялардың өсуі факторлардың жетілуіне алып келеді.

• Жаңашылдықтар негізіндегі бәсекелестік:

Ұлттық кәсіпорындардың өзіндік технологияларын жасау мүмкіншілігі мен дайындығына негізделеді.

Бағалық бәсеке сақталып отырады, алайда ол енді факторлардың төмен құнына негізделмейді, ал еңбектің жоғары өнімділігіне негізделеді [4].

• Байлықтар негізіндегі бәсекелестік:

Экономиканың қозғаушы күші болып қол жеткізілген молшылық табылады. Байлардың сұранысы артықшылықтар ұстап қалатын ерекше салалар қалыптастырады. Кәсіпорындар агрессия стратегиясын әлеуметтік әлем ізденісі стратегиясына алмастырады. Бәсекелестік серіктестікке жол береді.

«Бизнес тиімділігі» факторы «Өнімділік және нәтижелілік», «Еңбек нарығы», «Қаржы», «Менеджмент тәжірибесі» және «Қатынастар мен құндылықтар» секілді 5 субфакторынан тұрады.

Аталған субфакторлар өз кезегінде келесідей көрсеткіштерден құралады:

• *Өнімділік және нәтижелілік субфакторы:*

– жалпы өнімділік, бір жұмыс істейтін адамға ЖІӨ, АҚШ долл.;

– еңбек өнімділігі, нақты ЖІӨ-нің бір жұмыс істейтін адамға %-қ өзгерісі;

– ауыл шаруашылығындағы өнімділік, ауыл шаруашылығындағы бір жұмыс істейтін адамға ЖІӨ, АҚШ долл.;

– өнеркәсіптегі өнімділік, өнеркәсіпте бір жұмыс істейтін адамға ЖІӨ, АҚШ долл.;

– қызметтер саласындағы өнімділік, қызмет ету саласында бір жұмыс істейтін адамға ЖІӨ, АҚШ долл.;

– кіші және орта кәсіпорындар (сауалнама), халықаралық стандарттар бойынша тиімді;

– кәсіпорын өнімділігі (сауалнама), жаһандық стратегияларды жүзеге асырумен қолдау табады (шикізатпен жабдықтау, оффшорлар, аутсорсинг).

• *Еңбек нарығы субфакторы:*

Шығындарбойынша:

– компенсация деңгейі, өндіріс секторындағы жұмысшыларға жалпы сағаттық төлемақы, АҚШ долл.;

– өндіріс секторындағы еңбек бірлігі құны, % өзгеріс;

– қызмет секторындағы компенсация, бонустарды қоскандағы жалпы жылдық табыс, АҚШ долл.

Қ*арым-қатынас бойынша:*

– сыйақы айырмашылығы, бас директор және жеке ассистент сыйақысының айырмашылығы;

– жұмыс уақыты, бір жылдағы жұмыс сағатының орта саны;

– еңбек қатынастары (сауалнама), өнімді болып табылады;

– жұмыскерлерді мотивациялау (сауалнама), кәсіпорындағы жұмыскерлерді мотивациялау жоғары болып табылады;

– өндірістік даула, 1000 адамға шаққандағы жоғалған жұмыс күні саны;

– қызметкерлерді оқыту (сауалнама), кәсіпорындарда басымды болып табылады.

Білікті жұмыс күшінің болуы бойынша:

– жұмыс күші, есепке қойылған жұмыссыздар және жұмысбастылар саны, млн адам;

– жартылай жұмыспен қамту, жалпы жұмыспен қамтудан %;

– шетел жұмыс күші, жалпы жұмыспен қамтудан %;

– білікті жұмыс күші (сауалнама), қолжетімді болып табылады;

– таланттарды тарту және ұстап қалу (сауалнама), кәсіпорындарда басымды болып табылады;

– ғұламалардың жылыстауы (сауалнама), экономиканың дамуына кедергі келтірмейді.

• *Қаржы субфакторы:*

Банктер тиімділігі бойынша:

– банктік сектор активтері, ЖІӨ-дегі %;

– айналымдағы қаржылық карталар, жан басына шаққандағы карталар саны;

– қаржы карталарымен операциялар, адам басына шаққандағы АҚШ долл.;

– инвестициялық тәуекелдер, мемлекеттің несие қабілеттілігі;

– банктік және қаржылық қызметтер (сауалнама), бизнес дамуын ынталандырады;

– қаржылық және банктік басқару (сауалнама), бизнес дамуын тежемейді.

• *Қор нарығының тиімділігі:*

– қор нарығы (сауалнама), олардың кәсіпоырндарға деген көмегі адекватты болып табылады;

– қор нарығының капитализациясы, млрд АҚШ долл.;

– қор нарықтарында саудаға түсетін акциялар құны, адам басына шаққандағы АҚШ долл.;

– қор нарығы индексі, ұлттық валютадағы % өзгерісі;

– акционерлер құқығы (сауалнама), қорғалған болып табылады;

– қаржылық институттар қызметі (сауалнама), айқын болып табылады.

• *Қаржылық менеджмент:*

– банктік несиелер (сауалнама), кәсіпорын үшін тиімді болып табылады;

– венчурлық капитал (сауалнама), бизнес үшін тиімді болып табылады;

– корпоративті қарыз (сауалнама), кәсіпорынның бәсекегеқабілеттілігін тежемейді [5].

• *Менеджмент тәжірибесі:*

– кәсіпорындардың бейімділігі (сауалнама), нарықтың өзгеруіне жоғары болып табылады;

– кәсіпорындардағы этикалық тәжірибе (сауалнама), қолданылады;

– қоғамдағы менеджерлерге сенім (сауалнама), күшті болып табылады;

– директорлар кеңесі (сауалнама), кәсіпорындарда басқаруды тиімді бақылайды;

– бухгалтерлік есеп және аудит (сауалнама), кәсіпорындарда адекватты қолданылады;

– акционерлер акциясы (сауалнама), менеджерлермен тиімді басқарылады;

– тұтынушыны қанағаттандыру (сауалнама), кәсіпорындарда акценттеледі;

– кәсіпкерлік (сауалнама), менеджерлердің талаптанушылығы бизнесте жалпы таралған.

• *Қатынастар мен құндылықтар:*

– жаһануға қарым-қатынас (сауалнама), қоғамда позитивті болып табылады;

– шетелдегі имидж (сауалнама), бизнес дамуын қолдайды;

– ұлттық мәдениет (сауалнама), шетел идеяларына уйренуге ашық болып табылады;

– икемділік (сауалнама), адамдардың жаңа сұраныстар алдындағы икемділігі жоғары болып табылады;

– құнылықтар жүйесі (сауалнама), бәсекегеқабілеттілікті қолдайды.

Аталған есептің нәтижелері бойынша Қазақстанда мемлекеттік несиелік тізілім жоқ, ол қарыз алушылардың (жеке және заңды тұлғаларды) несие қабілеттілігі туралы деректерін жинақтау және оны қаржы ұйымдарына беру мақсатында мемлекеттік органмен әдетте орталық банкпен жүргізіледі. Мұндай деректер базасының болмауы несиелік ақпаратпен айырбастауды кідіртеді және қарыз алушылардың да және несие берушілердің де құқықтарын кемітеді. Әлемдік – қалай

дамыған солай дамушы елдердің де тәжірибесі бойынша қарыз алушының адалдығы туралы орталықтанған ақпарат жүйесінсіз өркениетті несиелік нарығын құруға болмайды.

Жоғарыда аталған әр түрлі әдістемемен бағаланған бизнес бәсекегеқабілеттілігін анықтайтын рейтингілердегі факторлар мен көрсеткіштердің Қазақстан Республикасындағы ағымдағы жайкүйге сәйкестігі диссертациялық жұмыстың негізгі бөлімінде талқыланатын болады.

Әдебиеттер

1. Нысанбаев С.Н. Коммерциялық кәсіпкерлік негіздері: Оқулық/ С.Н. Нысанбаев, Ж.Т. Қожамқұлова. – Алматы: Қазақ университеті, 2005. – 248 б.

2. Исабеков Б. Кәсіпкерлікті өркендетудің индустриалды-инновациялық негіздері: Оқу құралы / Қ.А. Яссауи ХҚТУ. – Түркістан, 2008. – 336 б.

3. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру. – Алматы, 2009. – 212 б.

4. Исабек Б. Түркістани. Қазақстан Республикасында кәсіпкеріктің инновациялық түрлерін жетілдірудің нарықтық механизмдері: Оқу құралы. – Түркістан. Қ.А. Яссауи атындағы ХҚТУ Тұран баспасы, 2009.

5. «Жеке кәсіпкерлік» туралы 2006 ж. 31 қаңтардағы №124 Қазақстан Республикасының Заңы // Әділет Қазақстан Республикасы нормативтік құқықтық актілерінің ақпараттық-құқықтық жүйесі, 2006.

ӘОЖ 339.5

Д.А. Жангазиева
Ғылыми жетекшісі: ***А.Х. Галиева,*** *э.ғ.д.*
ҚазЭҚХСУ

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бәсекеге қабілеттілік проблемасына қатысты шетел авторларының іргерлі еңбектерінің санатында Гарвард университетінің профессоры М. Портердің 1993 ж. «Халықаралық бәсекелестік (Международная конкуренция)» атымен орыс тілінде жарық көрген «Елдердің бәсекелік басымдылығы» атты зерттеуін ерекше атауға болады. Мұнда автор жаһандық көлемдегі елдердің бәсекелік басымдығының эволюциясын, халықаралық қарсыластықтағы елдердің бәсекелік басымдықтарының детерминанттары мен динамикасынан тұратын елдердің бәсекелік басымдығының жаңа теориясын (кеңейтілген тұжырымдамасын) жасайды.

М. Портердің өткен ғасырдың 80-жылдары жазылған жұмыстары «стратегиялық менеджмент» атты зерттеу пәнінің даму бағдарын анықтап берді. «Бес бәсекелес күш» (Porters five forces), «құнды түзу тізбегі» (Value Chain) және «Портер ромбы» (Porters Daimond) атты портерлік үлгілер ұлттық бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамасының негізіне алынды. Сонымен бірге аталған үлгілерде көрініс тапқан М. Портердің идеялары өздерінің танымалдылығы мен әсерінің күштілігімен қатар сынға да жиі ілігеді.

М. Портердің идеялары Интернет-коммерцияның қарқынды дамуымен байланысты сынға алына бастады. Сыншылдар М. Портердің еңбектері жарияланған кезеңнен бері де бірталай экономикалық өзгерістер болғанын дұрыс атап кетеді. Жаһандық ақпараттану мен коммерция үшін алаңға айналған Интернет рөлінің артуы іскери әрекеттің барлық салаларына елеулі әсерін тигізді.

Л. Доунстың пікірінше, портерлік модельдер бүгінгі күні өміршендігінен айырылып отыр. Л. Доунс жаңа стратегиялық құрылым мен мүлдем басқа бірқатар сараптамалық және бизнес-құралдық әзірлемелерді талап ететін сандық арту (digitalization), жаһандану (globolization) және бейреттемелену (deregulation) түріндегі үш жаңа күшті сәйкесімділігін ажыратып отыр [1].

Сандық арту ақпараттық технологиялар әсерінің күшеюіне қарай нарықтың барлық ойыншылары да айтарлықтай үлкен көлемдегі ақпаратқа қол жеткізу мүмкіндігін иелене алады. Осылайша салаға кірмейтін немесе оның аутсайдерлері болып табылатын ойыншылардың өздері де нарықтағы бәсекелестіктің принциптері мен деңгейіне түбегейлі әсер ету жаідайын иеленген мүлдем. Жаңа бизнес үлгілері пайда болады. Л. Доунс мысал ретінде, мәселен, телекоммуникациялық операторлар немесе несиелік ұйымдар басқаруындағы электронды сауда орталықтарының өсіп келе жатқан рөлін келтіреді.

Жаһандану. Логистика мен коммуникацияның жетілдіріле түсуі нарықтың барлық ойыншыларына дерлік сауда жасау, сату және жаһандық деңгейде ынтымақтасуға мүмкіндік береді. Мұның нәтижесінде орта өлшемдегі, жергілікті нарық көлеміне бағдарланған өз бетінше импорт немесе экспортпен айналыспайтын компаниялардың өздері де жаһандық нарыққа еніп кетеді. Жаһандық және желілік нарықтар ұйымдастыру стратегиясына жаңа талаптар қояды деуге болады.

Бейүкіметтену (дерегуляция). Соңғы он жылда АҚШ пен еуропалық елдерде авияция, байланыс, коммуналды шаруашылық пен банк саласында мемлекеттің араласуының күрт қысқарылуы байқалды. Ақпараттық технологиялар аясындағы жаңа мүмкіндіктерді пайдалану арқылы аталмыш салалардың компаниялары, бір жағынан қайта құрылып, өз дамуы үшін тиімді балама бағыт таңдауға жағдайы да келді, әрі оған мәжбүр де болды.

Қазақстан Республикасының инновацияларының жоғары деңгейі мен тиімді инновациялық саясатты қалыптастыру үшін осы саладағы ілгерінді елдердің тәжірибесі маңызды.

Көптеген шетелдік мамандар соңғы кездерде әр түрлі болжамдарды әзірлеуде, ғылыми-техникалық бағдарламаларды қалыптастыруда, оларды қаржыландыру мен ұйымдастырушылық қамсыздандыруда, олардың негізінде инновациялық дамытудың мемлекеттік басымдықтарын даярлауда мемлекет рөлінің күшеюін атап көрсетеді.

Мемлекет рөлінің осылай күшеюі көптеген елдердің арнайы басқарушылық құрылымдарын құруда айқын көрінеді. Германияда – бұл Технологияларды бағалау бойынша комиссия, Францияда – Ғылым және техника саласындағы таңдау мәселелерінің парламенттік басқармасы, АҚШта – Технологияларды бағалау мәселелерінің басқармасы. Еуропарламент Басымдықтарды бағалау және ғылым мен техника саласындағы таңдау мәселелері бойынша Еуропалық парламенттік басқарманы құру туралы резолюция қабылдады.

Ұзақ мерзімді ғылыми-техникалық болжамдауға өскен қызығушылық және мемлекеттік инновациялық саясаттың стратегиялық бағыттарындағы басымдықтарды анықтау сәйкес бағдарламаларды әзірлеуге себепші болды. Осылайша, Финляндияның Ғылым саясаты жөніндегі кеңесі 80-інші жылдардан бастап ҒЗТКӘ-дің біршама кеңейтілуі туралы хабарлады, Нидерландының Білім және ғылым министрлігі ҒЗТКӘ жүргізудің алдын ала жоспарын құрды, Исландияның Ұлттық ғылыми-зерттеушілік кеңесі 90-шы жылдардың соңына дейін университеттік құрылымдармен үйлестіре қолданбалы зерттеулер жоспарын әзірледі. Швецияда, 1982 ж. қабылданған, зерттеулер саласындағы саясат туралы заңы ҒЗТКӘ облысында жоспарларды құру және оларды парламентте қарастыруды қамтиды. Ирландияның Ғылым мен техника жөніндегі ұлттық кеңесі бесжылдық жоспар әзірледі, бұл жоспарда экономикалық және ғылыми саясаттың жақындау қажеттілігі ескеріледі [2].

Енді дамыған елдердің тәжірибесіне жеке-жеке тоқталып өтсек. Англияда соңғы жылдары ағылшын өнеркәсіп кәсіпорындарының АҚШ, Франция, Германия компанияларының өндіріс тиімділігі деңгейінен артта қалуын белгілеген үкіметтік емес ұйымдар, ғалымдар мен мамандар тарапынан үкіметтік саясаттың күшеюі ықпалымен бұл айырмашылықты өткеру бойынша қызмет белсендендірілді.

Елдегі, әсіресе білікті еңбектің қолданылуын талап ететін күрделі ғылыми өнімдерді шығаратын компаниялардағы жұмыс күшінің деңгейін сапалы арттыру қажеттілігі туралы түсінік қалыптасты. Англияның саяси тобы өнеркәсіптік шоғырлану компанияларынан барынша жоғары құнды, сапалы және сенімді қызметтер көрсетіп, тауарлар шығару қажеттілігіне назар аударуын талап ете бастады. Мемлекеттік органдар өндіріс тиімділігінің артуы мен жұмыс күші құрамының сапалы жақсаруының жаңа кезеңінің басталуы туралы хабарламалармен шыға бастады. Англия өнер-

кәсібінің экс-министрі лорд Сайнсбери инновациялық қызметті жандандыру үшін жұмыс істейтін өнеркәсіп компанияларын оқыту қажеттілігі туындағандығын атап өтті. «Ғылым мен технологияның дамуында жеткен елеулі жетістіктер білім, шығармашылық қызмет пен қабілеттердің деңгейінде бәсекелесу үшін алынған елеулі нәтижелерді пайдалану мүмкіндігінің пайда болуын білдіреді». Ол «инновациялық қызмет саласында барынша жетілдірілудің негізгі көзі қызметкерлерді қабілеттерінің деңгейін арттыруға, әсіресе ақпарат пен телекоммуникация технологияларының жаңа озық саласында көтермелеу болып табылатындығын» атап өтті [3].

Аталған мамандар Швеция мен Финляндияның тәжірибесіне сүйенеді, онда өнеркәсіп компаниялары жұмыс күштерін пайдалануда жоғары тиімді саясатты іске қосқан. Мақсатты топтар құруға негізделген еңбекті ұйымдастырудың жаңа нысандары мен ақпараттық технологияларды кеңінен қолдануға көптеген назар аударылады. Сонымен қатар жұмыс тиімділігіне де көп назар аударылады. Еңбек сапасын арттыру және инновациялық қызметті жандандыру өндіріс тиімділігін арттырудың маңызды жағдайлары болып есептеледі. Елеулі назар осы үдерістің белсенді қатысушылары болып табылуы тиіс, жұмысшылар қызметінің ынталандырылуына беріледі.

Лондондық экономика мектебі мен Саяси зерттеулер институты өткізген жұмыстарға сәйкес, ақпараттық және телекоммуникациялық технологияларды белсенді қолдану үшін білімді арттыру және еңбекті ұйымдастыру саласында инновациялық қызметті жандандыру үлкен мәнге ие. Осы ұйымдардың зерттеуі өнеркәсіп компанияларының өспелі саны ақпараттық технологияларды өте кеңінен қолдану кезеңіне енгізілетіндігін көрсетеді, бұл барынша икемді еңбек құруға мүмкіндік береді. Ақпараттық және телекоммуникациялық технологияларды кеңінен қолдану жұмыс жасау барысындаептілікті елеулі арттырады. Осыған байланысты оны пайдаланушылар шешілетін тапсырмалар тобын көбейтуге мүмкіндік беретін көптеген білім алады.

Шеффилд университеті жанындағы Инновациялар және жұмысты өзгерту орталығы келтірген зерттеулер, қызметкерлердің өз еңбегінің сапалы жақсарудағы қызығушылығына жету үшін Англия әлі көптеген жұмыстарды атқару қажеттігін дәлелдейді. Басқару жұмыстарын менеджерлер қолында толығымен сақтаудың орнына, жұмысты орындайтын жекелеген мамандар немесе мақсатты топтарға жұмысты ұйымдастыру және басқару жауапкершілігін арту мақсатқа лайықты болып табылады. Шағын және орта өнеркәсіп компанияларының елде келтірген зерттеулері, өз еңбегінің ұйымдастырылуын жетілдіруде олардың өзіне қатысу мүмкіндігін беру барысында олардың еңбегінің сапасын арттыру мақсатында қызметкерлердің ынтасы үшін жағдай жасаудың ұтымдылығы туралы дәлелдейді.

Экономикалық және әлеуметтік зерттеулер жөніндегі кеңес директоры, профессор П. Нолан біліктілігі төмен қызметкерлерді қолдануға бағытталған бұрынғы саясат, сонымен қатар төмендетілген бағамен өнімдер дайындау мен қызметтер көрсету расымен сақталады. «Қажетті өндірістік білімдерді меңгерген белсенді технологиялық жұмыс күшін құру жолында көптеген кедергілер сақталуын жалғастыруда» [4].

Инновациялық даму деңгейі бойынша өнеркәсіптік дамыған елдер арасында бірінші орынды АҚШ алады. АҚШ-тың инновациялық саясатының қалыптасуының үш принципін атауға болады:

1) іргелі зерттеулерді мемлекеттік қолдау және сол мезетте қолданбалы зерттеулерге шығындардың үлкен бөлігін жеке секторға ауыстыру. Әкімшілік мемлекет үшін үлкен мәнге ие ұзақ мерзімді қолданбалы ҒЗТКӘ-ді ғана қолдайды;

2) ғылым және техника саласында басымдықтарды анықтау, бұл негізінен. Әкімшіліктік-бюджеттік басқармаға жүктелген;

3) экономикалық өсім жоспарына сәйкес өнеркәсіпті қайта ұйымдастыруды ынталандыру, шындығында, жеке сектор жағынан ҒЗТКӘ-ді жанама қаржыландыру болып табылады (әсіресе, перспективті жұмыстар, жаңашылдықтарды енгізуді жеделдету).

АҚШ кәсіпорындарында жеткен жоғары бәсекеге қабілеттілікке қарамастан, елде елеулі қаржылық қиындықтар пайда болуда. 2008 ж. бюджеттің қаржылық дефициті ЖӨӨ-нің 5,8%-ын құрады. Батыс еуропа елдері мемлекеттік бюджет дефицитінің қысқаруы бойынша күштерін қолдануға талаптануда және үкіметтік ұйымдардың реформалану әрекетін жасауда. Мемлекеттік реттеу жүйесінің күрделілігі өндірістің өсу қарқынын тоқтатуда. Жнеркәсіптік кәсіпорындар арасында

бәсекеге қабілеттілік деңгейі бойынша 5-орын алатын Германия, 7-орын алатын Англия, 8-орын алатын – Франция, 9-орындағы Испания – бұлардың барлығы да қоғамдық пайдалану кәсіпорындарының дамуындағы шектеулермен, әлеуметтік салада пайда болатын кемшіліктермен байланысты қиындықтарды байқайды. Мұның барлығы олардың бәсекелестігінің әлеуетті өсу мүмкіндіктерін қалыптастырады.

АҚШ-та кластерлер аса танымал, себебі американдық ғалымдар экономиканы кластерлеудің принциптерін алғаш болып зерттей бастады, ал М. Портер кластерлік үлгі ойын ұсынды. Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Солтүстік Каролина, Огайо, Орегон, Вашингтон штаттары сәйкес бағдарламаларды қабылдап, жүздеген қалалар мен аймақтар өз кластерлік стратегияларын әзірледі. Кластерлерді құру штаттардың арнайы комиссияларымен жүзеге асады, олар ғылыми орталықтармен және университеттермен жүргізілетінталдамалық жұмысқа сүйенеді. Комиссия кластерлердің қатысушылар үлесін үлестіреді, кедергілердіден өтуге көмек береді, кластерлерді нығайтуға барынша қолдау көрсетеді. Алғашқы капитал штатпен бөлініп, сосын жеке компаниялардың қаражаты тартылады. Американдық кластерлерге тән сипат олар жаһандық бәсекелестікке қатысады. Инновациялық әдістер басымды болып табылады.

АҚШ-тың өнеркәсіптік компанияларында өндірістің тиімділігін арттыру үшін жағдайлар жасауда мемлекеттің белсенді түрде қатысуы шығаратын өнімнің бәсекеге қабілеттілік деңгейі бойынша басқа дамыған елдерден ерекшелігінің артуына мүмкіндік береді. Сол уақытта АҚШ-тан артта қалып келе жатқан ел үкіметі бұл үзікті қысқарту үшін белсенді әрекеттер қабылдайды. Қолданылатын маңызды құрал инновациялық қызметті белсенді дамытуға арналған өнеркәсіп компанияларын ынталандыру болып табылады. Басқа мемлекет үкіметтерінің қабылдайтын әрекеттерін ескере отырып, АҚШ үкіметі жетекші ғылыми-зерттеу бағыттары бойынша жұмыс қаржыларын көбейте отырып, университеттерге, мемлекеттік зертханаларға, техникалық институттарға қысымды күшейтеді. Мұндай бақталастық АҚШ және әлемнің басқа да жетекші елдерінің техникалық даму өндірісінің қарқынын күшейтеді. Пайда болатын үйлеспеушілік өндірістік мүмкіндіктерде олардың арасында бір өседі, бір қысқарады [5].

Жапонияда мемлекеттік саясатты қалыптастырудың негізі өзгеше стратегиялық және тактикалық принциптерге сүйенеді. Жапондық мамандар есептеуі бойынша, ел экономикасының ғылыми-техникалық дамуын кезең-кезеңмен жеделдету екі бағытты қарастырады: біріншіден, лицензияларды сатып алу негізінде шетел тәжірибесін игеру, екіншіден, өзіндік зерттеулер мен әзірлемелерді дамыту. Бірінші жағдайда алға қарай тез ұмтылып, қысқа уақыт ішінде елеулі нәтижелер алуға болады. Екіншісінде – күрделі қиыншылықтар кездеседі, себебі иниациативті ғылыми-техникалық әзірлемелер тәуекелмен және сәтсіздіктермен байланысты. Жапондық тәжірибедегі елеулі мәселенің бірі жапондық ғылыми парктердің жеткілікті дамымаған зерттеу базасы болып табылады. Жергілікті зерттеу мекемелерінің әлсіздігін ескере отырып, өнеркәсіп министрлігі білім министрілігінен университеттік жүйені американдық типке сәйкес реформалауды талап етуде. Жапондық сарапшылар соңғы ведомство кооперациялық зерттеулер орталығы негізінде өз зерттеу паркетерін ашу жолын таңдауы мүмкін деп болжайды. Алайда бұл бастаманың сәттілігіне күмән келтіріледі, себебі университеттердің қажет коммерциялық тәжірибесі жоқтығы және өнеркәсіппен қалыптасқан байланыстары жоқтығы атап өтіледі

Өндірістің өсу қарқынын оны сапалы жетілдіру есебінен көтеруге болады. Осының негізінде 2015 ж. таяу оны екі есеге көбейтуге болады. Бірақ ол үшін өңдеу өнеркәсібінің барлық салалары бойынша өндірістің сапалы өсуін қарастыратын келешегі зор жоспар әзірлей алатын мемлекеттік орган қажет. Мұндай органның басшылығы әрбір салада өз экономистері, сала мамандары және ҚР Ұлттық ғылым академиясының жетекші ғалымдарынан уақытша шығармашылық топ құра алатын еді. Мұндай топ әр саланың өндірістік бірлестіктері мен кәсіпорындарда өндірісті техникалық жетілдіру бағытының шетелдік тәжірибелерін ескере отырып анықтай алатын еді. Мұндай жетілу негізінде өнеркәсіптің барлық салалары бойынша өңдеу өнеркәсібінің барлық салаларының техникалық қайта жарақтануының алдағы жоспарын құруға болар еді. Және бұл нарықтық қатынастан шығуды білдірмес еді. Біз жай ғана бұрын жинақталған тәжірибені пайдаланар едік. Мұндай жұмысты белгілі жүйе бойынша жүргізуге болады. Басты негізгі буын өз өнеркәсіптерінде, сосын

басқа сала өнеркәсібінің, соның ішінде жеңіл және тамақ өнеркәсібінің кәсіпорындарында өндірістік үдерістерді автоматтандыру және механизациялау деңгейінің жоғарылауын қамтамасыз ететін станок жасау, машина жасау және аспаптық-құрылыстық өндірісті жетілдіру болуы керек.

Әрбір салалық жоспарда әр зауыт пен өндірістік бірлестіктер бойынша өндірісті, олардың құнын және олардың орындалу мерзімін жетілдіру бойынша алдағы жұмыстардың нақты көлемін анықталуы керек. Салалық жоспарларды бірыңғай халық шаруашылығы жоспарына енгізуге болады. Ол өнеркәсіптің әр түрлі салаларында техникалық қайта құруды жүзеге асыру тізбегін, сонымен қатар осы жұмыстарға қажетті қаржыландыру тізбегін ұсынуға мүмкіндік береді. Осыған қажетті қаржылай қаражаттар бөлігін әр кәсіпорын таба алады. Бірақ осымен қатар орталықтандырылған қаражат бөлуді қарастыру қажет. Оларды табиғи газ бен мұнай өнімдерін экспорттаудан түскен табыстардан біртіндеп бөліп алуға болады. Шикі мұнайды сатуды ұлттық табиғи байлықтың ұтымсыз шығыны ретінде қарастыруға болады және оны өңдеу саласына аудару және біртіндеп қысқарту стратегиясын қабылдау керек.

Бірақ жұмыс істейтін мемлекеттік органдар жүктелген тапсырмаларды орындаумен айналысып жатса, олардың кейбіреулері өндірістің жедел техникалық дамуы мен оның экономикалық тиімділігінің артуы жөніндегі халық шаруашылығы және салалық жоспарлар құру бойынша барлық қызметті басқаруды өзіне ала алар еді. Жоспарлаудың мұндай жүйесін кеңестік билік тұсындағы директивті жоспарлау жағдайында орын алғандай, өнім шығаруды жоспарлаумен теңдестіруге болмайды. Бұл жерде шығарылатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында өндірісті сапалы жетілдіру туралы айтылып тұр. Осы саладағы мемлекеттік органның белсенді қатысуы Қазақстан Республикасы Президентінің 2030 жылға дейінгі жолдауында айтылған біздің экономикамыздың дамуының басты бағытын тәжірибеде іске асыруға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. European Competitivness Report. – European Communities, 2004.

2. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – М., Изограф, 2000. – С. 102.

3. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости. – М., Экономика, 2001.

4. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 2005. – С. 36-137.

5. Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. – А.: ИЭ МОН РК.

УДК-339.554

А.Н. Жапарбеков, *магистрант*

Научный руководитель: ***С.Б. Галимжанова,*** *к.э.н., доцент*

КазУЭФМТ

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев, выступая на республиканском Форуме по социальной ответственности бизнеса в 2008 г. в Жезказгане отметил следующее: «...Государство и бизнес должны стать полноценными партнерами в решении не только экономических, но и социальных вопросов». На форуме Н.А. Назарбаев учредил ежегодный конкурс по социальной ответственности бизнеса «Парыз», координирующим органом которого выступает Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан [1].

В стране уделяется огромное значение вопросам социальной активности бизнеса. Социальная ответственность бизнеса – важное условие создания в стране цивилизованных и справедливых социально-трудовых отношений. Годы, прошедшие со времени обретения независимости, убеждают нас в том, что в укреплении стабильности и общественном прогрессе консолидации усилий государства и бизнеса нет альтернативы. Нас объединяла и объединяет общая заинтересованность в высокоэффективной экономике и повышении благосостояния всех граждан страны.

Лидером Нации Республики Казахстан поставлена задача превратить нашу страну в одну из динамично развивающихся стран мира с высокими стандартами жизни, формирование социально ориентированного бизнеса является общенациональной целью. Развитие предпринимательства в таких условиях рассматривают «сквозь призму социальной ответственности, социальных преобразований в обществе и построения социального государства». Все понимают сегодня, что социальная ответственность бизнеса возможна при ряде условий (табл. 1).

Таблица 1 – **Условия социальной ответственности бизнеса***

№	Назначение
1.	Главное – это возможность бизнеса принимать самостоятельные решения
2.	Ответственность – это не обязаловка, это понимание последствий самостоятельно принятых решений, следствий и результатов как непосредственных, так и последующих, опосредованных
3.	Способность видеть цели и смысл развития бизнеса в контексте развития общества и желание принимать решения, способствующие развитию общества

**Разработана автором*

Социальная ответственность бизнеса – это решение оптимизации прибыли. Нынешняя успешность компании оценивается с точки зрения увеличения всех видов капитала: производственного, финансового, социального, человеческого. Время показывает, что наибольшей капитализации добиваются компании, которые вкладывают средства в экологию, в создание достойных условий труда, во внедрение новых принципов оплаты труда, в новые методы работы социальной сферы, охрану труда и технику безопасности.

Казахстанские национальные компании и крупные инвесторы создают сегодня новые рабочие места, выполняют свои социальные обязательства перед сотрудниками, занимаются благотворительностью, оказывают реальную поддержку социально незащищенным гражданам. Однако для того, чтобы бизнес действительно стал опорой социально-экономических преобразований, необходимо перейти к его системному участию в решении общенациональных задач. В стандартах социальной ответственности бизнеса, определенных в Глобальном договоре ООН, значительное внимание уделяется принципам корпоративной социальной ответственности в сфере трудовых отношений. Видится необходимым обратить внимание представителей бизнеса на две проблемы, связанные с расширением доступности достойного труда:

1. Профессиональная реабилитация социально уязвимых категорий населения. И дело здесь не только и не столько в соблюдении предусмотренной законодательством квоте трудоустройства или открытии социальных рабочих мест. Важнее совместные усилия по развитию трудового потенциала данных лиц, для того чтобы они могли стать работниками достаточно конкурентоспособными и востребованными.

2. Социальная поддержка семьи, обеспечение совместимости условий труда и семейной жизни. Как показывает практика, для этого наряду с законодательно установленными трудовыми нормами могут быть использованы: дополнительные отпуска по уходу за ребенком с сохранением рабочего места, гибкие графики работы для женщин-матерей, содействие решению жилищной проблемы для молодых семей, участие в финансировании дошкольных учреждений.

Правительство рассчитывает на поддержку организованного бизнеса и в вопросе неформальной занятости. Организации работодателей имеют прямые связи с этим сектором через заключение субподрядных договоров и других коммерческих соглашений, поскольку производственные системы глубоко проникли в структуру неформальной экономики. В этой связи они могли бы оказать влияние на формализацию трудовых отношений в этом секторе, содействовать уважению прав работников [1].

Наряду с участием в расширении доступности достойного труда его роль видится и в повышении ответственности работодателей в социальной поддержке населения и развитии сферы услуг. Социальная ответственность бизнеса здесь включает в себя несколько уровней (табл. 2).

Таблица 2 – **Уровни социальной ответственности бизнеса***

№	Уровни
Первый	Создание благоприятной среды на своих предприятиях. Любой работодатель заинтересован в воспроизводстве рабочей силы, формировании и сохранении стабильных и высококвалифицированных трудовых коллективов. Повышение оплаты труда на основе социальных переговоров, меры по повышению квалификации, т.н. социальные пакеты стали важной составляющей в работе ряда коммерч. фирм
Второй	Участие в финансировании и развитии системы социального обеспечения и системы социальной поддержки в целом. Мерой социальной ответственности бизнеса в этом отношении должно стать, в первую очередь, участие работодателей в развитии системы обязательного социального страхования и накопительной пенсионной системы. Решение многих вопросов социальной защиты населения мы связываем с привлечением бизнеса на рынок социальных услуг и поэтапной передачей существенной доли этой сферы в руки бизнеса

**Разработана автором*

Важна роль МЗиСР РК в партнерстве «государство-бизнес». Это можно сегодня наблюдать невооруженным глазом. К таковым можно отнести:

• координация;

• контроль за выполнением обязательств и условий меморандумов;

• способствование заключению коллективных договоров на примере акции «Заключите коллективный договор».

В настоящее время заключено более 33 тыс. коллективных договоров. Есть еще один хороший пример – конкурс по социальной ответственности бизнеса «Парыз».

Внедрены в практике индикаторы мониторинга и оценки деятельности организации по социальной ответственности бизнеса по видам экономической деятельности. Индикаторы касаются оплаты труда, охраны, безопасности труда и профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации. Величина индикатора будет зависеть от совокупного годового дохода.

Установлено соотношение между минимальным и максимальным уровнем заработной платы рабочего, выполняющего однозначные по сложности и условиям труда работы в рамках соответствующей должности и тарифного разряда. Предусмотрена квота приема на работу молодежи, а также выделение средств на профилактическое лечение работников.

В республике ратифицировано 17 конвенций МОТ. Ратифицированы основополагающие конвенции МОТ в области трудовых отношений, направленных на свободу ассоциаций и признание права на коллективный договор. Законодательно закреплены нормы по образованию объединений работодателей и работников на всех уровнях трехстороннего сотрудничества и на уровне организации. В основе всей системы социального партнерства лежат коллективные договора. Общественная значимость коллективных договоров состоит в том, что они выступают механизмами контроля государства за работодателями в случае возникновения коллективных трудовых споров.

Одним из важных моментов в партнерстве государства, бизнеса и трудящихся стало заключение отраслевых трехсторонних соглашений по определению повышающих отраслевых коэффициентов, которые направлены на реализацию Трудового кодекса РК. В настоящее время в горнометаллургической, машиностроительной, угольной, химической, нефтегазовой и строительной отраслях установлены поправочные коэффициенты по заработной плате от 1,1 до 2,2.

Внедрение международных стандартов трудовых отношений – требование, необходимое для вступления республики во Всемирную торговую организацию. На современном этапе социально-экономического развития это требование выступает наиболее эффективным способом совершенствования управления предприятием и реальным рычагом в управлении рисками в области охраны здоровья, безопасности труда и развития человеческих ресурсов.

В соответствии с международным стандартом SAI SA8000:2001 компания не должна использовать принудительный труд или поддерживать использование принудительного труда, а также не должна требовать от персонала внесения материального «залога» или передачи в компанию в качестве залога документов, удостоверяющих личность, как условия приема на работу. В Казахстане законодательно запрещены все формы принудительного и обязательного труда.

В Казахстане проводится работа по продвижению принципа №5 Глобального договора, где деловые круги должны поддерживать эффективную ликвидацию детского труда. Казахстаном ратифицированы две конвенции МОТ №138 «О минимальном возрасте для приема на работу» и №182 «О наихудших формах детского труда» и приняты обязательства по проведению государственной политики защиты детей и созданию благоприятных условий для формирования здорового, образованного, высоконравственного и духовно богатого поколения [3].

Решение проблем детей включается в число приоритетных национальных задач, от реализации которых зависит создание здорового, основанного на знаниях, конкурентоспособного общества, где каждый ребенок может вырасти и стать тем, кем он захочет. Государственная политика защиты детей осуществляется сегодня в рамках целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, международных обязательств, связанных с ратификацией Казахстаном основополагающих конвенций МОТ и стратегическими программными документами страны.

Один из принципов Глобального договора, реализующегося в Казахстане, гласит: деловые круги должны поддерживать ликвидацию дискриминации при найме на работу и в профессиональной деятельности. В нашей стране законодательно запрещена дискриминация при найме на работу и в профессиональной деятельности.

Казахстанская модель корпоративной социальной ответственности означает, что деловые люди проводят ту же политику, те же решения, следуют тем направлениям деятельности, которые желательны с точки зрения целей и ценностей общества. Она учитывает не только нынешние потребности отдельных групп населения, а рассчитана в своей основе на перспективу и наибольший эффект в развитии.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса – это форма социального партнерства, добровольная обязанность бизнесменов проводить такую политику, принимать такие решения и следовать таким направлениям деятельности, которые желательны с точки зрения целей и ценностей общества. В стране получила развитие практика заключения меморандумов и соглашений по социальной ответственности бизнеса.

Инвестиции предпринимателей стали влиять на социальное развитие регионов: возводятся новые школы, учреждения здравоохранения, реабилитационные центры, объекты культуры, спорта и социальной защиты, осуществляется поддержка малообеспеченных граждан. В республике активно действует институт социального партнерства. Ежегодно заключается национальное трехстороннее Генеральное соглашение, в которое включаются наиболее актуальные вопросы социально-трудовых отношений: создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы, совершенствование системы оплаты труда, охраны и безопасности труда. Действуют около двухсот региональных и 19 отраслевых соглашений. В настоящее время заключено более 31 тыс. коллективных договоров.

Наряду с профподготовкой активизируется и направление по созданию условий работы для

молодежи. В целях реализации молодежной политики министерством проводится работа по улучшению условий вхождения молодых людей в общество, в систему экономических взаимоотношений, защите прав и законных интересов молодежи.

Для преодоления дефицита высококвалифицированных кадров по определенным специальностям необходимо широко развивать подготовку соответствующих специалистов через систему социального партнерства. К примеру, в июле текущего года заключен меморандум между Министерством труда и социальной защиты населения, Евразийским национальным университетом им. Л. Гумилева, Национальной экономической палатой «Союз «Атамекен», ОЮЛ «Зерновой союз Казахстана» и компанией «GSM-Казахстан» по предоставлению грантов на обучение для 60 детей из малообеспеченных и многодетных семей и детей-сирот.

В АО «Евроазиатская энергетическая корпорация» три года действует целевая программа по обучению детей работников необходимым для предприятия профессиям в высших учебных учреждениях Казахстана и России с последующим трудоустройством. С 2005 г. в Павлодарской области реализуется программа «Молодежная практика», в рамках которой на рабочих местах предприятий создаются условия по стажировке безработных выпускников учебных заведений профессионального образования по полученным специальностям.

Практически все перечисленные мною вопросы могут решаться и решаются на основе коллективных договоров, которые являются рычагом, направленным на решение социальных проблем, а главное, инструментом для установления доверительных, партнерских связей между работодателями и работниками.

Таким образом, можно было бы считать, что социально-ответственный бизнес показал свою состоятельность, а в условиях глобализации – появились новые требования, связанные с достижением устойчивого развития человечества. согласно «Давосскому манифесту», принятому в 1973 г., «Генеральная задача руководства предприятий – служить клиентам, сотрудникам, кредиторам и обществу, приводить к компромиссу их противоречивые интересы» [2].

Литература

1. http://www.zakon.kz/125524-socialnaja-otvetstvennost-biznesa.html

2. http://pa-academy.kz/images/ AArticle%20socialnaya%20otvetstvennost% 20biznesa%20v%20 Kazakhstane.doc

3. http://kzbydocs.com/docs/415/index-29750-1.html

УДК: 334.012 (574)

Г. Зейнилова, *магистрант*
КазУЭФМТ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

История государственно-частного партнерства в Казахстане берет свое начало в 1991 г., когда был принят первый в истории независимого Казахстана Закон «О концессиях». С тех пор многое изменилось, партнерство бизнеса и власти перешло в плоскость государственных приоритетов, позиции Казахстана в рейтинге мировой экономики укрепляются год от года, и это делает инвестиционный климат страны привлекательным для притоков иностранного капитала. Современные вызовы требуют от органов государственного управления новые модели развития и механизмы взаимодействия с другими экономическими субъектами, в том числе в области предос-

тавления общественных услуг в условиях ограниченности ресурсов. Современный отечественный и мировой опыт доказывают, что в последнее время активно развивается государственно-частое партнерство во всех отраслях экономики и социальной сферы. Это доказывает, что государство и бизнес зайинтересованы в активном взаимодействии в решении масштабных задач, стоящих сегодня на повестке дня и направленных на решение актуальных социально-экономических проблем.

В период экономического кризиса роль государства усиливается как на макроуровне, так и на уровне отраслей экономики, однако сокращаются его финансовые возможности по осуществлению долгосрочных проектов. В связи с этим возникает необходимость внедрения новых форм сотрудничества между государством и частным сектором, а именно механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП).

С 2008 г. свою деятельность осуществляет «Казахстанский центр гоударственно-частного партнерства», созданный по инициативе Министерства экономического развития и торговли РК. Центр ГЧП осуществляет весь блок экономической экспертизы проектов, реализуемых с участием государственного финансирования, инициированных местными и республиканскими органами власти. Это позволяет получать точное понимание эффективности и необходимости осуществления тех или иных инфраструктурных проектов, соблюдая баланс потребностей социально-ориентированных услуг в региональном разрезе.

Безусловно, становление государственно-частного партнерства проходит через тернии, но каждый новый урок такого развития позволяет совершенствовать существующие механизмы, адаптировать их к мировой практике и приводить в соответствие все государственные программные документы. Министерством экономического развития и торговли РК перед центром ГЧП поставлена главная задача по развитию механизмов государственно-частного партнерства, которая включает в себя совершенствование законодательной базы, инструментов экономической привлекательности проектов ГЧП, методологии бюджетных инвестиций, а также проведение высокопрофессиональной экспертизы, мониторинга и оценки реализации проектов.

Сам термин «государственно-частное партнерство» является переводом распространенного во всем мире термина «public-private partnership».

В зарубежных странах часто термин «public-private partnership» употребляется практически для любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса.

В современном понимании государственно-частное партнерство – это своеобразный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов [3].

Сегодня мы можем определить государственно-частное партнерство как форму взаимодействия государственного и частного секторов, предусматривающую передачу субъектам частного сектора ответственности за оказание услуг, традиционно относящихся к сфере ответственности государственного сектора. Здесь, прежде всего, речь идет о реализации конкретных проектов, в рамках которых государство передает частному сектору определенные права и, одновременно, обязанности и риски.

В этом смысле с момента обретения независимости на практике применяются различные формы государственно-частного партнерства, такие, как приватизация, лизинг, контракт на предоставление услуг, создание юридических лиц с участием государства и частного бизнеса, аренда объектов государственной собственности, передача прав владения и пользования объектами государственной собственности.

Государственные структуры принимают меры для совершенствования и преодоления недостатков действующей системы с учетом международного опыта. При этом важную роль играет активное участие всех заинтересованных сторон в этом процессе для того, чтобы внедряемые механизмы государственно-частного партнерства служили во благо государства, бизнеса и населения.

Все большую актуальность в развитии государственно-частного партнерства получает такая форма, как реализация проектов на концессионной основе.

7 июля 2006 г. был принят Закон РК «О концессиях».

Это стало важным шагом по созданию правового поля для внедрения в стране механизма

концессии, являющейся одной из форм государственно-частного партнерства.

Концессия – 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 с предоставлением последнему права владения, пользования и распоряжения ими либо без такового с обязательным финансированием за счет средств концессионера и передачей государству [1].

Реальностью мировой экономической жизни в течение последних полутора десятка лет стало активное распространение и развитие государственно-частного партнерства в сфере дорожного хозяйства, транспорта, коммунального хозяйства, здравоохранения, образования и т.д.

В большинстве стран Европы был принят комплекс мер в целях оказания поддержки формирования и эффективного функционирования механизмов государственно-частного партнерства, несмотря на критическое отношение к предлагаемым моделям такого партнерства, обусловленное определенным усилением государственного управления в рассматриваемой сфере [4].

В последнее время тема государственно-частного партнерства в нашей стране приобретает все большую актуальность. Данный термин все чаще появляется в средствах массовой информации, звучит из уст представителей исполнительной власти различного уровня и бизнес-сообщества.

Государственно-частное партнерство – форма взаимодействия государственного и частного секторов, предусматривающая полную или частичную передачу субъектам частного сектора ответственности за оказание услуг, традиционно относящихся к сфере ответственности государственного сектора, на условиях справедливого разделения между его участниками рисков и выгод, а также контроля со стороны государства. Привлечение частных инвестиций в строительство и реконструкцию социально важных инфраструктурных объектов позволит переориентировать бюджетные средства на другие направления с целью повышения качества жизни населения страны.

Государственно-частное партнерство в предоставлении общественных услуг быстро развивается и вызывает большой интерес во всем мире. Но почему эта концепция, едва упоминаемая десять лет назад, в настоящее время привлекает такой значительный интерес?

Ответ заключается в том, что государственно-частное партнерство, прежде всего, помогает избежать возможного негативного эффекта от исключительной прерогативы государства на собственность и оказание услуг, с одной стороны, и полной приватизации, с другой. Государственно-частное партнерство сочетает в себе лучшее из «двух миров»: частный сектор и его ресурсы, управленческие навыки и технологии, а также государственный сектор с его регулирующей деятельностью и защитой общественных интересов. Этот сбалансированный подход особенно приветствуется в предоставлении общественных услуг, которые касаются основных потребностей каждого человека.

Государственно-частное партнерство основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора.

Государственно-частное партнерство обращается к инновационным методам, применяемым государственным сектором для заключения контракта с частным сектором, использующим свой капитал и управленческий потенциал при реализации проектов в соответствии с установленными временными рамками и бюджетом, в то время как государственный сектор сохраняет ответственность за обеспечение населения этими услугами выгодным для него способом и оказывает позитивное воздействие на экономическое развитие и повышение качества жизни населения.

Государственно-частное партнерство является признанным в мире инструментом взаимодействия бизнеса и государства, позволяющим обеспечить привлечение частных инвестиций для решения широкого круга социально-экономических задач на условиях адекватного и справедливого разделения ответственности (рисков) и выгод [2].

Достоинства государственно-частного партнерства:

– увеличение эффективности реализации проектов вследствие потенциально возможного снижения объема инвестиций и эксплуатационных издержек за счет использования управленческого опыта частного партнера;

– разделение рисков проекта между государством и частным партнером, на принципах «лучшей управляемости» (каждая из сторон принимает на себя только те риски, которыми она может управлять более эффективно по сравнению с партнером);

– возможность реализации приоритетных проектов «немедленно», а не в будущем;

– наличие долгосрочных обязательств перед государством со стороны частного партнера;

– выполнение работ по проекту строго в соответствии со сметой и временным графиком;

– привнесение в проект более высоких управленческих стандартов частного сектора;

– осуществление контроля со стороны государственного сектора за качеством оказываемых услуг;

– исключение коррупции и незаконной практики на всех этапах реализации проекта.

Недостатки государственно-частного партнерства:

– невозможность коррекции условий соглашения при неблагоприятных для государства изменениях внешних условий (финансовых, экологических или иных) в процессе действия соглашения;

– сложность реализуемых проектов и, как следствие, вероятность возникновения высоких транзакционных издержек;

– более дорогое финансирование, по сравнению с прямым государственным финансированием.

С момента обретения независимости Казахстан также поэтапно внедряет государственно-частное партнерство, постепенно расширяя сферы его применения начиная от более простых схем, до сложных.

Применение более простых схем государственно-частного партнерства, таких, как контракты на управление, лизинговые соглашения было характерно на этапе становления рыночных отношений в Казахстане в 90-е годы прошлого века. Следующим этапом в становлении государственно-частного партнерства в Казахстане стало расширение взаимодействия государства и бизнеса в рамках реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана до 2015 г.

Были созданы институты развития Казахстана, в т.ч. Инвестиционный и Инновационные фонды Казахстана, ставшие реальными инструментами государственно-частного партнерства в процессах диверсификации экономики страны.

Несколько позднее были созданы социально-предпринимательские корпорации. Новым этапом в развитии государственно-частного партнерства в РК стало развитие концессионных механизмов.

Пилотными проектами стали передача в концессию строительства железнодорожной линии «Шар-Усть-Каменогорск» и линии электропередач «Северный Казахстан-Актюбинская область» [2].

Таким образом, основными факторами, ограничивающими интерес частного бизнеса к участию в ГЧП, являются высокие институционалные и коммерческие риски, а также законодательные и социально-экономические ограничения, не позволяющие частным инвесторам получить приемлемую доходность на свои вложения. Несмотря на проблемы и недостатки ГЧП – это достаточно эффективный механизм, требужщий вовлечения как государства в виде уполномоченного органа, так и частного бизнеса для реализации совместного проекта на условиях взаимной выгоды с целью достижения общественно значимых результатов.

Литература

1. Закон РК «О концессиях» от 7 июля 2006 г. №167 // СПС Юрист.

2. Государственно-частное партнерство в Республике Казахстан: Учебн. пособие./ Под ред. С.А. Абдыманапова, Ж.А. Абиесова. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2014. – 238 с.

3. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / Под ред. А.К. Казанцева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 330 с.

4. Партнерство государственного и частного капиталов. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2005.

ӘОЖ 330.342.23:316.422(574)

А. Қайриденқызы, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Е. Әмірбекұлы,*** *э.ғ.д. профессор*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҰЛТТЫҚ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Біздің еліміздің болашағы оның интеллектуалды қоры, ғылым және инновация жетістіктерінде. Бұл сөздер Президент Н.Ә. Назарбаевтың халыққа арналған Жолдауында айтылған болатын. Өмір өзі көрсеткендей, шикізат сатуға бейімделген экономика құлдырауға бағытталған. Тек жоғары сапалы, ең соңғы ғылыми жетістіктеріне сай техника мен технологиялар ғана экономиканы көркейтіп, халық өмірін жақсартуға қабілетті. Сондықтанда, ғылымға және ғылыми-техникалық және инновациялық саясатқа ерекше көңіл бөлінуі тиіс.

Қазақстан Республикасында экономиканың басым секторларын дамытуды және индустриялық инновациялық қызметті мемлекеттік қолдауды ынталандыру мақсатында индустриялы-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдауды жүзеге асыратын субъектілерден, инфрақұрылымнан жән құралдардан тұратын индустриялық-инновациялық жүйе қалыптасқан.

Бәсекелік ортада ұлттық экономиканың қуатты болуын қамтамасыз ету еліміздің негізгі ұстанымдарының біріне жатады. Нарықтың үдемелі және өзгермелі сұранысын тез қанағаттандыру инновациялық әдістерді пайдаланумен ғана жүзеге асатыны белгілі. Сондықтан да, ұлттық экономиканың жедел және тұрақты дамуы еліміздегі инновациялық жүйенің қалыптасуына және нәтижелі жұмыс істеуіне тікелей тәуелді деуге толық негіз бар. Индустриялық-инновациялық инфрақұрылым инновациялық жүйенің қалыптасуына және нәтижелі жұмыс істеуіне тікелей де, жанама да осы инновациялық жүйенің жалпы дамуына, оның басқа да құраушыларының ұтымды қызмет етуімен тікелей байланысты.

Индустриалды-инновациялық саясат – бұл мемлекет арқылы бәсекеге қабілетті тиімді ұлттық өнеркәсіпті және жоғары технологиялар индустриясын қалыптастыру үшін кәсіпкерлікке қолайлы жағдайлар жасау мен оларға қолдау көрсететін шаралар кешені. Өнімнің, тауардың бәсекеге қабілеттілігі ең алдыңғы орынға шығып отырған бүгінгі жаһандану заманында инновациялық қызмет шешуші мәнге ие. Дамыған елдердің экономикасының үздіксіз алға басуы инновациялық қызметті үнемі қолдап, қуаттайтын және ынталандыратын саясаттың арқасында мүмкін болып отыр. Бұл саясат ел экономикасының бұзып-жарып алға шығуын қамтамасыз ететін озық технологияны, басқарудың жаңа түрлерін, ғалымдар мен өнертапқыштардың ойлап шығарған жаңа дүниелерін тез өндіріске енгізіп отыруға бағытталған.

Индустриялық – инновациялық даму бағдарламасына сәйкес экономиканың шикізаттық бағытынан арылып, Қазақстанның индустрияландыруының тездетілуі, машина жасаумен өнеркәсіп жабдықтарын шығару жолға қойылуға тиіс, яғни инновация индустриялық-инновациялық стратегияның орындалуының негізгі қозғаушы күші болмақ. Қазіргі кезде Қазақстан Республикасында индустриалды – инновациялық саясаттың негізгі приоритеті – барлық потенциалды бәсекеге қабілетті, оның ішінде экспортқа бағытталған өндірістер мен қызметтер болып табылады. Сонымен қатар елімізде ұзақ мерзімді стратегиялық міндеттемелерді шешу мақсатында ғылыми жабдықталған және жоғары технологиялық өндірістердің дамуы үшін жағдай жасауға аса назар аударуда. Сонымен бірге экономикамызды кейбір сыртқы факторлардан сақтау үшін елімізде технологиялық өндірістің деңгейін жоғарлатуымыз керек. Оның басты бағыттары Елбасының Қазақстан халқына жолдауындағы индустриалды-инновациялық стратегияда көрсетілген. Мақсаты – бәсекелестікке шыдайтын, экспорттауға бағытталған тауар шығаратын өнеркәсіптер құрып, қызмет көрсету саласын дамыту болып табылады. Бұл жүйенің басты мақсаты – шикізаттық бағыттан бас тартуға ықпал ететін экономика салаларын әртараптандыру жолымен елдің тұрақты дамуына қол жеткізу; ұзақ мерзімді жоспарды сервистік-технологиялық экономикаға өту үшін жағдай жасау болып табылады.

Қазақстан Республикасының инфрақұрылымы инновациялық қызметті жүзеге асыратын субъектілердің және индустриялық-инновациялық қызметтің жүруіне ыңғайлы жағдай жасайтын ұйымдардың өзара байланысқан жүйесінен тұрады.

Индустриялы-инновациялық жүйенің басты мақсаттары келесідей:

– егеменді елдің экономикасын нығайту;

– нарықтық жағдайларда халық шаруашылығы кешеніндегі дағдарыстық құбылыстарды толығымен жою;

– индустрия өндірісін тұрақтандыру;

– индустрия салаларының радикалды құрылымдығын қайта құрылуын жүзеге асыру, импортты алмастырушы технологияларды дамыту, өндірістік-экономикалық әлеуетін ұлғайту;

– индустрия жүйесінде өзін-өзі дамытушы шаруашылық-экономикалық құрылымдарды құру;

– сақтандыру валюта қорын құру;

– Республикадағы индустрияны және достастық елдерінің экономикасын және әлемдік экономиканы тиімді интеграциялау;

Индустриялық-инновациялық қызметтің кіші фирмалар арқылы таралуы тиімді болып табылады. Сондықтан, кіші бизнесті ынталандыру аймақтық саясаттың тетікеріне жатады. Индустриялы-инновациялық қызмет негізінде ғана инвестицияны тарту мүмкішіліктері қарастырылуы қажет, себебі техика-технологиялық ескірген құрал-жабдықтарды қайтадан өндіріп шығару тиімді емес. Ал индустриялы-инновациялық қызмет белгілі дәрежеде оң нәтижеге жетуі үшін міндетті түрде капитал салымы болуы қажет.

Әлемдік экономиканың алдыңғы қатарлы озық тәжірибелерін игеруге және оны ұтымды пайдалана білуге талпынған мемлекеттер үшін бүгінгі уақыттағы басты мәселе индустриалды-инновациялық экономиканы қалыптастыру болып отыр. 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. Инновациялық белсенділік көрсеткіші 2009 ж. 4%-дан 2011 ж. 7,1%-ға дейін өсті. 2009 ж. салыстырғанда технологиялық инновацияларға жұмсалған шығындар 6,2 есе өсті.

Қазіргі таңда еліміздегі инновациялық жүйенің дамуына теріс әсер ететін және оның динамикасын тежейтін негізгі мәселелер қатарына келесілер жатады:

•Инновацияларды тұтынушылардың талап етуі үшін оларды нарыққа шығару мақсатында технологиялар мен өнімдердің ғылыми әдістемелерінің аяқталмауы.

• Технологиялық жаңа ендірмелерді енгізудің және оларды нарыққа шығарудың тиімді тетігінің болмауы.

• Инновациялық жобаларға жәрдемдесетін, технологиялық парктер және бизнес-инкубаторлар, тәуекелдік қаржыландыру қорларының желісі, дамыған инфрақұрылымдардың болмауы.

• Ішкі нарықта озық технологияларға және өнеркәсіптік жаңа ендірмелерге төлем қабілетті тапсырыстың болмауы;

• Инновациялық сфераны, соның ішінде ҒЗТКЖ-ды қаржыландыру деңгейінің төмендігі.

• Отандық «ғылым-өндіріс-нарық» тізбегінде қалыптасқан қатынастардың тиімсіздігі және инновациялық белсенділіктің дискретті сипаты.

Экономиканың тұрақты дамуы үшін көптеген шаралар жасалуда, атап айтқанда елдің инновациялық-индустриялық дамуын қалыптастыру және экономиканың нақты, түпкі өнім өндіру секторын өркендету әрі әртараптандыру мақсатында «Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2015-2019 жж. арналған стратегиясы» жасалынды. ҚР 2015-2019 жж. арналған индустриалды-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы ұзақ мерзімді «Қазақстан-2050» Стратегиясының басымдылығына, Қазастан Республикасының 2020 ж. дейінгі «Экономиканы әртараптандыруды жеделдету» Стратегиялық даму жоспарының маңыды бағыттарын жүзеге асыруға және Қазақстанның дамыған 30 мемлекетің қатарына кіру Концепсиясы негізінде жасалынған.

Бағдарламаның негізгі мақсаты диверсификацияны ынталандыру және өңдіруші өнеркәсіптің

бәсекеге қабілеттілігін арттыру болып табылады. Бұл мақсатқа жету үшін келесідей міндеттер белгіленген:

1. Өндіруші өнеркәсіптің озық дамуы.
2. Нәтиженің жоғарылығы және басымдылық секторына қосылған құнның қосылуы.
3. Шикізаттық емес экспорттың жоғарылауы.
4. Өніммен қамтылуды сақтау;
5. Өңдеуші өнеркәсіптің технологиялық басымдылық секторына жаңа деңгей берілуі және алдағы жасалатын кластерлердің қалыптасу негізі мен дамуы.

Өңдеуші өнеркәсіптегі шағын және орта бизнесті дамыту және кәсіпкерлікті қолдау бағдарламаның іске асуы 2019 ж. 2012 ж. экономикалық көрсеткіштер деңгейіне жетуге мүмкіндік береді:

– өңдеуші өнеркәсіпте өндірілген өнім көлемінің нақты 43%-ға өсуі;
– өңдіруші өнеркәсіпте тұтас қосылған құнның өсуі нақты көрінісінен 1,4 еседен кем емес;
– шикізаттық емес экспорттың көлемдік өсуі 1,1 есе;
– өңдеуші өнеркәсіп энергиясының жұмсалуынан төмендеуі 15% дан кем емес;
– өңдеуші өнеркәсіпті жұмыспен қамтудың өсуі 29,2 мың адамға.

Талдау қорытындысы бойынша 14 сектордан тұратын 6 басымдылық таңдалынылды:

1. Қара металлургия.
2. Түрлі түсті металлургия.
3. Мұнай өңдеу.
4. Мұнай-газ химия.
5. Азық-түлік өнімдерінің өндірісі.
6. Агрохимия.
7. Өнеркәсіптік химиялық заттар өндірісі.
8. Қозғалтқыш және жабдықтар бөлшектерінен тұратын автокөлік құралдар өндірісі.
9. Электрлі машиналар және электр жабдықтарының өндірісі
10. Ауылшаруашылық техникаларының өндірісі.
11. Теміржол техникаларының өндірісі.
12. Кен өнеркәсібі жабдықтары және машиналарының өндірісі.
13. Мұнай өңдеу және мұнай шығарушы өнеркәсібіне арналған машиналар өндірісі.
14. Құрылыс затттарының өндірісі.

Бағдарламада өнімді жасау құны мен дәрежесі және қызметіндегі өндірістік жоғары өсімнің қалыптасуында ел экономикасының технологиялық платформаға аударылуына бағытталған кластерлі саясат белгіленген. Осы бағдарлама ҚР әлеуетін жоғарылататыны сөзсіз.

Әдебиеттер

1. Әмірбекұлы Е. Инновациялық бизнес: Оқу құралы, 2015.
2. Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуының 2015-2019 жж. арналған стратегиясы.
3. Исабек Б.Т. Индустриалды-инновациялық даму басымдылықтары, 2012.

УДК 339.9.012:574+510
А.А. Калменова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н.*
КазУЭФМТ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН С КИТАЕМ НА ПРИМЕРЕ СУАР

Новейшая история экономической связи Казахстана и Китайской Народной Республики берет свое начало с середины 80-х гг. XX в., т.е. еще до обретения Казахстаном независимости. В январе 1986 г. Госсовет КНР принял решение о восстановлении торговых отношений между Синьцзян-Уйгурским Автономным Районом Китая и Советским Союзом. С Советской стороны в этих отношениях должна была принимать непосредственное участие соседняя с Синьцзяном Казахская ССР.

Начальный этап экономических отношений Казахстана и Китая характеризовался довольно высокими темпами роста. Если в 1986 г. объем торговли между Казахстаном и Синьцзяном составлял всего 3 млн долл., то в 1987 г. – 11,8 млн долл., а в 1989 г. – уже 45,6 млн долл. К 1991 г., т.е. непосредственно перед получением Казахстаном независимости, его экономические отношения с Китаем были уже сравнительно широко развиты. КНР стала главным торговым партнером Казахстана вне территории бывшего Советского Союза, а 52% всего его экспорта в страны так называемого «дальнего зарубежья» приходилось на Китай [1].

На современном этапе одним из важных составляющих стратегического партнерства между Казахстаном и Китаем так же остаются торгово-экономические отношения, где существенную роль играет СУАР, на долю которого приходится более 75% товарооборота между РК и КНР. Объемы товарооборота между Казахстаном и Синьцзяном за короткий период возросли в несколько раз. В 2007 г. этот показатель достиг 9,2 млрд долл. США, а в 2008 г. – 12,24 млрд долл.США [2].

На основе статистических данных можно констатировать, что в целом между Казахстаном и СУАР в 2009 г. сложился положительный торговый баланс, при этом казахстанский экспорт превысил объем импорта в 1,7 раза. По сравнению с показателями 2007 г. экспорт из Казахстана в Синьцзян в 2008 г. вырос на 37% и составил 7,7 млрд долл. США (63% товарооборота). Кроме этого, в последнее время наблюдается рост взаимных инвестиций. Так, в настоящее время в Синьцзяне зарегистрировано 15 проектов с участием казахстанского капитала на договорную сумму 11,7 млн долл. США, а в Казахстане создано 29 крупных предприятий с китайским капиталом в 18 млн долл. США [3].

Совместные проекты, реализованные и реализуемые с участием Китая и Казахстана, не только сближают соседей, но и вносят значительный вклад в экономику, культуру обеих стран. В течение 20 лет казахстанско-китайские отношения сохраняют хорошую тенденцию динамичного развития и приносят большую пользу народам двух стран. Товарооборот между странами вырос с 368 млн долл. в первые годы до рекордных 204 млрд 400 млн долл. в 2010 г., рост – более чем в 50 раз. На сегодня Казахстан стал вторым торговым партнером Китая среди стран СНГ [4].

Китай и Казахстан сотрудничают не только в ресурсных отраслях, но и расширяют взаимодействие в таких нересурсных сферах, как сельское хозяйство, транспорт и коммуникации. Финансовые структуры Китая (Банк развития Китая, Банк Китая и т.д.) подписали с казахстанской стороной ряд договоренностей о сотрудничестве, что гарантирует участие китайских конкурентоспособных предприятий в крупных проектах в Казахстане.

Динамика роста товарооборота и увеличение номенклатуры товаров в торговле между РК и СУАР стимулирует экономическое развитие Казахстана. Однако критический анализ процесса торгово-экономического взаимодействия между Казахстаном и Синьцзяном за последние 10 лет позволяет сделать вывод о том, что углубление данного сотрудничества с Китаем в перспективе может иметь для Казахстана и негативные последствия. В этой связи следует обратить внимание на следующие проблемные моменты:

1) сырьевая направленность экспорта. Высокий уровень казахстанского экспорта в Китай

поддерживается, в основном, за счет вывоза стратегических сырьевых ресурсов. По статистическим данным, в 2013 г. около 70% экспорта из Казахстана в Синьцзян составили сырьевые товары. Анализ этой ситуации позволяет выявить, что в данное время происходит преобладание неблагоприятной тенденции в казахстанской экономике. Это обвальный рост доли сырья в структуре казахстанского экспорта и пропорциональный рост доли продовольственных и потребительских товаров в структуре импорта из Китая. Вследствие этого на сегодняшний день продукты легкой, машиностроительной и пищевой промышленности китайского производства вытесняют товары не только отечественных, но и других зарубежных производителей с казахстанского рынка. В последние годы наблюдается так же ужесточение конкуренции сельскохозяйственных продуктов синьцзянского производства с казахстанскими товарами;

2) стагнация казахстанского производства. Широкое доминирование товаров китайского производства на казахстанском рынке свидетельствует о том, что отечественное производство развивается в крайне неблагоприятных условиях. В этом плане увеличение объемов и номенклатуры ввозимого в Казахстан товара неизбежно приведет к стагнации казахстанского производства;

3) различия в статистических данных соответствующих служб Казахстана и СУАР. Эти различия возникают в силу разности методов учета товаров на таможенных постах, а в некоторых случаях причиной этому служит недостоверное декларирование;

4) слабый контроль приграничной торговли. Государственные органы, контролирующие торговые операции в приграничной зоне, не всегда предоставляют достоверные данные по объемам двусторонней торговли, т.к. большинство участников рынка официально не регистрируют свою деятельность;

5) проблема вывоза капитала из Казахстана в СУАР. В соответствие со статьей 5 Закона РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» – неконтролируемый вывоз капитала за пределы страны определяется в качестве угрозы национальной безопасности РК. На сегодняшний день вывоз капитала в Синьцзян происходит по нескольким каналам:

а) коммерческий, связанный с торгово-закупочной деятельностью. За последнее время образовалась устойчивая тенденция вывоза валюты из РК в СУАР по коммерческой линии. На мой взгляд следует выделить три категории, способствующие этому вывозу:

• предприниматели, обеспечивающие казахстанский рынок товарами широкого потребления;

• предприниматели, закупающие технику и оборудование для последующей эксплуатации на территории Казахстана;

• граждане РК, осуществляющие частные коммерческие закупки.

б) вывоз капитала в виде инвестиций. В настоящее время казахстанские предприниматели активно инвестируют синьцзянскую экономику. Анализ ситуации с казахстанско-китайскими совместными предприятиями на территории СУАР показывает, что основным стимулом инвестирования казахстанцев в проекты СУАР являются созданные на территории КНР более привлекательные условия для ведения бизнеса. К примеру, в Китае предусмотрены налоговые льготы, возврат НДС с экспортируемой продукции и другие преференции предпринимателям МСБ. В результате этого происходит интенсивное вымывание активной предпринимательской среды из Казахстана в Синьцзян;

в) вывоз капитала по линии туризма. В последние годы наряду с коммерсантами резко возросло количество казахстанцев, желающих посетить туристические и оздоровительные комплексы Синьцзяна. В этом контексте отметим, что власти СУАР уделяют большое внимание развитию туризма и формированию инфраструктуры коммерческих учреждений, предназначенной для лечения и отдыха иностранных граждан. Таким образом, в последние годы вывоз казахстанского капитала в Китай по различным каналам приобретает массовый характер, и данную проблему невозможно разрешить запретительными мерами. В этом плане из-за того, что в большинстве случаев вывоз капитала происходит на легальной основе, необходимо принимать комплексные меры, обеспечивающие развитие малого и среднего бизнеса на территории Казахстана.

Суммируя вышесказанное нужно отметить, что в настоящее время все более явно вырисовывается тенденция зависимости казахстанской экономики от китайской. По данному вопросу

следует отметить, что приобретение оборудования, станков, электронной и бытовой техники с лейблом «made in China» является важной составляющей для развития экономики Казахстана. Однако нужно обратить внимание на то, что динамичное развитие торгово-экономических связей РК с СУАР, в т.ч. закупка техники, комплектующих и расходного материала у китайских производителей увеличивают зависимость целых секторов казахстанской экономики в пользу КНР. В этой связи возникновение форс-мажорных обстоятельств в Китае и закрытие пограничных переходов на казахстанско-китайской границе несет непосредственную угрозу экономике Казахстана.

В соответствии с указанными проблемами в сфере торгово-экономического сотрудничества Казахстана и Синьцзяна, необходимо обратить внимание на следующие выводы и практические предложения, которые могут способствовать ослаблению негативных тенденций в экономическом взаимодействии Казахстана и СУАР КНР.

Во-первых, важное значение приобретает стимулирование китайских инвестиций, в первую очередь, в обрабатывающую промышленность казахстанской экономики, а также на создание на территории РК совместных предприятий по переработке первичного сырья, нефтепродуктов, цветных металлов, бытовых и промышленных отходов. Более того, создание условий для того, чтобы китайские бизнесмены могли открывать заводы по сборке китайских машин и производству комплектующих на территории Казахстана.

Во-вторых, в плане предотвращения доминирования товаров китайского производства в Казахстане обращает на себя внимание задача диверсификации торговых связей с другими странами. К примеру, со странами СНГ, ЕС и АТР, и в частности с Индией (оборудования, станки, машины, бытовая и электротехника); с Узбекистаном и Кыргызстаном (сельскохозяйственные товары).

В-третьих, в СУАР КНР созданы оптимальные условия и поставлен системный контроль над ведением малого и среднего бизнеса, а также строго контролируется деятельность государственных чиновников. Наличие законных преференций для ведения малого и среднего бизнеса и систематизированный контроль является значимым стимулом для казахстанских предпринимателей. Исходя из этого, целесообразно изучение и заимствование опыта Синьцзяна по поддержке малого и среднего бизнеса.

В-четвертых, усиление контроля над продуктами, ввозимыми из Синьцзяна, в первую очередь, над импортируемыми продуктами из Китая на соответствие с экологическими нормами и стандартами, установленными в РК. Также важно недопущение ввоза продукции не соответствующей отечественным метрическим стандартам.

В-пятых, применение дифференцированного подхода в решении проблем с вывозом казахстанского капитала по коммерческим каналам. К примеру, повышение таможенных пошлин в отношении товаров широкого потребительского спроса в значительной мере повлияет на рост цен в Казахстане. В этой связи в Казахстане нужно принимать комплексные, поэтапные меры, обеспечивающие развитие МСБ.

Касательно техники и оборудования закупаемого в Синьцзяне, важно реализовывать практику применения мер по снижению таможенных пошлин и налоговых льгот. Однако одновременно с этим необходимо ужесточить технический и экологический контроль данного продукта. Кроме этого, следует увеличить таможенные пошлины в отношении товаров, закупаемого гражданами РК для частного пользования.

В-шестых, в плане предотвращения оттока казахстанского капитала в СУАР по линии оздоровительного туризма целесообразно открытие филиалов крупных и надежных синьцзянских фирм на территории Казахстана. В перспективе данные китайские учреждения по оказанию медицинских и косметологических услуг, зарегистрированных и функционирующих в городах Казахстана, будут способствовать сдерживанию оттока капитала из РК в СУАР.

Вместе с тем, учитывая то, что со вступлением РК в ВТО еще больше обострится конкуренция между казахстанскими и китайскими производителями на отечественных рынках, целесообразно обстоятельное изучение структуры китайского внутреннего рынка с целью выработки конкретных предложений по диверсификации казахстанского экспорта.

Таким образом, Казахстан и Китай имеют перспективные планы укрепления сотрудничества

и взаимодействия в области политики, экономики, культуры, безопасности и т.п. В этой связи, важным для экономик обоих государств выступает принцип взаимной выгоды, освоения нового потенциала развития, расширения пространства для сотрудничества, продвигая китайско-казахстанские отношения всестороннего стратегического партнерства на более высокий и глубокий уровень.

Литература

1. Каукенов А. Казахстанско-китайские экономические отношения: механизмы и принципы, 2009.
2. Анализ и прогнозы социально-экономической ситуации в СУАР 2008-2009 гг. – Синьцзян-Урумчи. – 16.11.2008. – С. 5 -17.
3. Изимов Р. Торгово-экономические аспекты сотрудничества Казахстана и СУАР КНР, 2010.
4. Син Гуанчэн. Открытость к западу» играет важную роль для развития и стабильности СУАР. i-News.kz russian. china.org.cn

УДК 331.56+331.6:331.109

Ж.Т. Калыков,
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н, и.о профессора*
КазУЭФМТ

БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ, СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Данная статья посвящена определению безработицы и занятости, проблемам и путям решения. Безработица никогда не бывает равномерно распределенной среди населения любой страны. Поэтому одним из важных аспектов в диагностике и – что, возможно, даже еще важнее в «лечении» безработицы является определение тех групп населения, в которых она наиболее распространена. Статистические данные показывают, что из общего числа безработных во всех возрастах женщины составляют около 65% или почти в два раза больше чем мужчин. Это объясняется тем, что на данный момент одним из основных требований к кандидатурам на вакантные места является наличие специально-технического образования. По данным Алматинского городского центра занятости вакансии, предлагаемые работодателями в технической сфере, составляют около 40%. Но наиболее распространена безработица среди молодежи до 25 лет. Ее доля составляет 41,2% от общего числа населения, обратившегося в центры занятости. Это часто объясняют тем, что они сразу хотят найти работу «по душе» и считаются безработными, пока занимаются этими поисками. Еще это объясняется тем, что при нашем уровне безработицы, вакансии заполняются, в основном, специалистами, имеющими определенный стаж работы. А молодежи, не имеющей опыта работы, даже не предоставляются возможности получить его. В этом отношении, возможно, надо применять опыт Германии, в которой уровень безработицы среди молодежи очень низок (5,75%). Там существует высокоразвитая система профессионального обучения, профессионально ориентированных школ и подготовки непосредственно на рабочих местах, которая сокращает до минимума период безработицы в начале трудовой жизни человека.

На формирование рынка труда в республике в 2006 г. оказало существенное влияние сложная социально-экономическая обстановка. Наблюдалось повсеместное снижение численности занятых в отраслях экономики.

За январь-декабрь 2006 г. из предприятий и организаций выбыло по различным причинам 1489,9 тыс. работников, или каждый третий (без учета совместных, малочисленных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств), что на 219 тыс. человек больше по сравнению с соответствующим периодом 2005 года.

В течение 2006 г. принято на работу 859 тыс. человек (в 1995 г. – 893,7 тыс.). За 2006 г. выбытие работников только на 47,7% компенсировалось приемов новых кадров (за 1995 г. – 70,3%).

Всего за 2006 г. по данным Национального Статистического Агентства признаны безработными 391,7 тыс. человек. Из общего количества безработных, зарегистрированных за этот год 235,1 тыс. (60%) – женщины и 161,5 тыс. (41,2%) молодежь. Имеет высшее образование – 30,4 тыс. человек (из них женщины – 68,1%, молодежь – 42,5%), среднее образование – 111,1 тыс. (из них женщины – 57,3%, молодежь – 43,4%).

Еще одной из важных причин столь высокого уровня безработицы можно назвать сложившийся при социалистическом строе менталитет и неприспособленность населения к рыночной экономике. При определении рыночной экономики мы сразу понимаем отношения внутри государства с минимальным контролем правительства народного хозяйства. Теперь если представить, что каждое физическое или юридическое лицо в республике является субъектом или самостоятельным институтом, то напрашивается вывод, который иногда использует правительство в оправдание своего бездействия.

Каждый свободный экономический микроинститут должен сам для себя находить партнеров, определять род своего занятия, решать проблемы внутри института самостоятельно. С этим, конечно же, не согласны те, у которых статус на данный момент определяется как «безработный» в силу привычки, унаследованной от социалистического строя Советского Союза, когда Партия или правительство целиком и полностью регулировали экономику, а значит, и решали проблему безработицы.

Теперь же, большинство ударилось в теневую экономику: так называемые «челноки» и те, которые занимаются незаконными махинациями с иностранной валютой и др.

Единственная сейчас по-настоящему проблема государства – это спад производства. Именно по этой причине безработными оказались тысячи граждан Казахстана. Это общеизвестно, что если предприятия заработают в полную мощность, то, как мы рассмотрели в теоретической стороне этой проблемы, люди предпочтут работать там, где им пожелается, и они при выборе будут ориентироваться на свою специальность, образование, интерес к работе в данной отрасли. Для этого правительство Республики сейчас привлекает иностранных инвесторов для возрождения производства и обеспечения рабочих мест.

Но при этом следует помнить, что даже на рынке труда должно быть некоторая численность «армии резерва», чтобы поддержать естественное условие конкуренции. Иначе при избытке рабочих мест будет повышаться спрос на рабочую силу и соответственно заработная плата. Но при невозможности компенсации издержек за счет средств производства в нашем государстве, производители будут повышать цены на товары и услуги, что вызовет скачок инфляции.

Причины возникновения роста безработицы в Республике Казахстан.

На 1990-1991 гг., во время распада Советского Союза, по стране уровень безработицы составлял 4,6%. Как же получилось так, что ее уровень так заметно вырос за несколько лет? Следует отметить, также, что до 1993 г. ее рост не принимал столь серьезных масштабов, т.е., ее уровень сопровождался естественным течением потока «активного населения». Но вспомним время перехода к рынку.

Тогда, при постоянной заработной плате, гиперинфляция, как волшебник, превращала заработок населения в гроши, которых не хватало для обеспечения себя и семьи. Люди стали заниматься коммерцией и, соответственно, оставили малодоходную работу. Также в советский строй нехватку средств на зарплату обеспечивало государство. Теперь же каждое предприятие испытало на себе всю суть рыночной экономики, и чтобы избежать разорения, в целях уменьшения издержек на производство, было вынуждено сокращать штат своих работников, так как уровень технологических достижений был очень низок. Таким образом, «на улице» оказались тысячи желающих найти работу.

Сейчас идут частые дебаты по поводу того, какой подход для решения проблемы безработицы нужен: кейнсианский или неоклассический. Продумаем оба этих варианта.

Для выхода из кризисной ситуации и подъема производства необходимо активное участие

государства. Если оно этим не займется, то кто тогда будет поднимать экономику. Но государство должно ограничить свое влияние в меру. Просто поощрять отечественного производителя. Наши организации и предприятия сейчас душат огромными налогами, из-за чего, и увеличиваются издержки на производство – что вынуждает предприятий сокращать численность своего персонала. Проблему отсутствия научно-технических достижений можно решить путем активного финансирования в области научных разработок. Национальная Академия Наук РК им. Сатпаева на данный момент располагает отменными кадрами, которые ценятся даже за рубежом, но почему-то наше правительство закрыло глаза на их проблемы. У многих других более мелких научно-исследовательских институтов также одна проблема – отсутствие средств, а сколько можно было бы достигнуть, если бы им предоставили свободу действий.

Вторым ключом решения проблемы безработицы со стороны государства является улучшение работы центров занятости. В городе Алматы из-за невозможности найти работу через организации по трудоустройству безработные и незанятое население сформировало свою «биржу труда» – это проспект Сейфуллина. Так не только в Алматы, но и в других районных центрах республики – я уверен. Качественная работа центров занятости заметно бы уменьшила уровень безработицы, т.к. сейчас многим предприятиям необходимы квалифицированные кадры, в то время как эти квалифицированные кадры вынуждены пополнять ряды «челночников» для обеспечения своего существования. А, т.к., «челночники» относятся к теневой экономике, а они сейчас составляют около 35% валового внутреннего продукта страны, то правительству необходимо принять меры по ужесточению контроля над ними. Другое дело, если «челнокам» предоставить возможность поставить свое предпринимательское дело на должный уровень: поддерживать предпринимателей, уменьшить налоги на частную предпринимательскую деятельность. Тогда, за их счет можно будет повысить ВВП, и доля теневой экономики резко сократится.

Но этого всего нельзя добиться без поддержки народа Республики Казахстан. Как сказал президент Н.А. Назарбаев на презентации своей новой стратегии вывода страны из кризиса «Казахстан-2050» – «… мы (правительство) не сможем осуществить все эти реформы без должной поддержки народа республики, т.к. именно народ Казахстана единственный кто может поднять страну из кризиса. Нельзя постоянно надеяться на то, что придет заграничный бизнесмен, проинвестирует в страну миллионы долларов и жить станет лучше. Такого не будет». И думаю, что не только я соглашусь с этим высказыванием.

Республика Казахстан переживает кризис, который сопровождается спадом производства, ростом инфляции, дефицитом государственного бюджета, падением уровня жизни. Это, отчасти, причина перехода к суверенитету, отчасти перехода к рынку. При существовании Союза Советских Социалистических Республик хозяйство было общим и, соответственно налажены межреспубликанские связи между предприятиями. Одной из основных проблем во время выхода из кризиса являются спад производства и, принимающая угрожающие размеры, безработица. Доля безработных составила 12,8% по неофициальным данным. Это больше чем в два-три раза превышает средний уровень в развитых странах.

За 2006 г. выбытие работников только на 47,7% компенсировалось приемом новых кадров (для сравнения в 2005 г. это составило 70,3%).

На данный момент требования к кандидатурам на вакантные места распределяются таким образом: 40% профессионально-техническое образование; 30% высшее экономическое образование и бухгалтерское дело; 3% охранники и водители автотранспорта; 2% юридическое образование; остальные профессии и специальности.

Со стороны государства необходимо предоставлять возможности переквалификации населения на наиболее требуемые профессии и специальности. В отношении безработицы среди молодежи возможно применение опыта Германии, о котором было сказано выше. Очень большой процент безработных среди сельского населения. Из-за упадка сельскохозяйственной отрасли, безработные мигрируют в более крупные населенные центры, в надежде на предоставляемые городами возможности. Но они не всегда оправдываются, что приводит к драматическим последствиям, таким как рост преступности и др.

Восстановление сельского хозяйства не только уменьшит численность безработных, но и принесет значительное количество средств в государственный бюджет. Сельское хозяйство всегда было одной из основных отраслей народного хозяйства республики. Этим занимались еще наши предки в досоветский период.

В программе правительства по выводу страны из кризисной ситуации «Казахстан-2050» говорится, что в скором будущем мы выйдем в разряд двадцати экономически развитых стран мира. Этого можно достичь только при объединении усилий правительства и народа, при полном их взаимопонимании. Мы, как народ, надеюсь, будем поддерживать нашу власть, и понимать всю необходимость нашего участия в поднятии государства на уровень высокоразвитых стран.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана». – 2012, 27 января.

2. Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Дело, 2007. – 287 с.

3. Нугербеков С. Казахстанский рынок труда характеризует динамичность // Казахстанская правда.

ӘОЖ 330.322

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

КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ: МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Қазақстан халқына ел Президентінің жолдаған «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» атты 2016 ж. 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 бергенкезде 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 инвестицияларды бір-бірінен айырмашылығы жоқ деп көрсетсе, ал кейбіреулері инвестицияны мақсатты бағытталуына байланыссыз салынған қаражат салымыньң кез келген түрі деп есептейді. Жалпы аталмыш терминге келесідей түсініктемеберуге 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 инвестициялар 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 массасың 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.

Сызба 1. **Инвестицияның түрлері**

Сонымен қатар, инвестицияларды меншік нысанына байланысты келесідей түрде бөліп қарайды:

– Мемлекеттік меншік нысанындағы инвестициялармемлекеттік бюджет есебінен қаржыландыруды сипаттайды, оның жұмсалу бағыты әлеуметтік сала болып табылады.

– Жекеменшік капитал нысанындағы инвестицияларкәсіпкерлік қызметпен айналысатын ұлттық шаруашылық субъектілерінің өз қаражаттары мен тартылған қаражаттарының жиынтығын сипаттайды.

Мұндай мемлекеттік және жеке меншік нысанындағы инвестицияларды бір сөзбен отандық инвестициялардеп те атайды.

– Шетелдік капитал нысанындағы инвестицияларшет 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 бб.].

Инвестициялау инвесторлардың қолдану үшін іздейтін, қаражатты тұтынудан 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-жекешелік 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 бб.].

Кәсіпорында инвестициялық тартымдылықты арттыру саясатын жүргізген кезде мыналарды ескеру керек:

– өндіріс орынның 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 мүмкіншлігі.

Кәсіпорындар өзінің инвестициялық қызметі барысында белгілі бір инвестициялық саясатты бетке алады. Кәсіпорынның нвестициялық 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 Республикасы Президентінің халыққа Жолдауы: «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» // Егемен Қазақстан. – 2015, 30 қараша.
2. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты: Учебник. – М.: 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. – №1-1.
5. «Инвестициялар туралы» Қазақстан Республикасының 2013 ж. 8 қаңтардағы №373-II Заңы (2015.01.12. берілген өзгерістер мен толықтырулармен).
6. Еспенбетова Б. Обоснование инвестиционной политики // Банки Казахстана. – 2013. – №11. – С. 56-58.

УДК: 663/664 (574)

М.А. Кульмирзаев
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н.*
КазУЭФМТ

СОСТОЯНИЕ КОНДИТЕРСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Казахстан – государство с устойчиво растущей рыночной экономикой. Политика национальной экономики создает все условия для социально-экономического развития республики, путем поддержки частного предпринимательства, активной внешней торговлей и привлечения инвестиций.

Преодолев сложные этапы формирования основ суверенного государства, наработав опыт и знания за годы независимости, Казахстаном взят курс на реализацию собственной модели экономических преобразований и переход к рынку. В основу фундамента данной модели легли наличие богатейших запасов природных ресурсов, необходимость формирования нескольких форм собственности регионов и субъектов хозяйственной деятельности, конверсии оборонного комплекса и более рационального использования научно-технического и производственного потенциала. Активно развивается внегосударственный сектор экономики республики – акционерные общества, межот-

раслевые и внешнеэкономические ассоциации, концерны и консорциумы. В республике функционирует около 40 банков второго уровня, 8 товарных бирж, имеющих государственную лицензию и более 30 страховых и лизинговых компаний. Широкое поле деятельности появилось у промышленных предприятий, малых предприятий различной ориентации.

Анализ структуры промышленности республики свидетельствует о преобладании сырьевого сектора. Так, за период с 2008 по 2012 гг. в общем объеме промышленного производства на долю обрабатывающей промышленности приходилось немногим более 30%, горнодобывающей – более 60%. В 2013 г. аналогичные показатели: в январе-августе 2013 г. доля обрабатывающей промышленности составила 32,1%, горнодобывающей – 60,5% [1].

Глава Государства в своем очередном послании поставил перед страной задачу – добиться устойчивого экономического роста, путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой ориентации к перерабатывающей, основанной на научно-техническом прогрессе, инновациях, эффективных и качественных факторах производства, новых технологий управления [2].

Согласно Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. приоритетными отраслями обрабатывающей промышленности на данный период развития выбраны металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность. Одним из важных видов деятельности по сектору производства продуктов питания является кондитерская промышленность [3].

Кондитерская отрасль является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей пищевой промышленности. За последние четыре года потребление кондитерских изделий возросло с 8,5 кг до 10 кг в год на человека [4]. Что создает большой потенциал развития данной отрасли и требует большего экономического изучения и внедрения инноваций на всех этапах развития.

Цель нашего исследования изучить состояние и перспективы развития кондитерской отрасли промышленности Казахстана.

Материалы и методика исследования

Нами изучены послания Главы Государства народу Казахстана, Государственные Программы развития, материалы отчетов, статистические сборники РК, научные публикации, авторефераты за последние 10 лет.

Основные результаты исследований

Казахстанский сектор кондитерских изделий хорошо сформирован, с историей, насчитывающей более 70 лет. Основан на естественных преимуществах сельскохозяйственного сектора, соответствует системе управления качеством ISO 9001-2001, обладает очень прочной базой высококачественного натурального сырья, такими характеристиками как: низкая калорийность, замена сахара эквивалентным натуральным пищевым сырьем. В этой связи данная категория продукции известна на международном уровне и пользуется высоким спросом на мировом рынке. Ассортимент казахстанских кондитерских изделий широк и включает большое разнообразие изделий из шоколада, конфет, вафель и пирожных. Также имеются несколько специализированных линий продукции, например, диетическая линия для диабетиков [5].

Производство шоколада и кондитерских изделий в РК за период с 2009 по 2014 гг. прошло две волны роста с 80125 т. в 2009 г. до 105956 т. в 2011 г., с 93785 т. в 2012 г. до 100689 т. в 2014 г. (рис. 1) [6].

Основными и традиционными «шоколадными» регионами Республики определились Карагандинская, Алматинская, Костанайская области и г. Алматы [6].

Ниже представлены объемы производства шоколада и кондитерских изделий в натуральном выражении в Республике Казахстан в период с 2009 по 2014 гг. (рис. 2).

Производство шоколада и кондитерских изделий в Республике Казахстан не полностью перекрывает объемы потребления – этим объясняются значительные объемы импорта шоколада и кондитерских изделий на территорию Республики. В 2014 г. импорт шоколада составил около 192,5 млн долл. США, импорт «кондитерских изделий из сахара (включая белый шоколад), не содержащих какао» около 71 млн долл. США.

Ниже представлены объемы внешней торговли шоколадом и кондитерскими изделиями в период с 2010 по 2014 гг. (рис. 3, 4) [6].

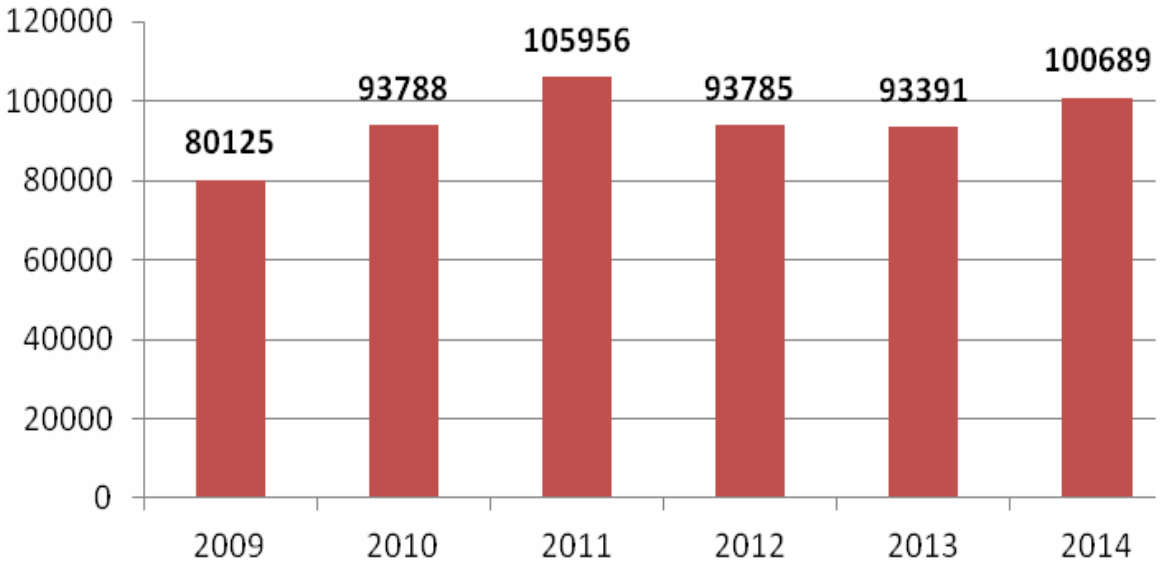


Рис. 1 – **Производство шоколада и кондитерских изделий в тоннах**

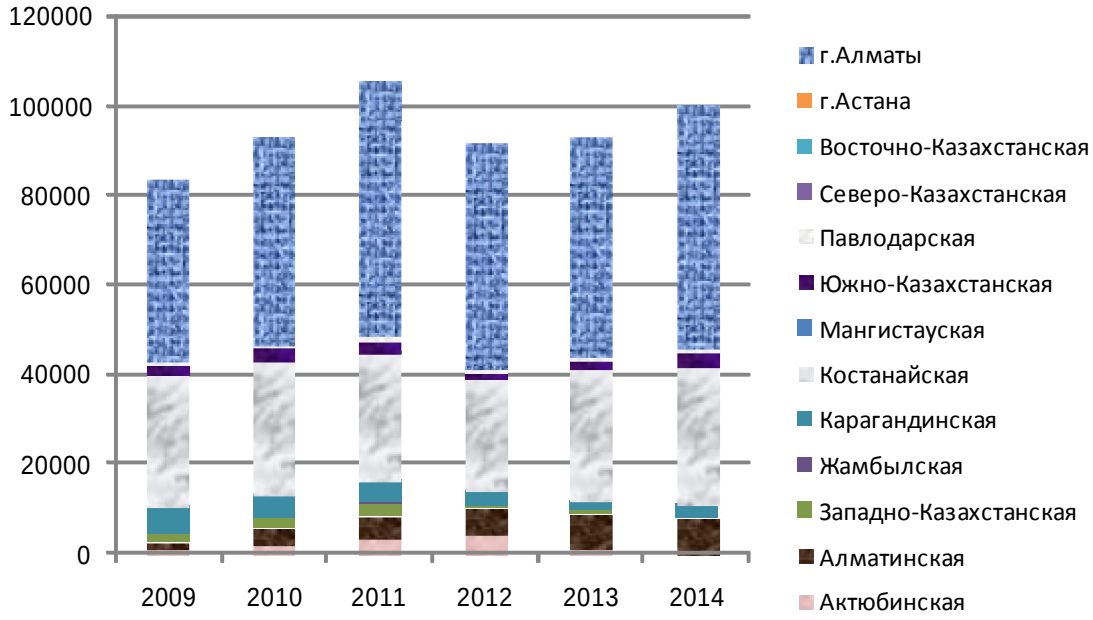


Рис. 2 – **Производство шоколада и кондитерских изделий по регионам РК.**

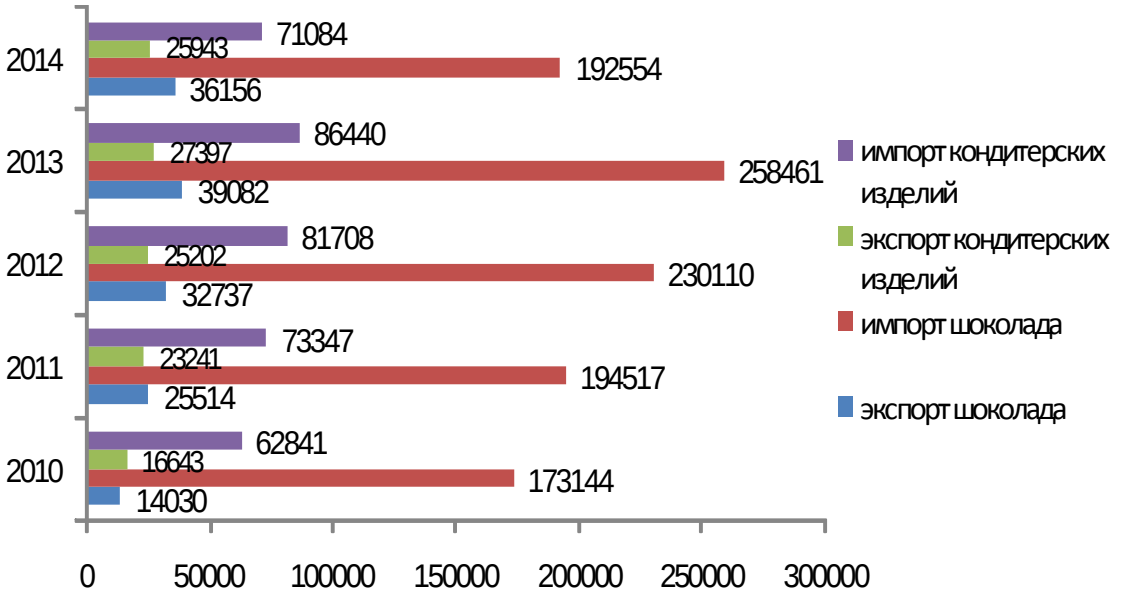


Рис. 3 – **Внешнеторговый оборот РК в тыс. долл. США** (2009-2014 гг.)

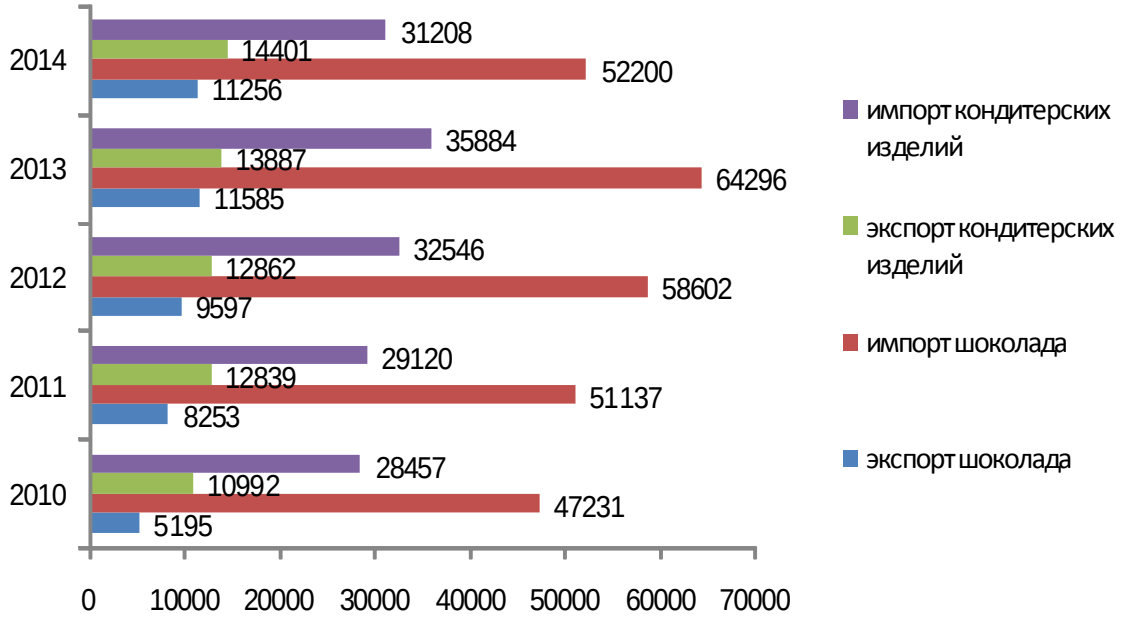


Рис. 4 – **Внешнеторговый оборот РК в тоннах** (2010-2014 гг.)

Наибольшее количество шоколада и кондитерских изделий [6] ввозится в г. Алматы, Карагандинскую, Южно-Казахстанскую и Алматинскую области, суммарно импортирующие около 4/5 от общего объема импорта шоколада и кондитерских изделий (рис. 5).

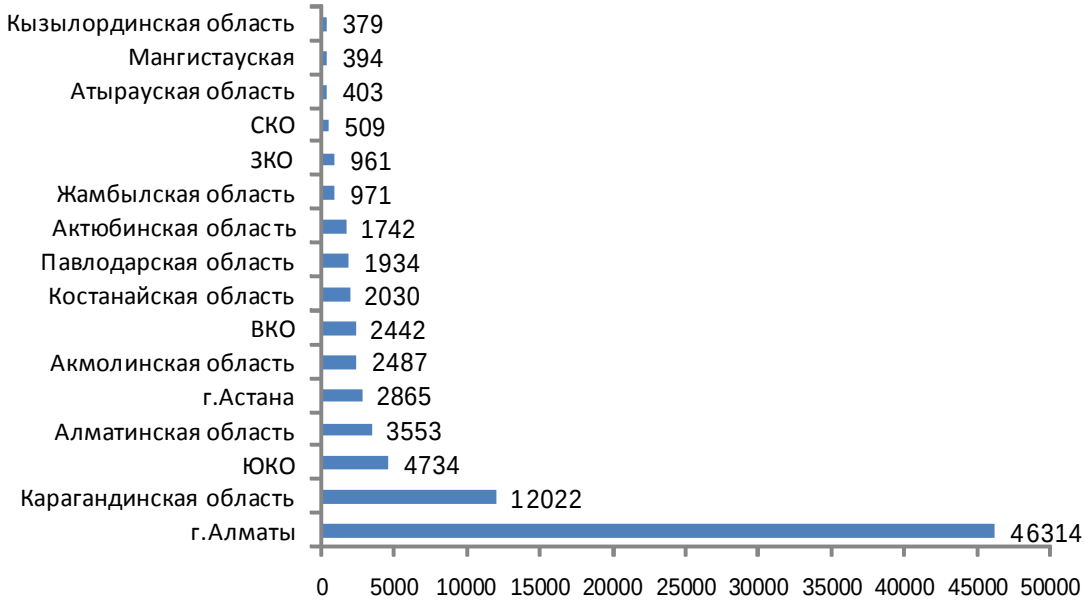


Рис. 5 – **Импорт по регионам РК в 2014 г. в натуральном выражении**

Наибольший объем экспорта [6] шоколада и кондитерских изделий приходится на Костанайскую область (экспорт преимущественно в РФ) и город Алматы (экспорт в Киргизию и РФ) – суммарно более 85% (рис. 6).

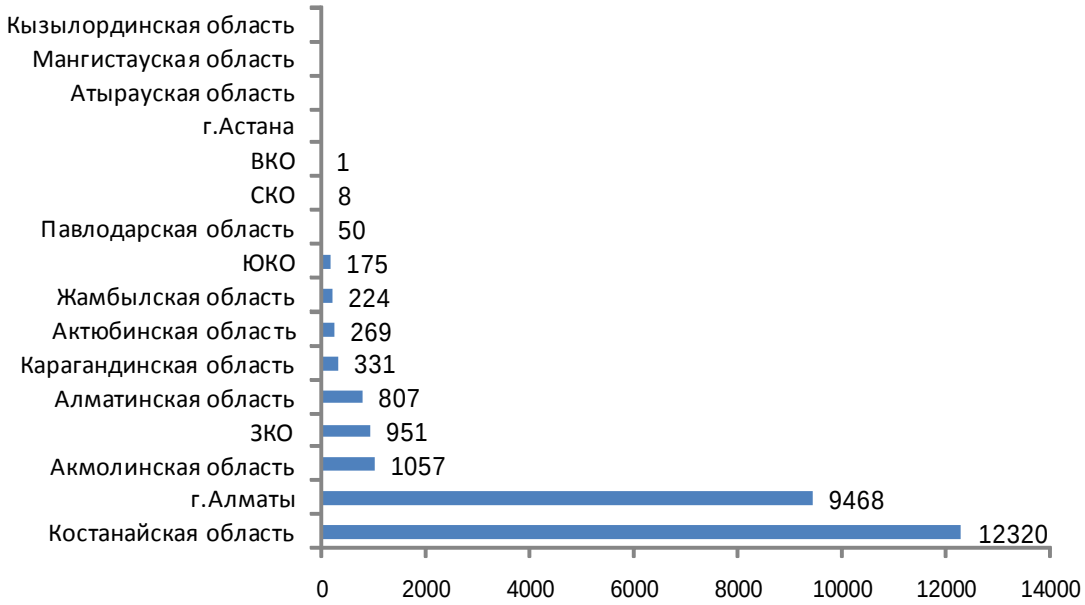


Рис. 6 – **Экспорт по регионам Казахстана в натуральном выражении в 2014 г.**

Основными странами-поставщиками шоколада и кондитерских изделий в Республику Казахстан являются Россия (около 63 тыс. т.), Украина (9,2 тыс. т.) и Турция (6,4 тыс. т.) в 2014 г. [6]. Ниже представлены основные страны импортеры шоколада и кондитерских изделий в РК за предыдущие 5 лет: Россия ввезла 66% всего «сладкого», Киргизия 15%, Узбекистан 6% (рис. 7).

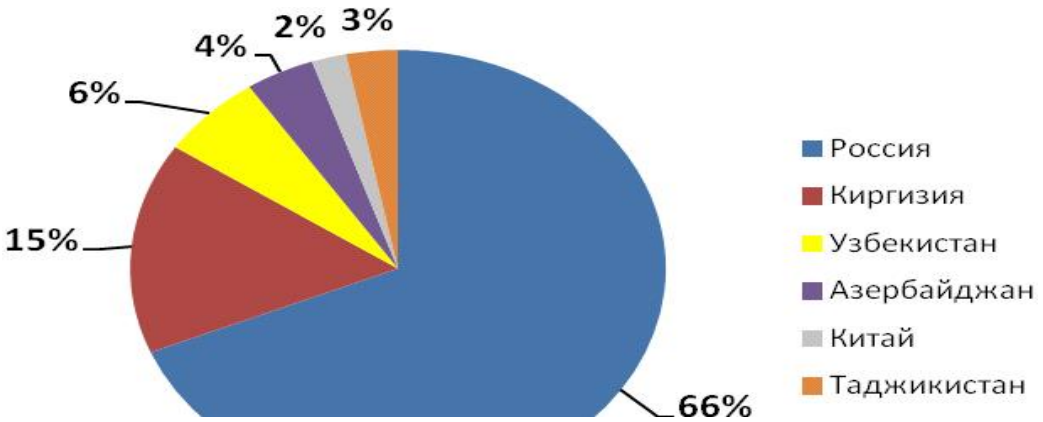


Рис. 7 – **Основные страны-импортеры шоколада и кондитерских изделий в Республику Казахстан**

Сфера распространения внешних рынков для казахских кондитерских изделий широка, включает Германию и другие рынки стран ЕС, Россию и рынки СНГ и т.д. [5].

Поставки казахстанского шоколада распределяются следующим образом: около 66% экспорта приходится на Российскую Федерацию (16,4 тыс. т.), 15% – Киргизия (3,6 тыс. т.) и 6% – Узбекистан (1,4 тыс. т.). При этом минимальны, но все-таки существуют поставки казахстанского шоколада и кондитерских изделий в Германию и Китай (рис. 8).

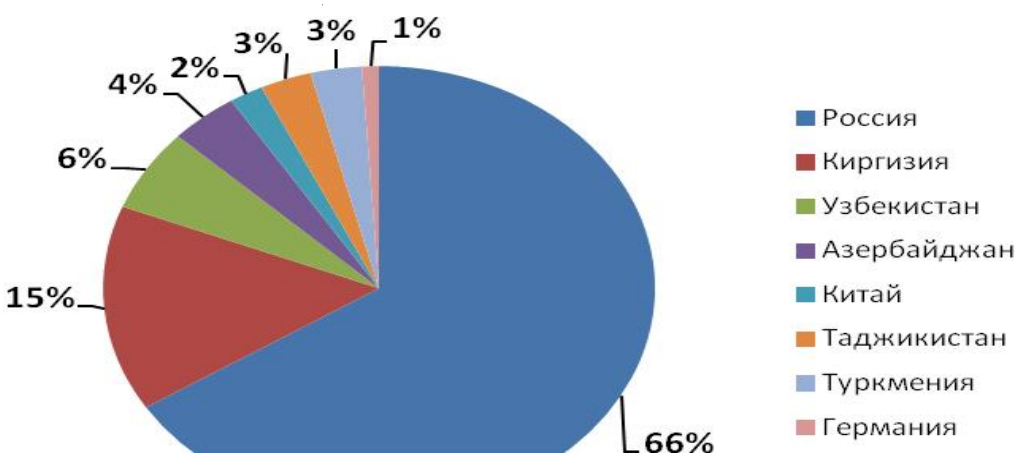


Рис. 8 – **Основные страны-экспортеры шоколада и кондитерских изделий из Республики Казахстан**

.

По данным других источников литературы [7], за период с 2008 по 2012 гг. казахстанские кондитерские изделия были экспортированы в 20 стран, которые приведены в таблице 1. Лидерами среди стран экспортеров стали Россия и Киргизия, в 2012 г. на их долю приходилось 40,1% и 31,5% от совокупного показателя, соответственно. Далее идут Таджикистан, Туркмения, Монголия.

Таблица 1 – **Экспорт кондитерских изделий по странам мира за 2008-2012 гг.** (тыс. долл)*

№	Страны	2008	2009	2010	2011	2012
1.	Азербайджан	737,5	305,7	219,0	1070,5	1326,9
2.	Армения	511,1	47,0	–	–	–
3.	Афганистан	135,4	212,7	566,0	868,9	993,5
4.	Беларусь	11,8	33,3	–	24,7	15,8
5.	Великобритания	0,3	–	–	–	–
6.	Гана	–	53,6	282,0	262,6	404,4
7.	Германия	817,0	884,9	1 464,0	1 046,8	1 312,1
8.	Грузия	821,7	154,7	138,2	–	78,9
9.	Киргизия	7 559,1	8 691,7	12 743,2	14 705,8	20 163,0
10.	Китай	18,0	67,9	602,5	913,4	1 114,8
11.	Монголия	1 179,1	730,3	873,2	1 395,9	2 158,2
12.	Непал	–	–	–	2,8	–
13.	ОАЭ	0,2	–	–	–	–
14.	Россия	3 468,6	5 443,8	6 391,4	32 108,1	33 994,3
15.	Словения	–	–	–	–	0,1
16.	Таджикистан	1 281,8	2 151,9	3 532,0	4 746,8	6 573,1
17.	Туркмения	647,1	1 417,5	2 780,6	2 278,1	2 651,4
18.	Узбекистан	645,0	93,8	1 715,3	1 918,9	1 257,4
19.	Украина	13,8	–	–	–	–
20.	Япония	–	–	–	–	1,6
	Все страны мира	17 847,2	20 288,8	31 307,3	61 343,5	72 045,4

**Источник: Комитет таможенного контроля Республики Казахстан, BusinesStat. Грузовая таможенная декларация/ транзитная декларация (ГТД/ТД) для участников внешнеэкономической деятельности «Учет перемещения грузов и средств через границу»*

Обсуждение полученных данных и заключение

Кондитерская промышленность Казахстана выпускает конфеты, шоколад, печенье, халву, торты и др. изделия. Кондитерская отрасль многотехнологична и включает более 14 видов производств, имеет широкий ассортимент выпускаемых изделий. В настоящее время казахстанский рынок активно осваивают иностранные фирмы.

Основными направлениями развития кондитерской отрасли в настоящее время представляются созданием предприятий, оснащенными передовым оборудованием, выпускающие экспортоориентированные кондитерские изделия высокого качества пищевой и биологической ценности, с использованием оргинальной упаковки, расширением выпуска лечебно-диетических мучных кондитерских изделий, сахаристых изделий из местных источников сырья, созданием нового национального ассортимента кондитерских изделий.

Таким образом, кондитерская отрасль Казахстана находится в неплохом положении – качество производимой продукции достаточно высокое, чтобы конкурировать с производителями стран таможенного союза, макроэкономическая нестабильность вряд ли окажет значительное влияние на объемы потребления кондитерских изделий и шоколада.

Литература

1. Развитие промышленности в Республике Казахстан. АО «Казахстанский институт развития индустрии». – Астана, 2013, сентябрь.

2. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана. «Стратегия «Казахстан – 2050» Новый политический курс состоявшегося государства. – 2015. URL:./http://www.akorda.kz

3. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. – Астана, 2014.

4. Производство кондитерских изделий. Современное состояние и перспективы развития производства кондитерских изделий. – 2014. URL:http://www.vseproizvodstvo.kz/stat_proizvkond.php

5. Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан. АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST». – Астана, 2012. – 16 с.

6. Пищевая промышленность Казахстана: производство шоколада и кондитерских изделий, производители, импорт, экспорт, анализ. Краткий обзор пищевой промышленности Казахстана за 2009-2014 гг. – 2015. URL: http://kazdata.kz/04/2014-12-kazakhstan-production-shokolad-konditerskie-izdeliya.html

7. Анализ рынка кондитерских изделий в Казахстане в 2008-2012 гг, прогноз на 2013-2017 гг. BusinesStat. – Астана, 2013. – 75 с.

УДК 005.11+303.63:346.7:339.9.012(574)

А.Е. Купеева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.С. Бактымбет,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В целях обеспечения нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны, выполняло определенные функции в сфере экономики. Государственное регулирование экономики имеет долгую историю. Даже в период раннего капитализма в Европе существовал централизованный контроль над ценами, качеством товаров и услуг, процентными ставками и внешней торговлей.

Необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности признана в экономической теории и подтверждена практикой хозяйствования развитых и новых индустриальных стран. В условиях рыночного хозяйства оно представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, призванных совершенствовать внешнеэкономическую деятельность в интересах национальной экономики. Эти меры осуществляются как правомочными государственными учреждениями, так и общественными организациями. Целью регулирования является стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменившимся условиям международного разделения труда, мирового рынка и форм международного сотрудничества, решения национальных стратегических и тактических задач.

К традиционным формам внешнеэкономической деятельности обычно относят внешнюю торговлю и инвестиционное сотрудничество, связанное с перемещением финансовых потоков в виде экспорта и импорта капитала. Научно-техническое сотрудничество и промышленная кооперация выделяется либо в рамках последнего направления, либо как самостоятельные формы. Еще одной формой отношений, представляющий интерес с точки зрения государственного регулирования являются валютно-финансовые отношения.

Таким образом, говоря о системе государственного регулирования внешнеэкономической

деятельности в целом, можно выделить следующие основные направления их государственного регулирования: внешнеторговые, инвестиционные, связанные с экспортно-импортными потоками капиталов (включающие научно-техническое сотрудничество и промышленную кооперацию) и валютно-финансовые (рис. 1).

В зависимости от способа государственного воздействия на внешнеэкономические отношения можно выделить как: административные и экономические формы регулирования.

К первым относятся методы непосредственного, прямого воздействия, имеющие в основном ограничительный характер. Например, установление квот, использование лицензий, применение различных оговорок и ограничений и так далее.

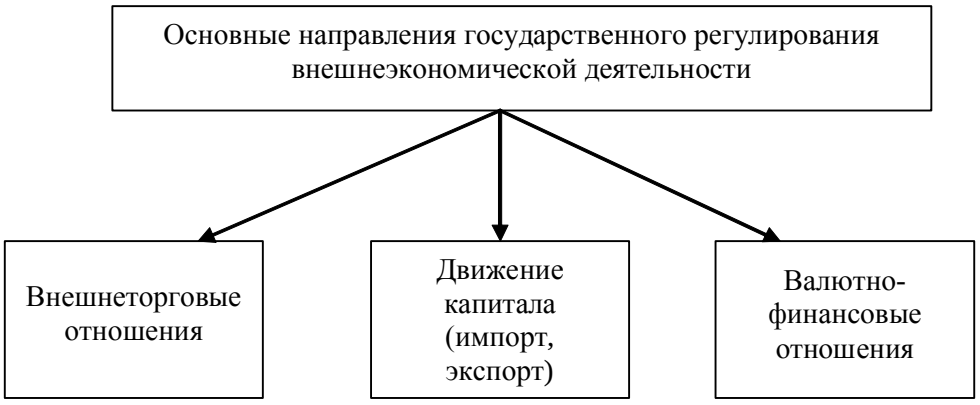


Рис. 1 – **Основные направления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

Экономическое регулирование связано с воздействием на экономические интересы участников внешнеэкономической деятельности посредством использования экономических мер – налогов, таможенных пошлин и сборов, ставки банковского процента, валютного курса и так далее.

Соотношение экономических и административных форм воздействия определяют характер внешнеэкономической политики государства.

Выделяют протекционистскую, умеренную и политику открытой экономики, называемую иногда политикой свободной торговли или фритредерства.

Наличие административных форм воздействия на участников внешнеэкономических отношений, как правило, связывают с проведением протекционистской или умеренной внешнеэкономической политики, которые характерны для многих развивающихся и стран с переходной экономикой, вынужденных защищать собственную национальную промышленность.

Вместе с тем отдельные элементы протекционизма (базирующиеся, прежде всего на экономических формах воздействия) характерны и для промышленно развитых стран, особенно в области защиты сельского хозяйства.

Внешнеэкономическая политика, носящая умеренный характер предполагает сочетание в каких-то пропорциях элементов открытой экономики и протекционизма.

Конкретные методы и инструменты государственного регулирования, связаны с реализацией отдельных направлений внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование внешнеторговых отношений, связано с реализацией тарифных и нетарифных методов (барьеров) (рис. 2).

Рис. 2 – **Основные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

Тарифные методы направлены на регулирование внешнеторговых отношений при помощи системы таможенных пошлин.

Таможенная пошлина – разновидность акцизного налога, взимаемого таможенными органами при перемещении товаров через государственную границу. Там пошлина выполняет три основные функции:

• фискальную – пополнение госбюджета;

• протекционистскую – защита отечественных производителей;

• регулирующую, связанную с регулированием товарных потоков в страну и из страны.

Таможенные пошлины базируются на таможенных тарифах, которые представляют собой перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на таможенную территорию страны (импортный таможенный тариф) или вывозимым с нее (экспортный таможенный тариф).

Таможенный тариф – важный инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с внешним рынком.

Существуют различные виды классификации таможенных пошлин. Наиболее распространенными являются:

по объекту обложения – импортные, экспортные, транзитные;

по способу взимания – адвалорные (взимается в процентах от таможенной стоимости товара),

специфические (взимаются в денежных единицах с определенного количества товара), комбинированные (при этом пошлина рассчитывается по адвалорной и специфической ставке, а применяется та из двух ставок, которая дает наиболее крупную сумму пошлины.

Нетарифные барьеры – ограничения внешней торговли, не связанные с применением таможенных пошлин. Существуют различные подходы к классификации нетарифных барьеров. Среди международных организаций выделяются классификации Конференция ООН по торговле и развитию.

В наиболее общем виде среди нетарифных методов можно выделить следующие группы:

1. Меры прямого ограничения, связанные с количественным контролем, включающие следующие инструменты: квотирование, контингентирование, лицензирование, соглашения о добровольных ограничениях экспорта, антидемпинговые пошлины, компенсационные пошлины и сборы.

2. Меры косвенного ограничения, носящие неколичественный характер, среди которых можно выделить два способа (направления) воздействия.

3. Совокупность мер не направленных непосредственно на какие-либо ограничения внешнеторговых отношений, но само их наличие и действие фактически приводит к этому:

а) наличие определенных стандартов (технических, включая стандарты качества, санитарных и ветеринарных норм, требования к упаковке, маркировке, доставке);

б) введение дополнительных таможенных или иных административных формальностей; отсутствие возможностей применения национального режима к иностранным фирмам и предпринимателям (различные тарифы при оплате грузовых и пассажирских потоков, разрешение на перемещение грузов иностранцами только через определенные порты и железнодорожные станции.

Совокупность финансовых мер, регулирующих импортно-экспортные потоки:

а) специальные правила импортных платежей;

б) множественные валютные курсы;

в) ограничения на накопление иностранной валюты;

г) импортные депозиты;

д) отсрочки импортных платежей;

е) субсидирование и кредитование экспорта.

Особое место в ряду нетарифных методов занимают паратарифные барьеры. *Паратарифные барьеры* – разновидность нетарифных барьеров, которые увеличивают стоимость импортируемого товара сверх таможенной пошлины (на определенный процент или на определенную величину на единицу товара) к данной категории торговых барьеров относятся:

– внутренние налоги и сборы, которыми облагаются импортируемые товары (в РК налог на добавленную стоимость);

– различные таможенные сборы, не имеющие внутреннего аналога (в т.ч. сборы за таможенное оформление, хранение, таможенное сопровождение, а также регистрационный сбор на импортные транспортные средства и другие сборы), специальные налоги, добавочные пошлины, вводимые в целях улучшения финансового положения государства или защиты национального производства;

– декретированная таможенная оценка – установление таможенной стоимости определенных товаров, применяемой для исчисления таможенных пошлин и сборов, в административном порядке.

Всемирная торговая организация (ВТО) стремится максимально ограничить использование нетарифных барьеров в мировой торговле. В соответствии со ст. 111 Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) налогообложение импортных товаров должно осуществляться на условиях национального режима. Согласно ст. XIII ГАТТ, правила таможенного оформления не должны затруднять внешнюю торговлю.

Сохранившиеся количественные ограничения на торговлю (в первую очередь сельскохозяйственными товарами) подвергнуты тарификации, т.е. пересчету в тарифные эквивалент.

В развитых странах ряд видов квотируемой продукции облагается сравнительно низкими пошлинами, а к продукции, ввозимой сверх этих квот, применяются консолидированные тарифы, представляющие собой ставку тарифа плюс тарифицированные нетарифные ограничения.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, чтов современных условиях государство активно регулирует внешнеэкономические связи в национальных интересах. Рыночной системе хозяй-

ства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования внешнеэкономических связей, прежде всего таможенные пошлины, налоги и т.д.

В условиях рыночной экономики внешнеэкономическая деятельность, имеющая предпринимательский характер, в целом подчиняется общедозволительному (а не разрешительному) правовому режиму. Участники такой деятельности подчиняются только определенным в нормах права правилам рынка. Следовательно, воздействие на внешнеэкономическую деятельность происходит в двух уровнях: саморегуляция посредством спроса и предложения и регламентированное правом государственное регулирование ВЭД как системы общественных отношений, возникающих в этой сфере.

Литература

1. Бактымбет А.С. Организация и управление внешнеэкономической деятельности: Учебн. пособие. – Алматы: Ценные бумаги, 2010. – 164 с.

2. Шуленбаева Ф.А. Практикум по основам рыночной экономики: Учебн. пособие / 2-е издание. – Астана: Фолиант, 2011. – 144 с.

3. Алексеев И.С. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн. пособие / По ред. проф. В.А. Трайнева. – М.: Дашков и К0. – 2008. – 304 с.

4 Ескараев О., Батмусаева Ж. Механизм устойчивого развития национальной экономики // Транзитная экономика, 2007. – №4. – С. 12-16.

УДК 330.322:339.372.84

А.Р. Курманова
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н. професор*
КазУЭФМТ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ

Существуют различные определения инвестиции: инвестиции – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений различного капитала; инвестиции – это долгосрочные вложения капитала, в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения.

Различают реальные (капиталообразующие) инвестиции – вложения в создание новых, реконструкцию или техническое перевооружение существующих предприятий и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг фирм, инвестиционных фондов. В первом случае предприятие-инвестор, вкладывающее средства, увеличивает свой производственный капитал – основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства. Во втором случае инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды – доход на ценные бумаги. Вложения денежных средств в создание производств при этом осуществляют другие предприятия и организации, выпустившие акции для привлечения финансовых средств на осуществление их инвестиционных проектов.

Кроме того, различают прямые и косвенные инвестиции. В Законе РК «О государственной поддержке прямых инвестиций» выделяют прямые инвестиции – все виды инвестиций, за исключением связанных суверенными гарантиями РК и входящих в рамки официальной технической помощи или грантов, предоставляемых РК. Косвенные инвестиции – это вложения в портфель, иначе говоря, набор ценных бумаг или имущественных ценностей. Например, инвестор может купить акцию взаимного фонда, который представляет собой диверсифицированный набор ценных бумаг, выпущенных различными фирмами.

Сделав эту покупку, инвестор будет обладать не требованиями к активам отдельно взятой компании, а долей в портфеле ценных бумаг.

Другой формой инвестирования является приобретение земельных участков, имущественных прав (оцениваемых денежным эквивалентом), лицензий на передачу прав промышленной собственности, секретов производства, патентов на изобретения; свидетельств на новые технологии, полезные модели и промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования; сертификатов на продукцию и технологию производства, права землепользования и т.п.

Основные типы инвестиций. Одной из важнейших сфер деятельности любой фирмы являются инвестиционные операции, т.е. операции, связанные с вложением денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод в течение периода, превышающего один год.

В коммерческой практике принято различать следующие типы инвестиций:

– в физические активы;

– в денежные активы;

– в нематериальные активы.

Под физическими активами имеются в виду производственные здания и сооружения, а также любые виды машин и оборудования со сроком службы более одного года, любое другое имущество, используемое в производстве или обладающее ликвидностью.

Под денежными активами понимаются права на получение денежных сумм от других физических и юридических лиц. Это депозиты в банке, облигации, акции, кредиты, займы, залоги и т.д.

Под нематериальными (неосязаемыми) активами понимаются ценности, приобретаемые фирмой в результате проведения программ переобучения или повышения квалификации персонала, разработки торговых знаков, приобретения лицензий на передачу прав промышленной собственности – патентов на изобретения, свидетельств на полезные модели и промышленные образцы, сертификатов на продукцию и технологию производства, а также права землепользования и др.

Все типы инвестиций имеют большое значение для сохранения жизнеспособности фирмы и ее развития.

Классификация, инвестиций в реальные активы. Подготовка и анализ инвестиций в реальные активы существенно зависят от того, какого рода эти инвестиции, т.е. какую из стоящих перед предприятием задач необходимо решить с их помощью. С этих позиций все возможные разновидности инвестиций можно свести к следующим основным группам:

1) инвестиции в повышение эффективности. Их целью является прежде всего создание условий для снижения затрат фирмы за счет замены оборудования, обучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства;

2) инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является расширение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

3) инвестиции в создание новых производств. Такие инвестиции обеспечат создание совершенно новых предприятий, которые будут выпускать ранее не изготовлявшиеся предприятием товары (или оказывать новый тип услуг), либо позволят фирме предпринять попытку выхода ранее уже выпускавшимися товарами на новые для нее рынки;

4) инвестиции с целью удовлетворения требований государственных органов управления. Эта разновидность инвестиций становится необходимой в том случае, если предприятие оказывается перед необходимостью удовлетворить требования властей либо в части экологических стандартов, либо безопасности продукции, либо иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента.

Причиной, заставляющей вводить такого рода классификацию инвестиций, является различный уровень риска, с которым они сопряжены. Зависимость между типом инвестиций и уровнем риска можно представить в виде следующей схемы:

Логика такой зависимости между типом инвестиций и уровнем их риска очевидна: она определяется степенью опасности не угадать возможную реакцию рынка на изменение результатов работы фирмы после завершения инвестиций. Ясно, что с этих позиций организация нового производства, имеющего своей целью выпуск незнакомого рынку продукта, сопряжена с наибольшей

степенью неопределенности, тогда как повышение эффективности (снижение затрат) производства уже принятого рынком товара несет минимальную опасность негативных последствий инвестирования. Аналогичным образом с низким уровнем риска сопряжены и инвестиции с целью удовлетворения требований государственных органов управления.

Инвестировать можно как полный научно-технический и производственный цикл (наука – техника – производство), так и его элементы (стадии): научные исследования, проектно-конструкторские работы, расширение или реконструкция действующего производства, организация нового производства или выпуск новой продукции и т.д.

Объекты инвестиций различают по:

• масштабам проекта (малые проекты и мегапроекты);

• направленности проектов (коммерческая, социальная, связанная с государственными интересами и т.д.);

• характеру и содержанию инвестиционного цикла (все этапы жизненного цикла или только отдельные этапы);

• характеру и степени участия государства (государственные капитальные вложения, пакет акций, налоговые льготы, гарантии, иные формы участия);

• степени и особенностям окупаемости вложенных средств.

Малые проекты невелики по масштабу, просты и ограничены объемами. Так, в американской практике капиталовложения составляют 10-15 млн долл.; трудозатраты – 40-50 тыс. чел./часов. Примеры типичных малых проектов: опытно-промышленные установки, небольшие (часто в блочно-модульном исполнении) промышленные предприятия, модернизация действующих производств.

Мегапроекты - это целевые программы, содержащие множество взаимосвязанных проектов, объединенных общей целью, выделенными ресурсами и отпущенным на их выполнение временем. Такие программы могут быть международными, государственными, национальными, ре-гиональными (например, развитие свободных экономических зон), меж-отраслевыми (затрагивать интересы нескольких отраслей экономики), отраслевыми и смешанными. Как правило, программы формируются, поддерживаются и координируются на верхних уровнях управления: государственном (межгосударственном), республиканском, областном, муниципальном и т. д.

Мегапроекты обладают рядом отличительных черт:

– высокой стоимостью – около 1 млрд долл. и более;

– капиталоемкостью – потребность в финансовых средствах в таких проектах, как правило, требует нетрадиционных (акционерных, смешанных) форм финансирования, обычно силами консорциума фирм;

– трудоемкостью – 2 млн чел./часов на проектирование, 15-20 млн чел./часов на строительство;

– длительностью реализации – 5-7 и более лет;

– необходимостью участия других стран;

– отдаленностью районов реализации, а следовательно, дополнительными затратами на инфраструктуру;

– влиянием на социальную и экономическую среду региона и даже страны в целом.

Сохранение и развитие своего производственно-экономического потенциала является одной из важнейших сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Деятельность предприятий в этом направлении называется инвестиционной деятельностью. В соответствии с Законом РК «О государственной поддержке прямых инвестиций» под инвестиционной деятельностью понимается предпринимательская деятельность, связанная с процессом осуществления инвестиций.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы (физические или юридические лица, осуществляющие инвестиционную деятельность), заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные фонды) и другие участники инвестиционного процесса. Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором осуществить реализацию инвестиционного проекта, не вмеши-

ваясь при этом в предпринимательскую или иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в т.ч. иностранные, а также государства и международные организации. Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивают их целевое использование.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и коммерческие организации, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где осуществляется практическая реализация инвестиций. В состав инвестиционной сферы включаются:

– сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные и оборотные производственные фонды отраслей;

– инновационная сфера, где реализуется научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;

– сфера обращения финансового капитала (денежного, ссудного и финансовых обязательств в различных формах).

На фоне всего вышесказанного, инвестиционная деятельность становится одним из определяющих факторов успешного и эффективного развития предприятия. Таким образом, ключевым фактором, определяющим возможность стабилизации и последующего экономического роста, является высокая инвестиционная активность.

Литература

1. Оспанов М.Т., Мухамбетов Т.И. Иностранный капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования. – Алматы: Фоксиформ, 1997. – 291 с.
2. Поляков С.Ю., Яковлев Ю.М. Об оценке рисков инвестиционных проектов // Бух.учет. – 1996. – №2.
3. Развитие и координация инвестиционной деятельности в СНГ // Деньги и кредит. – 1998. – №5. – С. 73.
4. Закон РК об иностранных инвестициях.
5. Худяков А.И. Финансовое право РК. – Алматы, 2008.
6. Петрова С.Г. Финансовое право. – М., 2007.
7. Менц С.Д. Инвестиционное право. – М., 2009.

УДК005.591.6:355.691.21(574)

А.М. Махамбетов
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РК

Одним из ключевых факторов развития конкурентоспособного на мировом рынке транспортного бизнеса, реализации ответственности национального перевозчика и владельца железнодорожной инфраструктуры АО НК «Казахстан Темір Жолы» является наличие стратегии, определяющей основные направления инновационного развития. Стратегической целью инновационного развития компании является повышение эффективности деятельности при постоянном росте качества предоставляемых услуг, высоком уровне инноваций и безопасности перевозок. Инновационное развитие компании и достижение ее стратегической цели связано с успешным решением следующих задач:

• достижение уровня производительности труда, соответствующего лучшим показателям мировых лидеров железнодорожного транспорта, в т.ч. за счет проведения эффективной политики управления персоналом;

• повышение эффективности работы и достижение высокой рыночной капитализации компании на основе внедрения новейших методов и средств управления, технологий и техники перевозочного процесса, создания принципиально новых комплексных форм обслуживания клиентов;

• создание условий устойчивого, безопасного и эффективного функционирования железнодорожного транспорта как организующего элемента транспортной системы страны для реализации основныхгеополитических и геоэкономических целей Казахстана;

• приведение уровня качества транспортных услуг и безопасности перевозок в соответствие с требованиями населения и экономики и лучшим мировым стандартам;

• создание достаточных провозных способностей и их необходимых резервов для полного удовлетворения спроса на перевозки при конъюнктурных колебаниях в экономике;

• обеспечение глубокой интеграции в мировую транспортную систему;

• поддержание высокого уровня готовности к деятельностив чрезвычайныхситуациях, соответствующего требованиям обороноспособности и безопасности страны;

• снижение транспортной нагрузки на окружающую среду.

Компания «Қазахстан Темір Жолы» является крупнейшей транспортной компанией Казахстана. Удовлетворяя рыночный спрос на железнодорожные транспортные услуги со стороны бизнеса и населения, она осуществляет деятельность во всех сегментах железнодорожного транспорта, а также в смежных и сопутствующих перевозкам отраслях экономики. По своему географическому положению Казахстанские железные дороги являются неотъемлемой частью евразийской железнодорожной сети, они непосредственно связаны с железнодорожными системами Европы и Восточной Азии. Кроме того, через порты может осуществляться взаимодействие с транспортными системами мира.

Казахстанские железные дороги занимают перспективные позиции в мире по эффективности железнодорожных перевозок и использованию инфраструктуры, что подтверждается:

– одним из самых высоких показателей по грузонапряженности инфраструктуры;

– лидерством по показателям производительности грузовых локомотивов;

– стабильными показателями безопасности перевозок.

Однако высокий износ основных фондов компании в совокупности с наличием значительного количества устаревших технических средств обусловил отставание в техническом развитии по сравнению с железными дорогами России и ряда стран Европы, Восточной Азии.

Стратегией развития железнодорожного транспорта до 2030 г. на период 2008-2015 гг. определен объем необходимых инвестиций на модернизацию и развитие железнодорожного транспорта общего пользования, как по минимальному, так и по максимальному варианту развития.

Несмотря на сохранение доминирующего положения в транспортной системе страны, АО НК «Қазахстан Темір Жолы» уже сейчас испытывает ряд существенных проблем в поддержании и увеличении своей доли транспортного рынка и рентабельности деятельности, а также в развитии и расширении своего присутствия за рубежом, высоки износ устаревших технических средств.

Решениями Совета директоров АО НК «Казахстан Темір Жолы». определены базовые принципы технологической модернизации и инновационного развития компании:

1) повышение энергоэффективности и внедрения ресурсосберегающих технологий;

2) создание современных транспортно-логистических систем, включая высокоскоростное и скоростное движение;

3) развитие интеллектуальных систем управления перевозочным процессом на базе современных цифровых телекоммуникационных и спутниковых технологий, специализированных информационно-управляющих систем;

4) кардинальное обновление подвижного состава и объектов инфраструктуры в соответствии с требованиями лучших мировых стандартов. Реализация приоритетов инновационного развития требует решения следующих задач:

• достижения уровня производительности труда, соответствующего лучшим показателям мировых лидеров железнодорожного транспорта;

• оптимизации затратной составляющей за счет внедрения новых ресурсосберегающих технологий во всех основных видах деятельности, повышения энергоэффективности производственных процессов;

• приведения уровня качества транспортных услуг и безопасности перевозок в соответствие с требованиями потребителей транспортных услуг и экономики, а также лучших мировых стандартов;

• интеграции в мировую транспортную систему на основе логистических принципов при организующей роли железнодорожного транспорта;

• создания достаточной провозной способности и необходимых резервов для полного удовлетворения спроса на перевозки при конъюнктурных колебаниях в экономике;

• повышения эффективности деятельности научно-технического комплекса холдинга;

• создания необходимых условий для разработки и внедрения инноваций, включая использование лучших мировых технологий с обеспечением максимального уровня локализации производства;

• повышения инвестиционной привлекательности железнодорожного транспорта;

• повышения экологической безопасности железнодорожного транспорта;

• проведения эффективной политики управления персоналом.

На сегодняшний день железнодорожный транспорт является важнейшей составляющей частью производственной инфраструктуры Республики Казахстан. Географические условия Казахстана (отсутствие прямого выхода к морю, наличия судоходных рек), обширность территории, сырьевая структура производства и размещение производительных сил, неразвитость автотранспортной инфраструктуры делают роль железнодорожного транспорта в экономике чрезвычайно важной.

Основная цель обеспечения безопасности движения поездов – уменьшение количества случаев браков и аварий при повышении скоростей движения поездов, пропускной способности участков и направлений, а также сокращение непроизводительных расходов за счет создания многофункциональной системы управления и обеспечения безопасности движением поездов с использованием новых технических средств и технологий управления, цифровых систем связи и новых методов технической диагностики.

Системы цифровой технологической радиосвязи (ЦТРС) играют значительную роль в осуществлении железнодорожных перевозок как средство оперативного управления перевозочным процессом, обеспечения безопасности движения, контроля состояния железнодорожных устройств, организации и реализации технологических процессов, которые выполняются линейными подразделениями железнодорожного транспорта.

Железнодорожные цифровые системы связи формируют престижность компании-перевозчика, влияют на эффективность работы перевозочного процесса и обеспечивают безопасность железнодорожных перевозок. В большинстве сегментах железной дороги эксплуатируются аналоговые сети связи, которые исчерпали все свои технологические ресурсы и не пригодны для внедрения широкополосного обмена данными с подвижными объектами.

На этих сегментах значительная часть каналообразующего и приемопередающего оборудования морально и физически устаревшая. Управление аналоговых сегментов сети железнодорожного транспорта требует высоких эксплуатационных издержек, высокое энергопотребление. В связи с этим на этих участках низкое качество связи, большими габаритами оборудования.

На транспорте особое место занимает радиосвязь, являющаяся в большинстве случаев единственным средством связи с подвижными объектами транспорта. Современные системы поездной радиосвязи, требуют организации гибкой цифровой транспортной инфраструктуры сети, совместимой с различными технологиями фиксированного и мобильного доступа.

Некоторых сегментах сети железнодорожного транспорта существующая структура радиосвязи не удовлетворяет возрастающим требованиям организации перевозочного процесса. Это обстоятельство обуславливает внедрение новых средств связи на этих сегментах железнодо-

рожного транспорта. Модернизация систем радиосвязи железнодорожного транспорта предполагает замену существующей системы радиосвязи на альтернативу к другим цифровым стандартам, например к TETRA, систему стандарта нового поколения. Сети стандарта TETRA дает возможность интеграции транспортной системы железнодорожного транспорта. Данный стандарт рекомендован Международным союзом железных дорог к использованию на европейских железных дорогах. Поэтому строительство сети TETRA является одним из альтернативных вариантов развития железной дороги в Республике Казахстан.

Литература

1. Стратегия развития АО «НК«КТЖ» до 2020 года http://www.railways.kz/
2. Пресс-служба АО «НК «Қазақстантеміржолы». 10.06.2014.
3. www.rzd-partner.ru. 13.06.2014.
4. Press Releases http://ru.bombardier.com/ru/press_release_20140505.htm

УДК 339.13/355.013.3(005.936.3)

А.Д. Мусина

Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

КазУЭФМТ

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современная экономика определяет конкретные требования к повышению уровня конкурентоспособности организаций: необходимо оперативное реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования организации деятельности в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. При этом усиливается многоаспектное значение показателей конкурентоспособности компаний.

Конкурентоспособность является критерием, наиболее полно отражающим эффективность деятельности экономического субъекта. Практика показывает, что решение задачи повышения конкурентоспособности вызывает значительные затруднения, а для многих предприятий в сегодняшних экономических условиях оно стало проблемой вследствие отсутствия у организаций четкой стратегии, финансово-экономических целей и критериев.

Отсутствие понимания целей, сложность ориентации в современных условиях приводят к тому, что решение проблемы повышения конкурентоспособности отодвигается на второй план, неизбежно уступая место решению текущих вопросов. Кроме того, существующие форма и содержание информации о конкурентной позиции предприятия и оперативность ее представления часто не позволяют использовать последнюю для целей управления.

Следует отметить, что достижение устойчивой конкурентоспособности предприятия обеспечивается, как правило, не за счет преимущества в одном из ее детерминантов, а в силу приоритета в нескольких факторах конкурентоспособности. Это, с одной стороны, позволяет нивелировать недостатки прочих детерминантов конкурентоспособности, с другой – снизить зависимость от конъюнктурных колебаний факторов конкурентоспособности. Кроме того, исследователи сходятся в том, что повышение конкурентоспособности предприятия не может быть достигнуто единовременно, краткосрочно [1].

Рост эффективности производства – основа повышения прибыльности предприятия в условиях конкурентной борьбы – должен стать приоритетной целью внутрикорпоративного управления. В долгосрочном плане главным фактором производительности являются инновационные изменения

в технике и организации производства, ведущие к снижению его издержек [2].

Для отдельной компании необходимо различать потенциальную и реальную, действительную эффективность производства. Если уровень потенциальной эффективности зависит от внешних условий хозяйственной деятельности (наличия трудовых, сырьевых, энергетических ресурсов и т.п.) и прежде всего от общего уровня инновационного развития экономической системы, то реальная производительность в компании определяется в первую очередь уровнем управления и организации производства. Данный показатель может расти не только в результате снижения издержек производства за счет организационных или технических нововведений: значительным резервом реальной эффективности производства является осведомленность, информированность руководства компании относительно новой техники или методов организации труда.

Следующий фактор – совершенствование структуры выпускаемой продукции, постоянное ее обновление, оптимизация и диверсификация структуры используемых в производстве ресурсов.

Другим фактором роста конкурентоспособности предприятия может выступать концентрация производства, экономия на эффекте масштаба. Но для того, чтобы эта возможность была реализована на практике, управляющие компании должны увеличить инвестиции в инновационное развитие, произвести перестановку трудовых ресурсов и т.д. Иными словами, концентрация производства есть лишь иное выражение влияния инновационного развития на эффективность, и выделить самостоятельное влияние ее как фактора, отделив от воздействия инноваций, затруднительно [3]

Важность роста производительности для повышения конкурентоспособности компаний в настоящее время глубоко осознана деловыми кругами всех стран мира. Так, многие компании начали внедрение и реализацию программ повышения производительности. Такие программы призваны решить следующие задачи:

• повысить производительность имеющихся в наличии производственных ресурсов за счет изменений в организации производства;

• создать необходимые управленческие и организационные предпосылки для успешного внедрения в производство новой техники и технологии и обеспечения на этой основе долговременного устойчивого роста производительности.

В целом программы повышения производительности и осуществляемые в процессе их внедрения и реализации мероприятия по совершенствованию управления и организации производства представляют собой одно из наиболее характерных проявлений перестройки сферы управления, которая применяется в развитых странах в направлении приспособления ее к новым условиям коммерческой деятельности и конкурентной борьбы, основанной на широком использовании инноваций.

Инновационный фактор также уменьшает издержки на макроуровне. В современных условиях инновационное развитие компаний позволяет формировать такую структуру производства, при которой темпы роста национального дохода в совокупном общественном продукте превышали бы темпы роста потребления материальных ресурсов. На первое место в интенсификации производства сейчас выходит сокращение затрат сырья, материалов, топлива, т.е. снижение материалоемкости продукции. Исходя из сложившейся структуры затрат можно считать, что снижение затрат прошлого труда на один пункт по своему абсолютному значению в 5-6 раз превосходит соответствующую экономию живого труда. При этом особенно большое значение приобретает экономия сырья. Расход сырья, материалов, топлива значительно снижается при внедрении безотходной и малоотходной технологии. Огромное значение имеет также полное использование вторичных материальных ресурсов.

Принятие решения об использовании той или иной конкурентной стратегии может базироваться на модели М. Портера [4], на основе которой можно дать рекомендации.

Компании с небольшой долей на рынке следует разработать четко концентрированную стратегию и сосредоточить свои усилия на одной конкурентной нише, даже если ее общая доля на рынке незначительна.

Компания, имеющая большую долю на рынке, может осуществлять успешную предпринимательскую деятельность в результате преимущества по общим издержкам или стратегии фокуса.

Государственным институтам и предприятиям имеет смысл проводить комплексную политику, направленную на создание инновационных конкурентных преимуществ посредством:

• применения финансово-кредитных рычагов стимулирования инноваций;

• продвижения системы стандартов качества;

• кооперации сил государственных органов, бизнеса, университетов в процессе разработки и передачи технологий.

Кроме того, реализация конкурентных преимуществ может осуществляться благодаря:

• созданию экологически чистых технологий в процессе поиска путей снижения стоимости производства (повышения технологических конкурентных преимуществ фирм);

• росту затрат фирм на повышение квалификации, переподготовку и подготовку кадров;

• созданию наукоемких производств;

• научно-техническому обмену;

• направлению инвестиций в НИОКР.

Исследование состояния системы конкурентных преимуществ казахстанских компаний позволяет выявить организационные резервы повышения конкурентоспособности последних. На наш взгляд, предприятиям наибольшее внимание следует уделять функциональным нововведениям (испытание новых форм организации деятельности, новых технологий, более полного применения экономических факторов, методов измерения и контроля параметров качества), т.к. системные нововведения требуют значительных затрат и большего отрезка времени. Но может наступить момент, когда системные нововведения займут преимущественное положение. Иными словами, наилучшего результата можно достичь при оптимальном сочетании возможностей общих и функциональных инноваций.

Оценка конкурентоспособности экономического субъекта должна обеспечивать максимальную достоверность получаемых результатов в отличие от пофакторной оценки конкурентоспособности, которая в силу погрешностей в оценках отдельных факторов, а также условности и субъективности ряда используемых в расчетах показателей, зачастую является некорректной. Методика должна облегчать задачу сбора необходимой для оценки конкурентоспособности предприятия информации и быть универсальной, позволяя в зависимости от целей анализа и наличия исходных данных формирование любого объема и состава выборочной совокупности предприятий-конкурентов. Универсальность имеет особое значение в тех случаях, когда сложно определить географические и товарные границы того или иного рынка, установить круг конкурентов; а также в ситуациях, когда информация о них недоступна.

Кроме того, методика оценки конкурентоспособности должна иметь в своей основе четко выраженный математический аппарат, что даст не оценочную и во многом условную зависимость определяемого показателя от факторов конкурентоспособности, а жесткую функциональную связь. Указанное обстоятельство обусловит возможность широкой математической обработки показателей конкурентоспособности предприятия.

Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности.

Литература

1. Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. – 2004. – №1-2.

2. Криворотов В.В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. – Екатеринбург: ИРБ, 2010.

3. Портер М. Международная конкуренция. – М.: ИДМ, 2010.

4. Kendrick J. W. Improving company productivity; Handb. with case studies / Kendrick J. W. in collab. with the Amer. productivity center. – Baltimore; London: Johns Hopkins univ. press, 1984.

УДК 330.342

Ж.Б. Муханбетжанов
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В настоящее время существует большое количество исследований, подтверждающих, что финансы в современном мире превращаются в эффективный инструмент развития. Иначе говоря, такие функции финансовых институтов, как мобилизация накоплений, финансирование производственных капиталовложений, мониторинг деятельности менеджеров в целях предусмотренного использования размещения финансовых ресурсов и трансформация рисков являются мощными факторами модернизации национальных экономических систем в терминах долгосрочного повышения производительности факторов производства. Средства государственных финансов, средства институциональных инвесторов, средства кредитной системы, частный капитал предприятий и индивидуальных лиц, средства международных инвесторов (рис. 1).

Рис. 1– **Основные источники финансирования процесса экономической модернизации в РК**

В целях эффективного финансирования модернизационных процессов необходимо рассмотреть механизмы, способствующие переливу финансового капитала из обозначенных выше источников в реальный сектор экономики. В соответствии с логикой изложения материала остановимся в первую очередь на государственном финансировании процессов экономической модернизации, поскольку именно государственные расходы в малопривлекательные для частных инвесторов сферы деятельности способны обеспечить условия для перехода от экономики, базирующейся на ресурсах, к экономике, базирующейся на инвестициях и инновациях.

Как уже отмечалось ранее, основой финансирования капитальных расходов является бюджет

развития Республики Казахстан – составная часть республиканского бюджета, созданная в целях ориентации бюджетной политики на цели развития. Через бюджет развития финансируются расходы на инвестиции в экономическую и социальную инфраструктуру, информатизацию, науку и подготовку кадров. Для повышения эффективности использования этих средств необходимо обеспечить самостоятельность регионов в определении приоритетов социально-экономического развития в рамках общегосударственной стратегии развития и расходовании бюджетных средств в соответствии с ними, а также для обеспечения прозрачности исполнения бюджета развития усилить контрольную роль Счетного комитета, системы внутреннего и внешнего аудита государственного сектора. Современным механизмом финансирования проектов модернизации экономики является возможность гарантирования Правительством РК проектных облигаций. Для этого планируется ввести в Бюджетный Кодекс РК изменения о введении сбора с юридических лиц за предоставление государственной гарантии. Это позволит привлечь разные категории инвесторов в зависимости от уровня кредитного риска для финансирования значимых для экономики страны инфраструктурных проектов.

Следующий вектор бюджетного финансирования экономической модернизации – направление средств в уставный капитал государственных институтов развития: Банк развития Казахстана, Фонд науки, Компания по страхованию экспортных кредитов, Центр инжиниринга и трансферта технологий, Национальный инновационный фонд, Центр маркетингов-аналитических исследований, Фонд развития малого предпринимательства, Инвестиционный фонд Казахстана, Жилищный строительный сберегательный банк.

Инвестиционный фонд Казахстана осуществляет инвестиции в уставные капиталы организаций, производящих углубленную переработку сырья и выпускающих конкурентоспособную продукцию с использованием новых технологий и участвует в управлении инвестиционными проектами этих предприятий; обеспечивает производственную кооперацию между отечественными и зарубежными организациями посредством со финансирования инвестиционных проектов за пределами РК [1].

Деятельность Национального инновационного фонда направлена на создание венчурных субфондов совместно с международными, транснациональными, крупными частными зарубежными и отечественными финансовыми институтами; наращивание инновационной инфраструктуры в РК; участие в реализации инновационных проектов путем инвестирования в уставный капитал и управления проектами.

Центр маркетингово-аналитических исследований в качестве основного направления деятельности выдвигает анализ отечественных и международных рынков, отраслей и секторов экономики в целях выявления конкурентных преимуществ Казахстана в мировой экономике.

Центр инжиниринга и трансферта технологий создан для совершенствования инфраструктуры поддержки инновационной деятельности и трансферта технологий, обеспечения связей между наукой и промышленностью, содействия развитию международного сотрудничества в области инжиниринговых услуг и трансферта технологий.

Следующий сектор финансовой системы, способный оказать существенное влияние на долгосрочные инвестиции в экономическую модернизацию – фонды сбережений договорного характера: накопительные пенсионные, страховые и паевые инвестиционные фонды. Их развитие и укрепление тесно связано со становлением фондового рынка, поскольку институциональные инвесторы создают большой спрос на долгосрочные финансовые инструменты, в частности на акции, что служит существенным фактором развития фондового рынка. В настоящее время в Казахстане разработана долгосрочная программа развития фондового рынка, направленная на реализацию мер по регулированию фондового рынка, а также политики по отношению к эмитентам ценных бумаг, к инфраструктуре рынка ценных бумаг и по отношению к инвесторам, включая развитие коллективных форм инвестирования. Поэтому, целесообразен комплексный подход к рассмотрению влияния институциональных инвесторов на модернизацию казахстанской экономики через призму развития фондового рынка в РК.

Так, перед отечественным страховым рынком стоит задача повышения уровня капитализации страховых организаций, развития секторов страхования жизни, недвижимости, медицинского страхования, перестрахования рисков, ипотечного страхования, совершенствования актуарной деятель-

ности, что позволит им в полной мере реализовать свой потенциал институциональных инвесторов.

Накопительные пенсионные фонды стимулируют развитие рынка ценных бумаг путем предъявления спроса на государственные ценные бумаги, требуя информации о долгосрочных планах объема эмиссии ГЦБ и привязки их доходности к темпам инфляции в рамках перевода внешнего долга государства во внутренний; развития механизма проектного со финансирования; разработки альтернатив биржевому листингу, что позволит увеличить доступ к активам пенсионных фондов компаниям, не отвечающим требованиям листинга.

Для модернизации экономики Казахстана наибольшее значение имеет развитие такой формы коллективного инвестирования, как венчурные фонды. Эти институты также связаны с развитием рынка ценных бумаг, поскольку основной задачей венчурного фонда является коммерциализация инновационных проектов, выпуск акций, образованных благодаря инвестициям венчурного фонда компаний и получение доходов, за счет продажи на фондовом рынке доли венчурного фонда в уставном капитале компании. Учитывая важность венчурного финансирования, рассмотрим более подробно перспективы развития венчурного капитала в РК.

Следующий аспект формирования механизмов венчурного финансирования в Казахстане связан с подготовкой высококвалифицированных кадров – профессиональных венчурных инвесторов, обладающих не только теоретическими знаниями, но и опытом практической деятельности в сфере управления венчурным капиталом, в сфере проведения экспертизы и консультирования участников венчурного бизнеса [2].

Недостаточная развитость фондового рынка отрицательно сказывается на использовании технологий «выхода» венчурных инвесторов из профинансированных проектов.

Для повышения эффективности государственного стимулирования венчурного бизнеса, целесообразно проведение оценки нормативно-правовой базы хозяйственной деятельности, изучение международного опыта и на основе проведенного анализа внесение предложений по совершенствованию налогового, таможенного и гражданского кодексов для косвенной поддержки венчурного капитала. В связи с этим, нами предложены направления развития системы венчурного инвестирования [3].

Исторически так сложилось, что наибольшим потенциалом финансирования процессов экономической модернизации в РК обладает на сегодняшний день система кредитных учреждений. Развитая банковская система РК вполне может служить катализатором модернизационных процессов в Республике. Как уже отмечалось, для того, чтобы частные банки стали катализаторами индустриальной модернизации, необходимо сформировать несколько крупных универсальных банков, в которых сконцентрировано более половины собственного капитала банковской системы и такой же объем инвестиций индустриальному сектору экономики. То есть, необходим достаточно крупный сектор банковской системы, обладающий олигопольной властью по отношению к другим участникам системы. Банки должны быть достаточно крупными, чтобы быть способными финансировать критическую массу предприятий в высокотехнологичных отраслях. Банки должны быть универсальными, чтобы участвовать в акционерном капитале фирм, которые они создают. Банки должны обладать достаточной рыночной властью, чтобы фирмы не могли легко разорвать сотрудничество с банком, что позволит со временем путем участия банка в руководстве компании повысить ее рентабельность. Только в этом случае банки будут готовы нести риски по координации модернизационной деятельности.

Помимо банковского сектора, большое значение в деле финансирования экономической модернизации играют кредитные товарищества, ломбарды, ипотечные компании, лизинговые компании и другие организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, а также микро кредитные организации. Они созданы для увеличения доступа малых и средних предприятий, индивидуальных заемщиков к источникам финансирования, т.к. в противном случае они перейдут в сектор неформальных финансов, либо будут использовать низкодоходные (отсталые) технологии производства, что отрицательно скажется на модернизации экономики.

Одним из стимулов реинвестирования прибыли в финансирование развития предприятий, осуществляющих деятельность в приоритетных для модернизации секторах экономики, является госу-

дарственная политика в области налогообложения. Это могут быть налоговые льготы по корпоративному налогу для предприятий, направляющих инвестиции на внедрение новых технологий; освобождение на определенный период от налогов вновь созданных предприятий в определенных сферах деятельности (включая научно-исследовательские и проектные организации); введение льгот по амортизации оборудования в целях стимулирования обновления основных фондов, а также льгот по подготовке и переподготовке кадров в целях внедрения новых технологий [4].

Поскольку модернизация экономики Казахстана осуществляется в условиях глобализации финансовой деятельности, страна должна использовать преимущества либерализации движения капитала для привлечения зарубежных финансовых источников.

В этом контексте, большое значение для стимулирования иностранных инвесторов, имеет фактор интернационализации предоставления финансовых услуг через интегрирование надежных иностранных финансовых учреждений в казахстанскую финансовую систему. Данная мера помимо привлечения прямых иностранных инвестиций, долговых обязательств и акционерного капитала позволяет повысить общую операционную эффективность и способствует совершенствованию механизмов регулирования финансовой инфраструктуры. А системы такого рода, как известно, не могут использовать экономию на масштабе и потому предоставляют ограниченный объем финансовых услуг при более высоких затратах.

Помимо частного иностранного капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, большое значение для финансирования казахстанской экономики имеет движение долговых потоков: международных займов и кредитов. Большой потенциал по привлечению подобных источников инвестиций имеют банки второго уровня, а также государственные институты развития (Банк развития Казахстана, Национальный инновационный фонд, инвестиционный фонд Казахстана).

В целом, привлечение международных финансовых ресурсов в экономику Казахстана, требует взвешенного селективного подхода. Необходимо помимо благоприятного инвестиционного климата создать дополнительные стимулы для перетока зарубежных инвестиций в приоритетные с точки зрения модернизации экономической системы РК сферы.

Важным условием качественного финансового обеспечения процесса модернизации является достижение устойчивости финансовой системы Республики Казахстан. В условиях глобализации открытость международным потокам капитала оказывает косвенное влияние на внутренние процентные ставки и валютные курсы, что и происходит с финансовой системой РК в настоящее время. Для того, чтобы противостоять рискам финансовой либерализации, необходимо дальнейшее повышение капитализации отечественного финансового сектора, что придает ему способность и стимулы для управления подобными рисками. В этом отношении, переход на международные стандарты и развитие перестраховочного сектора, создание агентств по прозрачному информационному обеспечению участников финансовой системы способно внести вклад в защиту отечественных финансов от валютных и банковских кризисов. Кроме того, необходима последовательная, продуманная политика в отношении регулирования валютного курса страны и поддержания стабильных макроэкономических показателей [5].

Также повышению эффективности финансового обеспечения реформирования экономики способствует развитие в Казахстане компьютерной и информационной технологии в финансовом секторе. Электронные финансовые системы позволяют изменить структуру и объем затрат финансирования, способствуют возникновению новых продуктов и структур, а самое главное – предоставляют ощутимые преимущества пользователям финансовых услуг – предприятиям реального сектора.

Таковы общие контуры финансового обеспечения модернизационных процессов экономики РК. Несмотря на опережающие темпы развития отечественного финансового сектора по сравнению с реальным сектором экономики, сфера финансов требует, как было отмечено выше, дальнейшего совершенствования для того, чтобы выполнение задач модернизации экономики стало реальностью. Вместе с тем, помимо финансового обеспечения, важную роль в реализации программы экономической модернизации играют механизмы инновационно-технологического развития, рассмотрению которых будет посвящен следующий раздел настоящего исследования.

Литература

1. Бопиева Ж.К. Венчурный бизнес: механизмы финансирования // Вестник Евразийского гуманитарного института. – 2004. – №2. – С. 53.

2. Сальжанова З.А., Бопиева Ж.К. Совершенствование методов управления модернизацией экономики // Вестник КарГУ. – 2005. – № 1. – С. 9.

3. Бопиева Ж.К. Модернизация экономики Казахстана: теоретические основы, потенциал, механизмы. – Караганды: ТОО «Санат-Полиграфия», 2005. – С. 234-246.

4. 42 The State in a Changing World. World Development Report, 1997 // OxfordUniversity Press, 1997.

5. Кенжегузин М. Социальная направляющая роста // Каз. правда. – 2005, 20 марта.

УДК 005.342:006.915.2(574)

А.М. Нургалиева

Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

КазУЭФМТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РК

Переход к экономике знаний требует формирования в стране целостной системы, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги. Таковой должна явиться формируемая в республике Национальная инновационная система (НИС). 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.

Национальная инновационная система – представляет собой совокупность взаимосвязанных хозяйственных субъектов и институтов, взаимодействующих в процессе производства, распределения и использования знаний, и конкурентоспособных технологий, направленных на реализацию стратегических целей устойчивого развития экономической системы в пределах национальных границ и способствующих повышению конкурентоспособности на международном уровне ее субъектов. В то же время НИС – это институциональная основа инновационного развития национальной экономики, в рамках которой создаются необходимые условия для эффективной научной, научно-технической и инновационной деятельности в стране.

На государственном уровне НИС формируется под влиянием множества объективных для страны факторов. Такими факторами могут служить размеры страны, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития государства и его экономической системы.

В Казахстане в 90-е гг. XX в. произошло резкое сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технологического развития, падение престижа ученого и востребованности научных результатов, снижение инновационной активности предприятий, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности, что привело к ослаблению научно-технологического потенциала, деградации наукоемких производств.

Большая часть инновационных исследований в Казахстане финансируется государством. Развитие Национальной инновационной системы РК нацелено на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от ее сырьевой направленности, при этом инновации определены как основной фактор, характеризующий конкурентоспособность национальной экономики. Полноценное использование инноваций для дальнейшего динамичного развития экономики и общества возможно при проведении государством целенаправленной инновационной политики.

На четырех основных подсистемах базируется формирование Национальной инновационной системы (НИС), где государство через прямое или косвенное участие может эффективно реализовать инновационную политику: научно-технический потенциал, инновационно активные предприятия, инновационную и финансовую инфраструктуры [3].

При разработке Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию страны на ближайшую пятилетку сохранены последовательность и преемственность государственной экономической политики. Государственная программа и новые отраслевые программы интегрируют в себя основные положения Стратегии индустриально-инновационного развития, программы 230 корпоративных лидеров Казахстана, транспортной стратегии и других программных документов в сфере индустриализации [1].

Основной целью Государственной программы индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 гг. является стимулирование диверсификации и повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности.

Задачами ГПФИИР являются:

– опережающее развитие обрабатывающей промышленности;

– повышение эффективности и увеличение добавленной стоимости в приоритетных секторах;

– расширение рынков для реализации несырьевых товаров;

– увеличение продуктивной занятости;

– придание нового уровня технологичности приоритетным секторам обрабатывающей промышленности и создание основы для развития секторов будущего через формирование инновационных кластеров.

Целевые индикаторы заключаются в достижении к 2019 г. следующих экономических показателей к уровню 2012 г.:

1) прироста объемов произведенной продукции обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;

2) роста валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;

3) роста производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,4 раза в реальном выражении;

4) роста стоимостного объема несырьевого (обработанного) экспорта не менее чем в 1,1 раза;

5) снижения энергоемкости обрабатывающей промышленности не менее чем на 15%;

6) роста занятости в обрабатывающей промышленности на 29,2 тыс. человек.

Общие расходы, предусмотренные в республиканском бюджете на реализацию Программы в 2015-2019 гг., составят 643 909,6 млн тенге, в т.ч.:

2015 г. – 327 506,3 млн тенге*

2016 г. – 111 324,6 млн тенге*

2017 г. – 74 464,6 млн тенге*

2018 г. – 64 785,3 млн тенге*

2019 г. – 65 828,8 млн тенге*

Продвижение новшеств в рамках инновационного цикла может быть эффективным, если оно будет обеспечено за счет тесного организационно-экономического взаимодействия (вплоть до интеграции) научных коллективов и предприятий промышленности.

Научные подразделения промышленных компаний виндустриально развитых странах выполняют основной объем прикладных исследований и разработок. Большинство промышленных компаний имеют собственные научно-исследовательские институты и лаборатории.

Именно эти подразделения обеспечивают постоянное внутрифирменное развитие высокоэффективных новшеств, придание исследованиям реальной практической ориентации, ускоренное использование результатов научных исследований в производстве.

Объем выполняемых работ в Казахстане на завершающей стадии научных исследований – разработки и доведения результатов до состояния готовой продукции в несколько раз ниже, чем в мировой практике, поэтому без реформирования науки невозможна в полной мере реализация Госу-

дарственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию и переход на инновационный путь развития.

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 являться 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.

Направлением инновационной политики в ближайшие годы должно явиться стимулирование экономической эффективности предприятий через трансферт технологий, техническую модернизацию, совершенствование бизнес-процессов, внедрение управленческих технологий. Принятая Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию должна способствовать достижению целей в области развития инноваций и повышения конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

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.

На этапе кризисных явлений экономика Казахстана должна не терять динамику своего развития. Происходит становление конкурентной среды хозяйствования, осуществляются радикальные преобразования в научно-технической сфере. При этом значительная роль отводится кардинальным трансформациям – преодоление технологической деградации, освоение техники современного пятого и перспективного шестого технологических укладов. Поставлена задача перехода к индустриально-инновационному развитию экономики, ориентация на поддержку высокотехнологичных производств, сектора малого и среднего предпринимательства.

Литература

1. Наука и инновационная деятельность Казахстана // Стат. сб. – Астана, 2009. – 88 с.

2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг. от 19 марта 2010 г. – №958. – Астана, 2010.

3. Тулекбаев Е.Т. Построение национальной инновационной системы в Казахстане // Инновации. – 2007. – №8 (106). – С. 28-34.

4. Каренов Р.С. Приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития горнодобывающей промышленности Казахстана: Монография. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010. – 539 с.

5. http://www.invest.kz/gos-finans

ӘОЖ 338.482.2:331.108.2

Г.Т. Оразова, *магистрант*
ҚазЭҚХСУ

ТУРИЗМ ИНДУСТРИЯСЫНДА ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ

Персонал – бұл адамдардың жеке сапаларының күрделі жиынтығы, оның ішінде әлеуметтік-психологиялық қасиеттері басты рөл атқарады, персонал-кәсіпорынның экономикалық және инновациялық кеңістігінің маңызды бөлігі. Персонал ұйымдағы барлық адамдар ресурстарының жиынтығы. Персонал – бұл ұйымның болашағын анықтайтын стратегиялық фактор, себебі тек адамдар ғана жұмысты орындайды, идеяларды ұсынады және кәсіпорынның әрі қарай дамуына мүмкіншілік береді. Персонал – кадрлар түсінігін қамтитын неғұрлым кең ұғым, сондықтан персоналды басқару негізі болып ұйым мақсаттарына жету, өндірістік жүйелердің қызмет етуіне жұмыскерлердің потенциалын неғұрлым толық және тиімді пайдалану мен дамыту тұрғысынан қарағанда өндіріс процесінде қызметкерлердің ара-қатынасы өте маңызды роль атқарады. Ал кадрлар дегеніміз – кәсіптік біліктілік, әлеуметтік-психологиялық, жыныстық, жастық және басқа құрылымдық бөлшектермен сипатталатын кәсіпорын жұмыскерлерінің жиынтығы.

Персоналды басқару – іс-әрекеттің функционалды ортасы, оның мәселесі кәсіпорынды керек уақытта, қажетті мөлшерде және талап етілетін сапада кадрлармен қамтамасыз ету, оларды дұрыс орналастыру және ынталандыру. Персоналды басқару мақсаты – жалпы ұйымның игілігі мен жұмыскерлердің жеке мүдделерін ескере отырып, әрекет ететін еңбекке қабілетті ұжымды қалыптастыру болып табылады. Кәсіпорын персоналы бір мезетте басқарудың объектісі де, субъектісі де бола алады. Себебі объект – олар өндірістік процестің бір бөлігі болып табылады [1, 15 б.].

Кәсіпорын – тек кибернетикалық қана емес, ұйымдастырушылық, техникалық, ақпараттық, экономикалық және әлеуметтік жүйе, оның маңызды элементі шығармашылық белсенді адам болып табылады.

«Туризм индустриясының» экономикалық мәні бар. Индустрия сөзі үлкен өнеркәсіп деген мағынаны білдіреді (л.т. «industria» – қызмет). «Туризм индустриясын» экономикалық тұрғыдан қарау бұл саланың масштабтылығы мен тиімділігіне аз капиталдың сиымдылығы және құйылған қаржының тез өтелуіне байланысты.

«Туризм индустриясының» ерекше қасиеттері:

Туристік мекемелердің ресурстарға байланысты орналасуы, өндірістің маусымдылық және циклдімінезі, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымға үлкен инвестицияның міндеттілігі жатыр. Туризм индустриясын дамытуды дұрыс түсіну үшін экономикалық саланың оң және теріс жақтарын бөліп көрсету керек.

Адамның жеке потенциалы мен оның іскерлік қабілеті ұйымның дамуының бастапқы қағидалары мен көздері болып табылады. Осыған сәйкес персоналды басқару ол басшының негізгі атқаратын функциялары, яғни қызметкерлердің жұмысы үшін жауап береді.

Алайда, басшы өзінің тәжірибесі мен жеке пікіріне, интуициясына жиі сүйенеді, бірақ өз ойы барлық кезде дұрыс бола бермейді. Себебі, басшы, инженер немесе экономист өнім шығаратын технологияның құрылымына, оның бағасына, жабдықтарына, жинақтаушы бұйымдарына, бақылаушы операцияларына назар аударады. Сондай-ақ, қызметкерлер көбінесе басшы назарынан тыс қалып жатады, басшы олардың проблемалары, қарым-қатынастары, сезімдеріне көңіл бөлмейді, басшы үшін олар тек бағынушылар болады. Егер экономист немесе инженер басшы қызметін атқарса, ол технологиялық үрдіс, жабдықтау мен өткізуді емес, адамдарды басқарады, яғни олардың қабілетіне, тәртібіне, проблемаларына көңіл аударуы қажет.

Персоналды басқарудың мәні осы проблемаларды шешудің дұрыс жолдарын табуда.

Персоналды басқару белгілі шеңбермен шектелген, бірақ XX ғ. аяғында теория мен тәжірибе жеткілікті түрде жалпы критерийлерді өңдеді, олардың біреуі жеделділік болып табылады, яғни басшы күнделікті қызметте қызметкерді қалай және қандай әдістермен басқару керек екенін біл-

діреді. Сонымен қатар, кадрлық қызмет пен оның қызметкерлері жұмысының үлкен маңызы бар.

Персоналды жедел басқару стилі кәсіпорында қалыптасқан іскерлік және адамдық қарым-қатынастың сипатына тәуелді. Олар кәсіпорынның ерекшеліктеріне, еңбек шартымен шығарылатын өнім және қызмет түріне тәуелді түрде ажыратылады. Персоналды басқару технологияның басқару бірлігінде, өндірістік және еңбек процестерінде жүзеге асырылады және өндірісті кәсіпорынмен, ал кәсіпорынды менеджментпен байланыстыруға мүмкіндік береді. Алайда, ол менеджменттің бір бөлігі ғана екенін ескеру қажет.

Персоналды басқару қызметінің құрылымы көп жағдайда ұйымның сипатымен, көлемімен, сол қатарлы ұйымды басқарудың қазіргі әрекет етуші жүйесімен анықталады. Кіші және орта ұйымдарда персоналды басқару жөніндегі көп функцияларды бөлімше жетекшілері, ал ірі ұйымдарда оларды орындайтын жеке өзіндік құрылымдық бөлімшелер қалыптастырады [10, 35 б.].

Кәсіпорынның персоналын басқару өзара байланысқан келесі іс-әрекеттерден тұрады:

– кәсіпорын стратегиясына сәйкес әртүрлі біліктілігі бар жұмысшылар, инженерлер, менеджерлерге деген қажеттілігін анықтау;

– еңбек нарығын талдау және жұмысбастылықты басқару;

– персоналды іріктеу және бейімдеу;

– кәсіпорын қызметкерлерінің мансабын, олардың кәсіби және әкімшілік өсуін жоспарла;.

– еңбек етуге қолайлы жағдай жасау:

– мотивация жүйесін жасау және т.б.

Персоналды басқару келесі мақсаттарды көздейді:

– жалпы мақсаттарға жетуде кәсіпорынға көмек көрсету;

– жұмыскерлердің шеберлігі мен мүмкіндіктерін тиімді пайдалану;

– кәсіпорында біліктілігі жоғары және қызығушылық танытатын қызметкерлермен қамтамасыз ету;

– жұмыскерлердің өз жұмыстарына барынша толық қанағаттануына, олардың өздерін толық көрсете алуына ұмтылу, ал бұл өз алдына әрбір жұмыскердің осы кәсіпорында жұмыс істеу тілегін жоғарлатады және адамның потенциалын тиімді пайдалануды меңгеру.

Персоналды басқару немесе персонал менеджменті түсінігіне қызмет түрлерінің жүйесі, ең алдымен басқарушылық, жеке менеджерлер және барлық басқару аппараты кіреді. Кәсіпорын абстрактілі еңбек күшін іздейді, алайда нақты адамдармен жұмыс істейді. Бұл персонал менеджментінің функциясының екі бағытын ашады:

– адамдарға жетекшілік ету;

– сандық көрсеткіштермен есептік-аналитикалық жұмыс (персонал қажеттілігімен есеп-айырысу, оның құнын анықтау және жағдайды талдау, штаттық кесте құру, персонал міндеттерін өңдеу).

Персоналды басқару түсінігі әр түрлі нұсқауларда, аспектілерде және бірнеше деңгейлерде қолданылады. Ол жүйе ретінде кәсіпорын деңгейінде реттелетін қарым-қатынас жүйесін өңдеуді қосады. Өндіріс процесі деңгейінде нақты қызметкерлерді басқару туралы сөз қозғалады. Өнімдер деңгейінде белгілі бір кадрларды орналастыру барысында қызметкерлерді жұмыс күші ретінде басқару оның нәтижесін бағалауға әкеледі [2, 23 б.].

Персонал менеджментінің үш деңгейі немесе өлшемдері бар: оперативтік, тактикалық және стратегиялық. Олар әр түрлі тапсырмалар масштабы мен оларды орындау уақытымен қамтылған.

Оперативтік деңгей персоналдың нақты белсенді аймағын және персонал менеджментіне қатысты салаға әсерін қамтиды. Бұл жерде қызметкерлер туралы мәліметтерді талдаудан бастап, олардың құнымен есеп-айырысуға, сондай-ақ персоналды басқару аппаратына дейін персоналды басқарудың барлық функциялары көрсетілген.

Тактикалық деңгей персоналмен жұмыс жасауды персонал менеджментінің жалпы процестеріне қатыстылығын көрсетеді.

Стратегиялық деңгей персоналдың өндірістік менеджментінің екі маңызды бағдарын көрсетеді: қарым-қатынас және аппарат. Ол бәсекелестік күреске дайындықты күшейтуге, стратегияны қолдауға жұмыс күшінің сыртқы ортасының сегменттерін болжауды қамтамасыз етумен байланысты.

Персонал менеджментінің негізгі түсініктері мен олардың мазмұны 1-ші кестеде көрсетілген.

1-ші кестеде көрсетілген түсініктемелер персонал менеджментінің негізгі жүйесін, құралын және оның мазмұнын түсінуге мүмкіндік береді. Оларға персоналды басқарудың жеке функцияларын орындауда қолданылатын әдістер мен тәсілдер жатады.

1-Кесте. **Персоналды басқару түсінігіне анықтама***

Түсінігі	Мазмұны
Кадрлық саясат	Персоналмен жұмыс істеу саласындағы қағидалар, мақсаттар және стратегиялар
Персонал	Ұйым қызметкерлері: басшы, мамандар, жұмысшылар, қызмет көрсетуші персонал
Персоналды қабылдау	Қажетті қызметкерлерді іздестіру, оларды үміткерлер арасынан іріктеп алу және жаңа қызметкерлердің жұмысқа кірісуіне дайындық
Персоналдың жоспары	Персоналмен жұмыс істеудің негізгі саласында жүзеге асыруға қажетті іс-шараларды алдын-ала ойластыру және бекіту
Персоналды тағайындау	Бір жағынан жұмыс орындарын құру, жұмыс шартын дайындау, жұмыс уақыты мен еңбекті ұйымдастыру. Екінші жағынан – қызметкерлердің жұмыс орындарына және жүргізіліп отырған кадрлық саясатқа сәйкес қажетті позицияларға орналасуы
Персоналды жұмыстан босату	Штаттарды қысқарту және қызметкерлерді жұмыстан шығару бойынша іс-шаралар
Кадрлық әкімшілік	Персоналға қатысты орталықтанған әкімшілік әрекеттер мен іс-шаралар, мысалы, еңбек кітапшасын толтыру
Персоналды бағалау	Бөлім жұмысының аралық және соңғы нәтижесіне және қызметкердің салымын анықтаудағы тікелей және жанама әдістерін қолдану
Персонал жұмысының сапасын бағалау	Қызметкерлердің өз қызметіне сәйкестік деңгейін бекіту
Кадрлық әкімшілік	Персоналға қатысты шаралар мен орталық әкімшілік әсері, мысалы, еңбек кітапшасындағы жазбаларды рәсімдеу
Персоналды басқару	Басқарудың белгілі бір құралдарын пайдаланатын бөлімше басшыларының персоналды орталық танбаған басқаруы, мысалы қызметкермен әңгімелесу, диалог
Персоналды бақылау	Өндірістің ішкі жүйесін бақылауға, персоналмен жұмысты реттеуге және жоспарлауға қатысу

**Кесте автордың мағлұматтарымен құрастырылған:[3, 56 б.]*

Бұл басшының адаммен жұмыс істеу техникасын, жеке жұмыс құралдарын ажыратады, мысалы, әңгімелесу, топтық жұмыс құралдары, семинар, конференциялар өткізу.

Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаев республикада туризм индустриясын дамытуды Қазақстанды бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына енгізудің маңызды стратегиясы ретінде айқындаған. Бұл ретте туризм саласының дамуының маңызды құралы, орналастыру орындары инфрақұрылымның дамуы болып табылады. Қазақстан статистикалық агенттігінің мәліметтеріне сәйкес елімізде 2012 ж. қаңтар-желтоқсан айлары деректері бойынша 598 қонақ үй қызмет беруде, бір жолғы төсек-орын сыйымдылығы 2009 ж. 46226 орынды құраса 2012 ж. олардың көлемі 59225-ке артқан, ал республика бойынша орналастыру орындарының толтырымдылығы 2005 ж. 18,1% болса 2009 ж. бұл көрсеткіш 27,9% дейін артқан. Сонымен бірге орналастыру саласында кәсіпкерлікпен айналысатын жеке және заңды тұлғалардың жалпы саны 2012 ж. 1432-ге жеткен, ал орналастыру орындары тарапынан қызмет көрсетілген келушілер саны 2003 ж. 189814 кісі болса 2012 ж. олардың саны 3026227 жеткен. Жалпы алғанда отанымызда орналастыру орындары саласы қарқында даму үстін-

де екендігін статистикалық мәліметтер көрсетуде, сонымен бірге халықаралық орналастыру орындарының бағаларын салыстыратын Триваго сайтының деректеріне сәйкес еліміз қонақ үйдің орташа бағасы қымбаттылығы жөнінен алдыңғы қатарда. Осыған орай отанымыздың орналастыру орындарының еліміздің кедендік одақ және дүние жүзілік сауда ұйымына кіру бойынша жасап жатқан қадамдары барысында бәсекеге қабілеттілігін арттыруы маңызды бағыттардың бірі болып табылады. Орналастыру орындарының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың жолдарының бірі қызмет сапасын жақсарту. Алайда қызмет сапасын жақсарту қонақ үйдің инфрақұрылымдық мүмкіндіктерімен ғана емес, сонымен бірге орналастыру орындарында қызмет атқарушы персоналдың біліктілігін арттыру, оларды іріктеу процесін жақсарту, еңбек нәтежелерін бағалау және жоспарлау секілді іс-шаралар арқылы жүзеге асырылады. Осыған байланысты дипломдық жұмыстың актуальділігі, еліміздіңқонақ үй кәсіпорындарындағы персоналды басқару мен ұйымдастыру проблемаларын зерттеу және осы проблемалардың шешімінде ұсыныстар беру еліміздің орналастыру орындарының бәсекеге қабілеттілігін арттыруы, қызмет сапасын жақсартуы және туризмнің одан әрі қарай дамуы жөнінен маңызды мәселе болып табылады [4, 19 б.].

Персоналды басқару әдістері бұл ұйымның алға қойған мақсаттарына жету үшін басқарушылық объектіге әсер ететін әдістердің жиынтығы.

1-сурет. **Персоналды басқару әдісі [5, 19 б.].**

Ұйымдастырушы әкімшілік әдістері еңбек тәртібінің қажеттілігін, жауапкершілікті адамның белгілі бір ұйымда тікелей директивалық нұсқауларға негізделген жағдайларда еңбек ету керектігін түсінген саналы мотивке (уәжге) бағытталған. Ұйымдастырушы әкімшілік әдістері негізінде жетекшінің билігіне, оның құқығына, тәртіпті ұйымдастыру мәніне және жауапкершілігіне тіреледі. Ұйымдастырушы әкімшілік әдістері бұйрық, шешім, қаулы, жарғы және т.б. жатады.

Бұйрық – басқарушының өкілеттілігін міндетті түрде орындау. Құжаты. Ол жалпы, жеке, ауызша, жазбаша болуы мүмкін.

Шешім – басқарушының бағынушыға берген оның нәтижесі туралы хабарлама.

Қаулы – белгілі шешім қабылдауда ұжымдық басқару органдарымен қабылданған акт.

Жарғы – нақты орындаушыға бағытталған басқару шешімінің формасы.

Басқарудың экономикалық әдісі – негізгі нәсілдердің қатарына жатады және келесі түрде жүзеге асырылады: жоспарлау, талдау, шаруашылық есеп, бағаның қалыптасуы, қаржыландыру, ұжымдық материалдық қорды, таза табысты, еңбек ақыны пайдалануда өз билігін жүргізу, экономикалық мүдделерін, жаңа мүмкіндіктерді және пайда болған резервтерді пайдалануға экономикалық тәуелсіздік алуға мүмкіншілік беру.

Персоналды басқарудың экономикалық әдістеріне техникалық-экономикалық талдаулар да жатады. Экономикалық әдістер басқарудың барлық деңгейінде қолданылады [6, 11 б.].

Әлеуметтік – психологиялық әдістер еңбек ұжымында кездесетін жеке қарым-қатынастар байланысына әсер ететін арнайы әдістердің жиынтығын білдіреді. Экономикалық-әлеуметтік әсер ету әдістемелері мен тәсілдері көп жағдайда жетекшінің дайындығы, жеке білім деңгейі, ұйымдастырушылық қабілеті мен психология саласындағы білімдерімен анықталады [17, 55 б.].

Кәсіпорын деңгейінде әлеуметтік-психологиялық әдістердің мына түрлері қолданылады: сұрау, интервью, әңгімелесу, тест, анкета.

Сұрау әдісі – бұл нақты сұраққа бір жақты жауап беру (иә, жоқ) ақпарат алу үшін қолданылатын әдіс.

Әңгімелесу – сұраққа жауап беру.

Интервью – сұраққа жауап беру арқылы, бірақ барлық алынған жауаптар, сұрақтар жазылып отырады.

Анкета – жазбаша түрде дайын жауапқа жауап беру.

Тест – дұрыс жауапты таңдау.

Персоналдық басқарудың мазмұны – кәсіпорынның тиімді әрекет етуі мен ондағы жұмыс істейтіндердің жан-жақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында жұмыскердің еңбек ету сапасын пайдалану үшін жағдай жасау, кәсіпорын деңгейіндегі жұмысшы күшін қалыптастыру, бөлу, қайта бөлу процестеріне өзара байланысқан ұйымдастырушы экономикалық және әлеуметтік шаралардың көмегімен жүйелі, жоспарлы түрде ұйымдастырылған әсері [7, 103 б.].

Қонақ үй кәсіпорындарындағы басқаруды ұйымдастырудың процессін зерттеп, біз мынандай қорытындыға келдік, ол басқару нәтижесіне әсер ететін көп факторлар бар, басқару жүйесіндегі түрлі элементтерінің әрекеттерінің нәтижесінен пайда болатын құбылыстар мен оқиғалар және олардың ішкі қарым-қатнасы мен сыртқы ортаның әсері.

Жалпы факторлардың көп түрлілігін бірнеше топтарға бөлуге болады: саяси, құқықтық, ұйымдастырушылық, экономикалық, техникалық, әлеуметтік және психологиялық. Шындығында бұл барлық факторлар бөлек-бөлек іс әрекет жасамай, бір бірімен тығыз байланыста.

Басқарудың дамуы мен кәсіпорын жүйелерінің функцияларына комплексті тәсілдің қажеттігіне байланысты, басқаруға біркелкі принциптер мен тәсілдерінің өңделуінің қажеттілігі пайда болады, үнемі өзгеріс жағдайларындағы ұйымдастырудың функционалдылығын өлшеу және баға беру.

Әдебиеттер

1. Бугаенко В.С., Каменский И.М. и др. Техника обслуживания и культуры работы в гостиницах. – Киев.: Высшая школа, 1977. – 285 с.

2. Анискин Ю.П. Общий менеджмент: Учеб. по общей теории менеджмента. – М.: РМАТ, 1997. – 120 с.

3. Бургонова Г.Н., Камордженова Н.А. Гостиничный и туристический бизнес. – Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 352 с.

4. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – СПБ.: Герда, 2000. – 192 с.

5. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства / Пер. с англ. – М.: Аспект Пресс, 1995.

6. Бугаенко В.С., Каменский И.М. и др. Техника обслуживания и культуры работы в гостиницах. – Киев.: Высшая школа, 1977. – 285 с.

ӘОЖ 346.26:311.312 (574)

С.Қ. Ордабаева, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Н.Н. Жанакова,*** *э.ғ.к.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ

Нарықтық қатынастардың дамуының қазіргі жағдайында кәсіпкерлік қызмет еркіндігін сақтай отырып, шағын кәсіпкерлікті дамыту ерекше мәнге ие болып отыр. Себебі шағын кәсіпкерліктің өзіндік ерекшеліктері мен артықшылықтары экономиканы жаңарту жағдайында әртараптандыру

мәселесін шешуге, инновациялық мүмкіндіктерді пайдалану мен іске асыруға, еліміздің экономикалық стратегиясын жүзеге асыруға айтарлықтай ықпал етеді. Қазіргі кезде шағын кәсіпкерлікті қалыптастыру, дамыту және қызмет тиімділігін арттыру маңызды орынға ие болады. Себебі шағын кәсіпкерлік жалпы ұлттық өнімнің көлемін, халықты жұмыспен қамту жағдайын, экономиканың өсу қарқынын анықтауға белгілі бір деңгейде әсер етіп қана қоймай, икемді аралас экономиканы қалыптатыруға, түрлі меншік нысандарының ұтымды үйлесуі мен шаруашылық жүргізуші субъектілердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға да мүмкіндігін береді. Дамыған елдерде шағын және орта кәсіпкерлік капиталистік қоғам құратын орта кластың қалыптасуы, оның негізінде саяси және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етудің қайнар көзі болып саналады.

Нарыққа негізінен миллиондаған айналымы бар корпорацияларға жол ашық, ал шағын кәсіпкерлік құрылымдарының кіруіне мүмкіндік жоқ деген пікір бар. Басты дәлел ретінде шағын фирмалардың жақсы жетілген ірі компаниялармен бәсекелесе алмауын атайды. Шын мәнінде, шағын кәсіпкерлік бірнеше себептерге байланысты ірі компаниялармен бәсекелесе алады. Мысалы ірі кәсіпорындар стратегиясын өзгерту үшін 6 жыл қажет, ал жаңа стратегия еңгізу үшін 10 жыл және одан көп уақытты қажет етеді. Шағын фирмалар үшін бұл уақыт айтарлықтай азырақ – жарты жылдан 1 жылға дейін. Одан әрі, технологиялық жаңалықтар – бұл дәстүрлі түрде үлкен бизнес саласы деп саналатын, бірақ статистикаға қарасақ, 2-ші дүниежүзілік соғыстан кейін радикалды технологиялық жаңартпашылықтардың 95% шағын бизнес саласынан келуде. Басқа мәліметтер бойынша ірі фирмаларға қарағанда, шағын фирмалар 24 есе көп жаңартпашылықтар мен ашылымдар жасауда.

Ел басымыздың 2015 ж. 30 қарашадағы «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына арналған Жолдауында егер бизнес қуатты болса, мемлекет те қуатты болатындығын атап өткен. Нарықтық экономиканың толық қызмет етуі, халықтың әл-ауқатының, елдің тұрақты әлеуметтік-экономикалық жағдайы мен халықтың экономикалық белсенділігінің өсуі кәсіпкерліктің, соның ішінде шағын кәсіпкерліктің тиімді дамуымен байланысты. Шағын кәсіпкерлік бәсекелестік нарықтық ортаны қалыптастыратындықтан, мемлекет тарапынан оны белсенді қолдау қажет.

Экономикалық және әлеуметтік дамудың шетел тәжірибесі шағын кәсіпкерлік Қазақстан экономикасының тұрақтану факторы ғана емес, сондай-ақ оның өсімінің факторы бола алатынын растайды. Шағын кәсіпкерлік бәсекелестікті тиісті деңгейде ұстауға, өндірістің икемді қайта құрылуына, инновациялық үрдістердің жылдамдауына, нарықтық қатынастардың әлеуметтік бағдарының қалыптасуына және жұмыспен қамтудың өсіміне ықпал етеді. Осыған байланысты Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің экономикалық проблемаларына ғылыми талдау жасау экономиканы реформалау жағдайында үлкен мәнге ие болады, бұл ең алдымен шаруашылықтың құрылымдық қайта құрылуымен, қайта жаңғырту үрдістерінің тұрақтану қажеттілігімен және келешекте тұрақты экономикалық дамуды қамтамасыз етумен сипатталады. Сонымен қатар бүгінгі күні шағын кәсіпкерлік секторына оңтайлы мемлекеттік және мемлекетітік емес ықпал ету, мемлекет және оның аймақтары деңгейінде кәсіпкерлікті басқарудың тұтас жүйесінің болмауы, нақты кәсіпорынның тұтас жүйесінің болмауы өзекті проблемаларға айналып отыр. Осы орайда кәсіпкерліктің теориялық аспектілеріне, шағын бизнесті анықтауға арналған бірқатар анықтама беру және шағын кәсіпкерліктің тиімді қызмет етуі бойынша практикалық мәселелерді зерделеу қажеттілігі анықталып отыр.

Кәсіпкерлік нарық қатынастарын ұдайы іске қосып отыратын ортаның нақ өзі. Экономиканың өтпелі кезеңдегі шағын кәсіпкерлік, ең алдымен, нарықтың тауармен молаюына және жаңа жұмыс орындарының құрылуына мүмкіндік береді. Жалпы алғанда кәсіпкерлік экономикада нақты белсенді ортаны қалыптастырып қана қоймай, сонымен қатар, мемлекеттің экономикалық дамуында оның тұрақтылығының индикаторы есепті орта тапты жасақтайды. Шағын әлеуметтік міндетіне: халықты жұмыспен қамту, тұрмыс деңгейін қамтамасыз ету, адамның өмірге деген сеніммен қарау мүмкіндігін арттыру жатады. Дамыған елдердің тәжірибесі шағын кәсіпкерлік экономиканың даму қарқынын арттыра түсетінін көрсетеді. АҚШ-та барлық жұмыс күшінің 50% шағын кәсіпкерлікпен шұғылданады. Ішкі өнімнің 33% нақ сол сала қамтамасыз етеді. Жапонияда жұмыс кү-

шінің 80% шағын кәсіпкерлікте жұмылдырылған, жалпы өнімнің 55% олардың үлесіне тиеді. АҚШ-та шағын кәсіпкерлік ғылыми-зерттеу жұмыстарының 3% ғана жүзеге асырса да, өндіріске енгізілетін ірі жаңалықтардың 50% қамтамасыз етеді. Шағын кәсіпорындардың экономикалық тиімділігі соншалықты айқын: ірі кәсіпорындар жаңа өнім өндіруге жұмсаған бір доллар шығынмен салыстырғанда, осы көрсеткішпен шағын кәсіпорындар жаңа өнімдерді 17 есе көп шығарады, шағын фирмалар мен дербес өнер тапқыштар жаңа технологияның 90% астамын жасайды.

Бұл деректер шағын кәсіпорындардың экономикадағы елеулі ролі мен маңызы туралы бұлтартпас дәлелі бола алады. Алайда, мәселе, сандық көрсеткіштерде ғана емес. Бұл сектор өзінің мәнісі жөнінен нарықты экономика типіне жатады және бүгінгі заманғы инфрақұрылымның негізін құрайды. Дамыған елдердің тәжірибесі дәлелдегендей, шағын кәсіпкерлік ахуалға шапшаң бейімделеді. Олардың экономиканы қайта құру қарқынын жедел тездетіп, шығынның тез өтелуін қамтамасыз етуге, тұтынушы сұранымының өзгеруін жедел байқап, бәсекелестіктің өрісін кеңейте түсуге, салалық және аумақтық монополизмге төтеп беруге көмектеседі.

Елімізде экономиканы жедел жаңарту мен дамытуда, жоғары экономикалық өсімге қол жеткізуде кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен кәсіпкерлікті қолдау экономиканы 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 кәсіпкерліктің мағыздылығы өте жоғары. Ал, осы шағын кәсіпкерлік қандай да бір іс бастау үшін ірі көлемде инвестицияларды талап етпейді және ресурстар айналымының жоғары жылдамдығына мүмкіндік береді. Осыған байланысты экономиканы қайта құрылымдау проблемаларын ұтымды шешуді, нарықты тұтыну тауарларымен толықтыруды қамтамасыз етіп қана қоймай, бәсекелік ортаны күшейту арқылы өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметтер сапасын жақсартуға, жаңа жұмыс орындарын құра отырып, жұмыссыздық мәселесін шешуге қол жеткізуге болады.

Шағын кәсіпкерліктің экономикадығы рөлі, 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 ықшамды болуы: оның маштабының 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 рөлі. Яғни шаруашылық қызмет нәтижелеріне толық жауапкершілікте болады.

Шағын кәсіпкерліктің тиімділігінің басты факторы – олардың өнім өндіру облысында, сондай-ақ қолданылатын еңбек құралдары бойынша бір жақты мамандануы. Шағын кәсіпкерлік шектеулі номенклатурада (1-2-ден 5-7-ге дейін) өнімдер өндіреді және бір мезгілде жоғары өнімділікпен ерекшеленетін бір жақты мамандандырылған 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 кәсіпкерлік 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 материалдық-техникалық жабдықтауды, сондай-ақ өнімнің дайындығына байланысты өткізуді жүзеге асыруды жылдамдатуға мүмкіндік береді. Ол еңбек ресурстарын тиімді пайдалануда да ерекше мәнге ие болады. Әсіресе, қосымша жұмыс орындарын құруға, адамдарға маман ретінде өздерінің шығармашылық қабілеттіліктерін жүзеге асыруға жағдай туғызады.

Сонымен, жалпы экономикалық көзқарас тұрғысынан шағын кәсіпкерліктің дамуы өндірісті мамандандыру өсімін, ғылыми-техникалық прогресті жеделдетуді, өнім өндіру мерзімін қысқар-

туды, шикізаттар мен дайын өнімдерді жеткізудің көлік шығындарын, жоғалтуларды азайту, еңбек және материал ресурстарын едәуір толық пайдалануды қамтамасыз етеді.

Нарықтық қатынастар жағдайында шағын кәсіпкерліктің экономикадағы рөлін қарастырған кезде жаңашылдықты немесе жаңашылдықты еңгізу 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 мен кәсіпорын басшылары оларды шешу жолдарын іздеуі қажет. Оның үстіне нарықтық экономикасы дамыған елдер тәжірибесі көрсеткендей шағын кәсіпкерлік жаңашылдық облысында ірі кәсіпкерлікпен салыстырғанда бірқатар артықшылықтарға ие болады. Ол шағын кәсіпкерліктің нарыққа тез бейімделу, басқару икемділігі және ішкі коммуникациялар тиімділігі және басқа да осындай сапалы қасиеттерімен байланысты.

Шағын кәсіпкерліктің тиімді қызмет ету мүмкіндігі ірі өндіріспен салыстырғанда келесідей бірқатар артышылықтармен түсіндіріледі. Өнім өткізудің жергілікті нарықтарында жақындығы және тұтынушылар сұраныстарына тез бейімделумен, ірі кәсіпорындар үшін тиімсіз болған жағдайда аз партиямен өнімдер өндіру, кәсіпорынды басқарудың тиімділігі мен қарапайымдылығы және басқалары. Шағын кәсіпкерліктің 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 көрсету арқылы толықтыру тезірек болады, ел экономикасының экспорттық әлеуеті артады.

Шағын кәсіпорын құра отырып қызметін жүзеге асыратын кәсіпкерлер немесе шағын 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 кәсіпкерлік 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 кәсіпкерлік субъектілерінің өздері өндіруі тиімсіз болып табылады. Сондықтан оларды өндіруді келісімшарт бойынша шағын кәсіпкерлікке тапсырады. Шағын кәсіпкерлік қоғамдық өніріс үрдісінде қосымша еңбекті еңгізеді, ал ол жаңа құндылықтар құрады, ұлттық байлық пен ұлттық табысты көбейтеді.

Шағын кәсіпкерліктің ел экономикасындағы рөлінің жоғары болуы оның өзіндік ерекшеліктерімен де байланысты. Ең алдымен шағын және ірі кәсіпкерліктің қызмет сферасы әр түрлі болады. Ірі кәсіпкерлік бұйымдардың тұрақты номенкластурасы және жаппай өндіріс жағдайында қызмет ете отырып, көтерме сатып алушылармен жұмыс жасайды. Ал, шағын кәсіпкерлік 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 кәсіпкерлік бір-бірін толықтырып отырады. Сондықтан шағын және ірі кәсіпкерлік арасында тікелей бәсеке бар деп айту дұрыс емес. Шағын кәсіпкерлік ірі кәсіпкерлікке қарағанда нарықтың айтарлықтай тиімді қызмет ететіндей сфераларында өз орнын табады. Мұндай сфераларға бірінші кезекте сауда, сервистік қызмет, материалмен жабдықтау және тағы басқаларын жатқызуға болады. Мәселен, машина (автомобиль) өндіру сөзсіз ірі кәсіпкерлік сферасына жатқызылса, автомобильге техникалық қызмет көрсету және оны жөндеуді шағын кәсіпкерлік айтарлықтай тиімді орындайды.

Осылайша, шағын бизнестің дамуы қосымша жұмыс орындарын құруға, жұмыссыздық мәселесін жеңілдетуге, қаржылық нарықтың жандануы, сау бәсекелі орта құру, тұрғындардың сатып алу қабілетін арттыру мүмкіндігін туғызады, ірі бизнестің бұдан әрі даму мүмкіндігін кеңейтеді. Сондықтан, шағын кәсіпкерліктің дамуының әлеуметтік аспектілерін қарастыру заңды болып табылады.

Әдебиеттер

1. «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» 2015 ж. 11 қарашадағы Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы.
2. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. – М.: Прогресс, 2006. – 118 с.
3. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2009. – 218 б.
4. Горбунов Э.П. Малая экономика как фактор формирования общесоюзного рынка. – М.: Экономика, 2001. – С. 274.
5. Туржанов С.А. Малый и средний бизнес: проблемы развития, поиск решений. – Алматы, 2004. – 244 с.
6. Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік» туралы Заңы.

УДК 330.341.12: 005.95/96(574)

С.А. Сабыржанов
Научный руководитель: ***Г.М. Абауова,*** *к.э.н. доцент*
КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОМ КАЗАХСТАНЕ

Состояние и развитие общества в значительной степени определяется количеством и составом его населения. Под населением понимается совокупность людей, живущих на определенной территории – в стране, регионе, муниципальном образовании района, городе.

Частью населения и фактором экономического развития общества являются человеческие ресурсы, также оперируют категориями «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал общества». Трудовые ресурсы – это одна из форм выражения понятия «человеческие ресурсы».

Термин «трудовые ресурсы» впервые применил академик С.Г. Струмилин в 20-е гг. XX столетия. В 1954 г. Международная конференция статистиков труда утвердила определение «общие трудовые ресурсы», включившие «собственно трудовые ресурсы» и «военнослужащих».

Современная мировая экономика характеризующиеся глобализацией, высокой конкуренцией, инновациями, короткими временными циклами. Она выдвигает на первый план значение таких нематериальных активов, как знания, инновации и особенно – трудовые ресурсы. Одной из важнейших задач современной экономической науки (политэкономия) является выработка концепции воспроизводства и улучшения качества трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, которая, обладая физическими и интеллектуальными возможностями, способна производить материальные блага или оказывать услуги.

Экономическая категория «развитие трудовых ресурсов», представляет собой целенаправленное улучшение условий воспроизводства трудоспособной части населения, создание возможности приобретения и реализации ими физических и интеллектуальных способностей, направленных на производство общественных благ или оказания услуг.

В современных экономических условиях реализация обозначенной задачи не возможна без решения проблем трудовых ресурсов, устранения или уменьшения влияния факторов, сдерживающих их развитие, таких, как рост открытой и скрытой безработицы, негативная демографическая ситуация, низкое качество жилищной обеспеченности, социально-культурных услуг и здравоохранения, разрушение отечественной системы воспроизводства квалифицированных кадров, «утечка умов», люмпениза-ция населения крупных городов.

Концепция политики государства в области трудовых ресурсов должна носить опережающий характер, должна обеспечивать переход казахстанской экономики от сырьевой ориентации к инновационной развитой экономике, с развитым производством, передовыми технологиями и интел-

лектуальным потенциалом. Предлагается использование в социальной политике принципа согласия всех конструктивных сил, всех сторон социального партнерства.

Исходным условием рынка труда служит организация оперативного изучения и анализа спроса на рабочую силу и предложение рабочих мест со стороны государственных и частных предприятий, а также выявление ориентаций населения при выборе сферы занятости и места работы. Для регулирования рынка труда в Казахстане необходимо широко использовать финансово-кредитные рычаги, приводить взвешенную политику распределения средств производства.

Необходима также система государственного контроля за правильностью и полнотой учета доходов, получаемых от хозяйственной деятельности во всех секторах экономики гибкого из налогообложения, которая предотвратила бы возможность неоправданного обогащения любых производителей за счет потребителя, с одной стороны и ущемления интересов труженика и стимулов к труду у работников государственных предприятий и учреждений, арендаторов индивидуального сектора хозяйства – с другой.

Следует отметить еще одну важную функцию рынка труда. Он призван обеспечить экономию производства и занятости в государственном секторе, способствовать выделению в сферу обращения избыточных внутрипроизводственных резервов рабочей силы.

За последние пять лет произошли радикальные сдвиги в общественно-политической и экономической жизни страны. Курс проводимых реформ кардинально преобразил социально-трудовую сферу. Свершилась подлинная революция в занятости, а вместе с ней резко изменились общественные условия труда миллионов людей.

Сейчас с определенной долей уверенности можно утверждать, что переход от полной и безусловной занятости в общественном производстве, соответствовавшей всеобщности и обязательности труда при социализме, к системе экономической активности, отвечающей критериям рыночного хозяйства, состоялся. Более половины экономически активного населения работают не на государственные структуры, а на себя трудятся на предприятиях и в организациях частно-корпоративного типа.

Постепенно из государства заводов-гигантов Казахстана превращаются в страну мелких и средних предприятий, где люди работают не по плану, а по расчету, выживая вместе с ними в самых сложных ситуациях переходного периода.

Возрастает роль и усложняются функции территориальных центров занятости населения. Они должны вести учет резервов рабочей силы на территориальном уровне, аккумулировать всю информацию о свободных рабочих местах и вакантных должностей, информировать жителей о потребностях государственных предприятий другим нанимателям в рабочих определенных профессий и специалистах, содействовать устройству их на подходящую работу. Эти центры призваны также организовывать профессиональную ориентацию и переобучения с учетом реального спроса и возможностей трудоустройства, выявлять размеры нехватки рабочих мест, выступать инициатором создания общественных работ в условиях необходимости, оказать содействие в обеспечении работой слабо защищенных социальных групп трудоспособного населения, оказывать социальную поддержку при временной вынужденной незанятости, вести обмен информацией в условиях занятости в других регионах и республиках. Сложилось и многообразие функции определяет необходимость укрепления материальной базы службы трудоустройства, улучшение ее кадрового и финансового обеспечения.

Активное регулирование рынка труда предполагает наличие разветвленной и дееспособной инфраструктуры этого рынка, позволяющий использовать различные организационные формы и методы обеспечения занятости населения и социальной защиты, соответствующие конкретным уровнем страны и ее регионов. Рынка труда нельзя ограничить сферой деятельности бирж труда. Но именно на бирже проявляется конъюнктура всего рынка труда и, в этом смысле, они индикаторы ситуации на этом рынке. В целом же рынок труда охватывает всю систему отношений по поводу спроса и предложения рабочей силы на всех уровнях. Главное, социально значимые цели его регулирования – максимальное снижение уровня безработицы, поддержание оптимальных соотношений между спросом и предложением рабочей силы. Для достижения этих целей требуется создание эффективного рынка труда.

На государственном уровне определяются минимально необходимые нормы и нормативы функционирования рынка труда, его общие границы. Государство обеспечивает унификацию системы социального трудового законодательства, определяет объем прав работодателей и работников в сфере найма, возможности их участия в управлении производством, пределы компетенции местных органов управления рынком труда и т.д..

В ходе экономической реформы в ряде регионов на рынке труда сложилась критическая ситуация. Она характеризуется: отсутствием механизма «саморегуляции» регионального рынка труда; заметной тенденции к стихийному воспроизводству кризисному состоянию; низкой восприимчивостью к внешним воздействиям и мерам, направленным на вывод рынка труда из кризисного состояния.

Оздоровлению региональных рынков труда с критической ситуацией препятствуют инерционные процессы,медленная ротация безработных; ограниченное предложение рабочих мест; длительная продолжительность безработицы. Состояние регионов с наиболее высоким уровнем регистрации безработицы (УРБ) достаточно устойчив.

Исследования макроэкономических, демографических и социальных показателей территорий с критической ситуацией на рынке труда свидетельствует, что существуют тенденции, способствующие развитию или, наоборот, препятствующие ее возникновению. В каждом регионе рынок труда формируется под влиянием проводимой в ней политики, сложившихся социальных, культурныхи трудовых традиций. При ухудшении ситуации в экономике и социальной сфере региона можно обнаружить симптомы, свидетельствующие об угрозе перераспределения положения на рынке труда в критическое. Существует ряд показателей, которые быстрее реагируют ни изменения ситуации на рынке труда, чем показатель уровня безработицы. К таким показателям относятся: число безработных, на одну заявленную вакансию; средняя продолжительность безработицы; масштабы «скрытой» безработицы. Число безработных, приходящихся на одну вакансию, быстро увеличилось не только в регионах с критической ситуацией на рынке труда, но и в ряде регионов, отличавших стабильность ситуации.

Важной проблемой является рост открытой и скрытой безработицы и неполной занятости на предприятиях, усиление тенденции долговременной безработицы в регионах. Для решения этой проблемы необходимо увеличение занятости в малом предпринимательстве, возможное в результате дополнительных правовых мер и снижения процентной кредитной ставки при получении кредита, а также более рационального использования недвижимости.

Комплексное развитие трудовых ресурсов потребует направления большего объема инвестиций в жилищное строительство, здравоохранение, образование, культуру, науку и другие отрасли социальной инфраструктуры. Требуется ускорить разработку социальных стандартов обеспеченности жильем, развития сети медицинских, образовательных и культурных учреждений.

Экономические ресурсы, необходимые для повышения уровня и качества жизни на начальном этапе реализации политики развития трудовых ресурсов, могли бы быть получены в результате перераспределения части национального богатства, осевшего в частных руках в результате нарушений законодательства.

Под общепринятым понятием социальной ответственности бизнеса, следует понимать, прежде всего, соблюдение налогового законодательства, позволяющего государству направлять средства на нужды населения, и соблюдение трудового законодательства, позволяющего на рабочем месте обеспечить работника его законными правами на социальную защиту. Ответственность за нарушение трудового законодательства следует ужесточить, но при этом продумать защиту интересов работника перед недобросовестным работодателем и возможность их отстаивать.

Особенно актуальным является опережающее развитие сферы образования. Система высшего и профессионального образования продолжает работать по старым принципам, и подготовка специалистов слабо связана с реальными потребностями экономики. Этот разрыв приводит к тому, что профессиональные учебные заведения готовят по профессиям, которые пользуются спросом на рынке образовательных услуг среди населения, но слабо востребованы на реальном рынке трудовых ресурсов. Поэтому фи-нансовые вложения в сферу образования должны быть целевыми,

а профессиональная подготовка должна учитывать реальные потребности на рынке труда. Для обеспечения этой взаимосвязи необходимо формирование новых институтов эффективного использования человеческого капитала, которые могут сформироваться путем взаимодействия государственных структур, учебных заведений, общественных объединений, политических партий, профсоюзов и интернет-порталов посвященных трудоустройству.

Подобное взаимодействие социальных институтов было реализовано в разработке стандартов обучения передовых высших учебных заведений. В данном случае разработка производилась с учетом пожеланий ведущих предпринимателей и руководителей государственных корпораций. Предлагается использовать эту практику в дальнейшем, усовершенствовать механизмы взаимодействия, обеспечить работу вузов и предпринимателей в регионах, усилить участие общественных организаций.

Литература

1. Экономика труда: социально-трудовые отношения: Учебник / Под ред. Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2006. – 736 с.

2. Кибанов А.Я., Митрофанова Е.А., Есаулова И.А. Управление трудовыми ресурсами: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 284 с.

3. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учебн. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.

4. Новейший философский словарь. – М.: Книжный дом, 2008. – 1280 с.

ӘОЖ: 338.33.(005.511):005.336

Н. Сағатова, *магистранты*
Ғылыми жетекшісі: ***А.Ш. Абильдина,*** *э.ғ.к., доцент м.а.*
ҚазЭҚХСУ

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ – БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҒЫ

Бизнестің бір түріне топтастырудың ұйымдастырушылық, басқару және стратегиялық басымдығы бар. Компанияның игерілген салада өсім есебінен пайда алу барысында, диверсификацияға қажеттілік жоқ. Диверсификация стратегиялық мақсат емес. Серпінді сыртқы ортада диверсификация сыртқы және ішкі иілгішіктің белгілі бір деңгейіне қол жетімділіктің негізі болады. Бұл ретте, төрт құрамы өзгеріске ұшырайды: нарық, өнім, сала және саладағы компанияның орыны.

Экономикалық қарым-қатынастардың дамуы соңғы уақытта диверсификацияны басқару мәселесіне қайта қызығушылық тудырып отыр, себебі диверсификациялық қайта құрылымдаудың тетігін анықтамай және қабылданатын шешімдердің салдарын бағаламай өнеркәсіп кәсіпорындарының өндірісте бәсекелес басымдыққа қол жеткізуі мүмкін емес. Диверсификациямен байланысты түбегейлі жаңа өндірістік жағдайлар, бәсеке нарықтық ортаның тұрақты өзгерісі жүргізілетін диверсификация кезеңінде кәсіпорынды басқару бойынша бірқатар міндеттерді шешу қажеттілігін анықтайды.

Заманауи жағдайларда ұйым деңгейіндегі стратегиялық басқару иілгіш және баламалы болу қажеттілігіне байланысты, диверсификациялық өсім стратегиясының элементтерін ұйымның ішкі әлеуетін оңтайландыру үшін де және оның сыртқы ортасын жетілдіру үшін де қолдану қажет.

Диверсификация өндірістік күштерді ұйымдастыру нысаны ретінде экономиканың демонополияльнуына және нарықта бәсекелестік күрестің кеңеюіне байланысты практикалық жұмыскерлердің назарын тартуда. Өкінішке орай, отандық экономикалық ғылымда осы құбылыстың экономикалық, технологиялық және әлеуметтік аспектілері жеткілікті зерттелмеген. Теория шаруа-

шылықтың нарықтық жүйесінде кәсіпорындар ұшыраған көптеген қиындықтардың туындауын алдын ала болжай алмай отыр.

Экономикалық әдебиетте диверсификация ұғымына көптеген анықтамалар кездеседі. Мұндай анықтамалардың көптігі диверсификация бір ғана анықтамамен шектелмейтін экономикалық категория болып табылатындығында.

Диверсификация (ежелгі латын тілінде – diversificato-изменения, разнообразие, от лат. diversus-разный, facio-делаю) жекелеген кәсіпорындар мен бірлестіктер өндіретін тауарлар номенклатурасын кеңейтудің жалпы түрін білдіреді. Ол кәсіпорынның тек негізгі өнім өндірісінде немесе өндірістің қандай да бір сатысына бақылау жасаудағы қорды пайдаланумен ғана емес, өндірістің жаңа түрлерін ұйымдастырумен, өзге салаға енумен де байланысты.

Осылайша, отандық экономикалық әдебиетте диверсификация дегеніміз «корпорация капиталының оның қызметінің негізгі саласымен тікелей байланысты емес салаға енуі».

Диверсификация – бұл өндірістік қарым-қатынастардың жаңа саласына компанияның енуі, оған ол неғұрлым тиімді менеджмент немесе фирма қызметін басқарудың жаңа әдісін енгізеді. Әрине, диверсификация мақсаты – ресурстарды толық пайдалану барысында болашақта тиімділік көрсеткіштерін арттыруға қол жеткізу.

А.И. Архиповтың экономикалық сөздігінде диверсификация «экономикалық тәуекелдерді төмендету мақсатында әртүрлі салымдаробъектілерінің арасында капиталдың шоғырлануы» ретінде қарастырылған (5, 169 б.).

Е.Е. Румянцева «тауарлар мен қызметтердің номенклатурасын және/немесе тәуекелді шоғырландыру және циклді бизнестен тәуелділікті төмендету үшін географиялық аумақты кеңейтуге бағытталған ортақ іскери тәжірибе» ретінде анықтайды.

Осы мәселені көп қарастырған белгілі ғалым И. Ансоффтың берген жалпы анықтамасында «Диверсификация – бұл осы кәсіпорында бар ресурстарды қайта бөлу үдерісінде, алдыңғыдан елеулі айырмашылыққа ие қызметтің өзге саласында қолданылатын термин.» (1, 85 б.).

Д.В. Арютунов диверсификация дегеніміз қызметті жаңа салаға тарату деп түсінік береді.

А.Н. Петров пікірі бойынша «диверсификация жекелеген кәсіпорындар мен бірлестіктер өндіретін тауарлар номенклатурасын кеңейтудіңжалпы түрін білідреді. Ол кәсіпорынның тек негізгі өнім өндірісінде немесе өндірістің қандай да бір сатысына бақылау жасаудағы қорын пайдаланумен ғана емес, өндірістің жаңа түрлерін ұйымдастырумен, өзге салаға енумен де байланысты. (4, 209 б.).

Диверсификация туралы шешім болжамдар мен қолайлы жағдайды күту негізінде қабылданады. Диверсификация стратегиясын әзірлеу барысында келесі үш критерийді пайдалану қажет:

1. Саланың тартымдылығы.
2. Салаға ену шығындары.
3. Қосымша басымдықтары (синергизм тиімділігі).

Диверсификация экономикалық стратегия ретінде – диверсификацияны кәсіпорынның бәсеке стратегиясы ретінде қамтитын неғұрлым жалпы ұғым екені белгілі. «Диверсификацияға» бастапқыдан өте тар ауқымдағы ұғым, яғни өндірілетін бұйымдардың номенклатурасын кеңейтумен және шаруашылық жүргізудің жаңа саласын енгізумен байланысты кәсіпорынның экономикалық стратегиясы ретінде түсініктеме берілген.

Диверсификация терминінің әр түрлілігіне қарамастан, әр ұйым өзінің стратегиялық даму тұрғысынан оның рөлін ерікті түрде анықтауы тиіс. Осы бағытта әр ұйым диверсификациялық өсімнің ауқымын және нысанын анықтауы тиіс.

Диверсификацияның негізгі бағыттары 1-суретте берілген (1, 85-парақ).

Компанияға диверсификация мәселесін шешу кезінде екі аспектіні ескеру қажет (1-кесте).

1-сурет. **Ұйым деңгейінде диверсификацияның негізгі бағыттары**

1-кесте. **Диверсификация стратегиясын таңдау кезінде сындарлы факторлар**

Диверсификация стратегиясы	**Іске асыру жолдары**	**Басқару шығындарының көздері**
Байланысты	Капиталдың ішкі нарығы, ресурстарды қайта құрылымдау, тапсыру, қайта бөлу	Шаруашылық жүргізудің стратегиялық аймақтарының саны Шаруашылық жүргізудің стратегиялық аймақтарының арасында үйлестіру
Байланыссыз	Капиталдың ішкі нарығы, қайта құрылымдау	Шаруашылық жүргізудің стратегиялық аймақтарының саны

Осылайша, байланысты және байланыссыз диверсификациялар арасындағы таңдау диверсификация кезіндегі пайдалылықты салыстыруға және басқарудың қосымша үлестік шығындарына байланысты.

Әдебиеттер

1. Арутюнова Д.В. Стратегиялық менеджмент. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 б.
2. Кацай М. Басқару стратегиясын әзірелу // Менеджмент. – 2008. – №21. – 40-43 бб.
3. Пашутин С.Б. Әлемдік нарыққа шығумен бизнес диверсификациясы // Ресейдегі және шетелдегі менеджмент. – 2008. – №6. – 31-36 бб.
4. Стратегиялық менеджмент: Теория және практика: ЖОО үшін оқу құралы. – М.: Аспект Пресс, 2007.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегиялық менеджмент: Оқулық / А.А. Фахутдинов. – М.: Дело, 2008. – 448 б.
6. Экономикалық сөздік / Ред. А.И. Архипова. – М.: Проспект, 2010. – 865 б.

УДК 631.171
А.А. Саду, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., и.о. профессора*
КазУЭФМТ

ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН РАЗВИТИЯ ГЧП В КАЗАХСТАНЕ

По данным Мирового банка, за последнее десятилетие только в развивающихся странах на принципах ГЧП было реализовано более 600 проектов в различных сферах. Анализ мирового опыта показал, что проекты ГЧП применяются в широком спектре различных отраслей народного хозяйства, в которых государство привлекает частный капитал для решения разнообразных задач. Причем следует отметить, что эти задачи имеют в своей постановке не только экономический, но и социальный, политический, экологический аспекты. Как правило, большинство стран начинают свою программу по развитию ГЧП с концессионных проектов в автодорожной отрасли (платные дороги, мосты, туннели).

По словам ведущего научного сотрудника ИМЭМО РАН В. Варнавского «на долю отраслей производственной и социальной инфраструктуры, находящейся под контролем государства, которая как раз и является объектом ГЧП, приходится до 30% ВВП развитых стран. А по данным Всемирно банка, за последнее десятилетие только в развивающихся странах на принципах ГЧП было реализовано проектов транспортной инфраструктуры на 125 млрд долл.». В этой связи особый интерес представляет вопрос рассмотрения перспектив применения передового зарубежного опыта по реализации ГЧП-проектов в условиях отечественной экономики и текущего этапа социально-экономического развития [1].

Внедрение ГЧП в конкретной стране может включать в себя несколько этапов. Начиная от выработки политики, этот процесс практически постоянно совершенствуется путем выявления различных барьеров, их ликвидации, совершенствования, углубления и расширения сфер применения ГЧП. Развитие ГЧП условно можно разделить на три этапа: подготовка, внедрение и совершенствование. На подготовительном этапе страны изучают международный опыт, анализируют действующее законодательство, определяют общую государственную политику в области ГЧП и иногда начинают реализовать пилотные проекты.

Этап внедрения ГЧП предполагает ряд мероприятий таких как: формирование законодательства, разработка методических инструкций и руководств, создание специализированного органа ГЧП, расширение сферы применения ГЧП и т.д.

Этап совершенствования характеризуется повышением активности в сфере ГЧП и повышением уровня сложности проектов. Данный этап предполагает дальнейшее совершенствование законодательства, а также моделей реализации проектов ГЧП.

На данный момент можно утверждать, что подготовительный этап в Казахстане пройден и идет процесс внедрения ГЧП (имеется законодательство, ведется подготовка реализации концессионных проектов). На сегодняшний день те или иные формы ГЧП либо регламентированы в законодательстве, либо, так или иначе, затрагиваются им (законодательство о государственных закупках, концессиях, положения Гражданского кодекса по передаче в доверительное управление, лизингу, приватизации).

Концессии являются наиболее актуальной формой ГЧП в Казахстане и в других странах мира. Это можно объяснить наиболее сбалансированным распределением рисков в концессионных соглашениях по сравнению с другими формами ГЧП.

Кроме того, для усиления институциональной системы и экономической экспертизы концессионных проектов 17 июля 2013 г. постановлением Правительства РК создана специализированная организация по вопросам концессии (далее – специализированная организация), основной целью которой является содействие методологическому и методическому обеспечению реализации концессионных проектов [2].

Перед специализированной организацией стоит задача по экономической экспертизе концессионных проектов, оценке эффективности концессионных проектов, наряду с выработкой комплексных мероприятий по совершенствованию механизма ГЧП и проведением исследований.

В настоящее время в Казахстане реализуются концессионные проекты по модели ВТО (строительство-передача-эксплуатация). Необходимо постепенное внедрение и других форм, и соответствующих им моделей ГЧП. Учитывая ограниченность институциональных ресурсов, предполагается подход пошагового развития ГЧП «от простого к сложному». Другими словами, необходимо постепенно расширять сферы применения ГЧП, начиная от более простых схем, а затем, развивая институциональную систему, в т.ч. совершенствуя законодательство и, наращивая степень зрелости частного сектора, использовать ГЧП в других сферах, где требуются более сложные схемы согласования и финансирования [3].

В региональном аспекте внедрение ГЧП предлагается осуществлять «от центра к периферии», т.е. на начальном этапе внедрения планирование и реализацию концессионных проектов осуществлять, базируясь на инвестиционной программе республиканского уровня, параллельно реализовывая программу обучения для региональных специалистов.

Критериями выбора объекта в качестве пилотного проекта могут быть: масштаб/мощность; институциональная схема (наличие ясной институциональной схемы); отсутствие законодательных ограничений.

Первые концессионные проекты в РК были запущены еще до принятия Закона «О концессиях». После принятия Закона были заключены еще 5 концессионных соглашений (табл. 1).

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

Формы ГЧП	**Регламентация в действующем законодательстве**
1	2
Контракты на управление и содержание	• Данная форма ГЧП может быть реализована в рамках действующего законодательства по вопросам государственных закупок • В рамках действующего законодательства реализация данной формы ГЧП возможна при условии соблюдения основных принципов ГЧП
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 • Согласно действующему законодательству предусмотрена возможность таких контрактов, необходимо дальнейшее развитие законодательной базы
Концессии	• На данный момент – это наиболее актуальная форма ГЧП в Казахстане • Создана законодательная база для реализации концессионных проектов. Успешное развитие данной формы ГЧП возможно при условии дальнейшего совершенствования законодательной и институциональной базы
Название проекта	**Цель проекта**
Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар-Усть-Каменогорск»	Новое транспортное направление «Станция Шар-Усть-Каменогорск» исключает двойное пересечение государственной границы и прохождение таможенных процедур, сокращает транспортировку на 328 км. в южном направлении и на 92 км. в западном направлении, что ускоряет доставку грузов на 12-14 часов
Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан-Актюбинская обл.»	Строительство межрегиональной линии электропередачи, соединяющей Северный Казахстан с Актюбинской областью, помимо решения проблемы растущего дефицита электрической мощности Актюбинской области, повысит надежность электроснабжения потребителей и снизит энергетическую зависимость потребителей Актюбинской области от поставок электроэнергии из Российской Федерации
Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау	Строительство пассажирского терминала является частью комплексной реконструкции международного аэропорта Актау, который должен стать третьей воздушной гаванью после астанинского и алматинского аэропортов. С введением его в эксплуатацию пропускная способность аэропорта Актау увеличится до четырехсот пятидесяти пассажиров в час

Продолжение таблицы 1

1	2
Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии Коргас-Жетыген	Данный проект имеет стратегическое значение для Казахстана. Новая железнодорожная линия призвана создать второй международный транспортно-экономический коридор большой мощности между Казахстаном и Китаем. Основным преимуществом новой линии в первую очередь является существенное сокращение расстояния и времени доставки транзитных грузов
Строительство и эксплуатация железнодорожной линии Ералиево-Курык	Проект имеет стратегическую важность для развития грузового района порта Курык, создания условий для развития береговой инфраструктуры в районе п. Курык, транспортировки казахстанских грузов к Каспийскому морю, а также снятия чрезмерной нагрузки с морского порта Актау
Строительство и эксплуатация газотурбинной электростанции в г. Кандыагаш	Реализация данного проекта позволит приблизить источник производства электроэнергии к развивающимся потребителям, а также повысить эффективность использования попутного нефтяного газа месторождения Жанажол
Электрификация железнодорожного участка Макат-Кандыагаш	Электрификация данного участка позволит снизить затраты по перевозкам и повысить пропускную и провозную способности. Более того, сооружение линий электропередачи и подстанций 220 кВ для электрификации железнодорожного участка Макат-Кандыагаш имеет значение магистральных (межсистемных) электрических сетей для объединения всех областей Западного региона Казахстана в Объединенную электроэнергетическую систему (ОЭС) Западного Казахстана и объединения Западной зоны с Северной зоной в составе Единой электроэнергетической системы (ЕЭС) Казахстана

Необходимо постоянное наращивание потенциала. Прежде всего, следует начинать с отрасли, в которой уже имеется опыт реализации концессии, и постепенно расширять сферы применения ГЧП в других отраслях – принцип «от пилотного к массовому» [4]. В каждой отрасли необходимо реализовать пилотный проект.

Таким образом, в целях дальнейшего развития экономики Казахстана необходимо повышение эффективности взаимодействия государства и бизнеса для реализации приоритетных задач государства. В настоящее время частично сформирована законодательная база, регулирующая деятельность участников концессии. Что касается законодательного обеспечения ГЧП в целом, то этот процесс находится только на начальной стадии [5].

В соответствии с постановлением Правительства РК от 29 июня 2011 г. №731 утверждена Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011-2015 гг. Целью которой является, создание законодательной и институциональной основы для реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства в РК.

Определены в Программе также и задачи:

– совершенствование законодательства в области ГЧП;

– обеспечение разработки мер по эффективному планированию и управлению за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП;

– установление критериев оценки эффективности реализации проекта через качество предоставления услуг населению;

– обеспечение подготовки и повышения квалификации специалистов в области ГЧП.

В Республике Казахстан рассматриваются проекты сотрудничества в сфере развития ГЧП (в частности, проект меморандума АОНК «Қазақстан темір жолы» о сотрудничестве в сфере ГЧП на железнодорожном транспорте), успешно реализуются программы по обеспечению деятельности социально-предпринимательских корпораций («Каспий», «Тобол», «Батыс», «Ертіс», «Остүстік» и «Жетісу»), призванные способствовать консолидации государственного и мастного секторов, создания единого экономического рынка I ш основе кластерного подхода, формирования благоприятней экономической среды для привлечения инвестиций и инноваций на основе формирования несырьевой экономики. Также в развитие механизмов ГЧП в Казахстане позитивную роль играют принятые «Стратегия Индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг.», Государственная программа «30 корпоративных лидеров». Последняя, в частности, устанавливает схему взаимодействия государства и бизнеса в рамках реализации перспективных инвестиционных проектов по двум направлениям. Первое направление предусматривает оказание

государственной поддержки инвестиционным проектам, предлагаемым бизнесом к реализации. Роль государства в этом случае заключается в оценке проектов, а также определении конкретных мер и объемов государственной поддержки. Второе направление основано на совместной работе частного сектора и государства по определению конкурентоспособных, экспорт ориентированных товаров (услуг). Частный сектор совместно с государством определит и будет реализовывать проекты по созданию интегрированных, взаимосвязанных и сопутствующих производств в приоритетных не сырьевых экспорт ориентированных секторах экономики Казахстана, которые обеспечат прорывной сконцентрированный эффект для выхода казахстанских товаров на международные рынки [6, 7].

Следует также отметить то, что уровень развития ГЧП в стране является одним из критериев, который международная организация «Институт развития менеджмента» учитывает при расчете индекса конкурентоспособности. На его основе составляется рейтинг, который с 1989 г. публикуется в WorldCompetitivenessYearbook.

Казахстан одной из целей своего развития определил обеспечение вхождения республики в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных государств мира, обозначенной Президентом в Послании народу Казахстана. Для воплощения это амбициозной идеи необходимо в первую очередь обеспечить взаимовыгодное, эффективное партнерское взаимодействие государства и бизнеса, примером успешной реализации которого является опыт ГЧП высокоразвитых стран, который, безусловно, необходимо максимально использовать в процессах совершенствования экономической системы Казахстана.

Литература

1. Гринберг Р.С. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития. Аналитический доклад. – М. – 2008.

2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2007.

3. Левитин И.Е. (в соавторстве). Теоретические аспекты партнерских отношений в экономике переходного периода (Введение в теорию государственно-частного партнерства): Курс лекций. – М.: Академкнига, 2010.

4. Частно-государственное партнерство – альтернатива приватизации и средство привлечения инвестиций в экономику: Сбор. трудов / Под ред. О.А.Оганяна. – М., 2006. – 325 с.

5. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. – СПб: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2007. – 24 с.

6. Лихачев В., Азанов М. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России // Финансы, экономика, безопасность. – 2007. – №2.

7. «Программа по развитию государственно-частного партнерства в РК на 2013-2017 гг.» (Постановление Правительства РК от 29.06.2013. №731).

ӘОЖ 330.322

Д.М. Сакенова

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

ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНА ШЕТЕЛ ИНВЕСТИЦИЯЛАРЫН ТАРТУ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ҚОЛДАНУ

Қазіргі таңда әлемдік экономикалық жүйенің жандануы жағдайында, сондай-ақ, Қазақстанның мемлекеттік тәуелсіздік алуы және ашық нарықтық экономиканы қалыптастыруымен байланысты

шетелдік инвестиция объективті қажеттілікке айналып отыр. Өтпелі кезеңде экономикалық өрлеу мен нарықтық реформаларды қаржыландыру үшін елдің ішкі қорланымдарының жеткіліксіздігі себепті шетелдік инвестицияның рөлі мен мәні арта түсті.

Қазақстан халқына ел Президентінің жолдаған «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» атты 2016 ж. 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 [2].

Қазақстан тәуелсіздікке қол жеткізген күннен бастап экономикалық жағдайын тұрақтандыру, ішкі экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету және инвестициялар тарту жөніндегі саясатты белсенді түрде жүзеге асырды. Шетел капиталын ұлттық экономикаға тарту өте пайдалы процесс. Біріншіден шетелдік инвестициялар елдің өндіріс базасын жедел жетілдіруге және оның өндірістік мүмкіндіктерін артыруға көмектеседі. Екіншіден шетел фирмалары жаңа өндірістік кәсіпорындар ашумен қатар өндірісті ұйымдастыру тәжірибесін де ала келеді.

Инвестиция (латынша investire – киіндіру) – табыс алу, меншікті капиталды молайту, елдің материалдық байлығы мен бейматериалдық сипаттағы қоғамдық құндылықтарын еселей түсу үшін шаруашылық жүргізуші субъектілер салатын инвестициялық қаражатты білдіреді. Инвестициялар инвестициялау формаларына, айналыс өрісіне, негізгі капиталдың ұдайы өндірістегі мақсаты мен рөліне және қаржыландыру көздеріне қарай негізгі капиталға салынатын инвестициялар, шетелдік инвестициялар, қоржындық инвестициялар болып бөлінеді. Шетелдік инвестициялар – шет ел инвесторлары жүзеге асыратын инвестициялар. Шетелдік инвестицияларға:

– тікелей шетелдік инвестициялар (қаражатты компаниялардың немесе кәсіпорындардың жарғылық қорына немесе акцияларына салу);

– қоржындық шетелдік инвестициялар (қаражатты ұзақ мерзімді борышқорлық міндеттемелер мен бағалы қағаздарға салу);

– сыртқы несиелер, қарыздар, ресми және гуманитарлық көмектер жатады. Шетелдік инвестициялардың түрлері 1-суретте көрсетілген [1].

1-сурет. **Шетелдік инвестициялардың түрлері**

Тікелей инвестиция деп капиталды экспорттаушының оны қабылдаушы елдің территориясында өндірісті ұйымдастыруын айтады. Тікелей инвестициялар арқылы халықаралық корпорациялар дүниежүзілік нарықта өз бөліктерін жүргізеді. [1]

Қоржындық инвестиция – ұзақ мерзімді борышқорлық міндеттемелер мен бағалы қағаздарға салынған қаражат; капиталға қатысуды және салынған капиталға шаққанда табыс алуды қамтамасыз етеді. Әлемдік практикада капитал қорланымы мен халықтың жинақ ақшасының көп бөлігі бағалы қағаздар мен басқа да қаржы құралдары арқылы жанама түрде өндірісті инвестициялауға қатысады. Мысалы, әлемдік инвестициялық байлықтың жалпы көлеміндегі қаржы байлығының

үлесі көп – 57,7%. Халықтың ақшалай қаражатының қорланымына келетін болсақ, мысалы, АҚШ-та бағалы қағаздарға (негізінен, акцияларға) салынған инвестицияның жалпы көлемдегі үлесі 50%-дан асады. Қазақстанда халықтың акциялар, облигациялар, басқа да бағалы қағаздар сатып алуға жұмсаған шығыны олардың жалпы көлемінің 3%-нен аспайды. Мұндай жағдайдың себебі қор рыногі мен қаржы құралдары дамымаған.

Қазақстан үшін тікелей шетелдік инвестиция неғұрлым тиімді. Нарықтық экономика жағдайында шетелдік инвестицияны тарту және пайдалану тек қаражаттың ғана емес, сонымен бірге шетелдік технологиялардың, басқару тәжірибесінің де ағылып келуін қамтамасыз етеді, жаңа рынктарға жол ашады, ірі құрылымдық өзгерістерге, нарықтық инфрақұрылымның қалыптасуына, инновациялық процестердің кеңеюіне, экономөиканың жекеше секторының қалыптасуына серпін береді. Ол қабылдаушы елдің шаруашылық қызметінде инвестордың ұзақ мерзімді мүддесін қанағаттандырады және мемлекеттік сыртқы борышты қалыптастырмайды.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 ж. 1-ақпандағы №922 Жарлығымен бекітілген «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары мен Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 ж. 19-наурыздағы №958 Жарлығымен бекітілген «Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасының» міндеттерін іске асыру мақсатында Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 ж. 30-қазандағы №1145 қаулысымен «Қазақстан Республикасында инвестицияларды тарту, арнайы экономикалық аймақтарды дамыту және экспортты ынталандыру жөніндегі 2010-2014 жж. арналған бағдарлама» қабылданды. Бағдарламаның мақсаты – шикізаттық емес экспортқа бағдарланған және жоғары технологиялық өндірістерге тікелей инвестициялар үшін тартымды жағдайлар жасау және әлемдік сауда жүйесіне өңделген тауарлардың экспортын ілгерілету арқылы кірігу болып табылады. Бағдарламаның міндеттері:

– инвестициялар тарту талаптарын жетілдіру;

– қазақстанның оң инвестициялық имиджін ілгерілету;

– жаңа АЭА және индустриялық аймақтар (бұдан әрі – ИА) құру;

– АЭА қызметін реттеу жөніндегі нормативтік-құқықтық базаны жақсарту;

– экспорттаушыларды сервистік қолдауды қамтамасыз ету арқылы Қазақстандық өнім экспортын дамытуға және ілгерілетуге жәрдемдесу;

– экспорттаушыларға қаржылық қолдау көрсету [2, 6 б.].

Бүгінгі күні Қазақстанда инвестициялық қызметті жүзеге асыру үшін қажетті барлық құқықтық база жасалған. Мысалы, 2003 ж. «Инвестициялар туралы» Қазақстан Республикасының заңы қабылданды. Заң тарапынан отандық және шетелдік инвесторлардың құқықтарының толықтай қорғалуы мен жасалған келісімшарттардың тұрақтылығына кепілдік берілген. Сондай-ақ, Заңда Қазақстан экономикасының басым салаларында жүзеге асырылатын инвестицияларды мемлекеттік қолдау шаралары анықталған. Инвестицияларды мемлекеттік қолдау шаралары отандық инвесторларға да, сол сияқты шетелдік инвесторларға да тең дәрежеде таралады.

Алайда, инвестициялау үшін қолайлы жағдайлар (салықтық жеңілдіктер мен преференциялар беруді, заңнамадағы өзгерістерден сақтау кепілдіктерін қоса алғанда) ауыл шаруашылығына, құрылысқа, қызмет көрсету аясы мен басқа да салаларға шетелдік инвестициялардың қарқынды өсіміне ықпал ете алмай отыр.

Инвестициялық қаржыларды ел экономикасына жүзеге асыру әртүрлі нысанда жүзеге асырылады. Оған шетелдік банктер мен халықаралық ұйымдардан қарыз алудан бастап кәсіпорындарды тікелей шетел инвесторларының меншігіне сатуға дейінгі әрекеттер жатады. Қарыз қаражатына қол жеткізудің шектеулі болуынан кәсіпорындардың меншікті қаражаты бұрынғысынша негізгі капиталға инвестицияларды қаржыландырудың негізгі көзі болып қалуда [2].

Қазақстан Ұлттық Банкінің 2013-2014 жж. жылдық есебінің мәліметері бойынша 2013 ж. негізгі капиталға салынған инвестициялардың құрылымындағы шетел инвестицияларының үлесі 37,0%-тен 24,4%-ке дейін төмендеген болса, 2012 ж. 26,7%-тен 20,9%-ке дейін, 21,5%-тен 13,7%-ке дейін азайған [3].

Шетелдік инвестициялар үлесінің 2 есеге жуық қысқаруы Қазақстан Республикасы Үкіметінің

стратегиялық мұнай-газ секторында мемлекеттің қатысуын күшейту жөніндегі саясатына сәйкес Қарашығанақ жобасына 10%-дық қатысу үлесін мемлекеттің сатып алуымен байланысты болған [4].

Қазақстанның Қарашығанақ жобасындағы 10%-дық үлесті иемденуі – Қазақстанға тікелей инвестициялардың таза әкелуінің төмендеуіне және бір мезгілде ҚРҰҚ шетелдік активтерінің өсімінен портфельдік инвестициялар бойынша таза әкетілудің ұлғаюына, сондай-ақ қазақстандық банктердің борыштық міндеттемелерінің төмендеуіне әсерін тигізген.

Елге ағылаты нинвестициялардың шектілігінің себебін талдау шетелдік инвесторлардың өздерінің және мамандандырылған әлеуметтік ұйымдардың берген бағаларына да негізделген. Отандық және шетелдік мамандардың бағалауы бойынша, инвесторларды ең алдымен мынадай факторлар алыстатады:

– елдегі еркін экономикалық аймақтардың жеткіліксіз саны;

– жалпы алғандағы заңнамалық базаның тұрақсыздығы;

– инвестициялық жобалар үшін қаржыландырудың жоқтығы;

– іскерлік ақпарат нарығының дамымағандығы;

– көліктік инфрақұрылымның дамымағандығы.

Қорытындылай келе мыналарды атап өтуге болады, шетелдік инвесторлар мен зерттеу ұйымдарының пікірлеріне сәйкес, қазіргі кездегі мемлекеттің инвестицияларды тарту жөніндегі жүргізіп отырған жұмыстары жеткілікті емес және жүйелі болып табылмайды, елдің және экономиканың мүдделерін халықаралық капитал нарығында білдіру жөніндегі мамандандырылған орган құру арқылы мемлекеттің инвестицияларды тарту бойынша әрекеттерін ұйымдастыруды жақсартуды және мемлекеттің күшін шоғырландыруды талап етеді [5].

Шетел инвестицияларын тарту мен қолдау стратегиясын жүзеге асыруда, тәуелсіз мемлекеттердің саяси және экономикалық қызығушылықтарын ескере отырып, шетел инвестицияларының табысты және тиімді нысандарын таңдап алу бүгінгі таңдамаңызды мәнге ие болып отыр [4].

Қазақстан Республикасына инвестициялар тарту, АЭА және экспортты дамыту жөніндегі 2010-2014 жж. арналған бағдарламаның негізгі іс-шараларын қаржыландыру көлемі 1-кестеде келтірілген.

1-кесте. **Қазақстан Республикасына инвестициялар тарту шараларын қаржыландыру көлемі**

№	Іс-шараның атауы	Қаржыландыру көлемі, мың. теңге
1	Тікелей шетелдік инвестицияларды тарту	1 382 596
1.1	ТШИ тарту үшін жағдай жасау	45 000
1.2	Қазақстан Республикасының инвестициялық имиджін жылжыту	723 170
1.3	Шетелдік инвесторлармен жүйелі жұмыс жасау	614 426
2	АЭА мен ИА дамыту және құру	13 506 395
2.1	АЭА мен ИА инвестициялық тартымдылығын арттыру	13 506 395
3	Экспортты жылжыту	4 670 971
3.1	Экспорттаушыларды сервистік қолдау	1 316 971
3.2	Экспорттаушыларды қаржылай қолдау	3 354 000
	Барлығы:	19 559 962

** «ҚР инвестицияларды тарту, арнайы экономикалық аймақтарды дамыту және экспортты ынталандыру жөніндегі 2010-2014 жж. арналған бағдарлама» 2010 ж. 30-қазан, №1145*

Экономикалық үрдістің тұрақтылығы негізінде шетелдік қаржы қорларының Қазақстанға деген сенімі жаман емес. Бұны Қазақстан Республикасы Президенті мен Үкіметінің республикаға шетел капиталының құйылуын ынталандырудағы іс-әрекетінен, қолданып жатқан шараларынан көруге болады.

Шетел инвестицияларын тарту және қолданудың тиімділігін арттыру үшін келесі ұсыныстар беріледі:

1) инвестициялық климатты үнемі жетілдіруде;

2) инвестициялық іс-әрекеттің заңды қамтамасыз етілуінің жетілдірілуі;

Сонымен бірге ел эканомикасының басым секторларын дамытуға шетелдік инвесторлар қана емес, Қазақстандық инвесторларды да тартуға барынша жағдайлар жасалынуы тиіс [6].

Шетел капиталын тарту және оны пайдаланудың тиімділігін көтеру, мемлекеттің ұлттық мүдделері мен шетел инвесторлары мүдделерінің келісімді болуын қамтамасыз ету мақсатында, ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық механизмді жетілдіру, инвестициялық қызмет үшін жалпы қолайлы жағдай мен экономиканың басым салаларын дамыту преференциялық режим құруды талап етеді. Іс жүзіндегі механизмге толықтырулар мен өзгерістер шаруашылық жағдайы мен оның икемділігін көтеруге байланысты енгізілуі тиіс. Шетел инвестицияларын тарту мен қолдану процесін тежеуші бюрократиялық процедураларды жеңілдету және шетел инвесторларының құқықтарын қорғау бойынша кепілдемені көтеру аса маңызды рөлге ие. Қазақстан экономикасына шетел капиталын тартудың негізгі формаларының бірі – сыртқы несиелер.

Несиелік келісім шарттарға қол қоюда, сонымен бірге, көзделген инвестициялық жобаларды жүзеге асыруда, дефольттардың, яғни сыртқы қарызды жабумен байланысты бірқатар қиындықтар туу мүмкін.

Дефолт себептеріне барлық кезеңдерде шетелдік несиелік тізбектер есебінен қаржыландырылатын инвестициялық жобалар қозғалысы механизмінің жоқтығы немесе сәйкес болмауы жатады: келісімшартқа қол қою, аймақ, ұйым немесе үкімет деңгейінде жоба бойынша шешім қабылдау, несиені игеру және ол бойынша қарызды өтеу. Әлемдік бизнесте кәсіпорындар мен ұйымдардың тәжірибесінің болмауы қарыз алушы үшін пайдасыз және кемсітушілік келісім шарттар жасауға әкеледі. Олардың жүзеге асырылуы нақты кәсіпорындар мен ұйымдардың, жалпы республика аймақтары мүдделеріне зиян келтіруі мүмкін.

Басым инвестициялық жобаларды таңдап алу механизмінің басты кемшілігі – таңдаудың нақты белгілері мен қарапайым бағыт – бағдардың жоқтығы. Жобалардың көпшілігі экономикалық тиімділік, валюталық қайтарымдылық, ішкі қарыз қабілеттілігі жағынан толық дәлелденбеген. Әлеуметтік сипаттағы көптеген жобалар экономикалық пайдалылыққа зиян келтіруде. Қазіргі таңда тартылған несиелер бойынша төлемдер өтелуде. Шетел несиелері бойынша өтелмеген төлемнен қалыптасқан соммалардың үшінші бөлігі төлем қабілеттілігі жоқ шаруашылық субъектілерге келеді.

Мүмкін боларлық дефолттарға жол бермеу үшін қаржылық, әкімшілік, құқықтық сипаттағы шаралар жиынтығын қолдану қажет. Ең алдымен, бақылау және жоспарлау сенімді негізге ие болуы үшін ұлттық экономиканың барлық секторлары мен барлық формасында сыртқы ресурстар түсімі көлемін сипаттаушы негізгі статистикалық көрсеткіштер жүйесі әзірленіп енгізілуі тиіс [7].

Пайдасыз келісімшарттар жасау, қорлардың шамадан тыс жұмсалуы, ескірген техника және технологияны сатып алуды тудырған несиелерді жабық түрде бөлу сияқты қалыптасқан тәжірибеде өзгерістер мен толықтырулар енгізуді қажететеді. Сыртқы қарызды бақылау және басқару бойынша жұмыстардың маңызды бөлігі жан – жақты бағалаудан өткен тиянақты таңдалып алынған және дайындалған нақты жобаларды жүзеге асыру үшін қарызды алу маңыздылығын ескере отырып, шетелдік несиелерді конкурстық негізде таңдау болып табылады. Қарыздар мен несиелердің басымкөпшілігі нақты жобаларды қаржыландыру үшін тартылуы тиіс: кенорындарын игеру, шағын кәсіпорындарды, білім және денсаулық сақтау жүйесін дамыту, демографиялық жағдайды жақсарту, т.с.с. Мұндай бағыт республика экономикасын дамытуға жол ашатын тиімді жобаларға қорлар салымын қамтамасыз етіп, қарыз қорларын өтеу үшін оның нақты мүмкіндіктерін жоғарлатады.

Осымен байланысты банктік және тәуелсіз сарапшыларды тарту арқылы ұсынылатын

инвестициялық жобаларға алдын – ала сараптама жасауқажет. Мұндай сараптама негізінде жобалардың техника – технологиялық, бағалық және құқықтық жағына толықтырулар енгізілуі тиіс. Маркетингтік зерттеулер жүргізілуі тиіс: шикізат көлемі және жеткізетін көздері, қажетті мамандар және жұмысшылар саны, өткізу нарығының мүмкіншілігін бағалау.

Содан кейін жобаның негізгі өлшемдері анықталуы керек: оның пайдасы мен шығындары, тиімділігі, қайтарымдылық мерзімі, сонымен бірге валюта қайтарымдылығы, коммерциялық тәуекел деңгейі, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштерге әсері – өндіріс көлемінің өсімі, бюджет, ұлттық табыс өсімі, шығындардың төмендеуі, әлемдік нарықта өнімнің бәсеке қабілеттілігінің жоғарлауы.

Жобаның экономикалық аспектілерінің сапалық және сандық талдауы жобаны таңдау мен оған сараптама жасаудың негізгі белгісі болып табылады. Мемлекет дамуының мақсаттарын жүзеге асыруға салынатын жобаны бағалауға бағытталуы тиіс: экономиканы көтеру, халықтың өмір сүру деңгейі, еңбек өнімділігін жоғарлатуға бағытталатын бағдарламаны жүзеге асыру есебінен әлеуметтік – шаралар жүргізу, жұмыс орындарын ашу, жергілікті ресуртарды қолдану, кадрларды оқыту, қоршаған ортаны жақсарту.

Жобаны мемлекеттік кепілдememен қолдаушылық пен басымдыққа ие жобалар тізіміне енгізу үшін оларды таңдауда, келесі өлшемдерде ескерілуі керек: кәсіпорын, аймақ, республиканың сыртқы қарыз көлемі, Қазақстан Республикасы кепілдемесінің шегі, мүмкін боларлық қосымша қаржыландыру көлемі, ерекше және тұрақты құқықтық базаны құру мүмкіндіктерінің болуы. Сонымен қатар, сыртқы қарызды өтеу мүмкіндіктерін анықтау мақсатында, қарыз алушы кәсіпорындардың қаржылық – шаруашылық қызметіне күрделі тексеріс жүргізу қажет [8].

Қазіргі кезде Қазақстан экономикасына шетел инвестицияларының келуінің жаңа перспективолары ашылып жатыр.

Бірінші, ең негізгі шетел капиталын тарту бағыты оның көмегімен Қазақстанның алынбаған ғылыми техникалық потенциялын меңгеру, әсіресе машина жасаудың конверсияланатын кәсіпорындарында.

Екінші, Қазақстанның экспорттық потенциялын кеңейту және диверсификациялау.

Үшінші, импорт алмастырушы өндіріс құру, халық тұтыну тауарларының, азық-түлік тауарларының, дәрі-дәрмектің, машина жасау өнімдерінің, т.б. өндірісін дамыту.

Төртінші, транспортпен байланыс, өңдеуші салалар мен инфроқұрылым сфералары.

Бесінші, бай табиғи қорлары бар, еңбегі мол аймақтарға (бірінші кезекте оңтүстік, батыс және орталық) шетелдік инвестицияның келуіне ықпал ету.

Шетелдік инвестицияларды пайдалану, қай ел үшін болса да объективті қажеттілік. Ол, ел экономикасын халықаралық еңбек бөлінісі жүйесіне кеңінен қатыстырып, мұқтаж салаларға капиталдар келтірудің тиімді жолы.

Қорыта келгенде, дүниежүзілік экономиканың объективті заңдары, капиталдар ауысуының халықаралық тәжірибесі көрсеткендей, Қазақстан бұл процестен аулақ тұра алмайды. Бұл қазіргі дүниежүзілік шаруашылық пен халықаралық экономикалық қатынастардың ерекше белгісі.

Әдебиеттер

1. Инвестициялар туралы Қазақстан Республикасының 2013 жылғы 8 қаңтардағы №373-II Заңы.

2. Қазақстан Республикасы Президентінің халыққа Жолдауы: «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» // Егемен Қазақстан. – 2015 жыл, 30 қараша.

3. «Қазақстан Республикасында инвестицияларды тарту, арнайы экономикалық аймақтарды дамыту және экспортты ынталандыру жөніндегі 2010-2014 жж. арналған бағдарлама» ҚР Үкіметінің қаулысы. 2010 жыл, 30 қазан, №1145.

4. Экономикалық даму: экономиканың нақты секторы / ҚР Ұлттық Банкінің жылдық есебі, 2014.

5. Макроэкономикалық орта және Қазақстандағы экономикалық жағдайлар. Қазақстанның қаржы тұрақтылығы туралы есеп / ҚР Ұлттық банкі мен Қадағалау агенттігі. – 2014 жыл, желтоқсан. www. nationalbank.kz

6. Казахстан в цифрах за 2014 год / Агентство РК по статистике, 2014.

7. Селезнев А. Макроэкономические факторы роста производства // Экономист. – 2014. – №5.

УДК 331.5
С.Н. Сатубалдинова
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., и.о. профессора*
КазУЭФМТ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Приоритетными направлениями регулирования миграционных процессов в современном Казахстане являются: формирование сфер занятости, привлекательных для определенных категорий мигрантов в особо важных регионах страны; разработка генеральной схемы территориального расселения мигрантов по Республике Казахстан; уточнение и законодательное закрепление системы критериев дифференцированной государственной поддержки мигрантов; формирование эффективной информационной политики в миграционной сфере; создание системы содействия социально-психологической адаптации и интеграции мигрантов. Повышение комплексности государственного регулирования миграционных процессов предполагает воздействие на всю систему основополагающих факторов, обусловливающих миграционное поведение (экономических, социальных, политических, демографических и т.д.), а также комбинаторику административно-ограничительных и экономически-стимулирующих методов государственного управления, организацию государственного регулирования в указанной сфере по проблемному принципу [1].

Миграционная политика Республики Казахстан будет проводиться в органичном контексте стратегических направлений экономической политики, в т.ч. структурной и региональной политики. Будут учитываться изменения на национальном рынке труда, результаты мониторинга и прогноза потребности в кадрах, для выявления профессий, видов работ, наиболее востребованных на рынке труда Республики Казахстан, с целью привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы. Цель: проведение эффективной миграционной политики Республики Казахстан, направленной на обеспечение потребностей в качественной и квалифицированной рабочей силе, создания условий беспрепятственной реализации прав, свобод и обязательств мигрантов.

Задачи. Внутренняя миграция:

– совершенствование учета и прогноза потоков внутренней миграции;

– повышение эффективности управления внутренней миграции в контексте процессов урбанизации и взаимодействие региональной и миграционной политики;

– формирование политики адаптации внутренних мигрантов в городах.

Внешняя миграция:

– Совершенствование учета и регулирования потоков внешней миграции населения во взаимосвязи с социально-экономическим развитием страны;

– создание условий для активной интеграции репатриантов и иммигрантов в социально-экономическую и политическую жизнь страны;

– совершенствование механизма привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы;

– противодействие оттоку квалифицированной рабочей силы, создание условий и стимулов для переселения высококвалифицированных специалистов в Республику Казахстан;

– усиление мер по пресечению нелегальной миграции и расширения легальной трудовой миграции;

– совершенствование правовой базы миграционной политики.

Основные направления государственной миграционной политики.

1. Совершенствование учета и прогноза потоков внутренней миграции.

Будут изучены потоки внутренних мигрантов в целях совершенствования системы их учета.

В целях регулирования процессов внутренней миграции будут выработаны предложения по упрощению порядка регистрации внутренних мигрантов по месту жительства; проведен анализ

целесообразности применения опыта регистрации граждан города Алматы, в городе Астане [2].

Предстоит выработать предложения по переселению граждан из населенных пунктов с особо неблагоприятными экологическими условиями проживания и оказания им мер социальной поддержки в рамках Дорожной карты занятости 2020.

Будут регулярно разрабатываться прогнозные оценки миграционных потоков с учетом демографического фактора, задач индустриально-инновационного развития страны и потребности регионов в трудовых ресурсах.

2. Повышение эффективности управления внутренней миграцией в контексте процессов урбанизации и взаимодействие региональной и миграционной политики.

В связи с ростом нагрузки на инфраструктуру крупных городов, будет проведена работа по совершенствованию управления процессами урбанизации.

В целях улучшения взаимодействия региональной и миграционной политики будут приняты меры по формированию экономического взаимодействия и регулирования внутренней миграции сельских регионов с моногородами, малыми городами и крупными агломерациями, в рамках комплексных планов их развития.

Необходимо выработать меры относительно формирования перечня населенных пунктов с особо неблагоприятными экологическими условиями проживания и низким потенциалом развития; механизмов закрепления трудовых ресурсов путем создания новых производств и рабочих мест, особенно в регионах, где прогнозируется миграционная убыль населения.

3. Формирование политики адаптации внутренних мигрантов в городах.

В рамках формирования политики адаптации внутренних мигрантов, будут выработаны предложения по принятию дополнительных мер, направленных на повышение информированности населения о возможностях трудоустройства при переезде в города; созданию жилищно-коммунальной инфраструктуры; взаимодействию государственных центров занятости с частными агентствами занятости.

Частные агентства занятости будут сосредоточены на работе по формированию партнерских отношений с работодателями частного сектора для поддержки программ подготовки переселенцев из сельских районов, их правового консультирования и социальной защиты.

4. Совершенствование учета и регулирования потока внешней миграции населения во взаимосвязи с социально-экономическим развитием страны.

В целях совершенствования регулирования потоков внешней миграции предполагается создание информационной системы миграционной полиции МВД; утверждение порядка выдачи, продления и отзыва разрешения трудовому иммигранту, а также порядка регистрации, ведения дакто- фотоучетов трудовых иммигрантов.

Необходимо привлечение неправительственных организаций (МОМ, МОТ и др.) при проведении научно-исследовательских разработок для анализа и прогноза миграционной ситуации, мониторинга и оценки эффективности различных миграционных программ; проведение ежегодного мониторинга трудовых мигрантов, осуществляющих трудовую деятельность в РК.

5. Создание условий для активной интеграции репатриантов и иммигрантов в социально-экономическую и политическую жизнь страны.

В рамках построения эффективной миграционной политики, предстоит проведение работы по активной интеграции репатриантов и иммигрантов, посредством совершенствования правил присвоения статуса оралмана; определения критериев и перечня регионов для расселения оралманов, предоставления им льготного кредитного займа на решение жилищных проблем; повышения эффективности работы центров, обеспечивающих содействие адаптации и интеграции оралманов; совершенствования порядка и сроков проживания оралманов и членов их семей в ЦАИО и ЦВРО.

Необходимо проведение работы по улучшению порядка расселения оралманов и членов их семей; созданию межведомственной рабочей группы для совершенствования механизма адаптации и интеграции; мониторингу занятости и социального положения оралманов.

Предстоит организация общественного института для координации работы национальных правозащитных организаций РК в сфере защиты прав мигрантов; актуализация Интернет-ресурсов

государственных органов для эффективного информирования репатриантов и иммигрантов о правилах въезда и пребывания на территории РК, о миграционном законодательстве, трудовых и социальных правах в стране трудоустройства.

6. Совершенствование механизма привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы.

Для получения возможных выгод и преимуществ от международного разделения труда, Казахстан будет активно участвовать в конкурентной борьбе за высококвалифицированную рабочую силу.

В этой связи, предстоит создание эффективных механизмов оценки потребностей в иностранной рабочей силе с учетом перспектив развития экономики и национального рынка труда. Необходимо внедрение дифференцированных подходов по регулированию краткосрочной и долгосрочной трудовой миграции, предусматривающих использование различных механизмов отбора, условий въезда, пребывания и осуществления трудовой деятельности.

Для оценки количества трудовых мигрантов, ежегодно будет проводиться анализ динамики объемов денежных переводов из Республики Казахстан. Будет осуществляться регулярный контроль по вопросам оплаты труда на предприятиях, привлекающих иностранную рабочую силу.

7. Противодействие оттоку квалифицированной рабочей силы и создание условий и стимулов для переселения высококвалифицированных специалистов в РК.

В рамках противодействия оттоку высококвалифицированной рабочей силы, будет проведено исследование факторов эмиграции и иммиграции квалифицированных кадров.

Необходимо проведение работы по стимулированию переселения на постоянное место жительства иностранных предпринимателей, инвесторов, квалифицированных специалистов, востребованных на рынке труда, и членов их семей, в т.ч. среди бывших соотечественников.

Будут выработаны предложения по упрощению визового режима со странами ОЭСР.

8. Усиление мер по пресечению нелегальной миграции и расширения легальной трудовой миграции.

В целях усиления мер по пресечению нелегальной миграции и создания условий для расширения легальной трудовой миграции будут проведены совместные межгосударственные оперативно-профилактические мероприятия, направленные на выявление и пресечение нарушений миграционного законодательства.

Помимо этого, будет проведена работа по реализации совместно с компетентными органами иностранных государств мер по противодействию нелегальной миграции, будут проведены семинары, круглые столы в целях изучения опыта зарубежных стран по предотвращению фактов незаконной миграции, а также защите прав трудовых мигрантов.

9. Совершенствование правовой базы миграционной политики.

В рамках совершенствования правовой базы, национальное законодательство будет приведено в соответствие нормам и требованиям соглашений Всемирной торговой организации с учетом национальных интересов Республики Казахстан. Будет проведена работа по повышению ответственности работодателя за несоблюдение прав трудящихся-мигрантов (внутренних и внешних). Предполагается дальнейшее совершенствование миграционного законодательства с учетом изменения социально-экономической ситуации в стране, на основании анализа правоприменительной практики в сфере трудовой миграции [3].

В 2014 г. в Казахстане были разработаны новые поправки в законодательство, которые ввели механизм легализации трудовых мигрантов в частном секторе экономики по образцу патентов для трудовых мигрантов в Российской Федерации.

Иностранцы должны вносить предварительный платеж по индивидуальному трудовому налогу в размере двух расчетных показателей, эта сумма составляет 3 236 тенге (около 22 долл.) за каждый месяц, на который оформляется разрешение. Разрешения на работу выдаются на срок от 1 до 3 месяцев и могут быть продлены на срок до одного года. На основании соглашения с мигрантами заключается трудовой договор на выполнение работ в домашнем хозяйстве, а также оказание услуг по ремонту недвижимого имущества у физических лиц. По мнению заместителя министра внутренних дел Казахстана К.Тыныбекова поправки в закон позволят создать механизм легализации

нелегальных трудовых мигрантов; усилить контроль над их пребыванием; увеличить поступления в бюджет за счет уплаты трудовыми мигрантами подоходного налога; снизить коррупцию в миграционной сфере; получить более точную статистику о трудовых мигрантах. Предполагаемая сумма поступлений в бюджет составит примерно от 4 до 6 млрд тенге.

С другой стороны, власти Казахстана периодически ужесточают положение трудовых мигрантов новыми нормативными актами. В 2014 г. был принят закон, который касается противодействия нелегальной трудовой миграции из третьих стран. Он предусматривает мероприятия по выявлению и учету нелегалов, пресечению каналов и структур, содействующих или занимающихся организацией нелегальной трудовой миграции. Закон предусматривает совершенствование механизма выдворения на родину нелегальных трудящихся-мигрантов, а также ограничение въезда нарушителей в страны Таможенного союза. Закон предусматривает, что будет действовать положение, по которому граждане стран Таможенного Союза смогут находиться на территории Казахстана до 90 дней без регистрации; граждане других стран – до 30 дней с обязательной регистрацией в течение 5 дней.

С января 2014 г. власти Казахстана ввели ограничения на деятельность иностранных граждан в сфере торговли и предпринимательства [4].

Трудовые мигранты должны иметь свидетельство индивидуального предпринимателя и получить вид на жительство в Казахстане. Ограничение особенно коснется сезонных трудовых мигрантов, многие из которых незаконно работают натерритории страны. Большая часть торговцев на рынке не имеет разрешения на работу, а приезд они оформляют как частный визит, уплачивая «ренту» администрации рынка. Теперь все мигранты обязаны получать вид на жительство и регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей, чтобы платить налоги. Однако, чтобы получить регистрацию в Казахстане, нужно сняться с регистрационного учета у себя на родине. Несмотря на некоторые прогрессивные шаги в законодательстве Казахстана, пока не происходит значительных изменений в улучшении реального положения трудовых мигрантов, многие из них остаются вне правового поля, живут и работают без документов, в крайне тяжелых условиях, под гнетом коррупции, эксплуатируются работодателями. Нерегулируемый масштабный приток трудовых мигрантов из Центральной Азии может увеличить социальную напряженность в городах Казахстана. Полицией периодически проводятся операции «Мигрант» и массовые депортации мигрантов. Депортируются сотни людей, в то время как в Казахстан в поисках работы устремляются новые сотни тысяч. Снижения их количества в Казахстане не происходит, поскольку трудовые мигранты решительно настроены искать свой заработок здесь и постоянно возвращаются благодаря коррупции и прозрачным границам. Кроме того, силовым ведомствам не хватает эффективной организации и координации действий между собой для регулирования миграционных потоков. При этом должны главенствовать не запретительные принципы, которые не работают в долгосрочной перспективе, а принципы регулирующего характера для интеграции мигрантов.

Литература

1. Миграционные процессы на современном этапе // Материалы междунар. науч.-практ. конф.: «Развитие системы образования и проблемы становления демократического гражданского общества в Казахстане». – Алматы, 2004. – С.98-102.

2. Основные теоретические и методологические подходы исследования миграции рабочей силы // Вестник. КазНУ. – 2008. – №3. – С. 20-23.

3. Комиссия по правам человека при Президенте РК Специальный доклад «О ситуации с правами мигрантов в Республике Казахстан» // Под общей редакцией К. Султанова, Т. Абишева. – Астана, 2013. – 161 с.

4. Совершенствование механизмов регулирования процессов миграции на основе модели «определение оптимальных границ миграции населения» // Вестник КазНУ. – 2008. – №2. – С. 78-82.

УДК 339.727.22:339.13(330.5)
Г.Б. Тажбенова
Научный руководитель: ***Г.М. Абауова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Повышение конкурентоспособности на протяжении нескольких последних лет является важной задачей, стоящей перед национальной экономикой. Опыт зарубежных государств доказывает, что модернизация экономической системы, ускорение темпов экономического роста и, как следствие, повышение международной конкурентоспособности страны возможны, в т.ч., за счет привлечения иностранных инвестиций. Зарубежные капиталовложения привлекательны для реципиента в том случае, если они представляют собой прямые инвестиции, в т.ч. на финансирование инфраструктурных проектов, что сокращает нагрузку на государственный бюджет, обеспечивает доступ страны к новым современным технологиям, которые позволяют обновить отечественную производственную базу и диверсифицировать экспорт. Портфельные иностранные инвестиции также вносят вклад в развитие финансовой системы страны, позволяют инвесторам страховать финансовые риски, что стимулирует дополнительные капиталовложения в экономику Казахстана [1].

Привлечение зарубежных инвестиций требует формирования благоприятного инвестиционного и общего делового климата в стране. В условиях быстрого развития такой крупной мировой экономики, как экономика Китая, и высоких темпов экономического развития в ряде развивающихся государств Казахстан вынужден укреплять свои позиции на международных рынках капитала и повышать свою национальную конкурентоспособность как страны реципиента прямых иностранных инвестиций.

Привлечение зарубежных инвестиций, приносящих передовые технологии, позволит укрепить позиции нашей страны в мировой экономике. Одним из широко применяемых в международной практике механизмов реализации инфраструктурных проектов, весьма затратных для бюджета, но являющихся неотъемлемой частью конкурентоспособной экономики, является практика государственно-частного партнерства, в которое привлекается частный иностранный и национальный капитал с предоставлением гарантий со стороны государства [2].

Казахстан сдал позиции в рейтинге конкурентоспособности, по версии Всемирного экономического форума. Причем, больше всего пунктов Республика уступила в списке бизнес-климата, который, как считают эксперты ВЭФ, и определяет конкурентоспособность страны. Аналитики считают, что, наряду с профильными, Казахстану стоит развивать региональные кластеры.

Как подчеркивает ВЭФ, конкурентоспособность страны формируется именно на микроуровне, в анализе которого учитываются качество национальной бизнес-среды и качество работы компаний.

Слабыми звеньями в конкурентной цепи Казахстана аналитики называют плохо развитую инфраструктуру, недостаточное техническое оснащение и низкий уровень внедрения инноваций. Существенно портит картину и коррупция, которую аналитики интеллигентно называют «распространенностью неформальных платежей». При этом развитая железнодорожная сеть, снижение административных барьеров и уровень образования в стране, по мнению исследователей, можно считать конкурентными преимуществами [3].

По данным Национального банка РК во 2 квартале 2014 г. валовый приток прямых инвестиций в Казахстан возрос на 15,30% до 6,66 млрд долл. США по сравнению с 1 кварталом 2014 г., чистый приток прямых инвестиций который составил 3,18 млрд долл. США.

По-прежнему больше всех в Казахстан инвестируют Нидерланды. Так во 2 квартале 2014 г. приток прямых инвестиций из Нидерландов в Казахстан составил 1,83 млрд долл. США, что на 17% больше по сравнению с 1 кварталом 2014 г. [4].

Согласно данным Национального Банка РК валовый приток прямых иностранных инвестиций

в Казахстан за период с 2005 по 1 полугодие 2015 г. составил 215 млрд долл. Наибольший прирост ПИИ наблюдается в развивающихся странах Азии. Среди стран-лидеров – Китай, Гонконг, в другом регионе – США. Казахстан среди развивающихся стран по отчету ЮНКТАД занял 16-ое место, а среди всех стран 28 место. Мы являемся страной с переходной экономикой, не имеющей выхода к морю. Нам сложнее привлекать инвестиции [5].

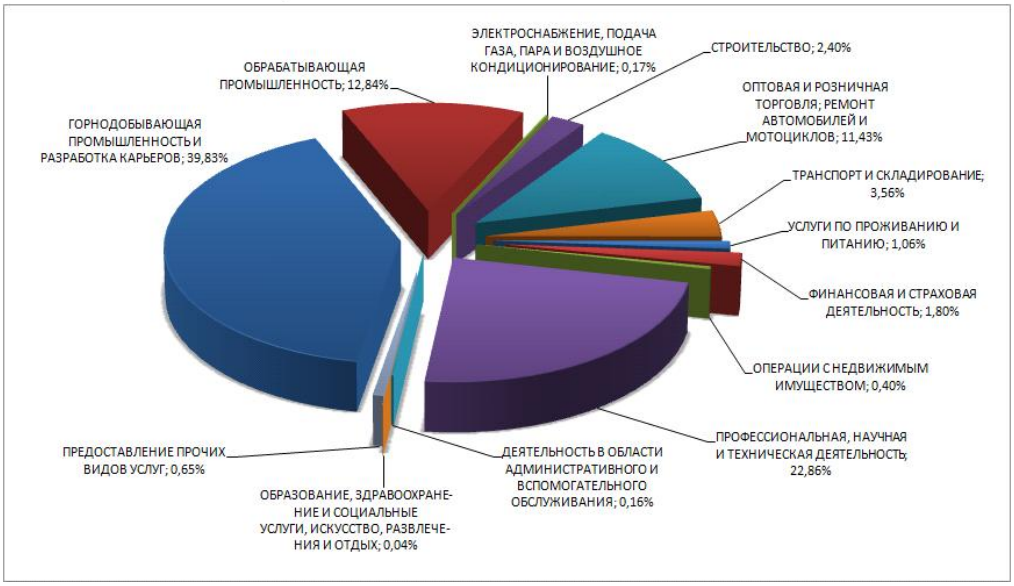


Рис. **Валовый приток прямых инвестиций в Казахстан от иностранных прямых инвесторов по видам экономической деятельности резидентов за II квартал 2014 г.**

В 2015 г. национальным агентством «KAZNEX INVEST» подписано 124 инвестдокумента на сумму более 6 млрд долл. При этом, более 60% из них осуществили свои проекты в годы первой пятилетки госпрограммы индустриально-инновационного развития [6].

В ближайшее десятилетие Казахстан намерен обеспечить ежегодный рост экономики на уровне 5%. Только высокодиверсифицированная экономика может эффективно противостоять последствиям глобального кризиса, считает президент РК.

В Послании 2016 г. объявлена новая инвестиционная политика, которая позволит привлечь в экономику страны 100 млрд долл. Стоит отметить, что несмотря на 16%-ый спад инвестиций в мире, и на 52% в макрорегионе, Казахстан в этой сфере повысил свои позиции. По итогам 2014 г. республика вошла в ТОП-30 стран с наибольшим объемом привлеченных чистых ПИИ – 28 место с 9,6 млрд долл. Напомним, что по ПИИ на душу населения РК является одним из мировых лидеров.

В Послании народу «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» Лидер нации сообщил, в частности, о планах обеспечить в ближайшее десятилетие ежегодный рост ВВП на 5%, увеличить экспорт обработанных товаров не менее чем вдвое раза по сравнению с 2015 г. и довести его до 30 млрд долл. При этом будет создано более 660 тыс. новых рабочих мест, производительность труда вырастет в два раза.

В тоже время планируется ежегодный приток инвестиций в экономику РК более чем на 10 млрд долл., а в целом за 10 лет – не менее чем на 100 млрд долл. Это очень амбициозная задача в условиях длительного мирового экономического кризиса [7].

Лидер нации отметил, что такие темпы экономического роста могут быть обеспечены только за счет формирования новых драйверов, обеспечивающих приток экспортных доходов. По его мнению, аксиома новой глобальной реальности состоит в том, что только диверсифицированная

экономика может эффективно противостоять последствиям глобального кризиса. Для этого необходима новая инвестиционная политика.

Во-первых, важно привлекать частные инвестиции с акцентом на транснациональные корпорации. Необходимо формировать благоприятную среду для привлечения «сложных инвестиций». Елбасы сообщил, что вновь создаваемый Международный финансовый центр «Астана» станет региональным хабом в сфере исламского финансирования, приват-банкинга и перестрахования.

«Казахстан должен стать страной-лидером региона с сильными институтами, компетентным, эффективным и предсказуемым правительством. У нас должны быть лучшие технические кадры, инфраструктура мирового уровня, обеспечены общественный порядок и личная безопасность людей», подчеркнул Нурсултан Назарбаев [7].

Дальнейшее проведение реформ, направленных на совершенствование инвестклимата, должно проводиться совместно с ОЭСР и другими международными финансовыми институтами. Он поручил правительству РК в трехмесячный срок представить детальный план по улучшению инвестклимата. Кроме того, глава государства дал задание создать Правительственный Совет, ориентированный на привлечение инвесторов и улучшение инвестиционного климата. В регионах будут созданы аналогичные Советы по привлечению инвестиций для реализации проектов местного значения.

Во-вторых, важно сформировать региональные драйверы экономического роста. Все инвестиционные проекты реализуются непосредственно в регионах. Вокруг крупных региональных проектов необходимо развивать малый и средний бизнес. Как следствие программа «Дорожная карта бизнеса-2020» должна стать частью инвестиционных программ макрорегионов. По замыслу главы государства, макрорегионы должны объединяться единой транспортной, логистической и коммуникационной архитектурой, создаваемой в рамках Программы «Нұрлы Жол». Правительству поручено активизировать реализацию данной программы.

В то же время, учитывая экономическую конъюнктуру, необходимо диверсифицировать источники финансирования, заявил Лидер нации. Президент поставил задачу в ближайшей перспективе проекты программы «Нұрлы Жол» привести к модели финансирования с привлечением частного капитала.

Проведение в Астане Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» дает нам хорошую возможность активно развивать новую энергетику, основанную на «зеленых технологиях».

Литература

1. Назарбаев Н.А. Стратегии развития Казахстана-2030. – Алматы, 1997.

2. Сагандыкова С. Иностранные инвестиции в Казахстане: анализ и прогноз инвестиционных процессов. – Алматы, 1994.

3. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: ИНСАН, 1994.

4. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учебн. пособие для программ подготовки управлен. персонала. – М.: Дело, 2000. – 279 с.

5. www.kaznexinvest.kz

6. www.invest.gov.kz

7. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – Путь в будущее». Астана, 2015, 30 ноября.

УДК 330.34.01:332.154(005.21)
Ж.М. Тельконурова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.С. Бактымбет,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Слово «стратегия» произошло от греческого «strategos», «искусство генерала». Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей.

Любая фирма, которая вступает в конкурентную борьбу, должна иметь свою стратегию, которая может быть прямой (т.е. общей и единовременной) или косвенной (последовательной). Прямая стратегия для фирмы, которая ее применяет, является планом или программой, которая устанавливает цели и пути их достижения как способ воплощения мысли. А косвенная стратегия, напротив, является «способом реагирования на внешние воздействия».

Многие фирмы сочетают оба типа стратегии. Сперва они разрабатывают прямую стратегию, которая базируется на имеющейся на данный моментинформации, а затем они создают стратегию последовательного внедрения, которая допускает внесение поэтапных изменений в первоначальные установки, в зависимости от динамики внешних воздействий. Удачное совмещение прямой и косвенной стратегии.

Стратегия большей частью формулируется и разрабатывается высшим руководством, но ее реализация предусматривает участие всех уровней управления.

Стратегия как таковая необходима как всей компании в целом, так и отдельным ее связующим звеньям – научные исследования, продажи, маркетинг, финансы, трудовые ресурсы и т.д. Общая стратегия компании исходит изначально из модели поведения фирмы и предложенных менеджерами новых идей. При определении стратегии фирмы руководство сталкивается с тремя основными вопросами, связанными с положением фирмы на рынке: какой бизнес прекратить; какой бизнес продолжить; в какой бизнес перейти.

При этом внимание концентрируется на том: что организация делает и чего не делает; что более важно и что менее важно в осуществляемой организацией деятельности.

Стратегия организации постоянно развивается. Не всегда удается продумать заранее все до мелочей и затем долгое время жить без изменений. Естественно, что процесс разработки стратегии всегда чувствителен и часто непредсказуемый характер конкуренции, многообещающие взлеты и падения цен, перестановки среди основных промышленных конкурентов, новое регулирование, снижение или расширение торговых барьеров и бесконечное число других событий могут способствовать устареванию стратегии.

Стратегия организации всегда должна сочетать в себе запланированную и продуманную линию поведения. А также возможность реагирования на все запланированное новое.

Она затрагивает более фундаментальные аспекты природы организации как инструменты коллективного восприятия и действия. Потенциально стратегия имеет дело со всем чем угодно: с товарами и процессами, клиентами и поставщиками, с собственными интересами компании и ее социальными обязательствами, элементами управления и т.д. Правильно сформулированная стратегия позволяет упорядочить и распределить ограниченные ресурсы организации наиболее эффективным образом с учетом изменения внешней и внутренней среды.

На уровне организации можно выделить следующие основные стратегии: поглощения, слияния, открытия филиала в стране или за рубежом, приобретение акций других компаний, налаживание деловых контактов в различных сферах деятельности с другими компаниями, вертикальная интеграция – приобретение смежных компаний (например, поставщиков, дилеров). Из этих общих стратегий вытекают стратегии по отношению к конкретным рынкам сбыта и выбор альтернативных стратегий в этом случае осуществляется в соответствии с матрицей товарных рынков.

Матрица возможностей по товарам/рынкам предусматривает использование четырех альтернативных стратегий маркетинга для сохранения и/или увеличения сбыта: проникновение на рынок, развитие рынка, разработка товара и диверсификация.

Этот подход к разработке стратегии используется на производственном уровне и помогает принять решение о том, какую продукцию производить в будущем (ту, что производится сейчас или новую) и какой выбрать рынок. Наиболее известный из восьми путей развития – концентрация текущего производства состоит в сохранении постоянного круга потребителей и реализации им одного и того же ассортимента товаров. Руководители, придерживающиеся этого пути, основывают свою стратегию на трех основных моментах: 1) увеличивать число покупателей, 2) привлекать на свою сторону клиентов конкурентов, 3) привлекать посредников к покупке товаров.

При осуществлении географического расширения часто используют стратегию развития рынка. Начинают с местного рынка, затем выходят на региональный уровень, а начинают работать в масштабах нации. Данная стратегия также фокусирует внимание на привлечении новых рынков к уже существующему продукту, используя новые каналы распределения, рекламу в различных средствах массовой информации и различные версии основного продукта, адаптированные к другим сегментам рынка.

Стратегия развития товара включает в себя модификации существующих или создание новых, но похожих, товаров, которые могут быть проданы покупателям по уже существующим каналам. Данная стратегия используется чаще всего для того, чтобы увеличить жизненный цикл товара, или для того, чтобы извлечь большие преимущества из репутации и марки товара. Главная идея состоит в том, чтобы привлечь к новому товару клиентов, которые были удовлетворены товарами, выпускаемыми компанией раньше.

Другая стратегия, которая используется многими компаниями и как средство для роста, и как средство для обеспечения безопасности дефицитных ресурсов или контроля за каналами распределения, – это стратегия вертикальной интеграции. Существуют два вида данной стратегии.

Регрессионная вертикальная интеграция применяется, когда компания, продолжая заниматься своей основной деятельностью, постепенно охватывает более ранние стадии производственного процесса.

Поступательная вертикальная интеграция имеет место, когда компания двигается вверх по цепочке распределения (через инвестиционные и другие виды деятельности) для того, чтобы быть ближе к потребителю своих товаров и услуг.

Стратегии горизонтальной интеграции следуют фирмы, которые растут за счет приобретения подобных производств, имеющих похожие связи в цепочке производства и маркетинга, т.е., фирм-конкурентов. Такое приобретение обеспечивает доступ к новым рынкам, устраняет некоторых конкурентов или дает фирме возможность достичь большей экономии в масштабных продажах.

Из возможных восьми путей развития остались две стратегии диверсификации. Они наиболее трудны для успешного осуществления, т.к. требуют от управленческой команды уходить в область, далекую от сферы ее специфических знаний и навыков.

Когда диверсификация означает добавление такого производства, которое связано с основной деятельностью компании технологически, имеет схожий рынок и т.д., она называется концентрической или связанной диверсификацией.

Когда фирмы растут путем добавления такого вида деятельности, который не связан с основным их бизнесом, они проводят конгломеративную или несвязанную диверсификацию. Основной концепцией для организации, следующих этой стратегии, является общая прибыль всей организации. Такие фирмы стараются уравновесить циклические продажи одних товаров с другими; производства, дающие быстрый приток наличности, но мало возможностей для реализации, с производствами, имеющими множество возможностей, но приносящими небольшие прибыли.

Восемь основных путей развития, представленные в матрице «товар-рынок», подразделяют расширение производства. Однако по любой из множества причин (экономический склад, неэффективность производства, давление конкуренции) фирма может обнаружить, что ее прибыль постепенно уменьшается. Менеджеры, сталкивающиеся с подобной проблемой, выбирают одну

из трех специальных стратегий: сокращение расходов, отказ и ликвидация.

Фирмы, пытающиеся укрепить свои позиции путем сокращения затрат (увольнение рабочих, уменьшение счетов расходов, сокращение расходов на рекламу) или уменьшения своих активов (продажа земли, зданий, машин и других вещей,не являющихся жизненно важными для фирмы), следуют стратегии сокращения расходов.

Стратегия отказа, по которой менеджеры продают весь свой бизнес или основную его часть, чаще всего используется, когда сокращение расходов не привело к ожидаемым результатам.

Функциональные стратегии – это руководства для каждодневного управления основными производственными функциями, которые включают в себя маркетинг, финансы, производство, бухгалтерский учет, работу с кадрами, исследования и разработки. Основным условием ее действия является ее соответствие и поддержка производственной стратегии.

По ходу того, как происходит движение от корпоративной к производственной, а затем к функциональной стратегии, временные рамки сужаются, а специфичность возрастает. На каждом из стратегических уровней дается руководство и устанавливаются параметры для следующего, более низкого уровня.

Три стратегических уровня близки трем типам целей: общие цели связаны с корпоративной стратегией, долгосрочные цели – с производственной, краткосрочные – с функциональной.

Исходя из всего вышесказанного, представлю несколько правил, использование которых поможет менеджерам сформулировать стратегию. Корпоративная стратегия необходима, чтобы принимать решения в компании, которая занимается несколькими видами деятельности или производит продукцию разных видов.

Схема эволюции товара на рынке (жизненный цикл) помогает менеджеру нацелитьстратегию, а такие конструкции, как общие стратегии Портера и матрица «товар – рынок», предоставляют ряд альтернативных стратегий, из которых выбирается наиболее подходящая.

Функциональные стратегии завершают стратегический цикл и представляют собой развернутое руководство для кратковременных действий в каждом подразделении, помогающие внедрить производственную стратегию.

Процесс определения миссий и целей фирмы включает три основных процесса. Первый состоит в формировании миссии фирмы, который в концентрированном виде выражает предназначение фирмы, смысл ее существования. Она отражает не только продуктивное назначение фирмы, но и выражает общественную, социальную необходимость ее деятельности. Миссия – это емкое, краткое и четкое определение направлений деятельности организации, которая характеризует положение фирмы в обществе и мотивирует ее сотрудников.

Далее осуществляется формирование долгосрочных целей. Цели обычно связывают с конкуренцией в долгосрочной перспективе и с созданием соответствующих конкурентных преимуществ. Завершающим этапом является формирование краткосрочных целей организации, которые должны вытекать, корреспондироваться с долгосрочными целями фирмы.

Выбор стратегии. Определение стратегических альтернатив является следующим этапом процесса стратегического управления, который занимает ключевое место. Здесь на основе оценки действия всех факторов внешней и внутренней среды определяется позиция предприятия на рынке, выявляются стратегические задачи, альтернативные способы их решения. Стратегическая задача – это проблема, связанная с предстоящим событием вне организации или внутри нее, которая может повлиять на способность организации достигать поставленные цели. Задачи имеют конкретное измерение и временную привязку.

Стратегический выбор должен быть основан на четкой концепции развития организации, а сама формулировка – однозначной и ясной, т.к. выбранная стратегия на длительное время ограничивает свободу действий руководства и оказывает глубокое влияние на все принимаемые им решения. Поэтому выбранная альтернатива тщательно исследуется и оценивается. При этом должны приниматься во внимание многочисленные факторы: риск, опыт прошлых стратегий, влияние владельцев акций, фактор времени и т.д.

На выбор стратегии оказывают влияние многочисленные и разнообразные факторы:

1. Вид бизнеса и особенности отрасли, в которой работает организация. В первую очередь, здесь принимается во внимание уровень конкуренции со стороны организаций, производящих одинаковую или заменяющую продукцию и поставляющих ее на одни и те же рынки.

2. Состояние внешнего окружения. Стабильно оно или подвержено частым изменениям? На сколько предсказуемы эти изменения?

3. Характер целей, которые ставит перед собой организация; ценности, которыми руководствуются при принятии решений высшие менеджеры или владельцы организации.

4. Уровень риска. Риск является реальным фактором жизнедеятельности организации. Слишком высокая степень риска может привести организацию к краху. Поэтому перед руководством всегда стоит вопрос, – какой уровень риска для организации является допустимым?

5. Внутренняя структура организации, ее сильные и слабые стороны.

Сильные функциональные зоны организации способствуют успешному использованию открывающихся новых возможностей. Слабые стороны требуют постоянного внимания со стороны руководства при выборе стратегии, ее реализации, чтобы избежать потенциальных угроз и успешно конкурировать с другими организациями.

6. Опыт реализации прошлых стратегий. Этот фактор связан с «человеческим фактором», с психологией людей. Он может носить как позитивный, так и негативный характер. Опыт позволяет, с одной стороны, избежать повторения прошлых ошибок, а с другой – ограничивает выбор.

7. Фактор времени. Этот фактор при принятии управленческих решений играет важную роль. Он может способствовать успеху или неудаче организации. Даже самая прекрасная стратегия, новая технология или новый товар не приведет к успеху, если они будут заявлены на рынок не вовремя. А это может привести организацию к большим потерям или даже к банкротству.

Реализация стратегии. На данном этапе осуществляется реализация ранее принятых решений, всей стратегии. Стратегическое управление смещается в сторону практических мероприятий – распределения работ, ответственности за составление планов, графиков, способов выполнения работ. Организация меняет свой облик: вносятся изменения в сложившуюся систему ценностей, организационную структуру и др.

Существует несколько составляющих успешного выполнения стратегии:

– своевременное и качественное доведение цели, стратегии и планов до работников фирмы для достижения понимания и вовлечения в процесс выполнения стратегий;

– разработка системы стимулов реализации стратегии;

– деятельность руководства по организации выполнения стратегии, выделение необходимых ресурсов;

– проведение необходимых стратегических изменений в фирме, позволяющих ей адаптироваться к внешней среде. Проведение изменений в организации создает условия, необходимые для реализации выбранной стратегии. Без стратегических изменений даже самая обоснованная стратегия может оказаться неэффективной.

Контроль и оценка выполнения стратегии. Процедура контроля обеспечивает обратную связь с процессом реализации стратегии. Основными задачами контроля является:обеспечение стратегического контроля необходимой информацией; установление системы показателей, по которым осуществляется контроль; формирование механизма сравнения и оценки результатов, анализ причин отклонений; проведение соответствующей корректировки при отклонениях в процессе реализации стратегии.

Стратегическое управление осуществляется посредствам разработки и принятия стратегических решений. К их числу следует отнести все решения, затрагивающие основные стороны деятельности предприятия, ориентированные на перспективу и принимаемые в условиях неопределенности. Стратегические решения имеют ряд отличительных особенностей:инновационный характер; направленность на перспективные цели и возможности; сложность формирования при условии, что множество стратегических альтернатив не определено; субъективность оценки; необратимость и высокая степень риска.

Процесс формирования стратегии развития фирмы должен быть контролируемым, осознанным

процессом мышления. Это означает, что разрабатываемая стратегия должна возникать не интуитивно и не в результате внезапного появления из «потока проблем», а быть продуктом тщательно контролируемого и осознанного процесса обдумывания и принятия решений. Руководство процессом формирования стратегии развития фирмы должен осуществлять топ-менеджер. Исполнительный директор должен быть своеобразным «архитектором» стратегии, а также определять, кто конкретно еще будет привлекаться к процессу стратегического планирования.

Любая стратегия развития фирмы уникальна и рассматривается в качестве результата созидательного проектирования. Последнее означает, что стратегия должна содержать в себе концептуальные, отличительные цели данной фирмы, особенности ее развития, а не формироваться по некоему шаблону.

Процесс формулирования стратегии должен завершаться лишь тогда, когда альтернативные стратегии имеют полное описание и осуществлен окончательный выбор лучшей из них.

Стратегия развития любой фирмы должна предусматривать разработку определенного механизма ее реализации. В соответствии с этим все элементы структуры предприятия в лице его руководства должны обладать определенными знаниями и ресурсами, а главное, желанием реализовать выбранную стратегию.

Главная цель стратегического управления – развитие потенциала и поддержание стратегической способности предприятия к выживанию и эффективному функционированию в условиях нестабильной внешней среды.

Таким образом, сущность стратегического управления состоит в формировании и реализации стратегии развития организации на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в ее деятельности с целью поддержания способности к выживанию и эффективному функционированию в условиях нестабильной внешней среды.

Литература

1. Афанасьев М.П. Стратегия и практика фирмы.– М.: Финстат, 2006.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Бандурин А.В., Чуб Б.А. Стратегический менеджмент организации: Учебник. – М.: Дело, 2005.

УДК 332.122:336.276.1+159.955.2

Р.А. Тленов
КазУЭФМТ

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ЦЕЛИ, ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Свободная экономическая зона представляет собой ограниченный район, часть территории страны, в пределах которой действует льготный режим хозяйствования и внешнеэкономической деятельности, предприятиям предоставлена более широкая свобода экономических действий. Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают, в основном, как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

При всем многообразии действующих сегодня в мире свободных экономических зон можно выделить некоторые общие критерии:

– локальность территории, на которых они создаются;

– действие на данной территории особого, более льготного правового и финансово-экономичес-

кого режима по сравнению с экономическими и законодательными условиями, существующими в стране в целом;

– наличие определенной специализаций.

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития организующих их стран, их стратегических народнохозяйственных планов и др. Поэтому причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга.

Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, Франция свободные экономические зоны часто создавались для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, выравнивание межрегиональных различий. В этих целях такой категории предпринимателей предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала. Со сходной целью создавались свободные экономические зоны и в ряде развивающихся государств.

Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах упор при создании СЭЗ делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы. Помимо названных целей и причин создание свободных экономических зон увязывается с тремя основными задачами:

– стимулированием промышленного экспорта и получением на этой основе валютных средств;

– ростом занятости;

– превращением зон в полигоны по опробованию новых методов хозяйствования, полюса роста национального хозяйства.

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. В свободных экономических зонах экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций [1].

Каждому типу зон соответствует свой набор базовых льгот и стимулов, которые дополняются специальными формами поощрения, которые направлены на решение конкретных задач. Можно выделить четыре группы льгот:

• таможенные льготы, предусматривающие введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощение порядка осуществления внешнеторговых операций;

• налоговые льготы, содержащие нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут касаться налоговой базы (прибыль, доход, стоимость имущества), отдельных ее компонентов (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, транспорт), уровня налоговых ставок, постоянного или временного освобождения от налогообложения;

• финансовые льготы, включающие различные формы субсидий, представляемых в виде низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, а также за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов;

• административные льготы, предоставляемые администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг [2, с. 363].

С функциональной точки зрения свободные экономические зоны можно подразделить на: внешнеторговые, где беспошлинная торговля сочетается с развитием транспортных и складских услуг и экспортным производством; технологические парки и технополисы, ориентированные на инновационные процессы, разработку и освоение высоких технологий; комплексные производственные зоны, ориентированные на экспортное производство нематериалоемких товаров массового потребления (от игрушек до электроники), оффшорные зоны, где на ограниченных территориях соз-

даются льготные условия для операций нерезидентов с иностранной валютой с точки зрения регистрации, налогообложения, банковской тайны.

Классификация свободных экономических зон:

– Торговые являются одной из простейших форм свободных экономических зон. Они имеются во многих странах, но более всего они распространены в индустриальных странах.

– Промышленно-производственные возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал (импортозамещающие, экспортно-производственные, промышленные парки, научно-промышленные парки, экспортно-импортозамещающие).

– Технико-внедренческая в них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские фирмы, пользующиеся единой системой налоговых льгот (технополисы, технопарки, инновационные центры).

– Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги (оффшорные, банковские, страховые, туристические).

– Комплексные зоны образуются путем установления особого, льготного режима хозяйствования на территории отдельных административных образований (зоны свободного предпринимательства, специальные экономические зоны, территории особого режима, особые экономические зон).

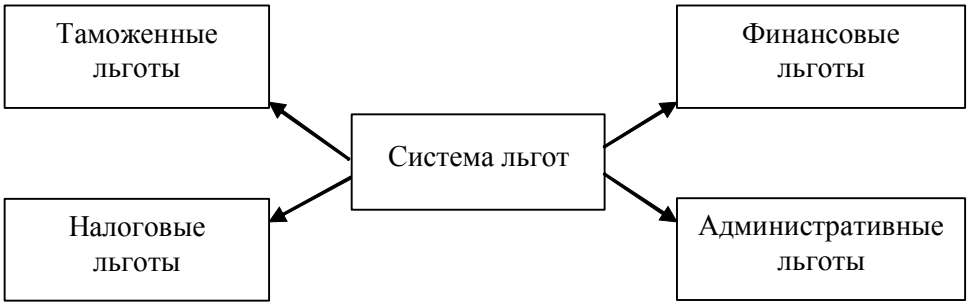


Рис. 1 – **Система льгот в СЭЗ**

Сейчас в мире свободные экономические зоны прочно вошли в мировую хозяйственную практику и функционируют в различных странах. В США также наибольшее распространение получили зоны свободной торговли. Их здесь начали создавать еще в середине 30-х гг. для преодоления последствий мирового экономического кризиса. В 80-х гг. в стране начали возникать также зоны свободного предпринимательства, ориентирующиеся преимущественно на внутренний рынок. Большое распространение получили также научно-технологические зоны. В Японии долгое время особенно много внимания уделяли технополисам и технопаркам, но с начала 90-х гг. правительство этой страны приняло меры, направленные на стимулирование экспорта и привлечение зарубежных инвестиций. С этой целью в морских портах и международных аэропортах стали создавать свободные внешнеторговые зоны. В развивающихся странах первые свободные экономические зоны начали возникать в середине 60-х гг. Сначала их было немного, но затем произошел настоящий бум, так что к началу XXI в. по общему числу СЭЗ эти страны, по-видимому, уже не уступали развитым. Наибольшее распространение в странах Азии, Африки и Латинской Америки получили экспортно-производственные зоны, которые обычно вывозят почти всю производимую продукцию на внешние рынки. Очень часто такие зоны имеют анклавный характер, образуя своего рода «государство в государстве». Но наибольшие масштабы создание специальных экономических зон приняло в Китае. В стране, где сохраняется плановое хозяйство, они выполняют роль своего рода экспериментальных рыночных полигонов. Формирование СЭЗ в Китае началось в конце 70-х гг. и затем прошло в своем развитии несколько этапов. Ныне на пять специальных экономических зон приходится значительная часть всех иностранных инвестиций в экономику страны. Рассмотрев все

эти примеры, можно сделать вывод, что главные признаки свободных экономических – тесная связь с мировым хозяйством, мировым рынком и активное привлечение иностранного капитала. Использование выгод географического положения реализуется, прежде всего, в том, что свободные экономические зоны, как правило, создаются вблизи морских и речных портов, международных аэропортов, обеспечивающих хорошую связь с мировым рынком. В них устанавливается особый административно-правовой режим. Принимаются меры по привлечению иностранного капитала: освобождение от налогов на импорт сырья и оборудования и экспорт готовой продукции; минимальный таможенный контроль; освобождение иностранных инвеститоров от уплаты налогов; отмена ограничений на право собственности. Все это должно способствовать привлечению в районы свободных экономических зон финансовых, технологических и трудовых ресурсов. Исследуя опыт создания и развития СЭЗ в мире, четко прослеживается следующая закономерность: данный опыт широко используется в странах всех уровней социально-экономического развития. Таким образом, во многих государствах создание особых экономических зон (ОЭЗ) уже давно стало одной из эффективных и перспективных форм привлечения инвестиций с целью развития своего экономического и научного потенциала[3, с. 92].

В современный период в Казахстане действует 10 специальных экономических зон: две торговые «Хоргос» и «Морпорт Актау», призванные обеспечить свободную беспошлинную торговлю для стимулирования экспорта казахстанской продукции; имеется технико-внедренческая СЭЗ «Парк инновационных технологий» в Алматы, приоритетные виды деятельности которой расширены в 2012 г. на все высокотехнологичные отрасли (альтернативная и ядерная энергетика, инфокоммуникационные технологии, биотехнологии, машиностроение и приборостроение, образовательная и научная деятельность); «Астана Новый город» является многофункциональной, ее главное предназначение – строительство и инфраструктурное обеспечение столицы страны; нефтехимический парк «Атырау», «Тараз» и «Павлодар» – химическая отрасль; СЭЗ «Бурабай» – развитие туризма; а СЭЗ «Онтустик» – текстильная промышленность. В республике сформирована правовая основа функционирования СЭЗ. Так, 21 июля 2011 г. Президент Казахстана Н.А. Назарбаев подписал закон «О специальных экономических зонах в РК», направленный на повышение эффективности управления и функционирования специальных экономических зон. На территории специальной экономической зоны «Астана – новый город» были реализованы следующие успешные проекты: компания ALSTOM (Франция),осуществляющая выпуск электровозов; компания General Electric (США) выпускающая дизельные локомотивы. В СЭЗ «Морпорт Актау» с 2006 г. велось постепенное расширение порта Актау, что увеличило его пропускную способность в 2 раза – с 11 до 23 млн т в год. СЭЗ «Парк информационных технологий «Алатау»» или «Алатау IT City» стало первым объектом индустрии High-Tech в Центральной Азии. СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк»проекты вошли в перечень прорывных проектов программы «30 корпоративных лидеров Казахстана». Первый проект это строительство интегрированного нефтехимического комплекса мирового уровня, а второй – сооружение комплекса по производству бензола на Атырауском нефтеперерабатывающем заводе [4, с.164].

Несмотря на очевидные достижения, потенциал развития свободных экономических зон полностью не раскрыт. Существует множество причин, почему специальные экономические зоны в Казахстане показывают слабую эффективность. Это слабые темпы развития инфраструктуры, низкая эффективность бюджетных затрат, неэффективность регулирования и управления, не применяется инструмент привлечения инвесторов, отсутствие учета индивидуальных особенностей зон, длительные сроки регистрации участников и в рамках налогового законодательства нестабильность между дирекциями СЭЗ и уполномоченными организациями налогового законодательства. Для более эффективного функционирования СЭЗ в нашей стране нужно реализовать механизм долгосрочного заказа в каждой СЭЗ для привлечения инвесторов. Это увеличит доли обрабатывающей отрасли в экономике, восстановит хозяйственные связи по отраслям, быстрее будут развиваться технологий. Крайне важно реализовать механизм долгосрочного заказа в СЭЗ с максимальной защитой на государственном уровне. Но невзирая на слабые темпы развития свободных экономических зон был налажен процесс выпуска новых видов продукции, созданы

новые рабочие места, что благоприятно сказалось на подъеме промышленности и развитии экономики Казахстана.

Из вышеуказанного можно сделать вывод, свободные экономические зоны являются очагами высокого уровня развития рыночных отношений, предпринимательства, местом совершенствования технологии и управленческого механизма. Эти формирования стали весомым фактор мировой экономики и представляют собой своеобразные коммерческие центры, ускоряющие глобальный товарооборот и стимулирующие внешнюю торговлю.

Литература

1. Шарапов С.А. Свободные экономические зоны. – М.: Юнити-Дана, 2005. – С. 157.

2. Мокрый В.С. Проблемы реформирования межбюджетных отношений как основа местного самоуправления. Финансы, 2001. – №1.

3. Якушин А.А., Аль-Нсур А.А. Возможности реструктуризации экономики монопрофильных городов России // Актуальные вопросы современной экономической науки: Сборник докладов международной научной заочной конференции в 2 Т. Т. 2 / Отв. ред. А.В. Горбенко. – Липецк: Де-факто, 2010. – С. 92.

4. История независимого Казахстана: монография / Под общ. ред. Х.М. Абжанова, Л.Н. Нурсултановой. – Алматы: Қазақ энциклопедиясы, 2011. – С. 400.

ӘОЖ 330.332

Д.С. Төлбай
Ғылыми жетекшісі: ***А.Х. Галиева,*** *э.ғ.д., профессор м.а.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘРЕКЕТІН РЕТТЕУ ТЕТІКТЕРІ

Инвестициялық процесті басқару Қазақстан экономикалық дамуының тарихи тәжірибесін, сондай-ақ әлеуметтік-экономикалық сипаттағы жаңа мүмкіндіктерін ескеруді пайымдайды. Қайта құру кезеңінде республика дамуының жалпы деңгейі мен қарқыны, оның сапалық жағдайы бірталай төмендеді және нақты, потенциалды мүмкіндіктері әлемдік тенденцияларға сәйкес келмеді. Бұл кезеңде экономикада елеулі алға басулар болмады. Қазақстан жақсы тұрмыс жағдайының көптеген негізгі көрсеткіштері бойынша бұрынғы КСРО елдері үшін орташадан төмен деңгейде тұрды. Қоғамдық еңбек өнімділігінің өсу қарқыны мен өнімінің көптеген түрлерінің сапасы біршама артта қалды. Әлемдік деңгейге жабдықтың тек 2-3%-зы ғана сәйкес келді, ал материалдардың, энергияның үлестік шығыны әлемдік көрсеткіштерден шамамен 2-3 және одан да көп есе артық болды [1].

Республиканың әлеуметтік-экономикалық дамуын басқарудың түпкілікті жаңа жүйесіне көшу осы процестің басты мәселелерін анықтауға себепші болады. Олардың бірі болып инвестициялық қамсыздандыру мәселесі табылады. Көшудің алғашқы кезеңінде заң шығаратын негіздер мен ұйымдық құрылымдарды құру, сондай-ақ, республиканың қаржылық ресурстарын пайдалану мен шетел инвестицияларын тарту жөніндегі өзіндік саясатты құру қажет болды.

«Инвестициялық жекешелендіру қорлары жөніндегі Ереже» (1993 ж.) «Қазақстан Республикасының шетел инвестициялары бойынша ұлттық агенттігін құру туралы» ҚР Президентінің Жарлығы (маусым 1992 ж.); «Инвестициялар бойынша ҚР Мемлекеттік комитетін құру жөніндегі» ҚР Президентінің Жарлығы (қараша 1996 ж.); «Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қорлар туралы» ҚР-ның Заңы (наурыз 1997 ж.) және жекеленген жылдарға арналған инвестициялық бағдарламалар қабылданды.

Осы Заңдардың және нормативтік-құқықтық актілердің қабылдануын инвестицияларды тарту салдарында шығарылған заңнамалық негіздің қалануының бірінші кезеңі деп атауға болады.

Екінші кезең деп (1997-2002 жж.) шетел инвестициялары туралы заңнаманың жаңаруы және дамуы болып табылады.

Үшінші кезең (2003 – қазіргі уақыт) «Шетел инвестициялары туралы» ҚР Заңының инвестициялар саласындағы соңғы нормативтік актіні қабылдау күнінен басталды.

Қолайлы инвестициялық жағдай жасау (ұлттық не шетелдік инвесторларды тартатын немесе шегіндіретін мүмкіндігі бар факторлар жиынтығы) Қазақстан экономикалық саясаты арсеналына енді, онда құқықтық көзқарас тұрғысынан алғанда шетелдік инвесторлар үшін ерекше жағдайлар мен мүмкіндіктер жасалған. Мамандандырылған өкілетті орган, Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы шетел инвесторларының Кеңесі құрылған (30.06.98), «Қазақстанда жұмыс істейтін шетелдік инвесторлар этикасының Кодексі туралы декларация» (08.12.00) қабылданды. Сонымен қатар, 1997 ж. инвестиция тартудың секторларының тізімі бекітілді. Бұған өндеуші өнеркәсіп, әлеуметтік сала мен туризм, ауыл шаруашылығы, еліміздің жаңа астанасының нысандары жатады.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасына шетел капиталын тарту және оның қызмет етуі бірқатар нормативті-құқықтық құжаттар негізінде реттеледі. Олар үш топты құрайды [2].

Бірінші топқа Қазақстан мүше болған халықаралық келісімдер мен мәмілелер. Олар: көпжақты келісімдер (мысалы, 1988 ж. Сеулдегі конференция келісімі, оған сәйкес шетелдік инвестицияны жеке және мемлекеттік сақтандыру жүйесі көпжақты халықаралық сақтандырумен толықтырылады); екіжақты кепілдеме, инвестицияны қорғау мен қолдау туралы екіжақты келісімдер («типтік» жоба бойынша) Қазақстан мен АҚШ, Польша, Болгария, Греция, Куба, Румыния, Дания, Словакия, Чехия, Вьетнам, Португалия арасында жасалған; мүлік пен табысқа салынатын екі еселенген салықтың алынып тасталуына мүмкіндік беретін нормативтік актілер. Олар бейрезиденттердің табыстарының белгілі бір түрлеріне арнайы салық ставкаларын енгізеді. Қазақстан мұндай келісімді бірқатар елдермен, оның ішінде АҚШ, Германия, Ұлыбритания, Франциямен жасасты. Бұл келісімдер ұлттық заңнамаға әсер етеді.

Екінші топқа республикалық сипаттағы негізгі, басты нормативтік актілер жатады. Олар елдің саяси-экономикалық дәрежесін, шаруашылықтың принциптері мен формаларын, экономикалық қатынастардың қалыптасуы мен дамуын анықтайды. Бұл тәріздес құжаттардың тікелей әсері болмағанымен, Қазақстандағы шетел капиталының қызметі ең алдымен осыларға бағынуы керек. Олар: Қазақстан Республикасының Азаматтық, Салық кодекстері, жекешелендіру туралы, акционерлік қоғамдар, кедендік тарифтер, ішкі сату қызметін мемлекетік реттеу туралы Заңдар және т.б.

Үшінші топқа Қазақстандағы шетелдік капталдың ағыны мен қызметін реттейтін құжаттар кіреді. Олар: заңдар мен Қазақстан Республикасы Президентінің жарлықтары, Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулылары, сонымен қатар, ведомстволық номативті-құқықтық актілер, нұсқаулықтар мен бұйрықтар т.б.

Қазақстандағы кәсіпорындардың инвестициялық қызметі «Инвестициялар туралы», «ҚР Президентінің Жарлығына өзгертулер мен толықтырулар енгізу туралы», «Салықтар мен бюджетке түсетін басқа да міндетті төлемдер туралы», «Банкроттық туралы», «Бағалы қағаздар нарығы туралы», «Ішкі қарыздарды басқару және ішкі қарыздану туралы», «ҚР-дағы инвестициялық қорлар туралы» Заңдары және т.б. нормативтік актілерімен реттеледі.

2003 ж. 8-қаңтарында қабылданған «Инвестиция туралы» ҚР Заңында инвестициялық жобаны жүзеге асырушы заңды тұлғаларға инвестициялық преференция беру қарастырылған.

Өкілетті органдармен шартқа отыру арқылы мынадай инвестициялық преференциялар беріледі:

- инвестициялық салықтық преференциялар;
- кедендік салымдардан босату;
- мемлекетттік гранттар.

Инвестициялық преференциялар қызметтің қажетті түрлеріне беріледі. Олардың тізімі ҚР Үкіметінің 2003 ж. 8-мамырындағы №436 қаулысымен бекітілген.

Инвестициялық салықтық преференциялар дегеніміз – бұл «өндірістің жаңа түрін қалыптастыру бойынша инвестициялық жоба ішінде өз әрекетін жүзеге асыратын жаңадан пайда болған салық

төлеушілердің корпоротивтік түсім салығын төлеуден босатылуы. Немесе салық төлеушілердің, яғни жұмыс істеп тұрған өндірісті кеңейту не жаңарту немесе жаңадан құру мақсатымен инвестициялық жобаны іске асырушы заңды тұлғалардың жалпы жылдық табысынан қосымша алу құқығын беру. Мұндай салық төлеушілерді инвестициялық жоба шегіндегі қолдануға жаңадан ұсынылған белгіленген активтер бойынша мүлікке жаңадан енгізілген салықтардан босату, сонымен қатар, егер жер үлестерін инвестициялық жобаны іске асыру үшін пайдаланса, жер салығын төлеуден босату».

Инвестициялық салықтық преференциялардың берілу мерзімі белгіленген активтерге салынатын инвестицияның көлеміне байланысты анықталады, алайда 5 жылдан артық болмайды.

Бұдан басқа ҚР Салық кодексінде салық төлеушілердің жеке категорияларының салық төлеу ерекшеліктерін орнататын арнайы ережелер қарастырылған. Олар экономиканың маңызды салаларының дамуына ынталандырушы жағдайлар жасау және Қазақстан экономикасының шикізаттық бағытынан құтылу қажеттілігімен байланысты.

Сондықтан мұнай химия өндірісінде, ақпараттық технология саласында және «Морпорт Ақтау» еркін экономикалық аймақ (ЕЭА) территориясында қазмет атқаратын ұйымдарға салық төлеудің арнайы жеілдетілген жүйесі белгіленген [3].

Жоғарыда аталған шаралар Қазақстанда инвестиция жағдайын жақсартуға, бизнес-ортаның іскерлік белсенділігінің өсіну ынталандыруға және Қазақстан экономикасының шикізаттық емес секторының тартымдылығын арттыруға бағытталған.

Бүгінгі күнде Қазақстан мен басқа мемлкеттер арасында 35 Салықтық конвенция жасалып, жұмыс істеуде. Осыған қоса, бұл бағытта басқа да шетелдік мемлекеттермен жұмыс жасалуда.

Салықтық конвенцияны ҚР Салық кодексі тарапынан басқаруды жетілдіру мақсатында оны басқарудың халықаралық тәжрибеге сәйкес және республиканың фискальді органдары мен салық төлеушілердің арасындағы қарым-қатынасты жақсартатын жеңілдетілген тәртібі белгіленді.

ҚР территориясында қызмет ететін бейрезиденттердің пайдасының салығына қатысты Салық кодексінде түсім салығын шартты банкілік салымдар арқылы төлеу тәртібі қарастырылады. Бұл тәртіпке сәйкес ҚР қызмет етуші бейрезиденттердің пайдасынан салық агенттерімен алатын төлеушінің түсім салығының сомасы қазақстандық банкте шартты банкілік салымға аударылады. Ол банкілік салым туралы үшжақты, яғни бейрезидент, салық агентіжәне банк-резидент арасындажасалғанкелісімгенегізделеді.Салыққонвенциясындағыереженіңқолданылуынжүзеге асыру мақсатында бейрезидент салық органына төлеушіден ұсталған түсім салығын қайтару туралы өтініш береді. Салық конвнциясының шарттарын орындау барысында ұсталған түсім салығы сомасы банкілік марапаттаулармен қатар бейрезидентке қайтарылады.

Салық кодексінде салық конвенциясын қолданудың жеңілдетілген түрі қарастырылған. Оған сәйкес қосымша әкімшілік шараларсыз-ақ резиденттілігін дәлелдейтін құжаттардың негізінде бейрезиденттердің жоғарыда көрсетілген қызметтерінен түскен табыстар ҚР-да салықтардан босатылады.

Азаматтықты дәлелдейтін құжатттар негізінде қосымша әкімшілік шараларсыз-ақ жеке түлғабейрезиденттердің табысы ҚР-нда салықтардан босатылады [4].

Алайда әлемдік кеңістікте республиканың ішкі экономикалық байланысының дамуы шетелдік капиталдың әсерінен елдің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етеді және ұлттық мүдденің қорғалу кепілдігін талап етеді. Сараптық бағамдарға сәйкес, республиканың өндірістік күшінің 80% шетелдік инвесторлардың қолында шоғырланған. Бұл ел экономикасына айтарлықтай қауіп тудырады. Әсіресе, шетелдік капиталдың республикаға дендеп енгенін шетел компанияларының мұнай-газ саласындағы қызметінен көруге болады.

Қазақстан экономикасына шетелдік капиталды тартудың мемлекеттік шараларын жасауда позитивті әсер ететіндігін есепке ала отырып, біржақты әдіске сүйенеді. Алайда әлемдік тәжрибе қабылдаушы елдің экономикасына капитал импортының позитивті әсері тек импортер мемлекет белсенді саясат жүргізгенде ғана қол жеткізілетіндігін көрсетіп отыр. Яғни атап айтқанда, шетелдік инвесторларды қадағалаусыз енгізу ел егемендігі мен тәуелсіздігіне қаупін тигізетіндігін ескере отырып, ұлттық шаруашылық және саяси мақсаттарды шешу үшін шетелдік капиталдан түсетін

нақты пайданы есептеу саясатын ұстану жөн. Ашық және ырықтандырылған, айқын, тиімді және қатаң ұсталатын заңдармен жүргізілетін инвестициялық саясат, шетел инвестицияларын тарту үшін күшті ынталандырушы фактор болып табылады. Ендігі кезекте Инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеуді талдауға тоқталайық.

Бүгінгі күні Қазақстанда инвестициялық қызметті жүзеге асыру үшін қажетті барлық құқықтық база жасалған. Мысалы, 2003 ж. «Инвестициялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы (бұдан әрі – Заң) қабылданды, ол инвестицияларды ынталандырудың құқықтық және экономикалық негіздерін толыққанды регламенттейді. Аталған заң, халықаралық сарапшылардың бағалаулары бойынша өтпелі экономикасы бар елдердің арасындағы инвестиция саласындағы үздіктерінің бірі болып табылады.

Заң тарапынан инвесторлардың құқықтарының толықтай қорғалуы мен жасалған келісімшарттардың тұрақтылығына кепілдік берілген, сондай-ақ инвесторларға қатысты мемлекеттік органдардың жұмыстары өте нақты регламенттелген (капиталдың еркін қозғалысы, капиталдың репатриациясы, табысты пайдалану еркіндігі, жерге жеке меншік құқығы, оның ішінде шетелдік компаниялар үшін де).

Сондай-ақ, Заңда Қазақстан экономикасының басым салаларында жүзеге асырылатын инвестицияларды мемлекеттік қолдау шаралары анықталған. Инвестицияларды мемлекеттік қолдау шаралары отандық инвесторларға да, сол сияқты шетелдік инвесторларға да тең дәрежеде таралады.

Мәселен, Қазақстан экономикасының шикізаттық емес секторларында жобаларды іске асыру кезінде инвесторларға инвестициялық преференциялардың мынадай түрлері:

1) инвестициялық жобаны іске асыру үшін әкелінетін жабдық пен оның жинақтауыштарына кеден баждарын салудан босату;

2) мемлекеттік заттай гранттар (мемлекеттік заттай гранттар ретінде жер телімдері, ғимараттар, машиналар мен құрал-жабдықтар берілуі мүмкін);

3) инвестициялық салық преференциялары ұсынылады.

Заң шеңберінде 2010 ж. бірінші жарты жылдықта барлығы инвестициялық преференцияларды беруді көздейтін инвестицияларды жүзеге асыруға арналған 16 келісімшарт жасалды.

Инвестициялардың жалпы көлемі 18,6 млрд теңге, оның ішінде жабдық пен оның жинақтауыштарын сатып алу және монтаждау 15,2 млрд теңгені құрайды. Бұл ретте, кеден баждарынан босату нәтижесінде (бюджет шығыны) жалпы жеңілдетілген сома 1,53 млрд теңгені құрайды, бұл инвестициялардың жалпы көлемінің (әкелінетін жабдық пен оның жинақтауыштарының жалпы көлемінің 10%-ы) 8,2%-ын құрайды. Қазақстан Республикасының жаңа Салық кодексіне сәйкес, инвесторлардың инвестициялық салық преференцияларды қолдану тәртібі оңайлатылған, атап айтқанда, уәкілетті органмен (Инвестиция комитеті) келісімшартты жасасқан сәттен бастап қана берілетін инвестициялық преференцияларды алудың бұрын қолданып келген тәртібі алынып тасталған.

Инвестициялық салық преференциялары преференциялық объектілердің құнын және қайта құру мен жаңғыртуға арналған кейінгі шығыстарды шегеруге жатқызудан құралады. Бұл ретте шығындарды ауыстыру мерзімі 3 жылдан 10 жылға дейін ұзартылған, бұл инвестициялық салық преференцияларының басымдылығынан пайда табуға мүмкіндік береді.

Қазақстанның аумағындағы инвестицияларды көтермелеу мен қорғауға бағытталған инвестициялық заңнаманың шараларынан басқа, ел Үкіметі 44 елмен олардың арасында: Сербия, АҚШ, Ұлыбритания Біріккен Корольдігі, Германия, Франция, Ресей, Нидерланды, Түркия, Иордания, Катар және т.б., инвестицияларды көтермелеу және өзара қорғау туралы екіжақты келісімге, сондай-ақ ЕурАзЭҚ мүше елдер арасында бір көпжақты келісімге қол қойды.

Шетелдік әріптестермен институционалдық негізде өзара іс-қимылдар ерекше мәнге ие, бұл шетелдік инвесторларға жіті назар аудару туралы куәландырады. Оған дәлел, 1998 ж. бері жұмыс істейтін Шетелдік инвесторлар кеңесі болып табылады, оның отырыстары Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың жеке төрағалығымен жылына 2 рет өткізіледі. Тиімді жұмыс істеу үшін құқықтық талаптарды жетілдіру мақсатында Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 ж. 24 қарашадағы №1234 Жарлығымен Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Шетелдік инвесторлар кеңесі туралы ережеге өзгерістер енгізілген болатын, ол мемлекеттік деңгейде

гейде шетелдік инвесторлардың мүдделерін қорғауды ұсынуға және қамтамасыз етуге бағытталған [5].

Бұдан басқа, ел экономикасын әртараптандыруды жеделдетуде және өңірлердің тұрақты дамуын қамтамасыз етуде елеулі рөлді Қазақстанның 7 макроөңірінде өз қызметін жүзеге асыратын әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар (бұдан әрі – ӘКК) атқарады. Әрбір корпорция игерілмеген жер учаскелері мен кен орындарын қоса алғанда, елдің тиісті өңіріне берілген мемлекеттік активтерді басқаратын өңірлік даму институтын білдіреді. ӘКК ұлттық компаниялар мәртебесінде құрылған және оларды іске асыруға инвестицияларды тартатын жобалар генераторының рөлін атқарады. Қаржылық, жер, технологиялық ресурстар мен сыртқы нарықтарға қолжетімділігі бизнесті ӘКК жобаларына қатысуға тартатын болады. ӘКК көмегімен шетелдік компаниялар елде қазақстандық әріптестердің қатынасуымен біріккен кәсіпорындар құру мүмкіндіктеріне ие болады, ондағы шетелдік технологиялар мен отандық шикізатты қолдану шығарылатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуға мүмкіндік береді.

2010 ж. 1 қаңтарданбастап үш елдің – Ресей, Беларуссия және Қазақстанның кеден одағы жұмыс істей бастады. Мұндай одақты құру Қазақстандағы әлеуетті шетелдік инвесторлар үшін бірқатар басымдылықтарды білдіреді, өйткені өткізу нарықтарын кеңейтуге, тауарлар экспорты кезінде көлік және кеден шығыстарын азайтуға, Ресей мен Белоруссия тауарлардың транзиті кезінде салық салу жүйесін жеңілдетуге мүмкіндік береді.

Үдемелі Индустриалды-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде бес жылдық кезеңге арналған инвестициялар ағынын ынталандыру жөніндегі мемлекеттік шараларды іске асырудың негізгі басымдылықтары мен тетіктері айқындалған.

Әдебиеттер

1. Игошин Н.В Инвестиции. – М.: Юнити, 2001.
2. Надочников С.М. Прямые зарубежные инвестиции. – СПб, 2002.
3. Помтанымин П. Анализ эффективности инвестиции. – СПб , 2007.
4. Ример М.И., Косото А.Д. Экономическая оценка инвестиции. – М., 2007. – №3.
5. Нурлихина Г.Б. К вопросу об иностранных инвестициях в Республике Казахстан. Аль-Пари. 2007. – №2.

УДК 338.1

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

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкой производимой продукции. Это особенно наглядно на примере экономически развитых стран. Именно это позволяет им поддерживать баланс внутреннего рынка продовольствия по спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки, вытеснять и разорять национальных товаропроизводителей.

Важными стратегическими направлениями развития сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса являются научно-исследовательский прогресс и инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление производства на основе освоения достижений науки и техники. До начала реформ в роли нормативно-финансового регулятора инноваций выступала государственная планово-распределительная система. Крупномасштабные инновации полностью осуществлялись государством, внедрение новшеств обеспечивалось централизацией, концентрацией

различного рода ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и технологий. Ныне считается, что наиболее верным путем выхода АПК из кризисного состояния является максимальное использование возможностей научно-технического прогресса и ориентация реального сектора экономики на инновационное развитие.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию. Инновационный процесс включает следующие стадии: «наука – техника (технология) – производство – потребление». В АПК инновационный процесс представляет собой постоянный поток превращения научных исследований и разработок в новые или улучшенные продукты, материалы, новые технологии, новые формы организации и управления и доведение их до использования в производстве с целью получения эффекта [1].

Выход аграрной экономики из кризисного состояния, устойчивое функционирование сельского хозяйства, а также других сфер АПК, обеспечение конкурентоспособности отечественного продовольствия неразрывно связано с активизацией инновационных процессов.

Анализ социально-экономической ситуации в аграрном секторе последних пореформенных лет свидетельствует, что здесь применяются устаревшие технологии, сорта растений и пород скота, несовершенные методы и формы организации производства и управления. Отсутствуют отработанные механизмы внедренческой деятельности, система научно-технической информации, соответствующая рыночной экономике, нет апробированной эффективной схемы взаимодействия научных учреждений с внедренческими структурами. Крайне низкая активность инновационной деятельности также связана с несовершенством организационно-экономического механизма освоения инноваций. Это усугубляет деградацию отраслей комплекса, ведет к росту себестоимости и низкой конкурентоспособности продукции, тормозит социально-экономическое развитие сельской местности, резко снижает качество жизни на селе.

Инновационные процессы в АПК имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Анализ условий и факторов, влияющих на инновационное развитие АПК, позволил подразделить их на негативные (сдерживающие инновационное развитие) и позитивные (способствующие ускорению инновационных процессов) (рис.1).

Условиями и факторами, способствующими инновационному развитию АПК, являются переход к рыночному способу хозяйствования, наличие природных ресурсов, значительный научно-образовательный потенциал, емкий внутренний продовольственный рынок, возможность производить экологически безопасные, натуральные продукты питания.

В качестве негативных условий факторов следует отметить ведомственную разобщенность и ослабление научного потенциала аграрной науки. Для отечественной аграрной науки характеры: многообразие форм научно-технической и инновационной деятельности; значительный удельный вес в научных исследованиях проблем, имеющих региональный, отраслевой и межотраслевой характер; большая продолжительность исследования некоторых проблем, связанных с воспроизводственным процессом. Эта специфика создает определенные трудности в управлении аграрными научными исследованиями и аграрной наукой в целом.

Одна из особенностей сельского хозяйства состоит в том, что здесь наряду с промышленными средствами производства активное участие в воспроизводственном процессе принимают живые организмы – животные и растения. Развитие их подчинено действию естественных законов и зависит от таких естественных факторов, как климат, погода, тепло, влага, свет и пища. В.Р. Вильямс писал: «Растения требуют для своего процветания непрерывной наличности или беспрерывного притока четырех групп факторов – света, тепла, воды и питательных веществ при непрерывном условии одновременной и совместной наличности всех четырех факторов в оптимальных количествах при безусловной равноценности и независимости их» [2].

Расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве протекает во взаимодействии экономических и естественно биологических процессов. Поэтому при управлении инновациями требуется учитывать требования не только экономических законов, но и законов природы: равнозначности, незаменимости и совокупности жизненных факторов, законов минимума, оптимума и максимума.

Действие закона незаменимости факторов производства проявляется в том, что, например, селекцией не компенсировать удобрения, сортом нельзя возместить пробелы агротехники, племенным делом не заменить корма. Согласно закону минимума, рост производства сдерживается тем фактором, который находится в минимуме.

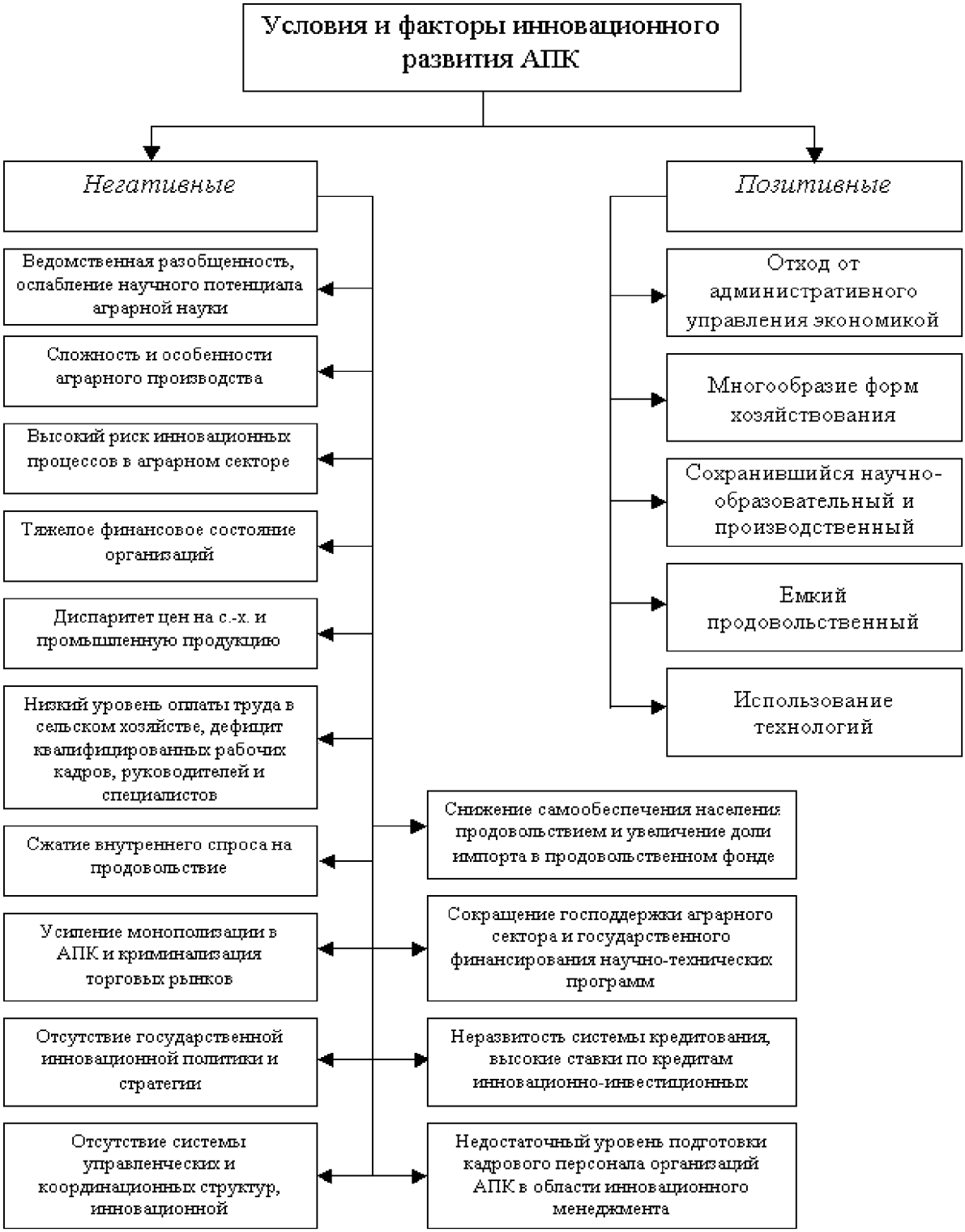


Рис. 1 – **Условия и факторы, влияющие на инновационное развитие АПК***

**Составлен автором*

Например, уровень продуктивности скота определяется тем веществом, наибольшее количество которого находится в кормовом рационе; в соответствии с законом максимума превышение какого-либо одного питательного вещества сверх потребности животного не приведет к повышению его продуктивности. Комплексный характер инноваций в АПК предъявляет специфические требования к инновационному механизму (нормативно-правовой базе инновационного развития, организации и управлению, инновационному маркетингу, развитию инновационной структуры).

В сельском хозяйстве даже малейшее упущение чревато нежелательными последствиями. К.А. Тимирязев указывал: «Нигде, быть может, ни в какой другой деятельности не требуется взвешивать столько разнообразных условий успеха, нигде не требуется таких многосторонних сведений, нигде увлечение односторонней точкой зрения не может привести к такой неудаче, как в земледелии».

Сложность аграрного производства и его особенности предопределяют своеобразие подходов и методов управления инновационным процессом, сочетание различных типов инноваций, усиления роли государства в стимулировании инноваций. Следует отметить, что сложность и особенности сельскохозяйственного производства характеризуются высоким уровнем рисков инновационных процессов в аграрном секторе. Риск финансирования научно-производственных результатов, риск временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса на инновационную продукцию не заинтересовывают частных инвесторов вкладывать капитал в развитие сельского хозяйства.

Для активизации инновационных процессов необходимо обеспечить условия для расширенного воспроизводства в аграрной сфере, прежде всего улучшить финансовое состояние организаций. Большинство сельхозпредприятий РК давно утратили собственные оборотные средства, их кредиторская задолженность превысила годовой объем выручки от реализации продукции, они не могут брать новые кредиты, что парирует нормальный процесс производства. При недостатке финансовых средств они, в первую очередь, направляются на текущие цели.

К условиям и факторам, тормозящим освоение инноваций в АПК, относятся также сжатие внутреннего спроса на продовольствие, сокращение господдержки аграрного сектора и государственного финансирования научно-технических программ, неразвитость системы кредитования, высокие ставки по кредитам, отсутствие инновационной инфраструктуры и государственной инновационной политики и стратегии, недостаточный уровень подготовки кадрового персонала организаций АПК в области инновационного менеджмента [3].

Одно из основных препятствий перехода аграрной экономики на путь инновационного развития – острая нехватка квалифицированных руководителей и специалистов.

Инновационный тип развития аграрной экономики во многом определяется научно-технической политикой региона, формированием регионального инновационного механизма. Субъектам принадлежит важная роль в реализации антикризисной программы, используя нововведения селекционно-генетического, технологического, организационно-управленческого и социального типа.

К числу приоритетов развития инновационных процессов в региональном АПК следует отнести:

• технологическое переоснащение организаций комплекса;

• энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;

• воспроизводство плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации, разработка адаптивных технологий Агро экосистем и Агро ландшафтов;

• развитие производства органической продукции сельского хозяйства;

• создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в АПК;

• разработка государственной инновационной политики и стратегии на региональном уровне, нацеленной на становление прогрессивных технологических укладов;

• формирование организационно-экономического механизма функционирования АПК на инновационной основе;

• усиление роли государственных организаций в активизации инновационной деятельности;

• разработка региональных инновационных программ развития АПК;

• совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований [4].

Таким образом, инновационные процессы в АПК имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Одна из особенностей сельского хозяйства состоит в том, что здесь наряду с промышленными средствами производства активное участие в производственном процессе принимают живые организмы – животные и растения. Развитие их подчинено действию естественных законов и зависит от таких естественных факторов, как климат, погода, тепло, влага, свет и пища.

Сложность аграрного производства и его особенности предопределяют своеобразие подходов и методов управления инновационным процессом, сочетание различных типов инноваций, усиление роли государства в стимулировании инноваций.

Слабым звеном в развитии инновационной деятельности является неразвитость рынка инновационной продукции, отсутствие эффективного организационно- экономического механизма управления инновационными процессами. Научно-технические разработки далеко не всегда являются продуктом, готовым для эффективной реализации в агропромышленном производстве. Отсутствуют структуры, занимающиеся изучением спроса на инновации. При отборе инновационных проектов не проводится их экономическая экспертиза, не рассматриваются показатели эффективности освоения и не отрабатываются схемы продвижения полученных результатов в производство.

Оценка ситуации в АПК республики свидетельствует, что активизация инновационной деятельности без реализации системы мер, прежде всего финансового оздоровления и поэтапного восстановления производства, становится затруднительной. Для развития инновационных процессов предстоит решить целый ряд задач государственной инновационной политики.

Литература

1. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебн. пособие / Под. ред. П.Н. Зовлина и др. – М.: Экономика, 2007. – 475 с.

2. Ястребова О.К. Введение в агробизнес. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2004. – 112 с.

3.Степаненко Д.М. Классификация инноваций и ее стандартизация // Инновации, 2004. – №7.

4. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2008.

УДК 339.13:330(574):332.365:336.055.2

Ж.К. Утетлеуова

Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

КазУЭФМТ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ПУТИ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ

Важнейшие направления достижения качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей экономики Республики Казахстан определяются в посланиях Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Это обусловлено тем, что конкурентоспособность государства – принципиальный вопрос для развития любой страны, т.к. это является единственной объективной мерой уровня качества жизни и благосостояния населения.

Повышение конкурентоспособности посредством кластерных инициатив становится базовым элементом стратегий развития подавляющего большинства стран. Анализ более 500 кластерных

инициатив, реализованных за последние 10 лет в 20 странах, подтвердил существенное повышение их конкурентоспособности. При этом эффект был достигнут за счет роста инвестиций и формирования новых компаний, усиления экспортного потенциала, повышения занятости населения, развития новых технологий, усиления конкурентоспособности и производительности корпораций – членов кластеров, развития тесных связей между наукой и производством. Развития инфраструктуры, повышения образовательного уровня и компетенции сотрудников корпораций. Учитывая обоснованное смещение фокуса государственной политики с макро- на микроуровень и наличие определенных территорий как важнейшего фактора развития кластеров, в процессе разработки стратегии существенно повышается роль региональных администраций.

Перед Казахстаном поставлена амбициозная задача – вхождение и закрепление в числе 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Современная экономическая теория и практика оценивает конкурентоспособность по 160 критериям, объединенным в 11 направлений и учитывающим почти все аспекты качества финансовой, налоговой, таможенной, правовой систем, систем образования, инновационной деятельности, здравоохранения, качества среды обитания, рыночного механизма и т.д. В экономике все взаимосвязано. При низкой конкурентоспособности страны снижается приток капитала, прогресс и эффективность воспроизводства, дефицит финансовых средств, направляемых в сферу образования, здравоохранения и т.д.

В соответствии с данными рейтинга глобальной конкурентоспособности республика устойчиво улучшает свои показатели. В нынешнем году Казахстан занял 42-ю позицию среди 140 стран мира, обогнав Россию, Турцию и Филиппины. Также, в рамках IndexofEconomicFreedom 2015 Казахстан занял 69 место в Индексе экономической свободы 2015 г. Казахстан был включен в группу стран с «умеренно свободной экономикой». Республика заняла в рейтинге позицию между Панамой и Турцией. Республике в рейтинге удалось обойти Францию (73-е место), Саудовскую Аравию (77), Кыргызстан (82), Азербайджан (85), Швейцарию (91), Китай (139), Таджикистан (140), Россию (143), Беларусь (153) и Украину (162). Казахстан, согласно рейтингу «AT Kearney», находится в списке 25-ти наиболее инвестиционно привлекательных стран. По данным Отчета Всемирного банка в рейтинге «DoingBusiness-2016», Казахстан улучшил свой прошлогодний рейтинг на 12 позиций, поднявшись с 53 на 41 место.

К наиболее распространенным проблемам в сфере конкурентоспособности Казахстана можно отнести:

1. В качестве причин тормозящих развитие институтов государственного управления, общественного сектора и общественных институтов можно выделить следующее: неэффективность структуры и объема государственных расходов; административная «зарегулированность»; высокий уровень налоговой нагрузки; коррумпированность чиновников, не развита система защиты интеллектуальной собственности; сильная централизация процесса принятия экономических решений; неразвит фондовый рынок.

2. Требует совершенствования система защиты конкуренции, система стандартов качества, энергопотребления и безопасности; затруднительность получения банковского кредита для начинающих предпринимателей при отсутствии залога.

3. Медлительность в области технологического и инновационного развития, объясняется следующими причинами: низкое участие частного сектора в финансировании НИОКР, низкий уровень сотрудничества предприятий с вузами и НИИ в области научных исследований и разработок, низкий уровень владения гражданами IT-технологиями; отсутствие прогресса в трансферте технологий; отсутствие научных инкубаторов и технополисов (а многие из созданных отличаются формальностью); недостаточный уровень существующего интеллектуального и материально-технического потенциала научно-исследовательских организаций; в государственных закупках предопределяющим условием остается ориентированность на ценовой фактор, а не на фактор технологического уровня и инновационности предложения; разрабатываемые государственные и отраслевые программы по разным направлениям не учитывают (либо учитывают не в полной мере) планы по стимулированию внедрения и использования информационных и коммуникационных технологий; отсутствие полной и качественной законодательной базы в области информационных технологий;

не имеет должного развития система электронной торговли; отсутствие развитой информационной инфраструктуры; несмотря на активные меры в казахстанской экономике по реализации кластерной инициативы пока не созданы сильные и развитые кластеры. Часто производственное и специализированное оборудование, необходимое для выпуска конечной продукции в рамках определенного кластера, импортируется.

4. В качестве причины, наиболее тормозящей инфраструктурное развитие, выделяется уровень развития автомобильных дорог; низкая конкурентоспособность портовых услуг и внутренних водных путей; недостаточно эффективный воздушный транспорт; необходимость реформ в железнодорожной отрасли; в электроснабжении наблюдаются сбои и перепады напряжения. имеет место предельно высокий износ систем теплоэнерго- и водоснабжения для населения.

5. В области ведения бизнеса особенно выделяются следующие проблемы. Конкурентные преимущества казахстанских предприятий на международном рынке, как правило, связаны с низкой стоимостью природных ресурсов – в основном нет уникальных продуктов и производственных процессов. При этом экспортирующие компании осуществляют продажи лишь на немногих зарубежных рынках. Качество казахстанских поставщиков для бизнеса, осуществляемого в стране, часто требует значительного улучшения, т.к. в основном они неэффективны и технологически неразвиты.

Если компании и внедряют технологии, то только через покупку лицензий или простое копирование зарубежных, как правило, устаревших технологий. Обычно используются трудоемкие методы и производственные процессы предыдущих и предшествующих поколений, уровень маркетинга достаточно примитивен, и, как правило, отсутствуют собственные каналы продвижения товаров на внешние рынки. Проблемы низкой конкурентоспособности бизнес-процессов предприятий сопровождаются недостаточно развитым уровнем менеджмента, особенно корпоративного, при отсутствии сильных управляющих, а также незначительными затратами предприятий на подготовку кадров. Не развита корпоративная этика компаний. Несовершенны системы финансового аудита и стандартов отчетности компаний. Деятельность крупных корпораций в Казахстане в основном сосредоточена среди нескольких предпринимательских групп, а не среди большого количества предпринимателей.

В целом Казахстан нуждается в опережающих мерах по обеспечению перехода к устойчивому развитию. До настоящего времени, сохраняется существенный дисбаланс производства и потребления ресурсов. Экономика лишь в незначительной степени использует огромный потенциал возобновляемых ресурсов и источников энергии. Велики энергоемкость производимой продукции и экологические издержки производства. Отмечается низкий уровень экологической ответственности бизнеса и слабое вовлечение населения и общественности в процесс решения экологических проблем. Качество жизни населения отстает от современных стандартов. Имеют место исключительно высокие социальные риски, высок уровень производственного, бытового и дорожного травматизма.

Достижение качественно новых успехов в решении выявленных проблем и обеспечение конкурентоспособности экономического роста страны являются приоритетом экономического развития Казахстана. Существенное значение в реализации данной задачи имеет принятие конкретных мер по структурной перестройке экономики регионов, созданию в областях конкурентоспособного промышленного сектора с высокой долей производства готовой продукции, внедрению кластерного механизма ее развития. В данном контексте формирующаяся система регулирования региональной политики в республике становится важнейшим фактором успеха всего процесса устойчивого развития страны.

Общеэкономический рост страны и достижение общенационального благосостояния возможны в результате эффективного рационального использования производственного потенциала каждого региона. Одним из приоритетных направлений активной региональной политики Казахстана является четкое определение места и роли каждого региона в хозяйственном комплексе страны, их текущего состояния и перспектив дальнейшего развития.

Литература

1. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию (ГПФИИР) на 2010-2014 гг. (1этап). – Астана, 2010.

2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию (ГПФИИР) на 2014-2019 гг. (2этап). – Астана, 2014.

3. Концепция перехода РК к устойчивому развитию на 2007-2024 гг.

4. Ларина Н.И., Макеев А.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов // Всероссийский экономический журнал «ЭКО». – 2006. – №10.

5. Коршунова Г.В. Проблемы формирования конкурентоспособности национальной экономики // Всероссийский экономический журнал «Национальная экономика». – 2006. – №10.

6. The Global Competitiveness Report 2015-2016, Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development, Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs, John W. McArthur. Blanke J., Paua F., Sala-I-Martin X. (2003), The Growth Competitiveness Index, CHAPTER 1.1. Analyzing Key Underpinningsof Sustained Economic Growth.

7. Ерасылова А.Б. Концептуальные основы формирования центров экономического роста Казахстана: КИСИ при Президенте РК. – Астана, 2008.

УДК 338.436

А.Ж. Шабазов

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

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важным условием перехода экономики в новое качественное состояние – от спада к стабилизации и последующему экономическому росту – является высокая инвестиционная активность, которая должна сопровождаться повышением эффективности использования капитальных вложений. В последние годы инвестиционнаяактивность предприятий в республике находилась в прямой зависимости от многих факторов, среди которых наиболее негативное воздействие оказывали жесткие бюджетные ограничения, определявшие низкий спрос на инвестиции со стороны государства, и неблагоприятный инфляционный климат.

Ситуация, сложившаяся в казахстанской экономике, представляет новые возможности для реализации инвестиционной активности предприятий, основанных, прежде всего на инновационных процессах. В основу принятия инвестиционных решений должны быть заложены проведение научных исследований и разработка новой продукции с целью диверсификации производства, модернизации, создание высоких технологий и современного производственного потенциала путем замены машин и оборудования.

Под влиянием возрастающей внутренней и внешней конкуренции инвестиции, направленные на инновации, становятся важнейшим средством повышения эффективности деятельности предприятия.

Новые идеи и продукты, прогрессивные технологии все в большей степени определяют успех предпринимательской деятельности, обеспечивают выживание и финансовую стабилизацию предприятий. В свою очередь инновационная направленность инвестиционной деятельности предприятий предъявляют новые требования ее содержанию, вызывая необходимость формирования и совершенствования специфических типов инвестиционного менеджмента на предприятиях [1].

Анализ изменений в масштабах и структуре инвестиционной деятельности в Казахстане в 90-х гг. позволяет сделать следующие выводы:

Капиталовложение в Казахстане сократились в большей степени, чем ВВП. Что свидетельствует о низком уровне инвестиционной активности, отрицательно влияет сокращение производства строительных материалов.

Отраслевая структура капиталовложений все больше ориентируется на интересы зарубежных стран, а не национальной безопасности.

О принципиальных изменениях, касающихся источников инвестиций, свидетельствует возрастание роли собственных и привлеченных средств по сравнению с централизованным финансированием.

Деградация производственного аппарата во многих отраслях промышленности.

Инвестиционный кризис имеет 4 главные следствия:

• Снижение конкурентоспособности товаров на мировом рынке (по качеству и уровню издержек);

• Увеличение числа аварий и расходовна ремонт и эксплуатацию изношенных фондов;

• Снижение возможностей экономического роста (особенно в наукоемких отраслях);

• Уменьшение спроса на строительно-монтажные работы, оборудование, научно-техническую продукцию;

Основными причинами инвестиционного кризиса можно считать следующие факторы: снижение загрузки производственных мощностей промышленности из-за сокращения платежеспособного спроса; снижение рентабельности основных активов фондов; уменьшение рентабельности продаж; увеличение доли налоговых изъятий из прибыли предприятий, а также неплатежей (т. ч. по вине бюджета), что делает первоочередными пополнениями оборотных средств, а не долгосрочные вложения; рост государственных заимствований на финансовом рынке [2].

Решение проблемы инвестиционной активности, выхода из инвестиционного кризиса и создания предпосылок экономического роста видится в: изыскании и регулировании источников постоянного финансирования капитальных вложений, обеспечении инвестиционной направленности внутренних накоплений; создании механизма устойчивых мотивации к долговременному вложению средств; формированию благоприятной рыночной среды, в которой экономика становится восприимчивой к инвестициям, а у хозяйствующих субъектов появляется потребность в обновлении производственного потенциала.

В этих условиях предпосылки для оживления активности инвесторов незначительны. Только мобилизация внутренних ресурсов и накоплений, увеличение доли государственных капитальных вложений в валовом внутреннем продукте за счет перераспределения доходов могут оказать существенное влияние на инвестиционную активность.

Изучение тенденции развития инновационной деятельности промышленных предприятий позволило не только выявить закономерности воспроизводственного развития общества, препятствующие эффективной реализации инновационного потенциала, но и определило ряд насущных проблем, носящих как объективный, так и субъективный характер. Решение этих проблем во многом зависит от активного осуществления инновационной деятельности [3].

Прежде всего, необходимо отметить, что недостаточно разработаны теоретические и методические аспекты инновационного развития промышленного предприятия, что не способствует конкретизации в вопросах разрешения проблемы инновационного развития предприятия.

Различная степень восприимчивости предприятий к инновациям и различная степень готовности инноваций к реализации определяют проблему оценки эффективности инновационной деятельности. Принятие решений об инновационном развитии, так или иначе, требует применения системы оценок и критериев эффективности. Существующие в настоящее время подходы основаны на оценке вложений, необходимых для осуществления деятельности, т.е. на результатах инвестиционного анализа. Фактическое выделение тех или иных вложений в промышленности должно быть обосновано их целесообразностью при использовании новых инновационных решений и адаптации их к новым задачам инновационной деятельности.

Однако сущность проблемы эффективности инновационной деятельности состоит не столько в инструментарии и результатах экономических расчетов, а сколько в поиске вариантов перспективного развития предприятия, что позволяет говорить о необходимости формирования систем

оценок компонентов инновационной деятельности (инновационного потенциала, инновационного проекта) при различных вариантах развития. Такое решение должно существенно отличаться от популярных в настоящее время финансовых оценок предприятия и его организационной составляющей.

Эффективное ведение инновационной деятельности может быть осуществлено только при решении проблемы обеспечения организационного и экономического механизма инновационного развития предприятия. В основе такого обеспечения может быть положена концепция механизмов, способствующих реализации отдельных элементов на различных этапах инновационного развития предприятия [4].

Инновационные процессы по освоению конкретной инновации достаточно часто носят разовый характер. Разовые мероприятия менее эффективны, чем постоянные процессы инновационного развития предприятия. Такие разовые меры по освоению инновации требуют специальных методов организационного и экономического обеспечения их индивидуальной реализации. Для многих предприятий такие разовые инновационные процессы оказываются весьма болезненными и дорогостоящими. Особенно опасны для разовых инновационных процессов изменения в состоянии предприятия (недостаток финансирования, нехватка квалифицированных кадров, изменение спроса на рынке и т.д.), что сводит на нет предварительные действия и вложения. Организационное обеспечение инновационного процесса и инновационной деятельности предприятия содержит как минимум три направления:

– создание рационально развивающейся инновационной инфраструктуры;

– исследование чувствительности предприятия к инновационным изменениям;

– формирование инновации, инновационного проекта, инновационного потенциала как организационных компонентов (организационных элементов) [5].

Кроме того, анализ требований, предъявляемых инвесторами к инновационным проектам, показал, что одним из наиболее важных предпочтений инвесторов, является организационная проработанность проекта (как вероятность организационного выполнения инновационного проекта). Такие предпочтения обязательны как для внутренних собственных инвестиций и становятся все более характерными также для внешних инвесторов.

При разработке теоретических и практических методов, обеспечивающих инновационное развитие предприятия, появляется еще одна проблема: системная диагностика предприятия осуществляющего инновационную деятельность. Системная диагностика предприятия должна быть направлена на изучение следующих свойств финансового мониторинга предприятия, подтверждающего о способности и возможности освоения инноваций;

– возможных изменений в структуре предприятия;

– прогнозирования результатов освоения инноваций для данного предприятия;

– исследования стадий развития предприятия и определения типа инноваций, к освоению которых готово данное предприятие.

Разработка методов системной диагностики предприятия становится необходимой частью при разработке практических рекомендаций использования инновационного потенциала.

Инновационное развитие имеет двойственную природу: непрерывный циклический процесс накопления и использования инновационного потенциала и дискретный характер непосредственно реализуемых инноваций. В результате наложения указанных процессов, возможно возникновение противоречий между накоплением инновационного потенциала (т.к. наибольший вклад возможен от уже реализованной инновации) и прибылью (т.к. наибольшие ожидания роста прибыли связаны с будущими инновациями). Поиск эффективного взаимодействия как решение указанной проблемы позволит совершенствовать данные процессы [6].

Таким образом, основными факторами, влияющими на эффективность инновационного развития предприятия, являются следующие:

– проблема научно-технического и экономического обоснования инновационного развития предприятия;

– проблема формирования инновационной системы предприятия;

– проблема взаимодействия субъектов инновационной сферы – участников инновационной деятельности и участников процессов внедрения новых инноваций.

– проблема эффективного организационно-экономического механизма инновационного развития;

– проблема организации и управления инновационными процессами;

– проблема разработки и реализации инновационного проекта.

Систематизация проблем позволила сформировать логическую схему исследования и выявила необходимость уточнения методологических принципов инновационного развития и совершенствования организационно-экономического механизма инновационного развития промышленного предприятия, что позволит найти комплексное решение поставленных проблем.

Литература

1. Султанов К.С. Реформы в Казахстане и Китае: особенности, сходства, различия, успехи, проблемы. – Алматы: Елорда, 2000. – 472 с.

2. Адилова Ж.Ж. Совершенствование управления инновациями в экономике Республике Казахстан / Автореф. дисс. на соиск. академической степени к.э.н. – Алматы, 2010. – 25 с.

3. Бижанова Д.Е. Управление инвестиционными проектами как результативный механизм реализации инновационной стратегии Казахстана / Автореф. дисс. на соиск. академической степени д.ф. (PhD). – Алматы, 2009. – 36 с.

4. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции: Учебн. пособие: – М., Зерцало-М., 2004. – 144 с.

5. Абдыгаппарова С.Б. Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации. – Алматы: Экономика, 2001. – 158 с.

6. Абдыгаппарова С.Б. Инновационный менеджмент: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2003. – 164 с.

УДК 623.462.14(005.51):711.435(330.4)

У.А. Ахметова
Научный руководитель: ***Бурлаков,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследование особенностей и тенденций урбанизации в условиях глобализации, ее возрастающей роли в индустриально-инновационном развитии страны составляет важную научную и практическую проблему.

Видное место в системе мер по форсированному развитию республики в год 20-летия независимости отводится городским поселениям Казахстана. Города, обладая огромными научно-производственными потенциалами, выступают центрами инновационных и технологических связей. От эффективного использования этого потенциала, правильного определения стратегии и направлений развития городов во многом зависит конкурентоспособность казахстанской экономики.

Ограничение роста крупных и повышение экономической активности малых городов – одна из необходимых предпосылок индустриально-инновационного развития и решения социальных задач поставленных Президентом Н.А. Назарбаевым в Послании народу Казахстана в январе 2014 г. [1].

Независимый Казахстан относится к числу высоко урбанизированных государств, поскольку удельный вес городского населения составлял по итогам переписи 2014 г. 54,1%, сельского – 45,9%, в 2014 г. их соотношение составляло 56,4% и 43,6%, соответственно.

Самыми урбанизированными регионами являются Карагандинская (городское население составляет более 77%), Павлодарская (67,9%), Актюбинская (61,1%) и в последние годы Акмолинская области. Сельское население в основном сконцентрировано в Алматинской (76% от всего населения), Северо-Казахстанской (61,5%), Кызылординской (60,8%) и Жамбылской (60,5%) областях [2].

Сегодня в Казахстане насчитывается более 60 городов и поселков городского типа, которые получили определение – «малые», население в них не превышает 50 тысяч человек.

Малые города Казахстана существенно отличаются друг от друга по своей специфике, природно-ресурсному потенциалу, по географическому месторасположению. Подавляющая часть малых городов специализируются в переработке сельскохозяйственного сырья, многие имеют индустриальную специализацию.

По своей рыночной специализации малые города можно разделить на следующие группы:

1. Города с преимущественным развитием промышленного производства (горнодобывающая промышленность, машиностроение, пищевая промышленность, химическая промышленность).
2. Города с преимущественным развитием агропромышленного комплекса.
3. Транспортно-логистические центры.
4. Города – курорты.

В 2004 г. была принята Программа развития малых городов на 2004-2006 гг., в 2006 г. вышел Указ Президента Республики Казахстан от 28 августа 2006 г. №167 «О стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 г.» [3].

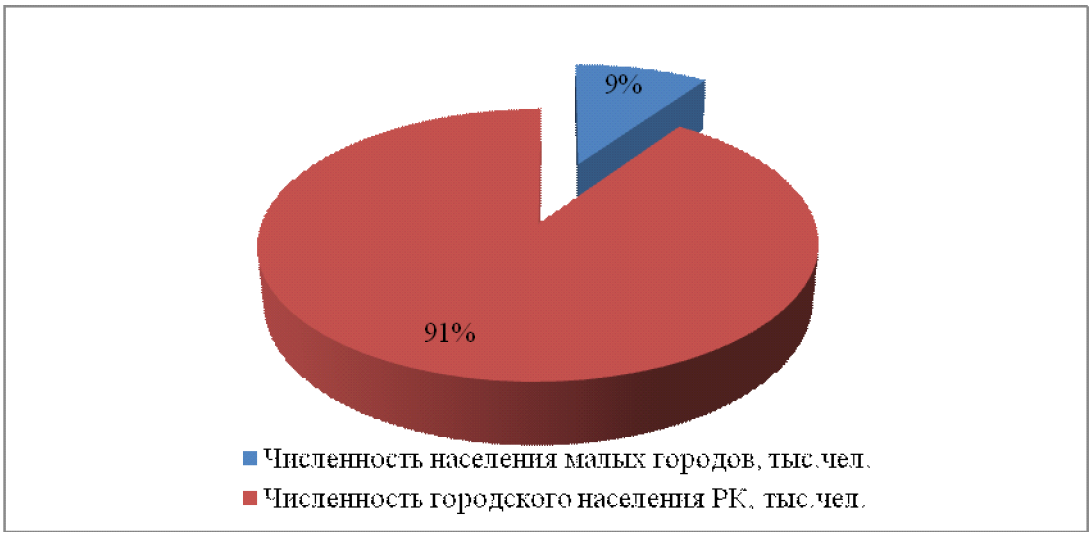


Рис. 1 – **Численность населения малых городов РК на начало 2013 г.**

В 2012 г. принята Программа развития моногородов на 2012-2020 гг. 13 малых городов из 54 включены в категорию моногородов и развиваются в рамках данной Программы. Общая численность населения 41 малого города составляет 966 тыс. чел., что составляет 9% от всего городского населения РК. С точки зрения эффективности промышленного производства малые города с населением до 50 тыс. жителей являются более экономичными, чем большие и крупные. В настоящее время в малых городах Казахстана проживают более 1,5 млн чел. В пунктах преимущественно добывающего профиля проживает 7,5% городского населения страны, в городах автопромышленного направления – 6,1, обрабатывающего профиля – 5,6, в городах, имеющих рекреационное значение, – 1, в центрах военно-промышленного комплекса – 0,8, на транспортных узлах – 1,9% городского населения республики [4].

По мнению исследователей, основными проблемами малых городов сегодня являются:

1) ограниченность экономической базы и невыгодные конкурентные позиции в привлечении квалифицированных кадров и инвестиций;

2) технологическая отсталость большинства промышленных предприятий, высокий уровень износа основных фондов, недостаток мест приложения труда и рост безработицы;

3) крайне неблагоприятная демографическая ситуация – миграция молодёжи в более крупные города, естественная убыль населения, низкий уровень развития здравоохранения;

4) недостаточный уровень развития социально-культурной сферы и низкий уровень развития инженерно-инфраструктурных объектов;

5) наличие городских поселений с преобладанием одной отрасли промышленности, что означает полную зависимость поселения от градообразующего предприятия.

В связи с переходом на рыночную экономику многим предприятиям стало невыгодно содержать объекты социальной сферы, инженерной инфраструктуры, резко сократилось финансирование, особенно инженерной инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства. Важной причиной сокращения численности населения является отток населения ввиду отсутствия мест приложения труда, низких доходов и качества жизни. Основной проблемой малых городов на рынке труда является высокий уровень безработицы и большое количество самостоятельно занятых в структуре занятого населения. Наряду с проблемами в производственной сфере в малых городах остро проявляются проблемы связанные с бедностью и уровнем жизни. Для решения комплекса проблем малых городов необходимо создание условий для экономического, социального и культурного развития с целью превращения в устойчивые саморазвивающиеся административные

единицы путем активизации собственных экономических возможностей в сочетании с политикой избирательной поддержки проблемных городов.

Интересным для решения проблем развития малых городов Казахстана может быть обращение к практике развития передовых зарубежных стран:

– разработка программ содействия социально-экономическому развитию малых городов на национальном и региональном уровнях;

– целенаправленная и системная разработка градостроительных проектов по развитию малых городов в увязке с проектами регионального и национального развития;

– повышение роли градостроительных проектов в системе стратегического планирования развития малых в рамках межотраслевого, комплексного видения их будущего;

– активное вовлечение в процесс разработки программ социально- экономического развития и градостроительных проектов малых городов на всех уровнях местного самоуправления, руководителей градообразующих предприятий, представителей малого и среднего бизнеса, общественных структур в целях создания наиболее благоприятных условий для реализации этих проектов;

– повышение уровня квалификации всех участников процесса проектирования и реализации проектов развития малых городов путем проведения тематических семинаров и конференций в рамках действующих международных программ;

– широкое распространение накопленного позитивного опыта по развитию малых городов стран Европы;

– организация ежегодных международных конференций по устойчивому развитию малых городов с вовлечением представителей региональных и местных органов управления;

– организация тематических смотров-конкурсов среди малых городов, возрождение культурных традиций, развитие туризма, экологии, благоустройства и т.д.;

– проведение специализированных обучающих семинаров в малых городах по развитию творческой инициативы, культуры, малого бизнеса, экологии, туризма.

Проблема развития малых городов страны требует решения комплекса задач. Решение данных задач возможно преимущественно за счет стратегических программных документов. В основу выполнения этой сложной комплексной проблемы должен быть положен проблемно-целевой подход. Он представляет собой совокупность связанных между собой разнообразных форм и методов государственного воздействия: нормативно-правовых, экономических, социальных, организационных. Именно такой подход может помочь малым городам выйти из современного затяжного кризиса. Практика последних лет доказывает, что, несмотря на однотипность проблем, малые города сегодня нуждаются в индивидуальных комплексных программах развития, исходя из экономического положения, социальной инфраструктуры и приоритетов развития.

Новые реалии времени дают малым городам новые шансы и возможности для интенсивного и устойчивого развития в XXI в. Казахстанские малые города могли бы перенять опыт успешных зарубежных стран в диверсификации или полной структурной перестройке экономики, привлечении инвестиции, развитии социальной и инженерной инфраструктуры. Государственные программы по стабилизации урабанизационных процессов способствовали некоторому росту численности населения и тем самым нормального функционирования всей городской структуры республики. Разработка программ, нацеленных на возрождение данных городов на республиканском и региональном уровнях, придает государственной поддержке более целенаправленный характер, ни в коем случае не отрицая наличие местных инициатив.

На сегодняшний день, и в перспективе идет переориентация на выполнение непромышленных функций: научно-образовательных, туристических, организационно-хозяйственных, транспортных, социально-культурных и иных. Причем особенно важным является следующее обстоятельство – для повышения эффективности и устойчивости своего развития, малым городам следует расширять набор выполняемых функций, что станет залогом успеха в условиях современных рыночных отношений. Таким образом ключевую роль в развитии экономики малых городов играют инновации, поскольку они создают возможности вовлечения в производство новых производительных сил, повышают эффективность труда и производства, качество произведённых товаров и услуг, спо-

собствуют улучшению качества жизни человека. Подводя итоги краткому обзору развития малых городов Казахстана, отметим, что пройдя долгий исторический путь, они не утратили своей значимости и культурного статуса в период независимости.

Развитие промышленности и инфраструктуры таких городов позволит достичь повышения жизненного уровня населения, многим из них выйти из критического положения и приобрести «второе дыхание». Кроме того, имеющееся историческое наследие, напоминающее о традициях и обычаях малых городов не должно быть потеряно, а, наоборот, возрождение к нему интереса привлечет внимание людей из больших городов, что, в свою очередь, повлияет на возрождение и дальнейшее развитие малых городов. Переход на принципы саморазвития: самоуправления и самофинансирования – главные составляющие системы сохранения, восстановления и процветания малых городов в перспективе. В период становления системы местного самоуправления требуется пересмотр стратегической ориентации малых городов, развитие их на базе собственных ресурсов.

Современное развитие экономики малых городов характеризуется ярко выраженной нестабильностью, нарушением научно обоснованных критериев эффективной организации городского хозяйства, непроработанностью вопросов адаптации к складывающейся глобализации экономики. Все это требует поиска путей повышения эффективности организации городского хозяйства, совершенствования его структурной организации, что связано с необходимостью регионального подхода. Продолжающиеся негативные процессы вызваны оттоком населения и устареванием складывавшихся десятилетиями инфраструктур городов, истощением производственного потенциала, разрушением производственных связей. Решение проблем экономического развития малого города сдерживается недостаточной из-ученностью особенностей структуры его экономического потенциала и возможностей дальнейшего развития. До сих пор в отечественной и зарубежной экономической науке нет единого подхода к определению экономического потенциала как экономической категории. Исходя из этих проблем, Президент РК Н.А. Назарбаев в своем Послании 14 декабря 2012 г. поручил Правительству совместно с акимами областей в 2013 г. принять программу по развитию малых городов. «Она должна стать долгосрочной, создав целый ряд индустриальных проектов на их базе. Их задача – содействовать выстраиванию системы отраслевой специализации регионов, стать индустриально-производственными городами-спутниками крупных агломераций и, в конечном итоге, повысить уровень жизни местного населения и обеспечить работой сельскую молодежь», – отметил Президент [5].

Основные направления развития малых городов должны определяться с учетом их минераль-носырьевого, производственного и трудового потенциала, благоприятного географического положения. Перспективы дальнейшего развития малых городов с преимущественным развитием добывающей промышленности связаны с наличием и объемами запасов сырьевой базы и ее расширением, проблемой смягчения моноспециализации, развитием обрабатывающей промышленности. В связи с этим на региональном уровне в развитии малых городов предусмотреть следующие меры:

– размещению альтернативных производств, дополняющих или замещающих мощности гра-дообразующего предприятия;

– созданию небольших производств по обогащению металлических руд, переработке отходов основного производства;

– диверсификации градообразующих предприятий в городах, где добыча сырья уже не эффективна.

На республиканском уровне:

– осуществление поисково-разведочных и последующих работ по выявлению и освоению перспективных месторождений минерального сырья и других полезных ископаемых вблизи малых городов;

– совершенствование процедуры предоставления прав на недропользование, учитывающих интересы малых городов.

Основными направлениями развития малых городов являются:

– совершенствование структуры экономики путем диверсификации и создания оптимального

сочетания предприятий различной величины и отраслевой принадлежности;

– расширение состава функциональной спе-циализации городов;

– освоение имеющихся вблизи малых городов минерально-сырьевых ресурсов;

– территориальная организация социальной инфраструктуры для повышения доступности населению основных видов услуг;

– воспроизводство населения и кадрового потенциала;

– территориальная организация инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства.

В целях совершенствования структуры экономики малых городов преимущественно обрабатывающего профиля предлагается осуществление следующих мер:

– организация на свободных производственных площадях выпуска товаров и услуг;

– приоритетная поддержка предпринимателей, осуществляющих производство продукции для реализации за пределами города;

– стимулирование перемещения структурных подразделений крупных предприятий в малые города для организации производства комплектующих изделий и деталей, не требующих сложного оборудования и высококвалифицированной силы [6].

Переход Казахстана к индустриально-инновационному развитию в период информационно-технологических преобразований и глобализации экономики определяет новую миссию для малых городов, развивающихся в качестве составных частей региональных и локальных городских систем расселения, включая городские и сельские поселения, которые принято рассматривать как одну из форм территориальной организации хозяйства и жизнедеятельности населения. Наше государство стремится обеспечить системные условия для устойчивого экономического развития как всей страны, благоприятной жизнедеятельности населения и рационального использования имеющегося ресурсного потенциала, так и малых городов в частности.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана: «Построим будущее вместе!» // Казахстанская правда. – 2011,28 января.

2. Статистический ежегодник Казахстана: Стат. сборник / Под ред. А. Смаилова. – Алматы, 2014. – 466 с.

3. «Об утверждении Программы развития малых городов на 2004-2006 гг». Постановление Правительства РК от 31 декабря 2003 г. №1389.

4. Стратегия территориального развития РК до 2015 г. Указ Президента РК от 28 августа 2006 г. №167.

5. Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана. – 14 декабря 2012 г.

6. «О мерах по реализации Послания Главы государства народу Казахстана от 27 января 2012 г.: «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана». Указ Президента РК от 30 января 2012 года №261.

УДК 338.483.12/485(347.965.8)

С.С. Умурзакова, *магистрант*
КазУЭФМТ

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ работ, посвященных рассмотрению корпоративной культуры, в целях данного исследования позволяет остановиться на следующем определение термина: корпоративная культура – (используются также термины «организационная культура», «фирменная культура», «культура пред-

принимательства», «культура организации») может быть определена как система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной корпорации, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя, и других в социальной и вещественной среде, проявляющееся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды [1].

Сложность методической оценки, многодисциплинарность, уникальная интерактивная сущность организационной культуры создают определенные проблемы при ее исследовании. С практической точки зрения культура организации является «душой» компании, дает возможность грамотно и эффективно управлять организацией, является новым направлением, мало изученным в Казахстане. На смену таким общепризнанным ценностям, как дисциплина, послушание, иерархия, власть, приходят иные: участие, самоопределение, коллективность, раскрытие личности, творчество, интеллектуальный капитал. Отмечено что, чем выше уровень культуры организации, тем выше ее престиж и конкурентоспособность.

Исследователи феномена корпоративной культуры приводят множество вариантов того, от чего она зависит: от национальной идентичности и культуры, или же наоборот – корпоративная идентичность полностью подчинена более мощной логике индустриального развития.

Существует и более радикальное мнение, согласно которому корпоративная идентичность, направленная на стандартизацию человеческого поведения и создание внутри компании однородной культуры является мифом. В одной и той же компании можно обнаружить как высокопроизводительные, так и малоэффективные группы работников. Поэтому в управлении ставку надо делать не на закрепление формальных атрибутов и правил, а на эффективное использование человеческих ресурсов.

Однако большинство ученых и руководителей сходятся во мнении, что формировать корпоративную культуру очень важно, поскольку фирмы с ярко выраженной корпоративной культурой гораздо эффективнее используют человеческие ресурсы.

Формирование корпоративной культуры – длительный и сложный процесс, который включает следующие шаги:

1) провозглашение миссии организации;

2) определение основных базовых ценностей;

3) формулировка стандартов поведения членов организации, исходя из базовых ценностей;

4) описание традиций и символики, отражающих все вышеперечисленное.

Все эти шаги и их результаты описываются в корпоративном руководстве. Этот документ особенно полезен в ситуациях приема на работу и адаптации новых сотрудников и позволяет сразу понять, насколько потенциальный сотрудник разделяет ценности организации [3].

Трудность поддержания требуемого уровня организационной культуры заключается в том, что вновь принятые сотрудники приносят с собой не только новые идеи и индивидуальные подходы к решению профессиональных задач, но и свои собственные ценности, взгляды, убеждения. Индивидуальные личностные ценности сотрудников могут существенно поколебать сложившиеся культурные ценности внутри организации. Для поддержания сложившейся системы культурных ценностей организации, необходимо постоянно оказывать влияние на формирование ценностных ориентаций сотрудников для максимального сближения их с ценностями самой организации.

Интенсивность включенности человека в группу может быть различной: от чисто формальной принадлежности и формальной ориентации до полного принятия и осознанного следования философии и идеалам организации, принятым в ней ценностям, групповым нормам и ритуалам. Задача должностных лиц, ответственных за поддержание организационной культуры, должна заключаться в том, чтобы четко различать тех сотрудников, которые только внешне декларируют солидарность с культурными ценностями организации и тех, кто действительно разделяет и четко следует этим ценностям в своем поведении.

С некоторой долей условности, феномен организационной культуры можно разделить на ряд согласованных параметров, а именно на интеграцию, дифференциацию и адаптацию.

Интеграция. Организацию в ее внутренних функциях и проявлениях можно уподобить сложно структурированному организму. Подразделения в этом случае можно рассматривать как специфи-

ческие органы, предназначенные для выполнения определенных функций. Также как и живой организм, любая организация нуждается в согласованной деятельности своих «органов», т.е. в их интеграции. Современное понимание интеграции состоит в увеличении меры участия сотрудников в решении проблем организации и поиске эффективных способов ее работы.

Основой интеграции людей в рамках производственного коллектива могут выступать совершенно разные факторы, как-то недовольство руководством, низкая зарплата, социальные проблемы, а может выступить общая деятельность, единая цель, на достижении которой сотрудники концентрируют все свои силы. Какое направление примет процесс интеграции в компании, во многом зависит от руководителя, его умения управлять людьми, настраивать организационную культуру в соответствии с целями и задачами организации.

Интеграция может осуществляться в следующих направлениях:

1. Процедуры коммуникации: определение методов коммуникации, развитие процедур обмена мнениями по важным вопросам. На смену традиционной пирамиде управления пришли более разнообразные структуры, в которых должна учитываться функциональная независимость и ответственность подразделений за результаты своей работы в рамках общей деятельности предприятия.

2. Границы подразделений: разработка критериев членства в подразделениях. Данный параметр интеграции включает в себя вопросы структурирования организации на подразделения в зависимости от выполняемых задач и оптимальной организации труда.

3. Власть и статус: определение правил получения, реализации и потери власти и статуса. В этом плане необходимо отметить проблему делегирования ответственности, которая напрямую связана с уровнем развития корпоративной культуры. В наиболее развитых организациях делегирование ответственности производится на те «интеграционные этажи» организации, на которых наиболее явно ощущаются все последствия принятия того или иного управленческого решения.

4. Награждение и наказание: разработка системы поощрений за успешное поведение и наказание за неудовлетворительные действия. Наиболее распространенный механизм контроля этого параметра интеграции – это система оплаты. При этом сотруднику необходимо оплачивать тот объем производственных функций, которые он готов профессионально обеспечивать. Но корпоративная культура может настраивать человека на расширение собственных умений, в т.ч. вне рамок производственного времени..

Дифференциация, которую можно понимать как уточнение понятия «уникальность», в некотором роде расширяет понятие «специализация» в рамках конкретной организации. Если продолжить сравнение с организмом, то можно отметить, что определенные органы приспособлены справляться с заданной, предназначенной именно для них функцией. Конечно, существуют режимы дублирования, но любой из них будет менее эффективен с точки зрения успешности деятельности всего организма в целом. В связи с этим нужно уметь диагностировать собственную организационную культуру, ответив на вопросы: каких людей привлекает организация, как они себя ведут, как общаются между собой, на какие ценности преимущественно ориентируются, какой стиль делового имиджа предпочитается, какие правила служат основой их профессиональных отношений, где границы дозволенного в профессиональном риске, какой стиль руководства, лидерства используется.

После принятия решения о приеме человека на работу встает вопрос об определении его «уникального» места в коллективе, т.е. создания такой ситуации организации работы данного сотрудника, при которой его качества раскрываются с максимальной пользой для организации.

Профессиональное использование потенциала организационной культуры на предприятии или фирме видно уже тогда, когда менеджер по кадрам уделяет достаточно много времени рассказу о том, что принято в компании, а что нет.. В продолжение оказания помощи новым сотрудникам, их обычно прикрепляют к кому-либо из опытного персонала, который становится на первые две недели как бы «старшим братом» новичка. Именно на этом этапе начинается целенаправленное формирование установок человека, его погружение в культуру профессиональной деятельности в данной организации.

Адаптация как отлаженная функция корпоративной культуры обеспечивает два важнейших параметра выживания организации на рынке. Это, во-первых, стабильность выживания организации

в изменяющихся условиях, а во-вторых, гибкость, способность к оперативному реагированию на изменения. Залогом стабильности деятельности организации является четко отлаженная система внутрикорпоративных процессов, в первую очередь информационных и коммуникационных.

Опыт работы перспективных компаний показывает, что информационно-коммуникативные технологии выполняют свою позитивную роль также только в том случае, когда становится элементом корпоративной культуры [4]. Так, к примеру, использование электронных средств связи помогает эффективно упорядочивать эти процессы: внутренняя электронная почта уже давно стала одним из неотъемлемых компонентов корпоративной культуры предприятия.

Упорядочить коммуникации в организации за счет электронных средств, возможно с помощью следующего принципа. Он касается ограничения, связанного с процессом принятия решений. Если у сотрудника есть вопрос или возникла какая-либо проблема, в этом случае он должен обязательно представить три возможных варианта решения этой проблемы. Специалист практически всегда знает, как можно решить проблему, но он не всегда готов использовать самостоятельный стиль мышления и принимать на себя ответственность.

Таким образом, для того, чтобы добиться полной идентификации сотрудников с организацией, необходимо проводить целый комплекс последовательных мер, начиная с тщательного отбора кандидатов для приема на работу в организацию. Уже на начальном этапе в ходе отборочных собеседований с кандидатами необходимо выявить тех, чьи личностные черты и система взглядов в значительной мере не отвечают культуре организации или противоречат ей.

Второй шаг делается после оформления вновь принятых сотрудников на работу, когда кандидаты занимают соответствующие должности. Только что поступившие на работу сотрудники подвергаются различным внутриорганизационным воздействиям, которые должны быть тщательно спланированы и иметь своей целью заставить новичков задуматься о существующей системе норм и ценностей компании и о том, смогут ли они их принять.

После того, как новый сотрудник переживет первый «культурный шок», следующим шагом будет овладение им необходимыми для работы навыками и способами выполнения трудовой деятельности, принятыми в данной организации.

Следующий этап состоит в скрупулезном анализе, оценке результатов труда работников и соответствующем вознаграждении каждого. Системы анализа трудовой деятельности и вознаграждения должны быть всеобъемлющими и взаимно согласованными. Кроме того, внимание должно быть сфокусировано на тех аспектах, которые тесно связаны с корпоративными ценностями. Обычно в компаниях, обладающих сильной организационной культурой, лица, нарушающие общепринятые нормы, подвергаются различного рода санкциям (от морального осуждения до административного наказания). Эти санкции могут быть выражены и в скрытой форме, например, перевод работника на другое, менее престижное рабочее место.

Идентификация с основными корпоративными ценностями помогает работникам примириться с теми неизбежными жертвами, которые они приносят ради того, чтобы стать членами организации. Они постепенно начинают принимать, а затем и разделять ценности организации. Одновременно у них формируется уверенность в том, что компания, обладающая такой системой ценностей, не сделает ничего во вред им.

Заключительным шагом в процессе овладения работником всей системой корпоративных ценностей является внутриорганизационное признание и продвижение тех сотрудников, которые могут служить ролевыми моделями для других членов организации. Выделяя таких людей как образцовых сотрудников, компания побуждает остальных работников следовать их примеру.

Подобный подход к формированию ролевых моделей в компаниях, отличающихся сильной организационной культурой, считается одной из самых эффективных и постоянно действующих форм продвижения корпоративных ценностей [5].

Когда корпоративная культура является барьером для достижения компанией стратегических целей, она нуждается в изменении и развитии.

Изменение корпоративной культуры компании – долгий и кропотливый процесс. Новые ценности и нормы не удается ввести приказом. Они должны быть представлены так, чтобы все со-

трудники достигли одинакового понимания, смогли их принять, и осознали, что их соблюдение способствует эффективной работе [6].

Развивать корпоративную культуру имеет смысл с самого момента создания бизнеса. Единственное, что важно сделать до развития культуры – это определиться с ключевыми параметрами бизнеса его владельцам, т.е. сформулировать видение и миссию компании, задать цели и прописать стратегию.

Подход, который чаще всего используется организациями, включает в себя [7]:

1. Исследование с применением разнообразных методик оценки «настоящего» состояния корпоративной культуры организации. Задача организации на данном этапе – выявить те особенности культуры, которые соответствуют стратегическим целям компании и те, которые являются барьерами на пути их достижения.

2. Формулирование совместно с руководителями и сотрудниками компании новых ценностей и норм поведения, которые соответствуют новому видению компании и ее стратегии.

3. Разработку разнообразных инструментов, дающих возможность закрепить новые ценности и нормы, включая создание Корпоративного кодекса компании.

4. Планирование и реализацию действий, направленных на развитие новой корпоративной культуры и проведение мероприятий (конференции, тренинги), предоставляющих сотрудникам возможность научиться работать по-новому.

Итак, из всего вышесказанного следует отметить, что развитие корпоративной культуры дает компании ряд преимуществ:

- снижается конфликтность, улучшаются деловые взаимоотношения;
- уменьшаются непродуктивные затраты времени;
- бизнес и отдельные работники становятся более адекватными;
- растет экономическая эффективность бизнеса.

Одним из заметных результатов сильной корпоративной культуры становится низкая текучесть кадров. Это объясняется единым мнением сотрудников о том, что является целью организации и за что она выступает. В свою очередь, это ведет к сплоченности сотрудников, верности и преданности организации, а следовательно желание покинуть такую организацию у работников пропадает.

Литература

1. Деменко Е. Внутрикорпоративный PR в управлении организационными отношениями // Кадровик. – 2005. – № 8. – С. 77-78.

2. Спивак В.А. Корпоративная культура. Теория и практика / В.А. Спивак. – СПб.: Питер. – 2001. – 352 с.

3. Баширов М.А., Кайгородцев А.А. Корпоративная культура организации как компонент системы менеджмента на предприятии // Вестник КАСУ. – 2005. – №4. – С. 37-46.

4. Бахрушин В.С. Формирование корпоративной культуры // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №4. – С. 25-41.

5. Корпоративное управление: казахстанский контекст: Учебн. пособие / С.А. Филина. – Алматы, 2009. – 319 с.

6. Дугина О. Корпоративная культура и организационные изменения // Управление персоналом. – 2006. – №12. – С. 84-95.

7. Мансуров Р. Самый лучший работодатель. 13 наиболее распространенных ошибок при формировании внутреннего имиджа компании // PR в России. – 2011. – №3. – С. 15-17.

УДК 336.713(-027.563):334.732/77

Ш.М Абеу, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В современных условиях развития рыночной экономики, формирования банковской системы в Казахстане все вопросы, связанные с предоставлением кредита, разрабатываются и рассматриваются банками второго уровня самостоятельно в соответствии с кредитной политикой. Кредитная политика создает базу для организации кредитной направленности банковского сектора в рамках общей цели его развития, основывает принципы и порядок осуществления кредитного процесса, средства и методы его воспроизводства, а также незаменимые условия разработки соответствующей документации.Кредитная политика коммерческого банка представляет собой систему денежно-кредитных мероприятий, проводимых банком для достижения определенных финансовых целей и является одним из основополагающих элементов банковской политики. Стратегия внутренней кредитной политики – это обеспечение защиты личных интересов банка, понижение рисков при проведении активных кредитных операций.

Каждый банк разрабатывает определенные стандарты и правила кредитования в соответствии с законодательством нашей страны по вопросам кредитной направленности и нормативными правовыми актами Национального Банка РК. Правила определяют общие приоритеты, стандарты и задачи принятия решений в области кредитной направленности, определенные принципы управления кредитными рисками и ориентируют кредитную деятельность банка на решении следующих задач [1]:

1) формирование качественного кредитного портфеля за счет кредитования устойчиво функционирующих субъектов хозяйственной деятельности и финансирования перспективных проектов;

2) обеспечение оптимальной структуры и размера кредитного портфеля, внебалансовых обязательств;

3) обеспечение наивысшего уровня безопасности и доходности размещения активов банка.

Кредитование основывается на условиях срочности, платности, возвратности, обеспеченности и использования кредитов по направленному целевому назначению в пределах имеющихся средств.

Банк осуществляет кредитную направленность во всех секторах экономики и регионах страны в соответствии с действующим законодательством РК, уставом и внутренними положениями. Ссуды предоставляются предприятиям, организациям, объединениям и другим хозяйствующим субъектам, а также частным предпринимателям, являющимся клиентами банка и имеющим устойчивое финансовое положение, стабильный спрос на производимые ими товары или предлагаемые услуги и предоставившим банку в обеспечение кредита высоколиквидный залог.

Для размещения ресурсов на кредитном рынке банк использует как собственные деньги, так и привлеченные на депозитные счета корпораций, организаций, учреждений и населения, кредиты, депозиты, полученные на внутреннем и международном финансовых рынках, а также другие источники ресурсов, пригодных для кредитования.

Коммерческий банк проводит потребительское, коммерческое и инвестиционное кредитование,

а также выполняет функции по целевому размещению средств государственного бюджета и ссудных средств иных банковских организаций, корпораций и международных финансовых учреждений на условиях, определяемых агентским договорами (соглашениями) [1].

С учетом принятой цели развития банка и складывающейся в стране экономической ситуации основными параметрами кредитной политики являются:

1) в области коммерческого краткосрочного кредитования:

– развитие малого и среднего бизнеса в сферах торговли, производства и т.п.

– промышленность, энергетика связь, транспорт, производство товаров народного потребления;

– здравоохранение;

– производство и переработка сельскохозяйственной продукции;

– предоставление краткосрочных межбанковских кредитов.;

2) в области документарных кредитных операций:

– предоставление гарантий банков-контрагентов, открытие аккредитивов и подтверждение выпущенных аккредитивов банками партнерами;

– авалирование векселей клиентов;

– принятие векселей клиентов в учет;

3) в области инвестиционного кредитования:

– финансирование краткосрочных и среднесрочных проектов развития производства товаров повседневного спроса;

– финансирование средне - и долгосрочных межотраслевых проектов развития производства продукции, соответствующей мировым стандартам качества.

Приоритетными в области инвестиционного кредитования считаются проекты [2]:

1) с достаточно короткими сроками окупаемости;

2) по созданию и модернизации производства продукции с емким и надежным рынком сбыта, устойчивыми поставками сырья и комплектующих изделий;

3) с использованием финансового лизинга оборудования;

4) создания новых, а также модернизация и реконструкция существующих импортозамещающих производств в легкой, пищевой промышленности, полиграфической, фармацевтической и ряде других отраслей промышленности, включая проекты малого и среднего бизнеса;

5) рентабельные проекты, предлагаемые к финансированию Правительством Казахстана и международными организациями.

Банки обычно не устанавливают региональные приоритеты в кредитной политике.

Ссуды предлагаются, как правило, в безналичном расчете путем перечисления заемщику денег со ссудного счета на текущий счет поставщика для оплаты расчетно-денежных документов. Сумма ссуд может быть направлена непосредственно на текущий счет заемщика для последующего получения им наличных денег на цели, рассмотренные в кредитном договоре.

Кредитный договор – юридический документ, все пункты которого обязательны для выполнения сторонами, его заключившими. Как юридический документ кредитный договор регулирует весь комплекс вопросов по кредитной сделке. В нем закрепляются: название сторон, срок действия договора, предмет и условия сделки, права и обязанности сторон, правовые гарантии выполнения этих обязательств. К таким правовым гарантиям следует отнести: указание на юридическую форму заемщика, способы обеспечения возвратности кредита, санкции за правонарушение какой-либо стороной своих обязательств, случаи расторжения кредитного договора [1].

Кредитный договор заключается в письменной форме. Он подписывается лицами, уполномоченными на заключение подобного рода договоров, что должно быть подтверждено соответствующей доверенностью. Кредитный договор имеет порядок особенностей. По своему назначению он заключает намерения сторон и выполнение этих намерений. В части заключения кредитный договор показывает разрешение банка предложить ссуду на определенных стандартах и готовность заемщика вернуть ее по окончании определенного срока времени. Настоящие обязанности клиента по возвращению ссуды возникают лишь после получения кредита, хотя осуществляется раньше это подписание договора.

Кредитная политика определяет обязанности кредитной направленности банка, их способы и методику осуществления, а также принципы и порядки организации процесса кредитной деятельности.

Кредитная политика – это база организации кредитной направленности банка и условия реализации системы предоставления документов для процесса кредитной деятельности. В узком смысле кредитная политика – это описание банковской стратегии тактики во время организации кредитного процесса. Кредитная политика – это сплоченность организации в соответствии со стандартами банка и система предоставления документов для организации кредитного процесса. В общем смысле кредитная система должна иметь следующие характеристики:

– неинструкционная, т.е. должна включать в себя директивные указания;

– дает возможность точно и четко определить цели кредитования;

– включает в себя несколько правил осуществления конкретных целей;

– состоит из документов, включающих в себя стандарты и инструкции для его осуществления.

На первом этапе реализации кредитной политики происходит оценка макроэкономической ситуации в стране в целом, региона работы потенциальных заемщиков в частности, анализа отраслевой динамики выбранных направлений кредитования, проверке готовности персонала банка к работе с различными категориями ссудополучателей, принятие ряда внутри банковских нормативных документов [2].

Проводимая работа происходит вне поля деятельности непосредственного кредитного подразделения и относится больше к работе аналитических и маркетинговых служб банка, но присутствие этих необходимых, элементов анализа делают процесс кредитования осмысленным и подготовленным.

Кредитная политика создается с учетом стратегии банка и политики управления рисками. Кредитная политика дает возможность определить основные направления функции кредита:

1) объективные стандарты и критерии, принятые на вооружение служащим банка, ответственных за выдачу кредита и управление кредитного портфеля;

2) основные действия лиц, принимающих стратегические решения в области кредитования;

3) работу внешней деятельности аудита, качество кредитной деятельности банка;

4) принципы внутреннего контроля.

Кредитная политика необходима для определения полномочий и обязанностей служащих, для обеспечения порядка действии диверсификации деятельности банка. Поэтому подготовленная в письменном порядке кредитная политика и правила его проведения составляют основу осуществления процесса кредитования [2].

Кредитная политика основана на деятельности банковского служащего, т.е. она направлена на правильный выбор сектора экономики для кредитования, а также «своего клиента», т.е. он должен быть кредитоспособным. Кроме того, правильность кредитной политики определяется кредитными средствами банка до сегодняшнего дня и на будущее время которые он считает самыми плодотворными. Например, предприятиям удобнее выдавать краткосрочные кредиты (для дополнения средств оборота) и долгосрочные инвестиционные кредиты (для расширения, реконструкции, производства) и т.п..

Важным элементом кредитной политики является организация контроля в банке (контроль над использованием кредитного стандарта для решения вопроса о возможностях кредитования потенциального заемщикам, контроль над сохранением полномочий некоторых служащих кредитования, общий контроль над состоянием кредитного портфеля банка и его внутренними проблемными кредитами).

Для проведения кредитной политики необходимо определить цели кредитования руководителей банка сравнить их с общими стратегическими целями и общими обязанностями банка, т.е. насколько они соответствуют между собой. После определения целей кредитной деятельности, банк осуществляет свою кредитную политику, а также создает и формирует определенные стандарты кредитования и кредитные инструкции [2].

В связи с окончанием первого этапа определения кредитных стандартов и инструкций, первая

редакция этих документов должна быть передана на анализ опытным работникам. После внесения изменения и анализа, сделанных аналитиками, комитет кредитной политики (совет директоров, кредитный комитет) подтверждает политику в соответствии с инструкцией. Кредитная политика иногда может включать в себя лимиты кредитования, порядок или отдельные правила и инструкции по кредитной деятельности.

Например, в кредитной политике может определится лимит риска приходящегося на одного заемщика. Кроме того, в кредитной политике может быть определена цель выдачи кредитования и его использование в соответствии с целями. Кредитная политика включает в себя правила кредитного комитета. Кредитный комитет делает заключение по итогам выдачи кредита и рассматривает особо важные проблемы, которые связаны с выдачей кредита. В ответственной практике кредитный комитет решает следующие проблемы:

– определяет формы кредитов, связанных с кредитным риском;

– рассматривает заявление клиента о выдаче кредита и заключение кредитных служащих в связи с выдачей кредита;

– принимает и выносит решение о выдаче кредита или об отказе;

– определяет сумму кредита и срок, а также устанавливает процентную ставку;

– устанавливает условия кредитования «кредитный лимит, кредитная сеть»;

– устанавливает порядок проведения мониторинга на выданный кредит;

– составляет кредитную стратегию банка;

– анализирует работу отделения по кредитованию;

– подписывает протоколы кредитного комитета и заполняет книгу по регистрации протоколов.

В кредитной политике должно говориться о высокорискованных операциях, связанных с деятельностью заемщика, или о кредитах для финансирования проектов. Основополагающим элементом нововведения кредитной политики в банк является ознакомление с ним служащих банках, надо прежде всего ознакомить их правилам и инструкциям в соответствии с поставленной кредитной политикой.

Кредитная политика определяет основные направления принятой кредитной деятельности. Их, в свою очередь, можно принять как систему осуществления направлений принятых кредитной политикой. В кредитной политике должны быть указаны такие элементы:

– организация кредитной деятельности;

– управление кредитным портфелем;

– контроль над кредитованием;

– принципы разделения полномочий;

– общие критерии выбора кредитования;

– ограничения по некоторым направления кредитования;

– принципы текущих работ с кредитом;

– формирование резерва на случай убытков от кредита.

В практике методы и способы осуществления и принятия кредитной политики совершаются в одной форме, т,е. в соответствии с тремя перечисленными документами:

1) политика кредитования;

2) стандарты кредитования;

3) инструкции кредитования.

Кроме того, эти три документа объединяются в одном особом документе, оно предположительно называется «Руководство по кредитной политике».

В политике кредитования формируются кредитные инструкции, которые уточняют функции работников отделения по кредитованию, и кредитные стандарты, определенно основные направления кредитования.

Стандарт кредитования – это документ, которым руководствуются все служащие, осуществляющие кредитную деятельность в банке. В стандарте кредитования рассматриваются следующие вопросы:

– порядок сбора и анализ предполагаемой финансовой информации;

– требования по обеспечению кредита гарантией и залогом;

– административные стандарты и правила организации процесса кредитования;

– порядок анализа кредитоспособности заемщика;

– обязательства на заполнение документов;

– правила по особым видам кредитования (например, по ипотечным или потребительским кредитам).

Для стандартизации обращаемых документов во всех банках нужно включить в кредитные определенные стандарты все необходимые документы.

Кредитная инструкция – это описание порядка установления общих алгоритмов для осуществления процедур кредитования. Иными словами, она является одним из направлений функций кредитования. Вообще, в кредитной политике указываются все этапы процесса кредитования, например, сбор информации о заемщике, анализ его кредитоспособности, кредитный анализ и аудит, убытки в процессе выдачи ссуды и так далее.

Кредитная политика:

1) является основой контроля при организации процесса кредитования в банке;

2) является инструкцией и дополнительно справочным материалом для служащих кредитного отдела;

3) является также средством контроля над выполнением требований по инструкции для руководителей кредитного отдела;

4) определяет основные требования для осуществления проверки работников отдела аудита и кредитного анализа.

В процессе осуществления кредитной политики в коммерческом банке много внимания необходимо уделять работе, связанной с проблемными ссудами, а также дополнительным контролем над ними. Совершенствование практики кредитования требует разработки оптимальной для банка организации кредитования. В этих целях банки, имеющие в своем аппарате квалифицированных и профессиональных банковских работников, уделяют внимание поиску оптимальных вариантов методики расчета кредитоспособности заемщиков, правил кредитования.

Литература

1. Закон РК «О Национальном Банке Республики Казахстан» от 30.03.1995 г.

2. Сейткасимов Г.С., Маулетов К.М., Мусина А.А Банковское дело: Курс лекций. – Астана: ИПЦ. КазУЭФМТ, 2008. – 243 с.

ӘОЖ 336.717.061/77.01(347.457/735)

Е.К. Андас, *магистрант*

Ғылыми жетекшісі: ***Ғ.С. Сейтқасымов,*** *э.ғ.д. профессор*

ҚазЭҚХСУ

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Бүгінде несие портфелі банктің несиелік саясатының сапасы туралы пайымдауға және есепті кезеңдегі несиелік қызметтің нәтижесін болжамдауға мүмкіндік беретін анықтаушы критерий болып табылады. Несие портфелінің сапасын талдау және бағалау банк менеджерлеріне өздерінің несиелік операцияларын тиімді басқаруларына жағдай жасайды.

Несие портфелін қалыптастыруға, банктің несиелік қызметінің басты мақсаттары анықталған, несие саясатының стратегиясы жасалынған, осы стратегиялар шеңберінде сыртқы ортаның қалып-

тасқан шарттарын, нарық конъюнктурасын, банктің меншікті мүмкіндіктерін ескере отырып, несие портфелін қалыптастырудың айрықша мақсаттары анықталған жағдайда ғана кіріседі.

Ұтымды несие портфелін қалыптастыру қаржы ресурстарын орналастырудың негізгі бағыттарының бірі ретінде кез келген банк үшін ең маңызды мәселе болып табылады.

Коммерциялық банктің ұтымды несие портфелі – деп несие ресурстарын жинақтау және үлестіру, берілген несиелер мерзімдері және сомалары бойынша банкте бар несие қорларына сәйкес келетін жағдайда жүзеге асырылатын несие портфелін айтады. Мұндай жағдайларда ол бойынша табыстылық деңгейі максималды мүмкіндікті болады, ал тәуекел деңгейі минималды деңгейге сәйкес келеді. Ұтымды несие портфелін қалыптастыру – банк қызметінің маңызды міндеттерінің және басты проблемаларының бірі болып табылады.

Ұтымды несие портфелін қалыптастырудың бес кезеңін ерекше атап өтуге болады:

• несие сұранымы мен ұсынымына әсер ететін факторларды талдау;

• коммерциялық банктің несиелік потенциалын қалыптастыру;

• несие потенциалының құрылымының және берілген қарыздардың сәйкестігін қамтамасыз ету;

• берілген қарыздарды әр түрлі белгілері бойынша талдау;

• несие портфелінің тиімділігі мен сапасын бағалау, банкттің несие портфелін жетілдіру бойынша шаралар жасау.

Бірінші кезеңде талдау банк жұмыс істейтін аймақтық рыноктерді есепке ала отырып банктің талдамалық қызметтерімен жүзеге асырылады. Осы жұмыс несие портфелін жетілдіру процесінің тұрақтықұраушысы болғаны дұрыс, өйткені бұл банкке банктік конъюнктураның өзгерісін уақытында аңғаруға және несие тәуекелін төмендету шараларын жүзеге асыруға және несие беру табыстылығының жоғарылатуына мүмкіндік береді.

Банктегі несие операцияларының дамуын анықтайтын факторлар өзарасында ішкі және сыртқы деп бөліпқ арастырады.

Банктің несие операцияларына әсер ететін факторларды (ішкіжәнесыртқы) талдау неғұрлым жетілдірілген несие портфелін қалыптастыруға, сол кездегі ең қауіпті несиелік операцияларды анықтауға және тәуекел деңгейін төмендетуге ықпал ететін шаралар жасауға мүмкіндік береді.

Ұтымды несие портфелін қалыптастырудың екінші кезеңі банктің несие потенциалының құрылымын жасайтын құралдар көздері және олардың жеделдігі бойынша анықтаумен сипатталады. Несие потенциалы бұл жағдайда қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді несие потенциалдарының сомасы ретінде қарастырылады.

Қысқа мерзімді потенциал заңды тұлғалардың қаржыларынан (есепті, ағымдағы шоттардағы қаржылар, біржылға дейінгі депозиттер); жеке тұлғалардың қаржыларынан (талап етуге дейінгі салымдар, бір жылға дейінгі үлестер және депозиттер); коммерциялық емес құрылымдардың қаржыларынан (есеп шоттағы қалдықтар, бір жылға дейінгідепозиттер); банк аралық қарыздардан және корреспонденттік шоттардағы қаржылардан (корреспонденттік шоттардағы қаржылар, бір жылға дейінг імерзімге бар заемдар); бағалы қағаздар арқылы жинақталған қаржылар (бір жылға дейін өтініш беру мерзімі бар қысқа мерзімді бағалы қағаздар) тұрады.

Ұзақ мерзімдік несиелік потенциал да қысқа мерзімдік сияқты заңды тұлғалардың, жеке тұлғалардың, коммерциялық емес құрылымдардың, банкаралық несиелердің, корреспонденттік шоттардағы және бағалы қағаздар қаржыларының сомалары болып табылады, бірақ жоғарыда келтірілген пассивтердің барлығы ұзақ мерзімдік сипатта болады, яғни бір жылдан жоғары уақытқа әрекет етеді.

Коммерциялық банктердің несие потенциалын ұзақ мерзімдік және қысқа мерзікдік кезеңдерде талдау сол және басқа да несие түрлерін өтімділігін бұзбай дамыту бойынша банктің потенциалды мүмкіндіктерін бағалау үшін қолданылады.

Ұтымды несие портфелін қалыптастырудың келесі, үшінші кезеңі несиелік потенциал мен несиелік портфельдің теңгерімділігін талдайды. Қазақстандық банктер қысқа мерзімдік және ұзақ мерзімдік несие потенциалының жетіспеушілігіне жиі ұшырайтыны белгілі. Несиелік потенциал мен несиелік портфельдің теңгерімсіздігі кезінде банк өзіне қажетті қаржылар көздерін табуы керек.

Ұзақ мерзімдік несиелік потенциалдың жетіспеушілігі кезінде және оны толықтырудың көздерін таппаған жағдайда банк қысқа мерзімдік потенциалды ұзақ мерзімдік несие потенциалына трансформациялауға мәжбүр болады, бұл өз кезегінде банктік ликвидтілік мәселесін туындатады.

Егер несиелік потенциал несиелік портфельден көп болса, банк несиелік ресурстарды қайта бөлуіне және оларды басқа белсендіоперацияларға (бағалы қағаздар мен операцияларға, валюталық операцияларға және т.б.) пайдалануына болады.

Төртінші кезеңде берілген несиелер әртүрлі қасиеттері бойынша талданады. Ерекше қасиеттері ретінде несиені жабу мерзімі, қарыз алушылар категориялары бойынша, несиемен қамтамасыздандыру сипаты бойынша, несие формалары бойынша, табыстылығы бойынша, тәуекел деңгейі бойынша және т.б. қайтару сипаты алынуы мүмкін. Берілген қарыздарды көрсетілген қасиеттері бойынша талдау коммерциялық банктегі бар несие портфелінің құрылымын сипаттайды.

Ұтымды несие портфелін қалыптастырудың соңғы бесінші кезеңінде несие портфелінің тиімділігі мен сапасына баға беріледі. Ол банк қызметіндегі несиелік операциялардың ролін, банктің несие потенциалын пайдалану тиімділігін анықтаудан, пайыздық мөлшерлеме деңгейін және несиелік қызметтен түскен табыс көлемін, пайыздық маржа мөлшерін, сондай-ақ мерзімі өткен қарыздарды талдау негізінде несиелік операциялардың шынайы тәуекелін анықтаудан құрылады.

Жоғарыда айтылып өткен қадамдардың негізінде коммерциялық банктің ұтымды несие портфелі қалыптасады. Оны қалыптастыру кезінде несие тәуекелін бағалауға және оны төмендету әдістеріне ерекше көңіл бөлу керек.

Осы мақсатпен ең бірінші коммерциялық банктің несие портфеліне талдау жүргізу керек және соның негізінде оның сапасына баға берілу керек. Содан кейін, алынған мәліметтерді негізге ала отырып, банктің несие портфелінің сапасын жақсартатын және оны максималды тиімділікке жақындататын шаралар жүйесін жасау керек. Ең соңында жасалынған шаралардың тиімділігін анықтап, жаңартылған несие портфеліне талдау жүргізу керек. Несие портфелін басқаруды ұйымдастыру процесі – пайда болатын жағдайларға байланысты ылғи қайталанып және өзгеріп отыратын циклдік және үзіліссіз процесс.

Несиелік портфельді басқару — бұл банк қабылдауға дайын болып отырған тәуекел түрлерінің барлығын айқындауды және олардың ең жоғары жететін деңгейін анықтауды талап ететін жоғарғы жетекшілер қызметі болып табылады.

Несиелік портфельді басқаруды іске асырудың ортақ алғышарттарына жататындар.

– нақты қарыз алушылар мен олардың топтары үшін несиелеудің ішкі банктік лимитін белгілеу;

– несиелік рейтингпен байланысты болатын жекелеген қарыз алушылардың тәуекел деңгейін көрсететін несиелік тәуекелді талдау формасын жасау;

– әр түрлі салалар бойынша несиелеуді диверсификациялау;

– төменгі тәуекел деңгейі бар ең маңызды салаларды анықтау;

– несиеге баға белгілеу саясатын дайындау.

Несиелеу лимиттерін белгілеу – несиелік портфельді құруға бақылау жасауда тәуекелдерді төмендету үшін пайдаланылатын басты тәсіл.

Проблемалық несиелерге:

– несиелік келісімшартта көрсетілген уақытта қайтарылмаған, уақыты кешіктірілген және қосымша келісім берілген несиелер;

– сақтандыру, кепілхат немесе кепілдememен қамтамасыз етілген несиелер бойынша сақтандыру компанияларының кепіл хатты және кепілдеме берушілердің банк алдындағы міндеттемелері орындалмаған-дар;

– несиелерге есептелетін пайыздқң несиелік келісімшартта көрсетілген күннен 30 күн өткенге дейін қайтарылмаған несиелер жатады.

Сондай-ақ проблемалық несиелерге қарсы шараларға мыналар жатады:

– қарыз алушының қызметін қайта қарау;

– несиені қайтару кестесін өзгерту;

– пайыз (сыйақы) төлеу тәртібін өзгерту.

Несиелеу процесі белгіленген мерзімде кредиттің қайтарылмай қалуға себепкер болатын көпте-

ген тәуекел факторлардың іс әрекетімен байланысты болып келеді. Сондықтан да, банк несиесінің берілуі алдын ала ықпал ететін факторларды зерттеу арқылы несиелік қабілетті оқып үйренуге жағдай жасайды.

Қарыз алушының несиелік қабілеті – бұл қарыз алушының өзіндік қарыздық міндеттемелері бойынша толық және уақтылы есеп айырысу қабілеті.

Карыз алушының несиелік қабілетінің оның төлем қабілетінен бір айырмашылығы – онда өткен кезеңдегі немесе қандай да бір күндегі төлемсіздікті есепке алмайды, ол жалпы перспективадағы қарызды өтеу қабілетін болжайды. Өткен уақыттардағы қарыз алушының төлем қабілетсіздігінің дәрежесі клиенттің несиелік қабілетін бағалау барысында артатын ең бір формальды көрсеткіш болып табылады. Егер де қарыз алушының мерзімі өткен қарызы болып, ал балансы өтімді және меншікті капиталдың мөлшері жеткілікті болса, онда банкке өткен уақыттағы төлемдердің бір рет кешіктірілуі, клиенттің несиелік қабілетсіздігі туралы қорытынды үшін негіз болып табылмайды. Несиелік қабілеті бар клиенттер банкке, жабдықтаушыларға, бюджетке ұзақ төлемсіздіктің болуын жібермейді.

Клиенттің несиелік қабілетінің деңгейі, банктің нақты қарыз алушыға беретін нақты несиесімен байланысты қарапайым (жеке) тәуекелдерінің дәрежесін көрсетеді.

Әлемдік және отандық банктік тәжірибе қарыз алушының несиелік қабілетінің мынадай критерийлерін бөліп қарайды: қарыз алушының мінездемесі, қаражатты қарызға алу қабілеті; ағымдағы қызметі барысында қарызды өтеу үшін кажетті қаражатты табу қабілеті (қаржылық мүмкіндігі), капиталы, несиенің қамтамасыз етілуі, несиелік мәміле жасалатын жағдай, бақылау (қарыз алушының қызметінің заңдылық негізі, банк стандарты мен қадағалау ұйымдарына несиенің сипатының дәл келуі).

Банк жүйесінің даму кезеңінде басшылық тәуекелдерді басқарудың тиімді жүйесін құру үшін айтарлықтай күш-жігер салуға тиіс. Ал ол үшін жоғары басшылықтың саяси еркі қажет. Біздің ойымызша,«Несие тәуекелділігі – сыртқы және ішкі орта факторлары әсерінен қарыз алушы тұлғаның банк алдындағы өз міндеттемелерін орындаудан жартылай немесе толықтай айырылуы». Шынайы экономикаға жіберілген қарыздарды икемді басқарудың бірден-бір жолы – тәуекелдерді дұрыс басқара білу.

Банктердің несие портфельдеріне байланысты тәуекелдерді тежеу үшін өткен жылы қабылданған бірқатар пруденциалдық нормативтердің, жылжымайтын мүлікке байланысты несиелеу тәуекелдері және сыртқы кредиторлар тұлғаларына байланысты несиелеу нормативтерін қоса алғанда дұрыстығын айту қажет. Жылжымайтын мүлікке бағаның тез өсуін және ипотекалық несиелеу және құрылысты несиелеудің одан әрі жалғасқан толқынын негізгі ала отырып, несиенің негізгі сомасы мен қамтамасыз етуге ұсынылған активтің бағалау құны арасындағы пайызға ара қатынасын және несиелерді жіктеу үшін олардың төлем қабілеттілігі бойынша, әсіресе ақша-несие талаптарын күшейтудің әсерінен несиенің өсу қарқыны қажетті қарқыннан қалған жағдайда, одан әрі күшейту мәселесін қарастыру қажет.

Әдебиеттер

1. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие: Оқу құралы. – Алматы: Маркет, 2004. – 248 б.
2. Банк ісі: Оқулық / Жалпы ред. басқарған Ғ.С. Сейтқасымов. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2009. – 586 б.
3. Хамитов Н.Н. Қазіргі кезеңдегі кредиттік іс: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2009. – 320 б.
4. Ақша, кредит, банктер: Оқулық / Жалпы редакция басқарған ҚР ҰҒА академигі Ғ.С. Сейтқасымов және э.ғ.д. А.А. Мусина. Толықтырылған және қайта өзгертілген 4- басылым. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2013. – 578 б.

УДК 336.71(574):311.172+330.34
Е.Е. Болатов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Ильяс,*** *к.э.н., и.о. профессора*
КазУЭФМТ

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА КАЗАХСТАНА: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Банковская система – основное звено кредитной системы, важнейшая составная часть рыночной экономики. Она концентрирует основную массу кредитных и финансовых операций.

Любая система должна содержать все необходимые элементы в определенных пропорциях, взаимодействуя и дополняя друг друга. Как правило, одна система входит в другую, более широкую, систему. Исходя из этого, данные принципы и требования непосредственно относятся к банковской системе. Например, в банковской системе любой страны имеются в достаточном количестве элементы банковской системы: банки различных типов, небанковские учреждения, банковская инфраструктура, объединение банков и др. Эти элементы взаимодействуют друг с другом, органически дополняют друг друга и составляют определенную целостность.

Банковская система чаще всего рассматривается как понятие, адресованное к совокупности банков, обслуживающих потребности экономических субъектов. Согласно так называемому институциональному подходу в банковскую систему входят различного рода банки, зарегистрированные в стране. Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему [1].

Банковский сектор Казахстана представлен 35 банками второго уровня, из которых 16 банков с иностранным участием, в т.ч. 14 дочерних банков.

На сегодняшний день банковский сектор является доминирующим сегментом в экономике Казахстана. На долю банков приходится 47,2% ВВП РК (рис. 1), а совокупные активы банков на 1 января 2015 г. составили 18 239,3 млрд тенге, что на 2777,6 млрд тенге больше показателя в 2014 г. Рост за 2014 г. составил 18,0%.

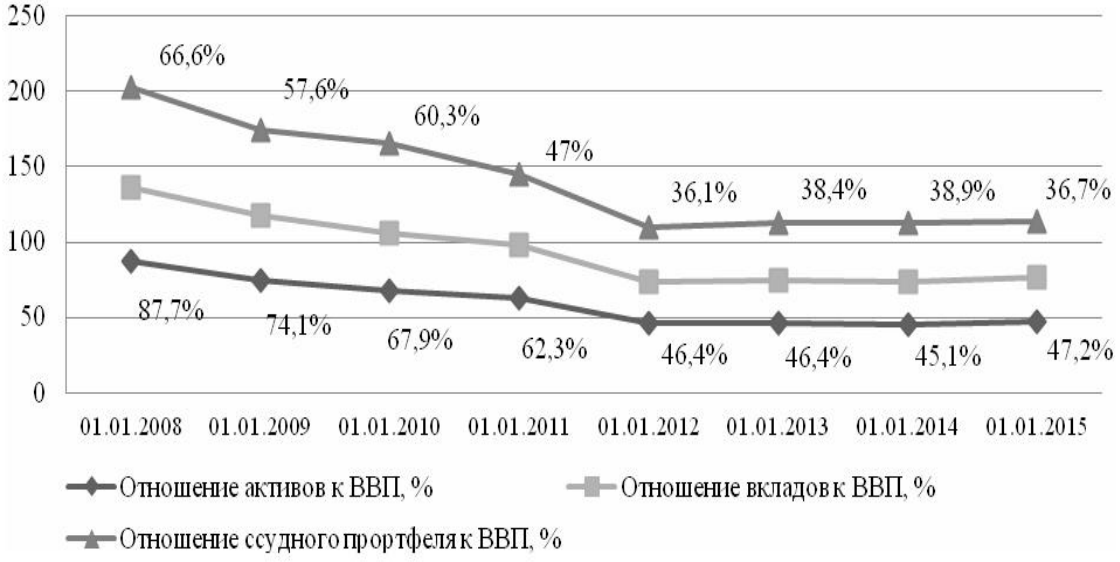


Рис. 1 – **Роль банковского сектора в экономике Казахстана***

**Составлен автором на основе [4,5]*

По состоянию на 1 января 2015 г. размер высоколиквидных активов составил 3 362,0 млрд тенге, или 18,4% от совокупных активов БВУ, уменьшившись по сравнению с началом года 685,6 млрд тенге (рис. 2).

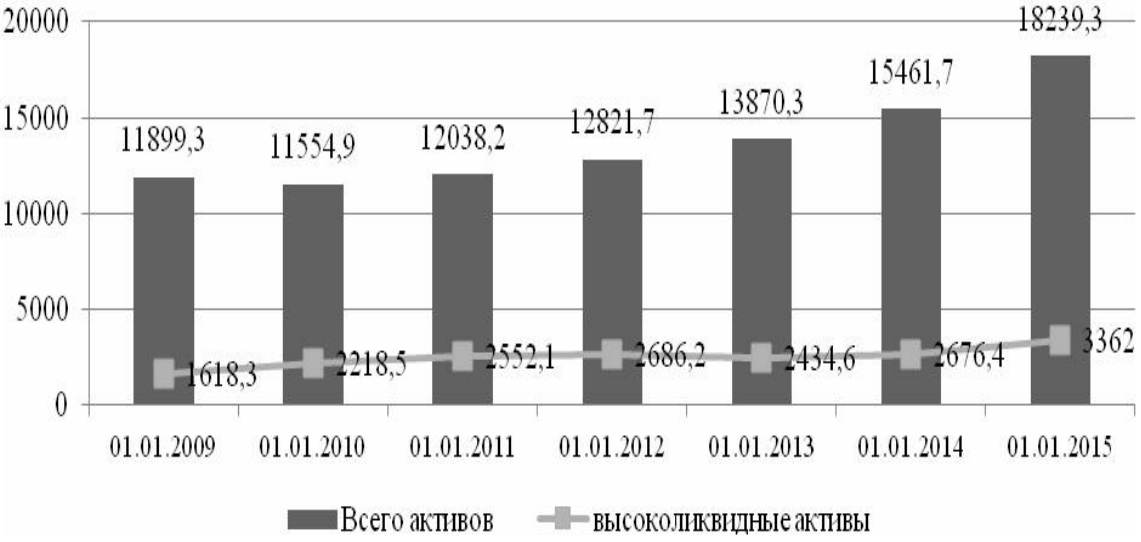


Рис. 2 – **Динамика высоколиквидных активов***

**Составлен автором на основе [4,5]*

По состоянию на 01.01.2015 г. ссудный портфель банковского сектора РК составили 14 184,8 млрд тенге, увеличившись по сравнению с началом года на 836,6 млрд тенге, или на 5,9%. Займы юридическим лицам составили 7 016,7 млрд тенге, уменьшение за отчетный период составило 456,2 млрд тенге, или на -6,1%. Займы физическим лицам увеличились на 410,8 млрд тенге, или 12,5% составив на отчетную дату 3 707,9 млрд тенге. Займы субъектам малого и среднего бизнеса составили 3 248,1 млрд тенге. В структуре ссудного портфеля БВУ наибольшую долю занимают займы юридическим лицам – 56%, при этом, займы физическим лицам составляют – 24,7%, займы субъектам малого и среднего бизнеса – 17,5%, операций «Обратное РЕПО» – 0,9% (рис. 3).

Глобальный кризис ликвидности, начавшийся в середине 2007 г., подверг банковский сектор и регулирующие органы Казахстана самому трудному за последние годы испытанию. Развитие банковской системы страны достигло критической точки, когда на фоне возникших проблем резко проявилась необходимость коренного преобразования деловой практики, стратегий и регулирования.

Это стало для банков настоящей встряской – особенно если учесть, что до кризиса они долгое время имели относительно легкий доступ к кредитным ресурсам. Хотя непосредственной причиной дестабилизации казахстанского банковского сектора стал дефицит внешнего финансирования, вызывают большее беспокойство внутренние, структурные недостатки этого сектора, которые обострили возникшие проблемы.

Последствия мирового финансового кризиса «обнажили» слабые стороны в деятельности отечественных банков второго уровня и выявили на поверхность проблемы, в особенности, в отношении качества активов, о которых неоднократно ранее указывалось регулирующими органами.

Недостаток фондирования, который банки стали ощущать вследствие закрытия внешних рынков капитала, привел к существенному сокращению их кредитной активности, которое стало особо острой проблемой к 2009 г. Отсутствие выдач новых кредитов при ухудшающемся качестве существующего портфеля привело к некоторому «сжатию» кредитного портфеля.

В значительной мере эффект сжатия портфеля был преодолен благодаря мерам по поддержке банковского сектора, проводимым ФНБ в рамках реализации Плана совместных действий Правительства, НБРК и АФН по стабилизации экономики на 2009-2010 гг.

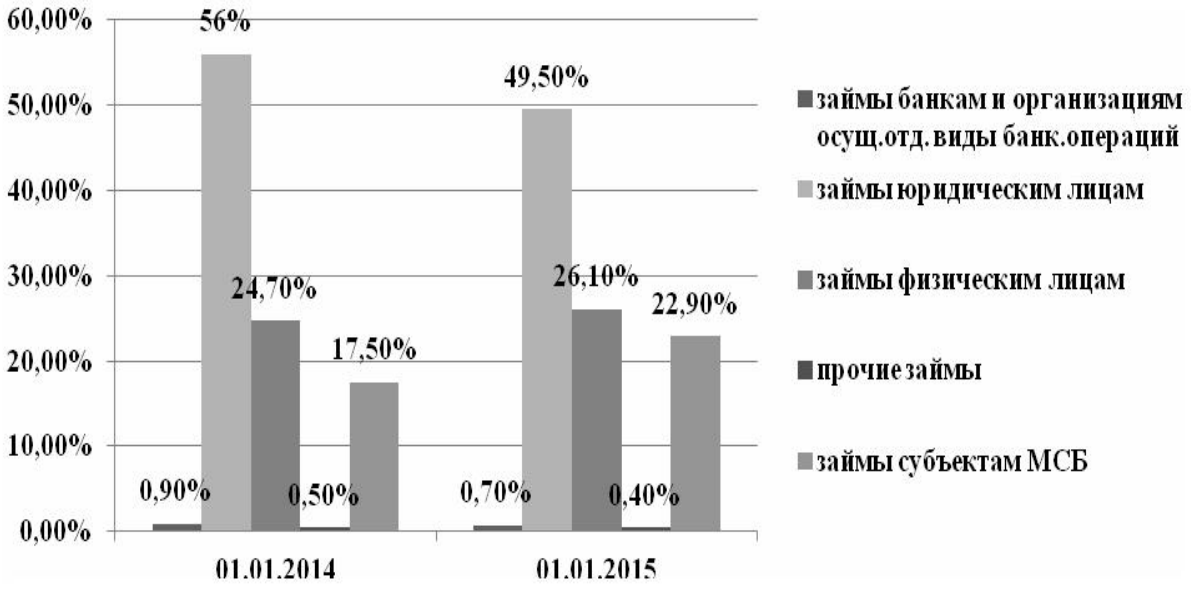


Рис. 3 – **Структура ссудного портфеля банковского сектора РК***

**Составлен автором на основе [5]*

Банковская система Казахстана прошла через реструктуризацию некоторых банков. Причиной стала неспособность АО «БТА Банк», АО «Альянс Банк», АО «Темирбанк» выполнять свои обязательства перед зарубежными кредиторами. В АО «БТА Банк» и АО «Альянс Банк» проведены две волны реструктуризации в результате размер финансовой задолженности банка снизился с 16,65 до 4,2 млрд долл. США, а срок погашения был продлен до 20 лет. Кроме того, отечественные и иностранные кредиторы стали акционерами «БТА», в общей сложности владея 18,5% его акционерного капитала. Устойчивость капитала банка оставалась под вопросом даже после проведенной реструктуризации. В конце 2013 г. стало известно о покупке банка консорциумом инвесторов в лице АО «Казкоммерцбанк» и К.Х. Ракишева. АО «Казкоммерцбанк» (ККБ) и К.Х. Ракишев достигли окончательной договоренности по приобретению доли по 46,5% акций АО «БТА Банк» каждый у АО ФНБ «Самрук-Казына» [7].

Что касается АО «Альянс Банка» и АО «Темирбанк», то в этом случае АО ФНБ «Самрук-Казына» также завершил сделку по продаже бизнесмену Б.Утемуратову, принадлежащей фонду доли в Темірбанке и части своих акций в Альянс банке. Утемуратов Б. приобрел 79,88% простых акций АО «Темірбанк» на сумму 35,7 млрд тенге, а также 16% простых и привилегированных акций в АО «Альянс банк» на сумму 1,5 млрд тенге. В результате сделки АО «Самрук-Казына» сохраняет контрольный пакет акций Альянс банка с 51% простых и привилегированных акций, а Б. Утемуратов стал контролирующим акционером в Темірбанке. Одобрение Нацбанка обеих сделок было получено 20 марта 2014 г.

В настоящее время ситуацию в банковском секторе можно охарактеризовать как стабильную. Политика Нацбанка РК в области надзора за банками ориентирована, прежде всего, на обеспечение финансовой устойчивости банковской системы республики, в связи с чем, будет продолжена реализация политики повышения требований к уровню капитализации банков второго уровня.

Кроме того, в целях обеспечения адекватного надзора за деятельностью крупных банков, а также банков, входящих в состав финансово-промышленных групп, активизирована деятельность по внедрению надзора на консолидированной основе.

Одним из основных направлений деятельности НБРК является проведение мероприятий, направленных на повышение доверия населения к банковской системе и привлечению временно

свободных средств населения в банки второго уровня, к которым, прежде всего, относится развитие системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц.

На наш взгляд, банкам для устойчивого функционирования и дальнейшего развития необходимо:

– уделять пристальное внимание оценке актуальных рисков: высокой концентрации кредитного риска, в т.ч. связанной с кредитованием бизнеса собственников и аффилированных лиц, рискам по операциям с ценными бумагами, связанным с неадекватностью их оценки, высоким операционным рискам;

– осмыслить свои конкурентные преимущества, выстроить перспективные стратегии и направления;

– принимать меры для повышения качества корпоративного управления и предоставления банковских услуг.

Несмотря на сложную конъюнктуру рынка, банки, которые задаются целью не выжить, а вырасти, должны следовать принципам ведения достойного, честного и эффективного банковского бизнеса.

Литература

1. Банковская система в современной экономике: Учебн. пособие / Кол. авторов. Под ред. проф. О.И. Лаврушина. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2012. – 368 с.

2. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под общ. ред. академика НАН РК Г.С. Сейткасимова и д.э.н. А.А. Мусиной. – 4-е изд., доп. и перераб. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2012. – 542 с.

3. Сейткасимов Г.С. Актуальные вопросы развития экономики Казахстана. Избранные труды последних лет. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2015. – 397 с.

4. Закон РК от 31 августа 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

5. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. www.nationalbank.kz.

6. Официальный сайт Комитета по финансовому надзору НБ РК. http://www.afn.kz.

7. Электронный ресурс – деловой портал Kapital.kz.

УДК 336.717.22 (574)

О. Джунусов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА

Депозитный рынок является одной из важнейших составляющих денежно-кредитной системы, именно он и обеспечивает привлечение временно свободных средств банками, что определяет возможность последних инвестировать в экономику.

Депозитный рынок – это система отношений, складывающихся в процессе привлечения финансовых ресурсов депозитными учреждениями. Стратегия развития депозитного рынка Казахстана заключается в формировании эффективного механизма привлечения свободных денежных ресурсов, в основном на внутреннем рынке инвестиций, нацеленного на создание долгосрочной, надежной и финансовоемкой депозитной базы финансовых организаций страны [1].

Рассматривая сущность депозитных рынков, необходимо рассмотреть субъекты и объекты депозитной политики, принципы ее формирования.

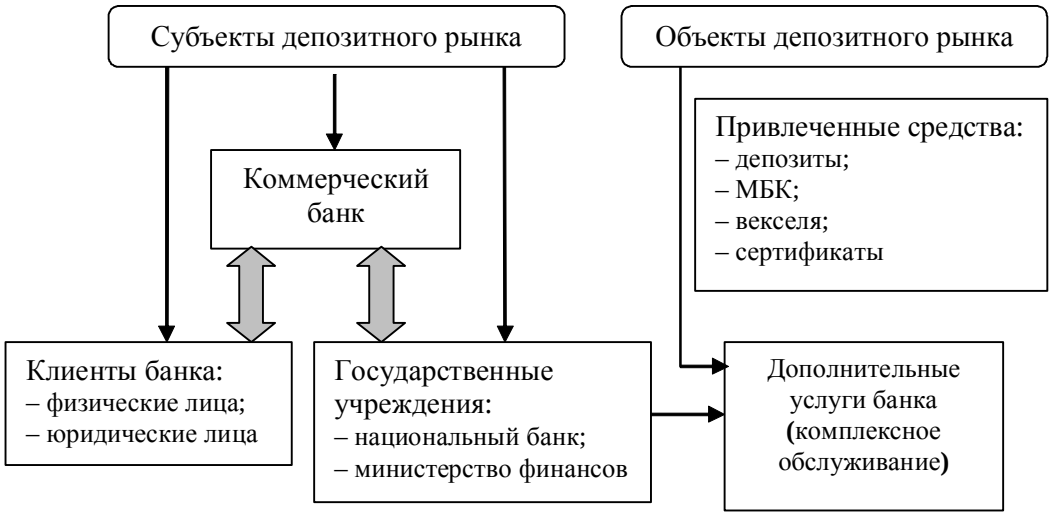


Рис. 1 – **Состав субъектов и объектов депозитных рынков коммерческого банка**

Основные направления развития депозитного рынка заключаются в формировании эффективного механизма привлечения свободных денежных ресурсов, нацеленного на создание долгосрочной, надежной и финансовоемкой депозитной базы финансовых организаций страны.

Главными задачами развития депозитного рынка являются [2]:

– диверсификация ресурсов с целью минимизации риска;

– сегментирование рынка по валютам, клиентам, продуктам и регионам;

– дифференцированный подход к различным группам клиентов (разнообразный набор продуктов для состоятельных, менее состоятельных и широких слоев населения);

– осуществление постоянного контроля за развитием депозитного рынка;

– определение рынков для минимизации депозитного риска;

– минимизация расходов в процессе проведения депозитных операций;

– оптимизация управления депозитным портфелем коммерческого банка с целью поддержания требуемого уровня его ликвидности, повышения его устойчивости.

По нашему мнению, при установлении приоритетов в развитии депозитного рынка необходимо учитывать различные внутренние факторы, выраженные в зависимости от:

– субъектов депозитных отношений (в отношении физических и юридических лиц);

– депозитных инструментов, используемых для привлечения ресурсов; сроков привлечения ресурсов;

– цели привлечения (для инвестирования, кредитования, поддержания банковской ликвидности);

– агрессивности в вопросах привлечения ресурсов и связанных с этим вопросов построения ценовой политики и учета степени риска проводимых операций.

Также, при проведении депозитных операций коммерческий банк должен учитывать внешние факторы:

1. Изменение налогового законодательства.

2. Текущее состояние и тенденции развития финансового рынка в части привлечения и размещения ресурсов.

3. Изменения в расчете банковских пруденциальных нормативов.

4. Изменение ставки рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан.

5. Лимиты, контрольные цифры, определяемые депозитным учреждением на проводимые банковские операции.

На депозитном рынке складываются разные типы отношений. В первую очередь это депозит-

ные отношения, возникающие на депозитном рынке между вкладчиками и коммерческими банками по поводу открытия, обслуживания и выплаты депозитного вклада и вознаграждения по нему. Характерные особенности отношений между вкладчиком и коммерческим банком определяются условиями заключенного договора, инициативы депозитных отношений, которая зависит от вкладчика и его возможностей к накоплению. Большую роль играет стабильность сроков вклада, зависящая от текущего финансового положения вкладчика и надежности банка, поскольку вкладчик заинтересован не только в доходности, но и прежде всего, в сохранности своих сбережений. Также преимущество депозитного учреждения на депозитном рынке в современных условиях зависит от его способности компенсировать инфляционные потери вкладчика.

На депозитном рынке складываются следующие типы отношений, представленые на рисунке 2.

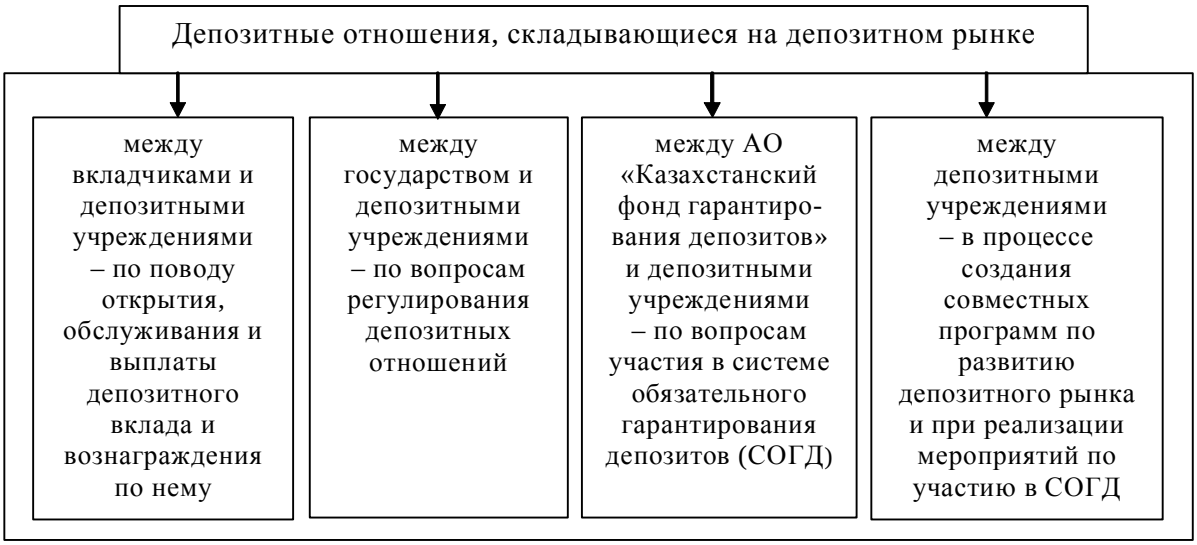


Рис. 2 – **Депозитные отношения, складывающиеся на депозитном рынке**

Следующими немаловажными отношениями, возникающими на депозитном рынке, являются отношения, складывающиеся между государством и депозитными учреждениями. К особенностям данных относится в первую очередь получение лицензии на банковскую деятельность, включающее в себя право осуществления депозитных операций на депозитном рынке. Государство через уполномоченный орган должно осуществлять контроль за созданием необходимых условий по защите интересов вкладчиков. В свою очередь коммерческие банки заинтересованы в надежности своих конкурентов, т.к. имидж депозитного рынка зависит от всех его участников, и поэтому поддерживают все мероприятия по его регулированию. Следует отметить, что рассматриваемые отношения характеризуют депозитный рынок как самый урегулированный сектор в структуре финансового рынка, так и самый демократичный, поскольку поддерживается всеми его участниками.

К специфическим принципам функционирования депозитного рынка необходимо отнести принципы, отражающие особенности депозитных инструментов. К ним относятся:

– добровольность размещения денег во вклады;

– разнообразие условий вкладов для обеспечения доступности накопления сбережений всем категориям вкладчиков;

– стимулирование сберегательной активности клиентов в приоритетных для депозитного учреждения сегментах рынка;

– обеспечение конкурентоспособности условий привлечения вкладов при изменениях рыночной конъюнктуры;

– оптимизация объемов и структурного соотношения видов вкладов, обеспечение оптимального, уровня издержек;

– безопасность проведения депозитных операций и поддержания надежности работы депозитного учреждения;

– проведение операций по вкладам при строгом соблюдении действующего законодательства Республики Казахстан.

В соответствии с Законом РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» №2444 от 31 августа 1995 г. ст. 30, пунктом 2, подпунктом 1 и 2 банковским операциям относятся: прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов юридических лиц и физических лиц [3].

На долю депозитных операций обычно приходится до 95% пассивов. В качестве субъектов пассивных операций могут выступать:

– государственные предприятия и организации;

– государственные учреждения;

– кооперативы;

– акционерные общества;

– смешанные предприятия с участием иностранного капитала;

– общественные организации и фонды;

– финансовые и страховые компании;

– инвестиционные и трастовые компании и фонды;

– отдельные физические лица и объединения этих лиц;

– банки и другие кредитные учреждения.

Расчет доли средств, хранящихся на счетах до востребования, которую можно перевести на срочные депозитные счета (с целью увеличения для клиентов дохода от размещенных в банке средств и формирования стабильного ресурса кредитования для банков) производится по формуле:

$$Д = Оср.: К об. \times 100\% , \quad (1)$$

где: Д – доля средств, хранящихся в течение года на различных текущих счетах, которые могут быть переведены на депозитные счета.

Оср – средний остаток средств на расчетном или текущем счете за год.

Коб. – кредитовый оборот по расчетному или текущему счету за год.

Для расширения активных операций и получения банком прибыли наилучшим способом с точки зрения управления пассивами является рост и диверсификация основных видов депозитов, к которым относятся депозиты до востребования и срочные депозиты. С помощью вкладов до востребования решается задача получения прибыли банком, т.к. они самый дешевый ресурс, а затраты по обслуживанию расчетных и текущих счетов клиентов минимальны [4].

Сложившаяся практика свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера.

К субъективным проблемам относятся такие, как:

– масштабы деятельности и слабая капитальная база коммерческих банков;

– отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;

– недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;

– отсутствие в большинстве банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;

– недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и так далее.

Среди объективных факторов выделяются следующие:

– прямое и косвенное воздействие государственных органов на коммерческие банки;

– влияние макроэкономики, воздействие мировых финансовых рынков на состояние денежного рынка;

– межбанковская конкуренция;

– состояние денежного и финансового рынка;

– отсутствие правового механизма страхования и защиты банковских вкладов [5].

Депозитным рынкам необходимо в дальнейшем развитие инструментов и рычагов стимулирования привлечения внутренних инвестиций, проведение мероприятий, направленных на дальнейшее повышение экономической грамотности населения, совершенствование механизмов защиты банковских вкладов.

Таким образом, депозитный рынок играет важную роль в современных условиях, т.к. способствует привлечению необходимых ресурсов для осуществления активных операций коммерческими банками в целях развития экономики.

Литература

1. Банковское дело / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2008. –240 с.

2. Банковское дело: Учебн. – 2-е изд. доп. и перераб. / Под общ. ред. Г.С.Сейткасимова. – Астана. – ИПЦ КазУЭФМТ, 2007. – 640 с.

3. Закон РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 г. №2444.

4. Лаврушин О.И., Мамонтова И.Д., Валенцова Н.И. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. – М.: Юрист, 2005. – 688 с.

5. Сатубалдин М.С. Проблема страхования банковских рисков в Республике Казахстан // Банки Казахстана. – 2013. – №1. – С. 3-5.

УДК 336.73

Г. Жаксылыкова, *магистрант*

Научный руководитель: ***Г.С. Сейткасимов,*** *д.э.н., профессор, академик НАН РК*

КазУЭФМТ

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ И РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Кредитная система – совокупность кредитных отношений, существующих в стране, форм и методов кредитования, банков или других кредитных учреждений, организующих и осуществляющих такого рода отношения. Кредитная система является неотъемлемой и важной частью экономики любой страны, т.к. от ее функционирования зависит форма и динамика развития страны, и в первую очередь в экономическом плане.

Кредитная система в узком смысле – это сеть кредитных учреждений, организующих кредитно-расчетные отношения, регулирующих денежное обращение и оказывающих другие финансовые услуги в стране. Финансово-кредитные институты на уровне страны подразделяются на центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации). Все они являются примером того, насколько тесно переплетены денежная и кредитная системы.

Существуют два звена кредитной системы: банковские учреждения – банки, и парабанковские учреждения.

Банки – кредитные учреждения, выполняющие большинство кредитно-финансовых услуг и поэтому являющиеся универсальными (коммерческие банки, инвестиционные, сберегательные, ипотечные, земельные и т.д.).

Парабанковская система образована специализированными кредитно-финансовыми и почтово-

сберегательными институтами, ориентированными на выполнение круга финансовых услуг или обслуживание определенного типа клиентуры (ломбарды, страховые и инвестиционные компании, лизинговые, факторинговые фирмы, негосударственные пенсионные фонды, клиринговые фонды). Основой кредитной системы является банковская система, которая несет основную нагрузку по кредитно-финансовому обслуживанию всего хозяйственного оборота. Субъектами отношений могут выступать коммерческие организации, население, государство, сами банки. В кредитных отношениях каждый субъект рынка может выступать в двух лицах, как кредитор и как заемщик. Кредитные организации взаимосвязаны между собой и реализуют потребности участников рыночных отношений – коммерческих организаций, физических лиц, институтов государства в денежных средствах или услугах связанных с финансами и денежным оборотом.

Национальный Банк РК является единственным органом, определяющим и осуществляющим государственную денежно-кредитную политику РК. Денежно-кредитная политика осуществляется Национальным Банком Казахстана с целью обеспечения стабильности цен.

В целях создания условий для успешного выполнения возложенных на Национальный банка Республики Казахстан задач, он наделен полномочиями высшего органа государственной власти в сфере осуществляемой им деятельности. Национальный банк РК занимает особое положение среди юридических лиц, занятых управлением экономикой страны. Национальный банк в своей деятельности не преследует цели получения прибыли. Он не конкурирует с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями на финансовых рынках. Его главная цель – обеспечить бесперебойное снабжение хозяйства платежными средствами или иначе обеспечить необходимый уровень ликвидности, наладить систему расчетов, контролировать работу рядовых банков. Таким образом, экономическая сущность Национального банка РК состоит в его назначении как центрального банка, правовой статус которого позволяет ему координировать, регулировать деятельность кредитно-финансовых учреждений. В целях обеспечения стабильности цен в стране Национальный Банк предпринимает необходимые меры денежно-кредитного регулирования, используя законодательно установленные инструменты и операции.

При этом следует отметить, что Национальный Банк РК может оказывать влияние только на денежные факторы: денежная масса, денежная база, внутренний кредит. Регулируя количество денег в экономике, Национальный Банк оказывает косвенное влияние на формирование потребительских цен в стране. В случае усиления инфляционного давления Национальный Банк проводит операции по изъятию ликвидности на денежном рынке. В частности, увеличиваются объемы операций по выпуску краткосрочных нот, привлечению депозитов от банков. Увеличиваются ставки Национального Банка, а именно, официальная ставка рефинансирования, ставки по депозитам. В результате данных мер объем денежного предложения в экономике снижается, и с определенным временным лагом это сказывается на снижении инфляционного фона. Выполняя функцию банка банков, Национальный Банк РК организует систему рефинансирования (кредитования) банков в Республике Казахстан; является кредитором последней инстанции для банков; вправе производить реструктуризацию задолженностей банков и других организаций перед Национальным Банком РК по предоставленным им кредитам; имеет право изъятия денег с банковского счета клиента при установлении факта ошибочности их зачисления, вправе дебетовать банковский счет клиента при наличии документов, подтверждающих его согласие на безакцептное изъятие денег с банковского счета.

При выполнении функций лицензирования, контроля и надзора за финансовыми организациями Национальный Банк РК полномочен:

1) принимать нормативные правовые акты, обязательные для исполнения финансовыми организациями и их клиентами;

2) определять условия и порядок выдачи лицензий финансовым организациям на проведение банковских операций в случаях, предусмотренных законодательными актами РК;

3) определять порядок проведения банковских операций, а также условия и порядок выдачи заключений уполномоченному органу в случаях, предусмотренных законодательными актами РК;

4) осуществлять проверки деятельности финансовых организаций и иных лиц по вопросам, отнесенным к компетенции Национального Банка;

5) получать от государственных органов, организаций и граждан сведения, необходимые для осуществления своих контрольных и надзорных функций, в случаях, предусмотренных законодательными актами РК.

Установление минимальных резервных требований и их нормативов относится к вопросам проведения денежно-кредитной политики, в рамках которой (помимо МРТ) Национальный Банк устанавливает официальную ставку рефинансирования и ставки вознаграждения по основным операциям денежно-кредитной политики, в исключительных случаях – прямые количественные ограничения на уровень и объемы отдельных видов операций.

В целях реализации денежно-кредитной политики Национальный Банк предоставляет займы, принимает депозиты, осуществляет валютные интервенции, выпускает краткосрочные ноты, покупает и продает государственные и другие ценные бумаги, в т.ч. с правом обратного выкупа (операции РЕПО), переучитывает коммерческие векселя, а также может проводить и другие операции по решению Правления Национального Банка

Для реализации возложенных на Национальный банк РК задач, он выполняет следующие функции:

В сфере денежного обращения во взаимодействии с правительством Казахстан разрабатывает и проводит единую государственную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости национальной валюты. Национальному банку принадлежит исключительное право осуществлять эмиссии наличных денег и организовывать их обращение. Таким образом, Национальный банк обладает монопольным правом выпуска банкнот. Банкноты служат единственным законным платежным средством, обязательным к приему в оплату долгов. Банкнотный «фундамент» поддерживает огромную надстройку денег безналичного оборота, хранящихся в виде остатков на банковских счетах и проводимых с помощью чеков, платежных поручений и т.д.

В сфере укрепления и развития банковской системы Национальный банка РК является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью коммерческих банков. Его надзорные и регулятивные функции выражаются в государственной регистрации банков и лицензировании банковских услуг. Он устанавливает обязательные для коммерческих банков нормативы, правила проведения банковских операций и бухгалтерского учета, а также составление отчетности. Кроме того, осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций; выдает и отзывает лицензии кредитных организаций и организаций, занимающихся их аудитом.

В сфере поддержки устойчивости банковской системы Национальный банк РК выполняет роль «банка банков». Это означает, что коммерческие банки, как правило, хранят свои свободные деньги и деньги своих клиентов на корреспондентских счетах Национального банка, который, будучи банком банков, выступает кредитором последней инстанции и тем самым является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования. В условиях, когда коммерческий банк исчерпал все возможности временного пополнения своих ресурсов, он имеет возможность обратиться в Национальный банк РК. Национальный банк устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы, осуществляет государственную регистрацию. Национальный банк осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства РК все виды банковских операций, необходимых для выполнения основных задач Национального банка.

В сфере расчетов Национальный банк РК устанавливает правила осуществления безналичных денежных платежей и условия использования наличных денег. Он устанавливает правила осуществления расчетов в РК, организует системы быстродействующих электронно-денежных расчетов и определяет порядок их эксплуатации.

В сфере валютных отношений, когда эти отношения непосредственно связаны с устойчивостью рубля и обслуживанием экспортно-импортных операций, Национальный банк РК выполняет валютное регулирование, т.е. определяет официальный валютный курс; организует покупку и продажу иностранной валюты на биржах и внебиржевом рынке; определяет порядок расчетов с иностранными государствами; управляет золотовалютными резервами страны; покупает и продает золото и другие драгоценные металлы. Национальный банк РК обслуживает и производит расчеты, связан-

ные с внешним государственным долгом; организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки в соответствии с законодательством РК.

Национальный банк РК принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Казахстана и организует его составление.

В сфере обращения ценных бумаг: регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с действующими законами

В целях осуществления указанных функций Национальный банк РК проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Казахстана в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений.

Литература

1. Деньги, кредит, банки: Учебник // Под общей редакцией академика НАН РК Г.С. Сейткасимова и д.э.н. А.А. Мусиной. 4-е изд, доп. и перераб. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2012.

2. Сейткасимов Г.С. Макроэкономические проблемы современной экономики Казахстана: Монография – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2010.

3. Искаков У.М., Бохаев Д.Т., Рузиев Э.А. Финансовые рынки и посредники: Учебник (перераб. изд.). –Алматы: Экономика, 2012.

3. Адамбекова А.А. Взаимодействие секторов финансового рынка Казахстана и их регулирование: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2012.

4. Руководство по кредитному менеджменту / Пер с англ. Под ред. Б. Эдварса. – М.: ИНФРА-М, 1996.

5. Капустин М.Г. Евро и его влияние на мировые и финансовые рынки. – М.: ООО Издательско-Консалтинговая Компания «ДеКА», 2001.

6. Глаболизация и национальные финансовые системы // Пер. с англ. Под ред. Дж.А. Хансона, П. Хонохана, Дж. Маджнони. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2005.

7. Ютиш В.М., Бахарев В.А. Банки и банкиры Казахстана. – Алматы: Экономика, 2004.

УДК: 336.11/722.37:336.713(-27.563)

А.Т. Исенова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.С. Сейткасимов,*** *д.э.н., профессор, академик НАН РК*
КазУЭФМТ

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Чаще всего под активами понимается совокупность имущественных прав хозяйствующего субъекта, а под активами банка подразумеваются собственные и привлеченные средства, размещенные в ссудные и другие активные операции кредитной организации [1].

Активные банковские операции – это операции по размещению имеющихся в распоряжении банка ресурсов (собственного и заемного капиталов) в целях получения дохода и поддержания ликвидности [2]. Коммерческий банк, привлекает свободные денежные средства, высвобожденные в хозяйственном процессе, и предоставляет их во временное пользование контрагентом. При этом коммерческий банк выступает в качестве финансового посредника, выполняя функцию перераспределения денежного капитала между регионами, отраслями и отдельными контрагентами.

Управление активными операциями банка состоит из управления риском, ликвидностью, доходностью активов и установления оптимального соотношения между ними [3].

Целесообразное размещение собственных и привлеченных средств банка с целью получения наивысшей доходности. Особое внимание при размещении средств уделяется ссудным операциям и инвестициям в ценные бумаги.

Решением проблемы размещения средств является «покупка» таких активов (предоставление ссуд и инвестиций), которые могут принести наивысший доход на приемлемом уровне риска. Значительная часть привлеченных банком средств подлежит оплате по требованию или с очень коротким сроком уведомления. Поэтому условиями разумного управления банком является обеспечение способности удовлетворять требования вкладчиков и наличие денежных средств, достаточных для удовлетворения потребностей в кредите клиентов банка.

Основными составляющими процесса управления активами коммерческого банка являются:

– оценка привлеченных средств с целью определения уровня устойчивости ресурсной базы, заключающаяся в определении вероятности нахождения привлеченных средств на счетах клиентов в соответствии с условиями заключенных договоров (депозитный риск);

– оценка кредитоспособности заемщика и эффекта от предоставления ему ссудной задолженности (кредитный риск);

– определение эффективных значений процентной ставки размещения ресурсов с учетом процентных ставок по привлеченным ресурсам (процентный риск).

Одной из главных задач в системе управления коммерческого банка является обеспечение рациональной структуры активов по ликвидности, доходу и риску. Это достигается посредством управления активами. В мировой практике сложились 3 метода к управлению банковскими активами:

Общий фонд средств. При использовании данного метода распределение совокупной суммы банковских ресурсов между различными видами активов производится независимо от источника образования ресурсов. Для осуществления конкретной активной операции не имеет значения источник поступления средств, пока их размещение содействует достижению поставленных целей. Средства, за размещение которых отвечает управляющий коммерческого банка, поступают из различных источников, включая вклады до востребования, сберегательные, срочные вклады, а также собственный капитал банка. В основе рассматриваемого метода лежит идея объединения всех ресурсов. Затем совокупные средства распределяются между теми видами активов (ссуды, государственные ценные бумаги, кассовая наличность и т.д.), которые считаются подходящими.

Данный метод требует от руководства банка равного соблюдения принципов ликвидности и прибыльности. Поэтому средства помещаются в такие виды активных операций, которые наиболее полно соответствуют этим принципам. Размещение средств осуществляется в соответствии с определенными приоритетами, назначение которых – помочь руководству оперативных отделов решить проблему сочетания ликвидности и прибыльности. Эти приоритеты подсказывают, какая часть каждого доллара или тенге имеющихся у банка средств должна быть помещена в резервы первой или второй очереди, использована для ссуд и покупки ценных бумаг, чтобы это принесло доход. Вопросы инвестирования средств в земельные участки, здания и прочую недвижимость обычно рассматривают отдельно.

Использование метода общего фонда средств в управлении активами дает банку широкие возможности выбора категорий активных операций. Этот метод устанавливает приоритеты, которые формулируются довольно общо. В то же время указанный метод не содержит четких критериев для распределения средств по категориям активов и не дает решения дилеммы «ликвидность – прибыльность». Последнее зависит от опыта и интуиции банковского руководства.

Метод распределения активов. При использовании данного метода осуществляется попытка разграничить источники средств в соответствии с нормами обязательных резервов и скоростью их обращения.

Главным преимуществом рассматриваемого метода является уменьшение доли ликвидных активов и вложений дополнительных средств в ссуды и инвестиции, что ведет к увеличению нормы прибыли. Сторонники метода распределения активов утверждают, что повышение нормы прибыли достигается устранением избытка ликвидных активов, противостоящих сберегательным и срочным вкладам и основному капиталу.

Однако и этот метод имеет недостатки, снижающие его эффективность. Хотя в основу выделения различных «прибыльных центров» положена скорость обращения различных типов вкладов, может не быть тесной связи между скоростью обращения вкладов той или иной группы и колеба-

ниями общей суммы вкладов этой группы. Как показывает практика, часть средств, внесенных на вклад до востребования, никогда не будет изъята и с полным основанием может быть инвестирована в долгосрочные высокодоходные ценные бумаги.

Другим недостатком этого метода является то, что он предполагает независимость источников средств от путей их использования. На деле это далеко не так.

Другие недостатки равно касаются и метода общего фонда средств, и метода распределения активов. Оба метода делают акцент на ликвидности обязательных резервов и возможном изъятии вкладов, уделяя меньше внимания необходимости удовлетворять заявки клиентов на кредит. Между тем хорошо известно, что по мере подъема деловой активности растут и вклады, и кредиты. Если наступает такой период, банку, помимо установленных норм обязательных резервов, потребуется лишь немного дополнительных ликвидных средств для покрытия изъятия вкладов, особенно если экономист банка способен вполне точно предсказать, когда деловая активность и приток вкладов начнут убывать. В этом случае ликвидные средства потребуются главным образом для покрытия спроса на кредит, который, возможно, будет расти более высокими темпами, чем вклады.

Следует также учесть наличие сезонных колебаний у отдельных банков, при которых спрос на кредит может расти именно в тот момент, когда объем вкладов снизился. Кроме того, под воздействием проводимой денежно-кредитной политики спрос на кредиты в периоды подъема может опережать рост вкладов, а в периоды спада деловой активности темпы роста депозитов у всех банков выше; в условиях бума умеренному росту вкладов противостоит высокий спрос на кредиты.

Оба рассмотренных метода имеют и еще один недостаток: они опираются на средний, а не предельный уровень ликвидности. Среднее отношение кассовой наличности и правительственных ценных бумаг к общей сумме вкладов может быть достаточным для оценки ликвидности банковской системы в целом, но оно не подскажет руководству отдельного банка, какова должна быть его кассовая наличность на следующей неделе, чтобы покрыть изъятие вкладов и заявки на кредит. Только анализ счетов отдельных клиентов банка и хорошее знание хозяйственных и финансовых условий на местном рынке позволят банку определить потребности в наличных деньгах на данный момент.

Метод научного управления. Управление активами с помощью научных методов и исследования операций предполагает использование более сложных моделей и современного математического аппарата для анализа сложных взаимосвязей между различными статьями банковского баланса и отчета о прибылях и убытках. Этот подход может оказать большую помощь руководству банка в принятии решений.

Два метода, рассмотренные выше, сводятся к применению простейших приемов научного управления для анализа связей между различными статьями актива и пассива. Они указывают пути размещения всех доступных для инвестирования средств таким образом, чтобы обеспечить достаточную норму прибыли, осуществляя операции в пределах ограничений ликвидности, установленных руководством банка (т.е. изнутри) или органами банковского контроля (т.е. извне).

Этот подход требует определения целей, установления связей между различными элементами проблемы, идентификации переменных, находящихся и не находящихся под контролем руководства, оценки возможного поведения неконтролируемых переменных и выявления тех внутренних и внешних ограничений, которые регламентируют действия руководства. Метод научного управления делает попытку ответить на три вопроса: «в чем суть проблемы?», «каковы варианты ее решения?», «какой вариант наилучший?»

Основной недостаток использования научных методов управления касается главным образом мелких банков. Оно предполагает наличие сотрудников или консультантов с соответствующей подготовкой, а также вычислительного оборудования мощности, достаточной для расчета крупных моделей. И то и другое обходится очень дорого.

Можно создать такую модель управления активами, которая реализует перераспределение средств на балансовых счетах, которые при заданных ограничениях обеспечивают максимизацию рассматриваемого показателя. Например: определение минимального количества наличных денег в кассе (рис.1).

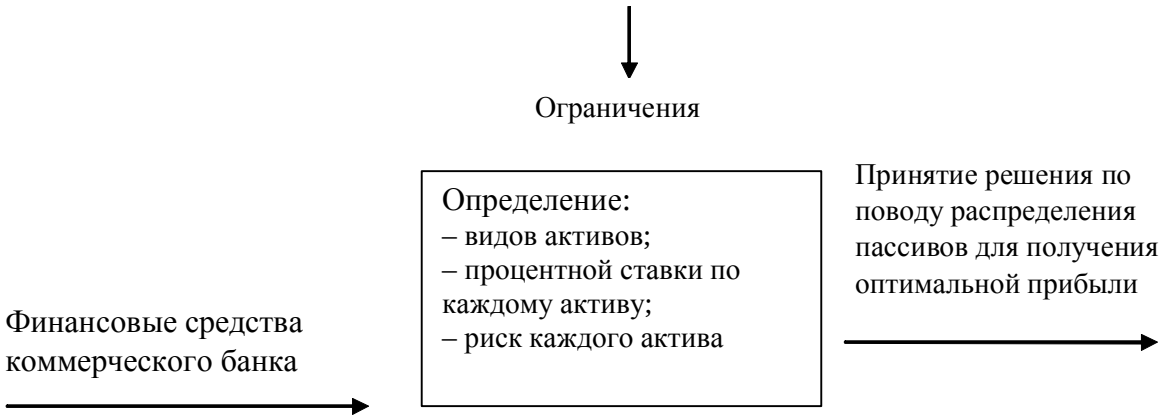


Рис. 1 – **Упрощенная модель управления активами**

Где ограничения – это необходимый для коммерческого банка:
– уровень ликвидности;
– ограничения на суммы кредитов;
– соотношение суммы ликвидных активов и общей суммы активов;
– остатки на счетах.

Упрощенную модель управления активами можно описать так: все доходные активы разделим на несколько типов. Каждый из активов имеет свою доходность в зависимости от срока размещения и процентной ставки. Таким образом в зависимости от периода и ставки размещения определенный тип актива будет приносить доход. Однако для каждого актива существует риск не возврата размещенных средств. Данная модель имеет недостаток, связанный с тем, что значение доли возврата и процентных ставок по активами каждого типа однозначно определяют наилучший тип активов для данного периода с точки зрения соотношения доходности риска. Однако на практике выбор между видами активов не столь однозначен.

Литература

1. Фрост С. Настольная книга банковского аналитика. Деньги, риск и профессиональные приемы. – Баланс Бизнес Букс, 2006. – 672 с.

2. Кроливецкая Л.П., Тихомирова Н.В. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: Учебн. пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.

ӘОЖ 339.732(28):330.34(574)

Д.А. Қалмағамбет, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Т.М. Усенбаев,*** *э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИСЛАМ БАНКИНГІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ, МӘСЕЛЕЛЕРІ

2008 ж. Абу Даби қаласында жұмысын сәтті бастаған ашық қызғылт сары түсті Al Hilal Bank 18 айдың ішінде 14 филиалды іске қосып Исламдық банкингтің халықаралық нарықтағы қызмет аумағын кеңейтуіне алғашқы қадамын жасады.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ (Банк) Қазақстан мен Біріккен Араб Әмірліктерінің (бұдан әрі – «БАӘ») үкіметтері арасындағы келесімге сәйкес құрылды. Банктін басты мақсаты – Қазақстан экономикасының дамуына өз үлесін қосатын инновациялық Исламдық банк шешімдерін ұсыну.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ – 100% БАӘ үкіметінің иелігіндегі Даби қаласында негізі қаланған жалғыз және толықтай мемлекеттік Al Hilal Bank еншілес банкі болып табылады.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ – Қазақстан Республикасы мен ТМД аумағында құрылған алғашқы Ислам банкі. Банк 2010 наурызында толыққанды Ислам банкі ретінде жұмыс жасау үшін банктік лицензияға ие болды. Банк Алматы қаласында. орналасқан бас кеңсесі мен Астана және Шымкенттегі филиалдары арқылы Шариғат ережелері мен ұстанымдарына сай келетін жеке және корпоративтік клиенттерге арналған банк өнімдерін ұсынуды мақсат тұтады.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ-ның Қазақстан Республикасында құрылып өзінің жеке мақсатары мен міндерін ұсынған болатын:

• Мақсаттары:

Клиенттердің қажеттіліктерін түсініп, оларға ең жақсы Исламдық банк өнімдерін ұсына отырып, «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ Қазақстанның ұлттық әл-ауқаттың өсуі мен өркендеуіне өз улесін қосады. Сонымен қатар, Қазақстан мен ТМД елдерінде Исламдық қаржыландырудың беделін арттыруға, және банктің акционерлік құнын арттыруды мақсат тұтады.

• Міндеттері:

Исламдық банкингтің халықаралық нарығын жанарту үшін жаңа стандарттарды үнемі енгізіп тұру [1].

Исламдық қаржыландырудың ұстанымдары жөніндегі Кеңес (Шариғат бойынша Кеңес)

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ-ның Жарғысы мен ҚР Банктік қызметі туралы Заңына (52-2 бабына) сәйкес Шариғат бойынша тәуелсіз кенестің қажеттілігін ескере отырып, Шариғат ұстанымдарына сәйкес тұжырымдамалар жасау үшін Банк акционері Исламдық заң ілімі, қаржы, банк ісі мен заңдар саласында маманданған және жан-жақты білімдері бар білікті ғалымдардан тұратын Исламдық қаржыландырудың ұстынымдары жөніндегі Кеңесті тағайындады. Барлық жүргізілетін Банктің жұмыстарының Шариғат ережелері мен ұстанымдарына толық сәйкестігі Кеңес бақылауында.

«Банктер және банк қызметі туралы», «Бағалы қағаздар рыногы туралы» Заңдарға және бірқатар басқа да нормативтік құқықтық актілерге елдегі исламдық қаржыландыруға қатысты түзетулер енгізілгеннен кейін іс жүзінде исламдық банкингтің дамуы үшін құқықтық жағдайлар жасалды. Қазақстан бұрынғы кеңестік кеңістіктегі зайырлы қоғам үшін құптарлық исламдық банкингтің моделін тұңғыш рет құрып қана қоймай, классикалық және исламдық жүйелер үйлесімдігінің қолайлы форматын жасап отыр.

Қазақстандағы исламдық қаржының әлі ұзаққа созылмаған тарихы көрсетіп отырғандай, жүйелердің өзара бейімділігі жаман емес, антагонизм жоқ, алайда кейін оның даму барысында бірқатар ерекше мәселелер мен проблемаларды да шешуге тура келеді.

Қазіргі уақытта классикалық қаржы институттарымен қатар республикада алғашқы мынадай исламдық институттар тіркеліп, жұмыс істеуде:

– Al Hilal банкі, АӨҚО қатысушысы – «Fattah Finance» исламдық инвестициялық қорын басқаратын брокерлік компания;

– отандық және халықаралық ұйымдармен белсенді ынтымақтасу арқылы Қазақстандағы исламдық қаржы нарығының жүйелік және жан-жақты дамуына ықпал ете алатын Исламдық қаржыны дамыту қауымдастығы.

Такафул-сақтандырудың екі түрін: шетелге баратын тұлғаларды ерікті сақтандыруды; жазатайым жағдайлардан такафул-сақтандыруды жүзеге асыратын «Такафул» өзара сақтандыру қоғамы» ӨК алғашқы исламдық сақтандыру компаниясы тіркелді. АӨҚО деректері бойынша өткен жылы компания 70-тен аса сақтандыру полисін жазған.

Исламдық қаржы институттарының Қазақстанда белсенді қалыптасуы әлемдік дағдарыстың өткір кезеңіне сәйкес келгенін атап өткен маңызды. Белсенділік көбіне объективті себеппен: әлемдік қаржы дағдарысының исламдық банкингті шарпымауымен түсіндірілді.

Екінші себеп – Қазақстанның баламалы қаржы жүйесін қабылдауына заңнамалық тұрғыдан

дайын болуы. Осы дайындық қаржы жүйесінің бұл бағыттағы он жылдан астам баяу қозғалысының қорытындысы болды. Өтімділік дағдарысы және баламалы қор жинау көздерін белсенді іздеу катализатор болды. Практика көрсетіп отырғандай, капиталдың әлемдік нарықтарының қазіргі кезде байқалып отырған жандануы Қазақстанның исламдық банкинг жағына қарай жылжуына кедергі болмады. Бұл саладағы көп векторлық саясатының нығая түскенін атап өтуге болады [2].

ТМД елдер арасында ислам банкинг белсенді Қазақстанда және Қырғызстанда дамып жатыр. Қазақстандағы ислам банкингтің дамуы заң жүзінде іске асып жатыр. Республикада 2020 ж. дейін ислам қаржыландырудың даму жол картасы қабылданған [3].

Енді біз Қазақстан Республикасындағы ислам банкингті және Қырғызстан Республикасының ислам банкингінің дамуы ерешеліктерін көрейік. Жалпы біріншіден олардың көрсету қызметтерін салыстырайық, оны 1-ші және 2-ші кестелерден көруге болады.

1-кесте. **Қазақстан және Қырғызстан ислам банктерінің корпоративті клиенттерге көрсету қызметтері***

Қызметтер	Қазақстан Республикасы «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ	Қырғызстан Республикасы «ЭкоИсламикБанк» АҚ
Ағымдағы шот ашу	+	+
Есептік-кассалық қызмет көрсету	+	+
Банктік төлем карталары	-	+
Қаржыландыру	+	+
Банктік кепілдік	–	+
Сауда қатынастарын қаржыландыру	+	–
Құжаттық операциялар	–	+
Валюталық операциялар	+	+
Сейфтік ұяшықтар	–	+

**Автормен құрастырылған*

2-кесте. **Қазақстан және Қырғызстан ислам банктерінің жеке тұлғаларға көрсету қызметтері***

Қызметтер	Қазақстан Республикасы «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ	Қырғызстан Республикасы «ЭкоИсламикБанк» АҚ
Ағымдағы шот ашу	+	+
Есептік-кассалық қызмет көрсету	+	+
Депозит ашу	+	+
Банктік төлем карталары	–	+
Қаржыландыру	–	+
Ақша аударымдары	–	+
Жол чектері	–	+
Валюталық операциялар	–	+
Сейфтік ұяшықтар	–	+

**Автормен құрастырылған*

Жоғарда көрсетілген кестелерде ислам банктері қандай қызметтерді көрсетіндігін айқын көрініп отыр. Және Қазақстан ислам банкінің қызметері Қырғызстан ислам банкінің көрсететін қызметтерінің айырмашылығы жоғары. Мысалы, жоғардағы кестеге мән берсек, Қазақстан ислам банкі корпоративті клиентерге банктік төлем карталары, банктік кепілдік, құжаттық операциялар, сейфтік ұяшықтар ашу сияқты қызметтерді көрсетпейді.

Ал жеке тұлғаларға келетін болсақ, Қазақстан ислам банкі банктік төлем карталары, қаржыландыру, ақша аударымдары, жол чектері, валюталық операциялар, сейфтік ұяшықтар сияқты қызметтерді көрсетпейді.

Осы қызметтердің Қазақстан Республикасында дамуын бірнеше кедергі бар, біріншіден ол Қазақстан Республикасының заңнамасы, ол осы ислам банктердің кейбір қаржы құралдарын енгізу үшін кедергі болып жатыр.

Екіншіден, Қазақстан Республикасының нарығы ислам қаржы құралдарының енуіне дайын болмауы. Үшіншіден, қарапайым халықтың ислам қаржыландыруында сауатсыздығы.

3-кесте. **Қазақстан Республикасындағы Ислам қаржысы дамуына кедергі мәселелер***

Мәселелер	Шешу жолдары	Күтілетін нәтижелері
Шариат нормаларына сәкес келісімшарттар мен тауарларды бақылау	Исламдық қаржысы бойына шетел мамандарды тарту Отандық ғалымдарды исламдық қаржысы бойынша оқыту	Ислам қаржысы бойынша операцияларды бақылау Шариат нормасына барлық тауарлар мен қызметтеріне сай келуін бақылау Кеңінен исламдық инвестицияларды тарту
Квалификациялық кадрлардың жеткіліксіз болуы	Квалификациялық кадрларды даярлау бойынша толық жүйені құрастыру Ислам құқығы мен қаржысы бойынша Қазақстандық ғылыми базасын құру	Ислам қаржысы бойынша отандық ой-пікірлердің дамуы Азиядағы ислам қаржысы дамудың алғашқы оңдығына кіру
Халықта ислам қаржысы бойынша білімнің жеткіліксіз болуы	Ислам қаржыландыру бойынша терминдерін қарапайым нұсқаулықпен жаппай ақпарат беру	Ислам қажысының бір келкі дамуы, ислам қаржы құралдарына сұраныстың пайда болуы

**Автормен құрастырылған*

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Банк және банк қызметі туралы» Заңы.

2. Бекин И.Р. Исламская экономическая модель и современность. – М.: Марджани, 2010. – 120 с.

3. Исламдық қаржыландыру: Қазақстан Республикасындағы мәселелері, беталысы, даму болашағы. – Астана: Исламская книга. – 2011. – Б. 124.

4. Исмаилова Р.А. Исламский финансовый рынок: институты, механизмы, инструменты // Междунар. науч.-практич. конф. «Исламское финансирование: проблемы, тенденции, перспективы развития в РК». – Астана: КазУЭФМТ, 2011. – С. 36-40.

5. Кальнаус З.Е. Исламское финансирование в Республике Казахстан // Междунар. науч.-практич. конф. «Исламское финансирование: проблемы, тенденции, перспективы развития в РК». – Астана: КазУЭФМТ, 2011. – С. 62-66.

6. «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ-ның веб-сайты. http://www.Al-hilal.kz//

ӘОЖ 303.094.5/642/022:347.735:336.711(574)
А.С. Качаганова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Т.М. Үсенбаев,*** *э.ғ.к.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ АЛҒЫШАРТТАРЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ

Көптеген елдерде халықты баспанамен қамтамасыз етуде ипотекалық несиелендірудің маңызы зор. Табыстары шағын болғанымен, оны тұрақты алатын азаматтар үшін тұрғын жайды меншікке сатып алуға жағдай жасаумен қатар, ипотекалық несиелендіру жүйесі құрылыс саласына инвестициялар тартуға мүмкіндік береді.

Осы орайға байланысты ҚР Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Нұрлы Жол – болашаққа бастар жол» Жолдауында: Тұрғын үй инфрақұрылымдарын нығайту. Агломерациялар қалыптастыру, айтарлықтай тұрғындар ағынымен қатарласа жүреді. Агломерация – инвестициялық күштерді топтастыру деген ұғымды береді. Мемлекет әлеуметтік жалдамалы баспананы салып, оны тұрғындарға сатып алу құқын бере отырып, ұзақ мерзімді жалға ұсынады. Баспананы тікелей, делдалдарсыз және несиеге барынша төмен пайызбен ұсыну оның сатып алу құнын арзандатуға мүмкіндік береді. Бастапқы жарнаның болмауы мен ипотека үшін төмен пайыздар баспананы қазақстандықтардың көптеген жіктері үшін қолжетімді ете түседі. Сондықтан 2015-2016 жж. ішінде жалға берілетін тұрғын үй құрылысын қаржыландыруды қосымша 180 млрд теңге сомасында ұлғайтамыз деп жазылған [1].

Тұрғын үй құрылысын қаржыландырудың жаңа жүйесін дамыту үшін көптеген жағдайларда тұрақты алғышарттар бар деп айтуға болады. Әрине, ең алдымен, бұл тұрғын үйге мұқтаж азаматтар санының ұлғаюы, бұған бір жақтан ескі тұрғын үйлердің тозуы да септігін тигізуде.

Соңғы жылдары орын алып отырған оңтайлы жағдайдың бірі болып, халықтың жинақ қаражаты деңгейінің өсуін жатқызуға болады. Алайда, ол жинақтар тұрғын үйге мұқтаж азаматтардың көбіне тұрғын үйдің құнын біржола толығымен төлеуге мүмкіндік бермейді. Осыған орай, ипотекалық несиелерге деген сұраныста арта түсуде.

«Ипотека» деген ұғым бізге қайдан келді, оны қалай түсінуімізге болады? Жалпы ипотека дегеніміз не? деген сұрақтарға жауап берейік.

Ипотека дегеніміз – жылжымайтын мүліктерді, тұрғын үй құрылыс ғимараттарын, жерді кепілге ала отырып, ұзақ мерзімге берілетін ақшалай кредитті айтамыз. Қазақстанда 2001 ж. бастап халықаралық стандарттарды ескере отырып жасалған ипотекалық несиелеу жүйесі енгізілген. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында АҚШ, Германия және Малайзия мемлекеттерінің тәжірибесін ескере отырып, жасалынған тұрғын үй ипотекалық несиелеу жүйесі қызмет етуде. Аталған жүйе бойынша тұрғын үй ипотекалық несиелерін берушілер екі деңгейден тұрады:

– бірінші деңгейде – алғашқы тұрғын үй ипотекалық несиесін берушілер, соның ішінде: банктер мен банктік емес ұйымдар;

– екінші деңгейде – алғашқы тұрғын үй ипотекалық несиесін берушілердің берген несиелері бойынша талаптарын және кепілқұқықтарын сатып алуды жүзеге асыратын, қайта қаржыландырушы ұйымдар [2].

Ипотекалық несие берудің басты мақсаты – азаматтардың меншікті қаражаттары мен ұзақ мерзімді ипотекалық несиенің есебінен монополиядан арылған тұрғын үй нарығында тұрғын үй сатып алудың нарықтық қағидаттарына негізделген, орташа табысы бар азаматтарды шамасы жетерлік баға бойынша, тұрғын үймен қамтамасыз етудің тиімді жұмыс істейтін жүйесін құру болып табылады.

Елдегі ипотекалық несиелендірудің дамуы нәтижесінде ипотекалық несиелендірудің негізгі өлшемдері азаю жағына қарай өзгерістерге ұшырады. Мысалы: 2012 ж. екінші деңгейдегі банктердегі сыйақы мөлшерлемері жылына шамамен 10-15%-ды құраса, ал 2015 ж. жарна мөлшері жылына 16-41%-ды, орта есеппен 6-26%-дық деңге өскендігін байқаймыз.

Ипотекалық ұйымдардың активтері құрылымының маңызды үлесін клиенттердің қарызы – 52,6% (89,1 млрд теңге), басқа банктерге орналастырылған салымдар – 18,3% (31,1 млрд теңге), бағалы қағаздар – 12,2% (20,6 млрд теңге) құрады. Оны төмендегі 1-кестеден байқауға болады.

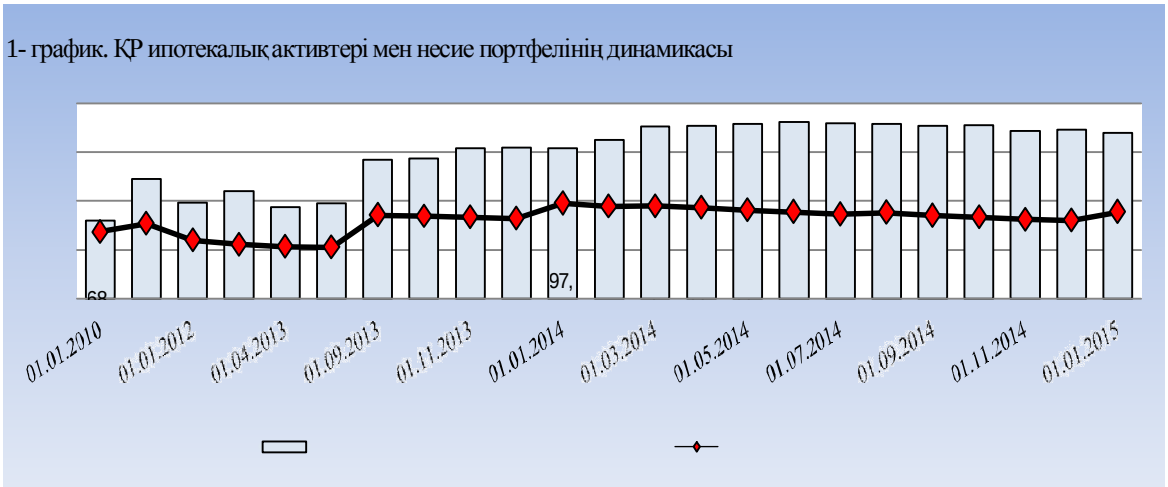
1-кесте. **Қазақстан Республикасының ипотекалық ұйымдарының жиынтық активтерінің**

Ипотекалық ұйымдарының жиынтық активтерінің динамикасы және құрылымы	01.01.2014		01.01.2015		Өсімі, %-бен
	млрд теңге	жиын-тығы %	млрд теңге	жиын-тығы %	
Ақша	0,1	0,1%	0,1	0,1%	0,0%
Ағымдағы шоттар	0,6	0,4%	7,7	4,5%	12,0 есе
Бағалы қағаздар	20,3	13,2%	20,6	12,2%	1,5%
Басқа банктерге орналастырылған	25,2	16,4%	31,1	18,3%	23,4%
Клиенттерге берілген қарыздар	97,7	63,6%	89,1	52,6%	-8,8%
Негізгі қаражат және материалдық емес активтер	4,6	3,0%	9,8	5,8%	113,0%
Клиенттерге ХҚЕС талаптары бойынша берілген					
Қарыздар және қаржы лизингі бойынша резервтер (провизиялар)	-3,5	-2,3%	-3,4	-2,0%	-2,9%
Басқа активтер	8,6	5,6%	14,5	8,6%	68,6%
Активтердің барлығы	153,6	100,0	169,5	100,0	10,4%

Алайда, ипотекалық несиелендіру жүйесінің осындай дамуы кезінің өзінде қызметтер көрсетудің бұл түрі Қазақстан Республикасы азаматтарының аз санатына ғана қол жетімді болды. Негізгі себептердің бірі – халықта сыйақы төлеу мен бастапқы жарна үшін жергілікті қаражаттың жоқтығы [3].

Осыған байланысты «Қазақстандық ипотекалық компания» ЖАҚ құрылды. Олар ақша нарығында ұзақ мерзімдік ресурстар тартуды жүзеге асырады және ол ақшаны банктерден халыққа баспананы сатып алуға, жөндеу немесе құрылыс жұмыстарына берілген ипотекалық несиелер бойынша кері талап құқығын сатып алуға бағыттайды, сол арқылы банктерді қайта қаржыландыруды жүзеге асырады және 2-ші деңгейдегі отандық банктердің ипотекалық несиелендіру саласындағы қызметі өрісін кеңейтеді.

1- график. ҚР ипотекалық активтері мен несие портфелінің динамикасы



Тұрғын үй нарығында өз қызметін дамыта отырып, Қазақстандық Ипотекалық Компанияның бағдарламасы бойынша жұмыс істей отырып, банктер Қазақстан Республикасының азаматтарына ұлттық валютада несиелерді ұзақ мерзімге беруге мүмкіндік алды.

Компания 2005 ж. бастап оны республиканың барлық аумақтарына таратты. Компанияның аумақтық өкілдері тұрғындарға ипотекалық несиелендірудің тәртібі мен талаптарын түсіндіріп, серіктес-банктер филиалдарының уәкіл мүшелері және өкілдерімен бірге тығыз байланыс жасайды, бұл тек қана республиканың орталығында ғана емес, сонымен бірге Қазақстанның барлық аумағында ипотекалық несиелендірудің дамуына әсерін тигізеді [4].

2015 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша ипотекалық ұйымдар активтерінің жиынтық мөлшері 169,5 млрд теңге, бұл жыл басында көрсеткіштен 15,9 млрд теңгеге немесе 10,4%-ға көп.

Жыл басымен салыстырғанда ағымдағы шоттардың 12 есеге және басқа банктерде орналасқан салымдардың 23,4% ұлғаюы, сондай-ақ берілген қарыздардың 8,8%-ға азаюы және бағалы қағаздар портфелінің мөлшері 1,5%-ға ұлғаюы байқалады.

2015 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша ипотекалық ұйымдардың жиынтық несие портфелі 89,1 млрд теңге болды, бұл 2014 ж. басында құралған көрсеткіштен 8,6 млрд теңгеге немесе 8,8%-ға аз.

Ипотекалық ұйымдардың жиынтық несие портфеліндегі ең көп үлеске «Қазақстан Ипотекалық Компаниясы» ИҰ» АҚ берген кредиттері ие болды – 99,5%.

Есепті күнге құрылған провизиялар 3,4 млрд теңгені құрады (ипотекалық ұйымдардың несие портфеліндегі құрылған провизиялардың үлес салмағы 3,8%).

2-кесте. **ҚР ипотекалық ұйымдарының несие портфелінің құрылымы**

Көрсеткіштер	01.01.2014		01.01.2015		өзгерістер мен (%)
	млн теңге	жиынтығында %	млн теңге	жиынтығында %	
Несие портфелі (негізгі борыш), оның ішінде:	97 735	100,0%	89 092	100,0%	-8,8%
Клиенттерге берілген қысқа мерзімді қарыздар	23	0,0%	0	0,0%	-100,0%
Клиенттерге берілген ұзақ мерзімді қарыздар	97 464	99,7%	86 576	97,2%	-11,2%
Клиенттерге қаржы лизингі	0	0,0%	2 313	2,6%	
Клиенттердің қарыздар бойынша мерзімі өткен берешегі	248	0,3%	203	0,2%	-18,1%
Операции «обратное РЕПО» с ценными бумагами	0	0,0%	0	0,0%	
Анықтамалық: ХҚЕС бойынша р резервтер	*3 454*	*3,5%*	*3 371*	*3,8%*	*-2,4%*

2014 ж. басындағы деректермен салыстырғанда ипотекалық ұйым міндеттемелерінің жиынтықты мөлшері 0,1 млрд теңге немесе 0,1%-ға көбейді және 2015 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша 122,5 млрд теңге болды [5].

Жылдың басындағы деректермен салыстырғанда басқа кредиторлар бойынша міндеттемелердің 57,1%-ға, айналысқа шығарылған бағалы қағаздар бойынша 4,1%-ға ұлғаюы байқалды.

Ипотекалық ұйымдардың міндеттемелері құрылымында шығарылған облигациялар түріндегі міндеттемелер (61,7%) басым болады.

3-кесте. **ҚР ипотекалық ұйымдарының жиынтықты міндеттемелерінің құрылымы**

ҚР ипотекалық ұйымдарының жиынтықты міндеттемелерінің динамикасы және құрылымы	01.01.2014		01.01.2015		
	млрд тенге	жиынтығында %	млрд тенге	жиынтығында %	Өсімі, %-бен
Алынған қарыздар		23,1%	28,6	23,3%	1,1%
Айналысқа жіберілген бағалы	78,8	64,3%	75,6	61,7%	-4,1%
Басқа кредиторлар	4,2	3,4%	6,6	5,4%	57,1%
Басқа міндеттемелер	11,3	9,2%	11,7	9,6%	3,5%
Барлық міндеттемелер	122,6	100,0	122,5	100,0	-0,1%

Экономикалық категория ретінде, несие – кәсіпорындар, ұйымдар және бірлестіктер, сондайақ халық арасындағы несие қорын құру және олардың қайтарылуы, пайыз төлеу шартында белгілі бір мерзімге уақытша пайдалануға беру негізінде қалыптасқан өндірістік қатынастар жиынтығы. Экономикасын жоғарғы деңгейге көтеру үшін және экономикасын дамыту үшін ең қолайлы және қажетті элементтінің бірі болып саналады [6].

Қорыта келе Қазақстан өз ипотекалық несиелеу жүйесін халыққа ыңғайлы етіп жасар болса, ол дамыған елдерінің қатарына шығады және халықтың жағдайын жақсартады, жұмыссыздықты азайтады, жеке меншік елдің пайдасына өз үлесін қосады және экономикасын жоғарғы деңгейге көтерілуіне әсерін тигізеді.

Мұндай мәселелерді шешуде Қазақстандағы жұмыс жасап отырған қазіргі тұрғын үй ипотекалық жүйесін дамыту мен жетілдірудің маңыздылығын теориялық және тәжірибелік тұрғыдан арта түседі. Қазақстан Республикасының экономикасындағы ипотекалық несиелеудің тиімді пайдалануды жүзеге асыру, жоғарыда аталған мәселелердің бүгінгі күнге дейін жете зерттелмей келуінде деп санаймыз.

Әдебиеттер

1. ҚР Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы: «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол». – 2014, 11 Қараша.

2. Журкина Н.Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения // Финансы. – 2002. – №6.

3. Әлсейтова И. Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелеу жүйесі мен қазіргі жағдай // Экономика негіздері: мектепте, колледжде және ЖОО-да оқыту. – 2008. – №1(25). – 20-22 бб.

4. Токшараев К.А. Ипотечные займы – реалии сегодняшнего дня. – Альпари. – 2010. – №4. – 54-57 бб.

5. «Жылжитын мүлікті кепілге қоюды тіркеу туралы» 1998 жылғы 30 маусымдағы №254-1 ҚР Заңы.

УДК 303.094.5/642/022:347.735:336.711(574)

А.Д. Коккозева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Мусина,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭМФТ

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ: ОЦЕНКА И АНАЛИЗ

Кредитный портфель, по сути – это совокупность всех видов кредитов, предоставленных банком заемщикам с целью получения прибыли в виде процента. Кредитный портфель коммерческого

банка может быть представлен объемом кредитов, предоставленных банком за определенный период времени, или остатками ссудной задолженности банку на определенную отчетную дату [1].

Кредитный портфель отражает состояние всей банковской деятельности и экономическую ситуацию в стране. Здесь помимо сосредоточения активов БВУ, важны такие факторы, как соотношение долгосрочных и краткосрочных, значение валютных и инвалютных кредитов.

Одновременно невозврат кредитов, особенно крупных, может привести к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. Поэтому управление качеством кредитного портфеля, а также изучение методов по управлению кредитными рисками является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка. Кредитный риск – это риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов или неспособность контрагента кредитной сделки действовать в соответствии с принятыми на себя обязательствами [3].

Портфель банковских ссуд подвержен всем основным видам риска, которые сопутствуют финансовой деятельности: риску ликвидности, риску процентных ставок, риску неплатежа по ссуде (кредитному риску).

Управление ссудным портфелем, в целях минимизации рисков требует от банкира постоянного контроля, за структурой ссудного портфеля банка и их качественным составом. В рамках дилеммы «доходность – риск» банкир вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Он вынужден проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них. Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высокоприбыльные) проекты.

В условиях перехода к рыночной экономике и все большей коммерциализации банков целью банковского сектора является прибыльность его деятельности. Следовательно, в конечном итоге, способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

Кредитная политика создает основу всего процесса управления кредитами. Она определяет объективные стандарты, которыми должны руководствоваться банковские работники, отвечающие за предоставление и оформление кредитов, и управления ими.

Предварительным условием создания сильного банка является создание эффективного процесса управления кредитами. Существуют следующие ключевые задачи управления кредитами:

– формирование хорошо развитой кредитной политики и процедуры;

– хорошее, оптимальное управление портфелем;

– эффективный контроль, за кредитами;

– наличие высококвалифицированного персонала.

В последние годы отчетливо выявилась степень влияния кредитного риска на деятельность казахстанских банков. Управление кредитными рисками и создание здравой кредитной политики продолжает оставаться одной из центральных проблем. Здесь хотелось бы отметить, что структуре кредитного портфеля банков по состоянию на 1 октября 2015 г. доля безнадежных кредитов составляет 1 315,7 млрд тенге, или 9,2% против 23,5% на 1 января 2015 г., или же 31,2% на 1 января 2014 г. При этом доля кредитов, подверженных риску невозврата, также возросла.

Таблица 1 – **Состав и структура кредитного портфеля***

Показатели	01.01.2014 г.	01.01.2015 г.	01.10.2015 г.
1	2	3	4
Активы – млрд тенге	15 461,7	18 239	21 049,5
Ссудный портфель – млрд тенге	13 348,2	14 185	14 350,1
Займы с просроченной задолженностью от 1 до 30 дней – %	1,6	2,5	4,3

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней – %	31,2	23,5	9,2
Провизии – млрд тенге	4 643,9	3 581	1 516,1
В % к ссудному портфелю	34,8	25,2	10,6

**Составлена по данным официального сайта http.www.afn.kz*

Как показано в таблице 1, займы с просроченной задолженностью от 1 до 30 дней на 1 октября 2015 г. составили 4,3% от ссудного портфеля против 2,5% на начало года, что говорит о возрастании сомнительных кредитов и о возможном перерастании их в неработающие займы. Что касательно увеличения активов банков, отметим, что рост их номинального значения обусловлен в большей части за счет переоценки активов, связанной с девальвацией в стране. Провизии же по ссудному портфелю сложились в размере 1 516,1 млрд тенге, или 10,6% от ссудного портфеля, на начало 2015 г. 3 569,8 млрд тенге, или 25,2% ссудного портфеля [5].

В структуре активов казахстанских коммерческих банков доминирующее положение занимают кредиты экономике. Согласно данным Национального Банка РК, на 01.11.2015 г, кредиты банков в реальный сектор экономики составил 7 779 337 млн тенге, в т.ч. в промышленную отрасль было реализовано 1 531 646 млн тенге, когда сумма кредитования в сельское хозяйство составила всего 568 151 млн тенге [6].

Это указывает на малый интерес данного сектора экономики для банков, обусловленный высокими рисками невозвратности, что и является главной причиной слабого финансирования со стороны банков.

Более того, сумма краткосрочных кредитов в иностранной валюте составила 636 152 млн тенге против 1 363 818 млн тенге краткосрочных кредитов в национальной валюте, что обеспечивает высокую «активность» иностранных денег. Такая же динамика прослеживается и в долгосрочных кредитах, т.е. 2 249 876 млн тенге были реализованы в иностранной валюте, тогда как в национальной валюте эта сумма достигла 3 529 490 млн тенге. Вышеуказанные данные отражают проблему долларизации экономики нашей страны, значительно обострившейся за последний год.

Однако нынешняя ситуация на валютном рынке страны вносит свои корректировки в сфере кредитования. Так, запрет на выдачу банками кредитов в иностранной валюте ограничивает кредитование реального сектора экономики Казахстана [4]. Ключевым фактором, ограничивающим кредитование нашей экономики, явилось недавнее изменение в законодательных актах Национального Банка РК, которые де-факто ставят запрет на кредитование в иностранной валюте. Цель ясна – минимизировать валютные риски, и данное требование было бы приемлемо, если в экономике Казахстана была достаточная долгосрочная ликвидность в национальной валюте. Однако сегодня ликвидности в тенге недостаточно и банкам приходится отказывать в кредитовании клиентам.

Весной 2015 г. в рамках реализации антикризисного плана правительства и Национального банка была усовершенствована процедура по классификации банковских активов, оптимизированы подходы к оценке фактических и ожидаемых рисков по инвестиционным займам. Так, акцент был сделан в сторону анализа инвестиционных рисков реализуемого проекта. Риски инвестпроекта и соответственно формирования провизий могут быть обусловлены отклонением фактических показателей по инвестпроекту от прогнозных (расчетных) данных. Как известно, в рамках управления валютными рисками банки активно включали валютные опционы в выдаваемые ими кредиты. В результате валютные риски банков концентрировались. Такая практика использовалась и в случае выдачи кредитов в тенге, но индексированных к уровню обменного курса, где заемщики не способны хеджировать принимаемые ими валютные риски. Между тем увеличение валютных рисков приводит к значительному росту кредитных рисков, в связи с чем Национальным Банком РК были ужесточены требования по формированию провизий по кредитам, предоставленным в инвалюте заемщикам, не имеющим соответствующей валютной выручки и (или) валютные риски которых

не покрыты соответствующими инструментами хеджирования со стороны заемщика.

Одной из актуальных проблем кредитования современного периода является развитие потребительских кредитов в ущерб промышленной или сельскохозяйственной отрасли. В этой сфере банки выступают основным источником кредитования. В последние годы на фоне сокращения ссудного портфеля банки меняют приоритеты в кредитовании. Сумма кредитов сектору обрабатывающей промышленности впервые превысила 1 трлн тенге, что позволило данной отрасли выйти на 2 место среди отраслей экономики (после торговли) по величине кредитного портфеля. Значительные темпы роста демонстрируют также объемы кредитования сельского хозяйства, предприятий транспорта и связи, горнодобычи и прочих отраслей промышленности. Перенос акцента на обрабатывающую промышленность стимулируют институты развития, входящие в состав Национального управляющего холдинга «Байтерек», и финансирующие проекты в несырьевых отраслях экономики. На 1 июля 2015 г. совокупный портфель корпоративных кредитов холдинга приблизился к 1 трлн тенге (по данным финотчетности). Это долгосрочные ссуды, напрямую выданные на льготных условиях производителям в приоритетных секторах. Кроме того, 471 млрд тенге размещены холдингом в банках для дальнейшего финансирования предпринимателей в обрабатывающей и других отраслях промышленности. Эти средства выданы на срок до 20 лет и составляют более 70% от общего портфеля долгосрочных кредитов БВУ обрабатывающей промышленности (661,5 млрд на конец 1 полугодия). В т.ч. с начала 2015 г. в банках были размещены 125 млрд тенге – средства, полученные «Байтереком» из Национального фонда тремя траншами.

Помимо средств НУХ «Байтерек» в качестве помощи банкам выделены средства ФНБ «Самрук-Казына», АО НУХ КазАгро, ЕНПФ. «Длинные» деньги, полученные в рамках финансовой поддержки государства, могут в некоторой степени решить проблемы отдельных банков. В целом по банковскому сектору данные средства позволят улучшить качество ссудного портфеля, а также обеспечить приоритетные отрасли экономики финансовыми ресурсами.

В заключение хотелось бы отметить, что анализ кредитного портфеля коммерческих банков показывает, наличие ряда проблем, характерных для экономики страны, переживающей трудности на грани кризисных потрясений, обусловленных внутренними и внешними факторами. Банки, выступая главными финансовыми посредниками и источниками дополнительных финансовых ресурсов не могут не испытывать на себе последствия кризисного состояния экономики. Поэтому, оценивая проблематичное состояние кредитного портфеля банков, следует отметить, что улучшение его качества будет зависеть от своевременности и полноты решения макроэкономических проблем совместными усилиями Правительства и Национального банка, а также от эффективного риск-менеджмента банков.

Литература

1. Поморина М.А. Управление рисками как составная часть процесса управления активами и пассивами банка // Банковское дело. – 2014. – №3. – С. 5-6.

2. Лисак Б.И. О системе управления рисками в коммерческом банке // Банки Казахстана. – 2009. – №3. – С. 6-12.

3. Егоров В. Система управления рисками в банке // Саясат. – 2008. – №9. – С. 7-8.

4. «Мир финансов. Капитал. Инвестиции. Технологии» / Обзорно-аналитический журнал о влиянии финансово-экономических факторов и технологий на развитие бизнес среды и компаний. – Герона. – 2015. – №7.

5. Текущее состояние банковского сектора. http. www.afn.kz.

6. Отчет по выданным кредитам МСБ в промышленности на 1.11.2015. http: www.nationalbank.kz.

7. Официальный источник по мониторингу экономики Казахстана в формате рэнкингов. http.www. ranking.kz.

УДК 330:34.713:347.734(574)
Р.М. Муканбаев, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА РК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Рынок депозитных услуг, предоставляемых населению, является сегментом рынка розничных банковских услуг. Основными участниками данного рынка выступают коммерческие банки, юридические и физические лица.

Являясь сложной динамичной системой, депозитный рынок РК постоянно испытывает на себе влияние внутренних и внешних факторов. При этом в динамике развития рынка депозитов также можно определить ряд собственных тенденций и закономерностей.

В целом этапы развития депозитного рынка РК непосредственно взаимосвязаны с этапами развития самого банковского сектора. В связи с этим можно выделить следующие периоды развития банковского рынка Республики Казахстан:

1 период – период формирования и становления банковской системы РК с 1991-2000 гг.;

2 период – докризисный или период бурного, быстрого развития депозитного рынка Казахстана с 2001 по 2007 г.;

3 период – мировой финансовый кризис и его влияние на банковский сектор РК с 2008 по 2010 г.;

4 период – посткризисный период развития банковского сектора РК с 2011 по 2015 г.

На основании статистических данных, опубликованных Национальным Банком Республики Казахстан, Агентством Статистики Республики Казахстан, а также собственных расчетов можно сделать анализ депозитного рынка, дать ему краткую характеристику.

В 2014 г. темп роста депозитов резидентов в депозитных организациях ускорился до 15,9% по сравнению с 12,1% в 2013 г., а объем сбережений достиг 11,7 трлн тенге. Объем депозитов по отношению к ВВП за 2014 г. вырос с 28,6% до 30,7%. Рост депозитной базы был обусловлен ростом депозитов как физических, так и юридических лиц [1].

За 2014 г. депозиты небанковских юридических лиц увеличились на 18,1% до 7,3 трлн тенге, а физических лиц – на 12,6% до 4,4 трлн тенге. Структура депозитов по видам валют претерпела изменения, обусловленные увеличением вкладов в иностранной валюте за счет сокращения вкладов в национальной валюте, что привело к снижению удельного веса депозитов в тенге в общем объеме с 62,6% 36 до 44,4%. Депозиты в национальной валюте сократились за 2014 г. на 17,7% до 5,2 трлн тенге, вклады в иностранной валюте повысились на 72,2% до 6,5 трлн тенге (рис. 1).

Рис. 1 – **Динамика депозитов резидентов**

За 2014 г. вклады населения в банках (с учетом счетов нерезидентов) выросли на 12,5% до 4,4 трлн тенге. Вклады населения в тенге сократились на 34,7% до 1,4 трлн тенге, депозиты в иностранной валюте увеличились на 72,4% до 3,0 трлн тенге, что привело к увеличению уровня долларизации сбережений населения. В итоге удельный вес тенговых депозитов населения снизился с 56,0% до 32,5%. В декабре 2014 г. средневзвешенная ставка вознаграждения по тенговым срочным депозитам небанковских юридических лиц составила 8,8% (в декабре 2013 г. – 5,7%), а по депозитам физических лиц – 8,1% (в декабре 2013 г. – 8,1%) (рис. 2).

Рис. 2 – **Динамика ставок вознаграждения по срочным депозитам в тенге**

В наибольшей степени конвертации тенговых вкладов в иностранную валюту были подвержены депозиты физических лиц. Прирост депозитов юридических лиц в иностранной валюте составил 85% на фоне снижения тенговых депозитов на 16%. Вместе с тем, несмотря на то, что депозитная база клиентов в национальной валюте значительно снизилась, в самой структуре вкладов в тенге имело место увеличение долгосрочного фондирования, которое было обеспечено за счет инвестиций пенсионных активов АО «Единый накопительный пенсионный фонд» во вклады со сроком погашения более трех лет. На конец 2014 г. их объем достиг 6% от обязательств банков перед клиентами. Увеличение доли долгосрочных обязательств сопровождалось снижением объема и доли краткосрочных обязательств в тенге. В результате доля долгосрочных тенговых обязательств в 2014 г. удвоилась – с 14,8% до 29,2%.

Объем депозитов резидентов в депозитных организациях на конец августа 2015 г. составил 13 205,5 млрд тенге. Депозиты юридических лиц составили 8 037,2 млрд тенге, физических лиц – 5 168,3 млрд тенге. По состоянию на конец августа 2015 г. объем депозитов в национальной валюте составил 5 389,2 млрд тенге, в иностранной валюте – 7 816,3 млрд тенге. Удельный вес депозитов в тенге составил 40,8%.

Вклады населения в банках (с учетом нерезидентов) на конец августа 2015 г. составили 5 226,7 млрд тенге. В структуре вкладов населения депозиты в тенге составили 1 380,4 млрд тенге, в иностранной валюте – 3 846,2 млрд тенге. В составе вкладов населения удельный вес депозитов в тенге составил 26,4%. Срочные депозиты на конец августа 2015 г. составили 9 391,4 млрд тенге. В составе срочных депозитов вклады в национальной валюте составили 3 234,8 млрд тенге, в иностранной валюте – 6 156,7 млрд тенге. В августе 2015 г. средневзвешенная ставка вознаграждения по срочным депозитам в национальной валюте небанковских юридических лиц составила 7,3%, по депозитам физических лиц – 8,5% [2].

В целом депозитная база банков второго уровня продолжает развиваться в условиях турбулентности экономики и волатильности валютных курсов. Факторами, влияющими на развитие депозитной базы в основном являются внешние, нежели чем внутренние факторы. К таковым относятся: кризисы в экономике, девальвации национальной валюты, экономические санкции в отношении к РФ.

Переход Национального Банка РК на режим инфляционного таргетирования и отпуск в «свободное плавание» тенге – также одно из ключевых изменений, произошедших в 2015 г. Из денежной теории известно, что курс на снижение уровня инфляции должен привести к сокращению денежной массы на рынке, удорожанию кредитов за счет увеличения ставки рефинансирования и, соответственно, уменьшению кредитования населения, что негативно скажется на доходах банков. Однако последние события на финансовом рынке с участием Национального Банка РК не вносят ясности в курс его действий и, более того, противоречат ранее объявленной политике инфляционного таргетирования.

Можно выделить три основных фактора риска для казахстанских банков, связанных с волатильностью валют. В первую очередь это значительный разрыв между валютной структурой активов и обязательств, а также существенный размер нехеджированной открытой валютной позиции часто обусловливают крупные убытки в случае быстрого обесценения национальной валюты. Именно эти факторы, по нашему мнению, будут оказывать давление на показатели прибыльности.

Во-вторых, в странах, где банки выдают значительные объемы кредитов в иностранной валюте, у заемщиков может значительно ухудшиться способность погашать свои обязательства, что приведет к возникновению большого числа проблемных кредитов и, как следствие, увеличению кредитных потерь для этих банковских систем.

Помимо этого, чрезмерная зависимость от внешнего или внутреннего фондирования в иностранной валюте влечет за собой дополнительные риски для банков. По данным S&P, в Республике Казахстан, Азербайджане, Беларуси, на Украине и в Грузии доля валютных депозитов составляет около или более 50% совокупного объема депозитов банковской системы.

Таким образом, большое влияние на развитие казахстанского депозитного рынка будут оказывать как внешние факторы, так и политика регулятора. В этих условиях коммерческим банкам следует продолжать улучшать качество и скорость обслуживания, разрабатывать новые продукты, продолжая исследовать запросы имеющихся и потенциальных клиентов – все это необходимо для увеличения доли рынка.

Литература

1. Годовой отчет НБ РК за 2014 г. http://nationalbank.kz/.
2. Пресс-релиз №55 О ситуации на финансовом рынке от 21 октября 2015 г. http://nationalbank.kz/.

ӘОЖ 336.71.078.3+346.62:336.027(574)

М.Р. Мусина, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Ғ.С. Сейтқасымов,*** *э.ғ.д., профессор, ҰҒА академигі*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА БАНКТІК ҚАДАҒАЛАУ МЕН РЕТТЕУДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

Қазақстан Республикасының банк заңнамасында банктердің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету, олардың депозитариларының мүдделерін қорғау, сондай-ақ Қазақстан Республикасы ақша-несие жүйесінің тұрақтылығын сақтау үшін Ұлттық банк банк қызметін реттеуді жүзеге асырады деп көрсетіледі.

Банктер қызметін реттеу жекелеген банкке қатысты да, сондай-ақ жинақталған негізде де, яғни банк топтарына қатысты да, жүзеге асырылады. Жинақталған қадағалау тәртібін Ұлттық банк жасайды.

«Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі туралы» Қазақстан Республикасы Заңына сәйкес Ұлттық банктің реттеуші функциялары ҚР ақша-несие жүйесінің тұрақтылығын сақтауға, банк кредиторларының, салымшылары мен клиенттерінің мүдделерін қорғауға бағытталады.

Бұл жекелеген банктік заңдар мен Ұлттық банктің нормативтік құжаттарын сақтамауы тұтастай алғанда банк жүйесінің тұрақтылығына теріс әсер ететіні, салымшылардың, кредиторлар мен инвесторлардың мүдделеріне жағымсыз ықпал жасайтыны көрінеді. Мәселен, банктердің сатушылар мен сатып алушылар, кредиторлар мен инвесторлардың арасындағы делдалдар болып табылуында. Олар ерекше институттар болып табылып, кредиторлардың, салымшылар мен клиенттердің уақытша бос ақшасын пайдаланады. Банктердің пассивтеріндегі меншікті қаржысы 8-10% құрайды. Мәселе банктердің жарым-жарты жұмыс істеуінде. Бұл әр банк өз пассивтерін қамтамасыз ету үшін өз міндеттемелерінің шағын ғана бөлігін құрайтын өтімді қаржының ең қажетті минимумын ғана ұстайды дегенді білдіреді. Әдетте баланс пассивінің 90% дейінгі, яғни оның ресурстары уақытша бос ақша, кәсіпорындардың, компаниялардың, фирмалардың, жеке адамдар мен мемлекеттің резервтері болып табылады және олар банктегі есеп-айырысу шотында және ағымдағы есептерде сақталады.

Бұл жағдай мемлекет тарапынан банк қызметін реттеу қажеттігін түсіндіреді және банк реттеуі мен қадағалауының басты мақсаты салымшылар мен кредиторлардың мүдделерін қорғау, банк жүйесінің тұрақтылығын сақтау болып табылатындығын көрсетеді.

«Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі туралы», «Қазақстан Республикасындағы банктер мен банк қызметі туралы», «Қазақстан Республикасының қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі туралы» ҚР Заңдарында, оларға енгізілген өзгертулер мен толықтыруларды «реттеу» мен «қадағалау» терминдері бірге және бірдей қолданылады.

Алайда әдебиеттерде, сондай-ақ банк ісіне арналған оқулықтарда мұның дұрыстығы жөнінде мәселе көтеріледі. Бұл терминдердің мазмұндарында нақтылықтың жоқтығы, олардың бірдей немесе бөлек мағынадағы түсінік пе, жоқ па деген сауалдар қойылады. Нақтысында алғанда бірінші орында қадағалау, яғни банктің және оның қызметкерлерінің заңнама нормаларын, Ұлттық банк ережелері мен нұсқауларын сақтауын бақылау мақсатында банк қызметінің барлық параметрлерін байқау, бақылау, тексеру мен талдау тұрады. Бұл орайда қадағалаушы органдар банктердің оперативтік қызметіне араласпайды.

Сапалы да пәрменді қадағалау жалпы алғанда, қоғамның мүддесін көздейтін Ұлттық банк болып табылады. Оның міндеттері бүкіл банк пен ақша жүйесінің жұмыс істеуі үшін көпшілікке бірдей жағдайлар туғызу болып табылады. Мұның өзі банктерге де қажет, себебі, осы арқылы қоғамның жүйеге деген сенімі қамтамасыз етіліп, тұрақтылыққа қатер төндіретін тенденцияларды ертерек танып-білуге мүмкіндік туады. Қадағалау сондай-ақ банкаралық рынокта кредитор мен займшы болып жүрген банктерге де қажетті нәрсе болып табылады.

Қадағалаудың мақсаты банк қызметінде қателіктерді, заң бұзушылық пен олқылықтарды табу, осы үшін қызметкерлерді жазалау ғана емес, кемшіліктерді жою, болдырмау жолдарын нұсқау, әдістемелік және қаржылық көмек көрсету болып табылады.

Тексеру, талдау, қадағалау – басты мақсат емес. Қадағалау банкті өз қызметінің өлшемдерін өзгертуге, жаңа бағыт тауып, жұмыс нәтижелерін жақсартуға итермелеу. Әдетте, осындай шұғыл шаралар қолданбағанда, банктің, оның клиенттерінің, жалпы алғанда банк жүйесінің қалыпты тірлігіне нұқсан келіп жатады.

Сөйтіп, банкке Ұлттық банк тарапынан осындай әсер ету шарасы оның қызметін реттеу деп аталады.

Сонымен, нақты банк қызметін қадағалау органдарының реттеуі қадағалау жолымен жүзеге асырылып, мына төмендегілерден тұрады:

– банк жүйесінің бір бөлігі ретінде банктің ағымдағы жұмысын және дамуын сырттан басқару, ол бүкіл банктерге қатысты банк заңнамасында, Ұлттық банктің нормативтік актілерінде көрініс табады;

– алынып отырған нақты банктің ағымдағы жұмысын және дамуын реттеу Ұлттық банктің нақ осы банкке арналған нормативтік актілерінде жүзеге асырылады.

Әлемдік тәжірибені және Базель комитетінің банк қадағалау стандарттарын есепке ала отырып, банк қавдағалауы мен реттеуінің төмендегі принциптерін тұжырымдауға болады:

– әмбебаптық және міндеттілік. Ел аумағында жұмыс істейтін кредиттік ұйымдардың бәрі міндетті түрде қадағалау мен реттеуге жататын болуы керек;

– орталық банкке және басқа органдарға тиісті өкілеттіктерін беріп, қадағалау функцияларын заң жүзінде бекіту керек;

– қадағалау органдары тарпатарының бірлігі. Бірыңғай қызмет түрлерін орындайтын кредиттік ұйымдарға бірыңғай талаптар қойылуы керек. Заң Ұлттық банкке экономикалық нормативтерді саралауға рұқсат береді;

– сандық және сапалық бақылаудың бірлігі;

– бастапқы және кейінгі бақылаудың ұштасуы;

– қадағалаудың дистанциялық (құжаттық) және араласу (жергілікті жерде жүргізіледі) сияқты тәсілдерін ұштастыру;

– бақылаудың кәсібилігі;

– сындарлы және жинақталған бақылау.

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкімен қолданатын банктік қадағалау саясаты Базель комитетімен бекітілген 25 тиімді қадағалау принципіне негізделеді.

1-кесте. **Банктік қадағалау принциптері***

Принциптер	Мазмұны
1 принціп «Тиімді банктік қадағалау үшін тиімді шарттар»	Банктік заңдылықтың және басқа елдердің бақылау органдарымен ақпарат алмасуда құпиялықтың сақталуын қамтамасыз ететін қажетті ресурстар, жауаптылық, жеделділік, саяси тәуелділік
2-5 принциптер «Лицензиялау және құрылым»	Банк және банк қызметі туралы ҚР Заңына сәйкес лицензиялауды реттеу процесі
6-15 принциптер «Пруденциалды талаптар және реттеу»	Пруденциалды талаптар және реттеу (капиталдың жеткіліктілігі, нарықтық тәуекел, тәуекелдерді басқару, ішкі бақылау)
16-20 принциптер «Ағымдағы банктік реттеу әдістемесі»	Ағымдағы банктік қадағалау әдістері
21 принцип «Ақпараттарды ұсыну бойынша талаптар»	Бухгалтерлік стандарттар, банктің қаржылық жағдайы туралы ақпараттарды ақпарат құралдарында жариялап отыру
22 принцип «Бақылау инстанцияларының өкілеттіліктері»	Банктік қадағалау органдары 6-21 принциптерінм сақтамайтындардың лизениясын алу мүмкіндіктері бар
23-25 принциптер «Халықаралық банктік операциялар»	Кедергілердің алдын-алу бойынша ұсыныстар

**Кестедегі мәліметтер ҚРҰБ ресми интрнет ресурсынан алынған*

Банк жүйесінің экономикадағы, соның ішінде қаржы саласындағы алатын ролі мен орнының маңызы зор. Сондықтан қаржы саласын мемлекеттік органдар тарапынан реттеу мен қадағалауды қажет етеді. Әрбір мемлекеттің қаржы саласын, соның ішінде банк қызметін реттейтін өз бақылау жүйесі мен құқықтық актілері болады. Банктік қадағалау қаржы рыногы мен қаржылық ұйымдарды мемлекеттік реттеу және қадағалау туралы заңына сәйкес жүзеге асады.

Банктер өз іс-әрекетін жүзеге асыру мақсатында жеке және заңды тұлғалардан ақша қаражатын тартып, өз акционерлері мен клиенттеріне, салымшылары мен қарыз берушілеріне дивидент-тер төлеп отырғандықтан, банк қызметінде жеке және заңды тұлғалардың әр түрлі мүдделері

тоғысады. Банк қызметінде осы жағдайлардың бәрін қадағалауды қажет етеді.

Қаржылық қадағалаудың негізгі мақсаты банк клиенттерін әр түрлі тәуекелден құтқару, салымшылардың салымдарын қорғау және банк салымдарын қорғау үшін құрылған сақтандыру қорлары мен үкіметтің жеке қорларын жойылудан қорғау, сондай-ақ мемлекеттің ақша несие саясятын жүргізуіне және экономиканың дамуына қолдау жасау. Сонымен қатар банктік қадағалаудың міндеті халықтың, мемлекеттің, клиенттер мен банк құрылтайшылырының мүддесі үшін банк қызметіндегі заңдар мен ережелердің сақталуын қамтамасыз ету, ҚР банк жүйесі мен жекелеген банктердің жұмысын жетілдіру, дамыту болып табылады. Республикада банкілерді қадағалау ҚР банктік және басқа да заң нормаларымен реттеледі.

Қадағалау және реттеу саясатын әзірлеуде Ұлттық банк басшылыққа алатын негізгі қағидаттар: реттеудің жоғары стандарттары, сондай-ақ шектен шықпайтын ретке келтіру, инвесторлардың мүдделерін қорғау мен қаржы рыногын дамытуға жәрдемдесу арасындағы рационалдық теңгеріммен келісілген және ашық реттеуіш режим.

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі Қазақстан Республикасының орталық банкі болып табылады және Қазақстан Республикасы банк жүйесінің жоғары (бірінші) деңгейін білдіреді. Қазақстан Ұлттық Банкі басқа елдердің орталық банктерімен және басқа банктермен қарымқатынаста, халықаралық банктер мен басқа да қаржы-кредит ұйымдарында өз құзыреті шегінде Қазақстан Республикасының мүддесін білдіреді.

Қазақстан Ұлттық Банкінің негізгі мақсаты Қазақстан Республикасында бағалардың тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылады.

Қазақстанның Ұлттық Банкіне мынадай міндеттер жүктеледі:

1) мемлекеттің ақша-кредит саясатын әзірлеу және жүргізу;

2) төлем жүйелерінің жұмыс істеуін қамтамасыз ету;

3) валюталық реттеуді және валюталық бақылауды жүзеге асыру;

4) қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз етуге жәрдемдесу.

Қазақстанның Ұлттық Банкі өзіне жүктелген міндеттерге сәйкес мынадай негізгі функцияларды атқарады:

- Қазақстан Республикасында мемлекеттік ақша-кредит саясатын жүргізу;

- Қазақстан Республикасының аумағында банкноттар мен монеталардың эмиссиясын жүзеге асыру;

- Қазақстан Республикасында валюталық реттеуді және валюталық бақылауды жүзеге асыру;

- Қазақстан Ұлттық Банкінің алтын-валюта активтерін басқару;

- қаржы ұйымдарының қызметін бақылау мен қадағалауды жүзеге асыру, сондай-ақ Қазақстан Ұлттық Банкінің құзыретіне жатқызылған мәселелер бойынша олардың қызметін реттеу.

Аталған міндеттемелерді орындау үшін келесідей қызметтер туындайды. Ең алдымен Қазақстанның Ұлттық Банкі мемлекеттік ақша-кредит саясатын жүргізу мақсатында:

– ақша нарығының жалпы жай-күйіне, заемдар бойынша сұраныс пен ұсынысқа, инфляция деңгейіне және инфляциялық күтулерге байланысты ресми қайта қаржыландыру ставкасын белгілейді;

– ең төменгі резервтік талаптардың нормативтерін белгілейді және олардың орындалуын бақылауды жүзеге асырады;

– ақша-кредит саясатының қабылданған бағдарларына сәйкес банктердің Ұлттық Банктен қарыз алуының жалпы көлемін реттейді, сондай-ақ банктерге берілетін заемдарды тарту және өтеу тәртібін, шарттарын, мерзімдері мен лимиттерін айқындайды;

– валюталық интервенцияны жүзеге асырады;

– өзінің бағалы қағаздарын – мемлекеттік бағалы қағаздар болып табылатын Қазақстан Ұлттық Банкінің қысқа мерзімді ноталарын шығаруды жүзеге асырады, сондай-ақ қысқа мерзімді ноталарды шығару, орналастыру, айналысқа жіберу және өтеу тәртібін, шарттарын айқындайды;

– жүзеге асырылатын ақша-кредит саясаты шеңберінде мемлекеттік және басқа бағалы қағаздарды сатып алады және сатады;

Банктік қадағалаудың міндеті халықтың, мемлекеттің, клиенттер мен банк құрылтайшы-

ларының мүддесі үшін банк қызметіндегі заңдар мен ережелердің сақталуын қамтамасыз ету, ҚР банк жүйесі мен жекелеген банктердің жұмысын жетілдіру, дамыту болып табылады.

Қазақстан Республикасының Президентінің Жарлығы Қазақстан Республикасының мемлекеттік басқару жүйесін одан әрі дамыту туралы 31 желтоқсан 2003 ж. бекітілген қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын қадағалау мен реттеу туралы жағдайға сәйкес агенттік қаржы нарығының және қаржы ұйымдарының тұрақтылығын қамтамасыз ете отырып, қаржы қызметі тұтынушыларының құқықтарын қорғауды өзіне мақсат етіп қояды.

Бұл Қазақстан Республикасының қаржы жүйесін дамытудың тағы бір жолы болып табылады.

Әдебиеттер

1. Қазақстанның банк жүйесі: Оқулық / Ғ. Сейтқасымов, Ж. Бекболатұлы, С. Кәрімжанов. – Алматы: Экономика, 2008. – 168 б.

2. Банк ісі: Оқулық / Ғ.С. Сейтқасымов. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2009. – 585 б.

3. Ақша кредит банктер: Оқулық / Ғ.С. Сейтқасымов, А.А. Мусина. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2013. – 578 б.

4. Банк ісі: Оқулық / С.Б. Мақыш. – Алматы: Жеті жарғы, 2009. – 552 б.

УДК 336.221/741:347.734

Н.Н. Нажмиденов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Мусина,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ БАНКОВСКОЙ ПОЛИТИКИ

Банковская политика – это деятельность денежно-кредитного института в сфере экономических отношений, направленная на достижение цели обеспечения экономики дополнительными ресурсами, а также получения максимальной прибыли самого банка [1].

От результатов деятельности банков зависит не только развитие экономики страны, но и социальная атмосфера в обществе. Общеэкономические и банковские кризисы приводят к значительным убыткам, банкротству предприятий и кредитных организаций, обесценению или утрате накоплений и вкладов граждан и, как следствие, к возникновению напряженности в общественных отношениях, снижению имиджа банка. Именно поэтому банковская политика и последствия ее реализации имеет заметный социальный оттенок. Будучи частью экономических отношений, деятельность банков определяется содержанием банковской политики и степенью развитости товарно-денежных отношений. Чем выше уровень этих отношений, тем разнообразнее и содержательнее становится банковская политика.

Формирование банковской политики зависит от политических факторов, господствующей идеологии, модели экономического развития, принятой в обществе.

В результате универсальной деятельности и поставленных целей банка мы имеем определенные виды банковской политики, каждая из которой действует как неотъемлемая часть системы.

К видам банковской политики можно отнести согласно схеме.

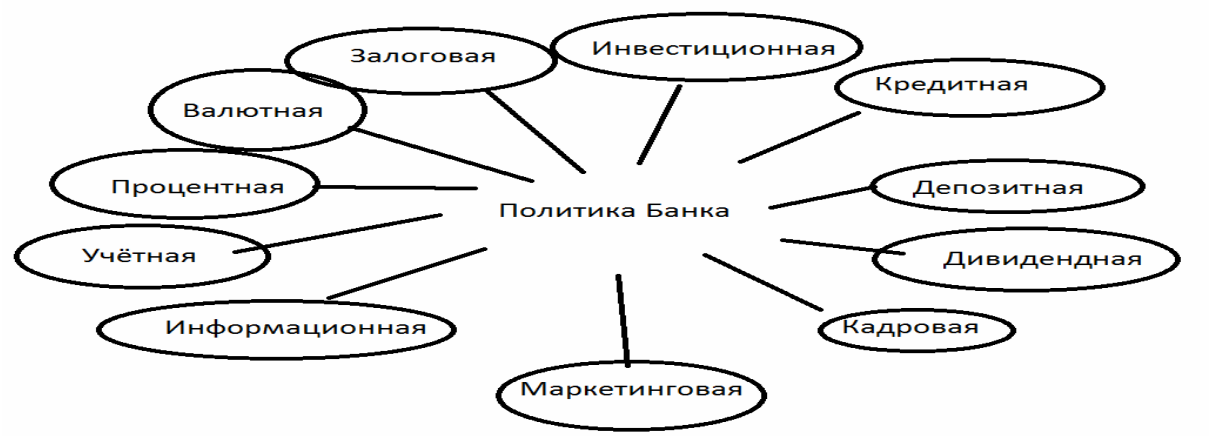


Схема. **Виды банковской политики (составлен автором)**

Кредитная политика – разрабатывается коммерческими банками в условиях рыночных отношений в целях совершенствования практики кредитования, обеспечения возвратности банковских ссуд и устранения риска потерь банками [3].

Депозитная политика – это система мер, направленных банком на привлечение свободных денежных ресурсов юридических физических лиц с последующим их размещением на взаимовыгодной основе [2].

Кадровая политика банка – это комплекс мероприятий, направленных на реализацию стратегии развития организации и работников организации как единого, органически существующего, целостного организма [2].

Дивидендная политика – принятие решения о том, выплачивать ли заработанные средства в виде дивидендов или оставлять их и реинвестировать в активы фирмы, имеет три ключевых элемента.

Маркетинговая политика – это поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Это предполагает четкую постановку целей банка, формирования путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов [1].

Информационная политика – это меры направленные на повышение эффективности бизнеса путём внедрения информационных технологий (ИТ), комплексной автоматизации банковских процедур и процессов как единой целостной системы, покрывающей все функции банка и обеспечивающей сквозную обработку информации.

Учетная политика – устанавливает принципы, основы, условия, правила и практику, принятые в банке для ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Процентная политика – это совокупность мероприятий по регулированию экономических отношений посредством управления процентными ставками. Процентная политика коммерческих банков направлена на максимизацию чистого процентного дохода от банковских операций, страхование кредитного риска и управление ликвидностью баланса банка [6].

Валютная политика – меры и операции, предпринимаемые банком для ведения внешнеторговой деятельности, при работе с иностранной валютой.

Залоговая политика – действия банка направленные на оценку стоимости, мониторинг, диверсификацию предмета залога, юридическое сопровождение, а также экспертизу и страхование заложенного имущества.

Остановимся подробнее на двух основных видах банковской политики: депозитной и кредитной. Эти виды политики являются основными и традиционными для банка, т.к. привлечение и размещение денежных средств являются основными статьями доходов в деятельности банка.

Для осуществления эффективной работы депозитные операции проводят в соответствии с

разработанной и утвержденной депозитной политикой банка, которая определяет приоритеты банка в выборе клиентов и инструментов привлечения ресурсов, а также нормы и правила, регламентирующие работу персонала банка по совершенствованию депозитных операций [4].

В документах по депозитной политике обычно находят отражение такие вопросы, как:

– стратегия банка по привлечению средств;

– соотношение между собственными и привлеченными средствами;

– предпочтительные виды вкладов и депозитов, сроки их привлечения, основной контингент по депозитам;

– условия привлечения депозитов, вкладов населения и межбанковских депозитов, в т.ч. минимальные и максимальные процентные ставки;

– способы привлечения депозитов – на основе договоров банковского вклада, межбанковских соглашений, путем выпуска собственных векселей и сертификатов.

В целях привлечения ресурсов для своей деятельности коммерческим банкам важно разработать стратегию депозитной политики, исходя из целей и задач коммерческого банка, закрепленных в уставе, получения максимальной прибыли и необходимости сохранения банковской ликвидности. Рассматривая сущность депозитной политики коммерческих банков, необходимо затронуть такие вопросы, как: субъекты и объекты депозитной политики, принципы ее формирования.

Классификация субъектов и объектов депозитной политики банка обобщена на рисунке 1.

Рис. 1 – **Состав субъектов и объектов депозитной политики коммерческого банка***

**Составлен автором*

В состав субъектов депозитной политики коммерческого банка включены клиенты банка, коммерческие банки и государственные учреждения. К объектам депозитной политики отнесены привлеченные средства банка и дополнительные услуги банка (комплексное обслуживание) [2].

В основе формирования депозитной политики коммерческого банка лежат как общие, так и специфические принципы, что наглядно отражено на рисунке 2.

Рис. 2 – **Принципы формирования депозитной политики коммерческого банка***

**Составлен автором*

Под общими принципами депозитной политики понимаются принципы, единые и для государственной денежно-кредитной политики НБ РК, проводимой на макроэкономическом уровне, и для политики на уровне каждого конкретного коммерческого банка. К ним следует отнести принципы комплексного подхода, научной обоснованности, оптимальности и эффективности, а также единство всех элементов депозитной политики банка. Комплексный подход выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации [3].

К специфическим принципам депозитной политики относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств, с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность.

Соблюдение перечисленных принципов позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики.

Привлекая денежные средства, банк ставит перед собой следующую задачу, по рациональному размещению данных средств, с целью приумножения их и получению прибыли, учитывая все виды рисков. Разрабатывает кредитную политику, контроль над реализацией выработанной стратегии и контроль над соблюдением установленных процедур кредитного процесса, чаще всего возлагается на кредитный комитет.

Кредитная политика включает в себя конкретные цели и процедуры, которыми руководствуется кредитный комитет при выдаче кредитов и осуществлении контроля над кредитованием. Кредитная политика определяет тот уровень риска, который может на себя взять банк при запланированном уровне рентабельности [2].

При формировании кредитной политики банк тщательно анализирует следующие факторы:

– достаточность собственного капитала – чем больше капитал, тем более длительные и рискованные кредиты может предоставлять банк;

– качество систем оценки рискованности и прибыльности различных видов кредитов;

– стабильность депозитов;

– состояние экономики страны в целом, денежно-кредитную и фискальную политику правительства, сокращающую или расширяющую кредитные возможности банков;

– квалификацию и опыт банковского персонала;

– факторы, влияющие на кредитную политику;

– кредитная политика банка определяется исходя из макроэкономических внешних и микроэкономических внутренних факторов.

Ее макроэкономические составляющие – это общая экономическая ситуация в стране; политическая стабильность; стадия экономического цикла, которую проходит государство; уровень инфляции и процентных ставок; состояние национальной валюты; конкуренция в банковской сфере. В целом это те факторы, на которые кредитная организация самостоятельно повлиять не может [4].

Особое место занимают юридические вопросы. Так, регулирующие органы могут оказывать существенное влияние на кредитную политику банковской системы путем направления директив, изменения процентных ставок, размеров обязательных резервов и т.д.

К микроэкономическим факторам, влияющим на кредитную политику, относятся, прежде всего, ресурсная база, стоимость привлечения денежных ресурсов, клиентская база; специализация банка; ликвидность кредитного учреждения. Не последнюю роль играют и квалификация персонала, его готовность работать с различными категориями заемщиков.

Основная цель проведения кредитной политики банка – получение максимальной прибыли при минимальном уровне риска. Исходя из возможного соотношения этих составляющих, а также имеющихся ресурсов, кредитная организация определяет текущие задачи:

• направления кредитования;

• технология осуществления кредитных операций;

• контроль в процессе кредитования.

Выработанная кредитная политика банка – это общие основные направления деятельности. Дальнейшая ее реализация состоит в том, чтобы были составлены соответствующие инструкции и другие документы, регламентирующие проведение тех или иных операций, определяющие критерии оценки клиентов и этапы взаимодействия с ними.

Кредитная политика не является чем-то раз и навсегда определенным в банке. Она должна пересматриваться в зависимости от меняющихся экономических условий.

В настоящее время ситуация в банковской сфере Казахстана характеризуется недостаточно эффективной реализацией депозитной и кредитной политики в силу ряда объективных и субъективных причин.

Основным недостатком депозитной политики связано с падением доверия населения к национальной валюте, долларизация и девальвация национальной валюты, привело к оттоку тенговых депозитов. Это серьезный удар по всей экономике страны, недостаток тенговой ликвидности в БВУ, прямо пропорционально отражается на кредитной политике коммерческих банков. Приводит к сокращениям финансирования как экономически важных проектов, так и МСБ, физических лиц.

Эти и все другие проблемы в РК требуют совершенствования банковской политики каждого БВУ РК, стратегических задач развития экономики страны.

Литература

1. Сейткасимов Г.С. Банковское дело: Учебник. – 2-е изд. доп. и перераб. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2007.
2. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: ИД Юрайт, 2012.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело. – 2013. – №10. – 800 с.
4. Амелин И. Новый подход к планированию развития банка // Аналитический банковский журнал. – 2009. – №5. – С. 88-93.
5. Котелков В. Сазыкин Б. Стратегическое управление банком: российские особенности // Банковские технологии. – 2009. – № 1. – С. 37-41.
6. Садвакасова А. Особенности стратегического планирования в банковской деятельности // Экономика и статистика. – 2009. – № 4. – С. 32-35.

УДК 332.01:336.71:330.123.6(574)

М.В. Пих, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РК

Стремительное развитие рынка банковских услуг в последние годы усилило конкуренцию между банками, в результате чего они начали интенсивнее соперничать друг с другом в борьбе за наиболее привлекательные сферы деятельности. Вместе с тем, население является обладателем значительных сбережений, которые могут служить источником увеличения ресурсной базы коммерческих банков, что и послужило стимулом активного развития деятельности коммерческих банков по оказанию услуг для розничных клиентов. Все же по сравнению с западными странами, где накоплен огромный опыт оказания различных банковских услуг для розничных клиентов степень развитости отечественного рынка розничных банковских услуг остается достаточно низкой.

В настоящее время предоставление потребительского и ипотечного кредитования банками позволило не только расширить активные операции банков, но и повысить уровень жизни населения, стимулировать развитие сопряженных отраслей экономики, что способствовало экономическому росту в стране. Таким образом, развитие рынка розничных банковских услуг имеет большое социально-экономическое значение для страны.

Вместе с тем, банковское обслуживание физических лиц относится к специфической среде банковского бизнеса. Стремительное развитие банковских услуг населению, привело к возникновению термина «розничные» банковские услуги, под которыми понимаются услуги банков, предлагаемые населению для удовлетворения личных, домашних, семейных и других потребностей, не связанных с предпринимательской (производственной) деятельностью.

Современная банковская деятельность во всех странах мира, имеющая развитую кредитную систему направлена на выполнение банковских операций с широкой клиентурой. Эффективная гибкая система банковских услуг и операций с широкой клиентурой может и должна способствовать мобилизации внутренних сбережений населения. Учитывая политические события, особое значение приобретает в этой связи гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики. Конкуренция на рынке банковских услуг также имеет значительное влияние на количественные и качественные характеристики банковского обслуживания.

Наряду с выполнением традиционных банковских услуг населению – привлечением средств на депозиты, предоставлением ссуд и осуществлением расчетно-кассового обслуживания населения – современные банковские институты в нашей стране выполняют также электронные услуги, маркетинговые исследования по заказу клиентов, валютные операции, прочие услуги, в т.ч. трастовые, информационно-справочные консультационные, фондовые и другие.

Значение активизации роли банков, обслуживающих розничных клиентов состоит в том, чтобы при наименьших затратах содействовать максимальному эффекту, наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов в банковском обслуживании, улучшению качества банковского обслуживания населения, расширению спектра банковских услуг и снижению их себестоимости.

Отличия розничной банковской услуги от традиционной банковской услуги следующие. Так, если банковская услуга включает в себя набор практических действий банка по обслуживанию потребителей в части формирования и обращения денежных ресурсов, то под розничной банковской услугой понимается набор практических действий банка по обслуживанию розничных клиентов в части формирования и обращения денежных ресурсов.

О.И. Лаврушин выражает мнение, что «банковские услуги применимы только в рамках взаимоотношений «клиент-банк», т.е. само 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 [1].

Таким образом, банковская услуга – это результат комплекса банковских операций, направленных на удовлетворение потребностей клиента, несущих определенную выгоду для потребителя, связанных с перемещением финансовых активов или предоставлением финансовой информации. Клиентами банка выступают как юридические лица, так и физические, называемые «розничные» клиенты [2].

Зарубежный ученый П. Роуз выражает мнение, что банк является фирмой, предоставляющей финансовые услуги, осуществляемые профессиональными кредитными учреждениями. При этом он относит к банковским услугам такие виды деятельности банка, как управление денежными ресурсами, потребительский кредит, управление потоками денежной наличности, лизинг, продажу пенсионных планов. Отнесение к банковским услугам потребительского кредита и кредитования клиентов основано на принятии в зарубежной практике тенденции рассматривать кредит, как услугу предоставляемую корпоративным клиентам. В то время российский ученый О.И. Лаврушин, определяет сущность кредита как движение ссудного капитала от кредитора к заемщику. Главным отличительным признаком банковской услуги, по мнению П. Роуза, является ее удобство и связь с перемещением различной финансовой информации, тогда как банковские операции тем или иным образом отождествляются с различными формами перемещения денежных средств.

В совокупности это позволяет уточнить понятие «розничные операции банков», под которыми понимаются банковские услуги, направленные на удовлетворение потребностей населения, не связанных с предпринимательской деятельностью. К ним можно отнести: прием депозитов, предоставление потребительских кредитов, расчеты, ипотека, пенсионные счета, расчеты, кредитные карточки и другие [3].

Предоставление розничных банковских услуг представляет собой самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с оказанием стандартизированных услуг массовому потребителю. В отличие от корпоративных рынков, где высокие потребности в банковских продуктах и достаточный доход от каждого клиента позволяют устанавливать персональные отношения, реализовывать концепцию «менеджер клиента», на розничном рынке обеспечить персональные отношения с клиентом практически невозможно. Поэтому на данном рынке важно обеспечить стандартизацию продуктов, упрощение технологии их продвижения и на этой основе – снижение затрат банка.

В настоящее время на развитие рынка розничных банковских услуг влияют такие факторы, как политическая и экономическая ситуация в стране, доходность населения, социально-демографические тенденции, развитие информационных технологий, правовое регулирование, наличие

банковской инфраструктуры, уровень конкуренции и уровень финансовой грамотности населения.

Розничные услуги являются наиболее выгодным для банка видом бизнеса, поэтому каждый банк стремится занять свою нишу в данной сфере. К внешним факторам, влияющим на развитие рынка розничных банковских услуг, относятся:

– упрочение банковского сектора;

– конкуренция на местном, региональном и межрегиональном уровнях;

– экспансия крупных банков в регионы;

– универсализация и специализация коммерческих банков;

– развитие информационных технологий, средств коммуникации.

К внутренним факторам, оказывающим влияние на развитие рынка розничных банковских услуг, относятся:

– расширение банковских продуктов;

– диверсификация сфер деятельности коммерческих банков;

– обеспечение гибкости производства банковских продуктов;

– совершенствование услуг, непрерывности и ритмичности процессов;

– использование современных методов менеджмента, в т.ч. концепции персонального менеджмента и маркетинга;

– нацеленность на оказание качественной банковской продукции в соответствии с потребностями клиентов банка и т.д. .

Одним из ключевых преимуществ ноу-хау иностранных банков является область информационных технологий и управления кредитными рисками, в то время как отечественные банки имеют недостаточный опыт в налаживании системы управления рисками, основанной на отличительных характеристиках продукта и технологий, необходимых для их предоставления. В данный момент ситуация меняется: банки начали «импортировать» западные технологии и методологии для управления рисками в сфере потребительского кредитования.

В США ежегодно более 67% всего построенного жилья приобретаются с помощью ипотечного кредитования граждан, что обеспечивает ввод около 1300 тыс. жилых домов и квартир. В странах Западной Европы более 70% построенных жилых домов также приобретено с помощью ипотечного кредитования. Широкое распространение ипотечного жилищного кредитования населения за рубежом обусловлено преобладанием частной собственности на жилую недвижимость (например, 87% жителей США являются владельцами односемейных домов), что подразумевает возможность ее залога, и высоким уровнем платежеспособного спроса населения на данную банковскую услугу. В условиях значительного превышения стоимости жилых домов над годовым доходом граждан ипотечное жилищное кредитование является практически единственным способом приобретения жилья. Например, ежегодно в США населению выдаются ипотечные кредиты на сумму, превышающую 800 млрд долл. США .

Широкое распространение получили розничные банковские услуги, оказываемые через банкоматы, инфокиоски, с использованием средств мобильной связи, систем удаленного доступа, телефонной связи. Такие мультимедийные каналы сбыта банковских услуг в практике деятельности европейских банков все чаще либо дополняют собой филиальную сеть, либо заменяют ее. Общемировой тенденцией является сокращение традиционной филиальной сети. Многоканальная стратегия организации продаж розничных банковских услуг позволяет значительно увеличить объемы предоставляемых услуг и стимулирует возрастание спроса на эти услуги вследствие снижения их стоимости. Согласно исследованиям, обслуживание клиентов через банкоматы и с использованием систем удаленного доступа позволяет снизить стоимость одной розничной банковской услуги на 25%, а обслуживание по телефону до 40-70% по сравнению с традиционными способами оказания услуг [4].

По состоянию на 1 октября 2015 г. эмитирование платежных карточек фактически осуществляло 26 банков и АО «Казпочта». Указанные организации выпускают и распространяют платежные карточки международных систем (доля которых составляет – 94,7%): VISA International, MasterCard Worldwide, American Express International и UnionPay International. Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана»;

SmartAlemCard – АО «Казкоммерцбанк» и локальная карточка Ситибанка Казахстан – АО «Ситибанк Казахстан».

По состоянию на 1 октября 2015 г. в обращении находится 16,7 млн платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 14,6 млн чел. (по сравнению с ситуацией на аналогичную дату 2014 г. – уменьшение на 0,7% и 2,9%, соответственно). Наиболее распространенными являются дебетные карточки, их доля составляет 77,4%, доля кредитных карточек – 16,6%. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 2,1% и 3,9%, соответственно.

В сентябре 2015 г. объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 703,9 млрд тенге (рост по сравнению с сентябрем 2014 г. 8,7%). Количество транзакций за сентябрь 2015 г. составило 22,6 млн транзакций и увеличилось по сравнению с сентябрем 2014 г. на 12,6%. При этом рост количества и суммы безналичных платежей составил 31,0% (количество составило 7,1 млн транзакций) и 10,9% (объем составил 91,5 млрд тенге), а рост операций по снятию наличных денег – 5,8% (количество составило 15,6 млн транзакций) и 8,4% (объем составил 612,4 млрд тенге), соответственно.

Основная доля безналичных платежей совершена посредством POS-терминалов (54,8% и 66,9% от общего количества и объема безналичных платежей) и банкоматов (18,9% и 16,4%, соответственно). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (95,8% и 84,7% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег).

Более подробная информация о развитии рынка платежных карточек в Казахстане представлена в таблице 1.

Таблица 1 – **Сведения по рынку платежных карточек***

Показатели	на 01.10.14 г.	на 01.10.15 г.
1	2	3
Количество карточек в обращении (тыс. ед.), в т.ч.:	16 863,1	16 740,9
Локальные системы	831,2	895,4
Международные системы, в т.ч.:	16 031,9	15 845,5
Visa International, из них:	14 046,1	13 040,0
– дебетные	9 876,4	9 640,6
– кредитные	3 307,8	2 540,5
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	861,9	858,9
MasterCard Worldwide, из них:	1 949,6	2 429,3
– дебетные	1 787,3	2 271,9
– кредитные	87,6	65,9
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	74,6	91,5
Количество держателей карточек (тыс. чел.), в т.ч.:	15 037,7	14 606,2
Локальные системы	744,4	777,2
Международные системы, в т.ч.:	14 293,3	13 829,0
Visa International	12 459,1	11 304,4
MasterCard Worldwide	1 800,0	2 257,6
Количество использованных карточек (тыс. ед.), в т.ч.:	6 602,5	7 106,2
Локальные системы	519,3	557,6
Международные системы, в т.ч.:	6 083,2	6 548,6
Visa International, из них:	5 173,3	5 195,7
– дебетные	4 420,3	4 187,1
– кредитные	319,3	364,0
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	433,6	644,5

Продорлжение таблицы 1

1	2	3
MasterCard Worldwide, из них:	891,2	1 162,9
– дебетные	810,8	1 073,5
– кредитные	32,9	36,8
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	47,6	52,6
Количество POS-терминалов (шт.), в т.ч.:	58 985	71 479
– у торговых предприятий	52 463	63 696
– в банках	6 522	7 783
Количество импринтеров (шт.), в т.ч.:	168	3
– у торговых предприятий	60	1
– в банках	108	2
Количество банкоматов (шт.), в т.ч.:	8 930	8 925
– с функцией выдачи наличных денег	7 777	7 743
– с функцией выдачи и приема наличных денег	1 153	1 182
Количество торговых предприятий (ед.)	33 534	39 857
Количество банковских киосков (ед.)	12 641	1 451
Количество платежных терминалов (ед.)	–	13 721

**Таблица составлена по данным сайта НБ РК [6]*

Основными тенденциями развития розничных банковских услуг в европейских странах являются:

– использование стратегий многоканального обслуживания частных лиц;

– переход от оказания отдельных видов услуг к комплексному обслуживанию клиентов;

– переход при оказании стандартных услуг от прямого контакта «клиент – клерк» (через банковский прилавок) к самообслуживанию;

– расширение спектра и повышение качества розничных банковских услуг.

Эффективная организация розничного бизнеса требует переосмысления подходов к организации деятельности банка и маркетинга с учетом особенностей банковских услуг и специфики розничных банковских услуг.

Литература

1. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Роспотребрезерв, 2002. – 432 с.
2. Алибекова Ф.Р. О понятии «банк» и «банковская услуга» // Банки Казахстана. – Алматы, 2000. – №10. – С. 28-30.
3. Кроксфорд Х., Абрамсон Ф., Яблоновски А.Искусство розничного банкинга. Факты, аналитика, прогнозы / Пер. с англ. Е.И. Недбальская. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 320 с.
4. Банковское дело: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономист, 2005. – 751 с.
5. Банковское дело: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2007. – 640 с.
6. Сайт Нац. банка РК. www. nationalbank.kz/.

УДК 336.722.37(654.034):316.4.063.3(006.025)
А.Т. Распаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

На сегодняшний день, развитие платежных карточек является одним из приоритетных направлений в области платежной системы. Одной из наиболее важных задач создания и развития межбанковской национальной системы платежных карточек на основе микропроцессорных технологий является перевод в безналичную форму расчетов значительного объема налично-денежного оборота.

Пластиковая карточка, как средство безналичных расчетов впервые появилась в США на рубеже 50-х годов. Сегодня уже более 200 стран мира используют пластиковые карты в платежном обороте. Именно они в большинстве случаев выступают ключевым элементом электронных банковских систем. Пластиковые карты выполняют функции одновременно депозитного, расчетного, кассового и кредитного инструмента.

Важным этапом в развитии мировой карточной индустрии стала первая половина 2000-х годов – время распространения платежных карточек, оснащенных чипом. Ступая в ногу со временем, уже в 2005 г. ряд казахстанских банков приступил к выпуску «чиповых» карт, постепенно заменяя карты с магнитной полоской.

В настоящее время на рынке платежных карточек представлен большой ассортимент услуг и предлагается значительное количество разнообразных карточных программ. Так, с помощью платежной карточки можно расплатиться за товары и услуги в магазинах и ресторанах, оплатить коммунальные услуги, услуги связи, налоги и таможенные платежи, погасить кредиты, перевести деньги с карточки на карточку, заказать товары и услуги через Интернет или посредством использования телефона. При этом в банках Казахстана можно получить как карточки международных (VISA International, Europay International, American Express International и Diners Club International, China Union Pay), так и локальных платежных систем (Altyn Card, SmartAlemCard, TemirCard, а также карточки АО «Цеснабанк» и АО «Ситибанк Казахстан») [1].

По состоянию на 1 января 2015 г. эмитирование платежных карточек в Казахстане осуществляют 28 банков и АО «Казпочта». Указанные организации выпускают и распространяют платежные карточки международных систем, доля которых составляет 94,0% (VISA International, MasterCard Worldwide, American Express International, UnionPay International). Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card (АО «Народный Банк Казахстана»), SmartAlemCard (АО «БТА Банк»), и локальная карточка Ситибанка Казахстан – АО «Ситибанк Казахстан». Стоит отметить, что из года в год процент международных платежных карт снижается – по итогам 2013 г. их доля составляла 95,6% [3].

Новая уникальная платежная карточка появилась в Казахстане. В Астане был презентован совместный проект Народного банка Казахстана и международной платежной системы UnionPay International.

Казахстано-китайские карточки Altyn UnionPay и Altyn UnionPay Gold – выгодны и уникальны. Тарифы на них дешевле, чем на VISA и Master Card, заявили разработчики, при этом пользоваться ими можно будет и зарубежом. При получении денег с банкомата, при проведении платежа через POS-терминал, проверке баланса комиссия не удерживается, для пенсионеров же выпуск этой карты будет совершенно бесплатным.

Платежная карта UPI – мировой лидер по количеству выпущенных пластиковых карточек. За все время, в более чем 30 странах мира банки выпустили 4,5 млрд карточек, которые обслуживаются в 142 странах мира. Халык банк, в течение полутора лет планирует выпустить свыше 1 млн кар-

точек как минимум. На сегодня уже поданы заявки на открытие 12 карточек, заявила председатель банка. Президент национальной платежной системы China UnionPay Ши Венчао поделился планами по открытию представительства компании в Алматы.

Всего по состоянию на 1 января 2015 г. банками выпущено 17,3 млн платежных карт, а количество их держателей составило 15,2 млн чел. По сравнению с ситуацией на аналогичную дату 2014 г. рост составил 4,4% и 5,5%, соответственно. Наиболее распространенными являются дебетные карты, их доля составляет 75,6%, доля кредитных карт – 18,2%. На долю дебетных карт с кредитным лимитом и предоплаченных карт приходится 1,5% и 4,7%, соответственно.

Таблица 1 – **Динамика изменение карточной системы на 2014-2015 гг.***

Показатели	на 01.10.14 г.	на 01.10.15 г.
Количество карт в обращение (тыс. тенге), в т.ч:	16 544,10	17 276,10
Локальные системы	732,8	1 029,20
Международные системы, в т.ч:	15 811,40	16 246,90
Visa International,из них:	13 935,60	14 014,40
– дебетные	9 016,50	9 975,80
– кредитные	3 375,00	3 039,40
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	1 544,10	999,3
Master Card Worldwide, из них:	1 834,90	2 166,10
– дебетные	1 682,40	2 006,60
– кредетные	85	88,1
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	67,6	71,4
Количество держателей карт (тыс. тенге), в т.ч:	14 376,00	15 169,90
Локальные системы	680,6	900,8
Международные системы, в т.ч	13 697,50	14 269,10
Visa International, из них:	11 962,60	12 229,10
Master Card Worldwide, из них:	1 695,90	1 983,70
Количество использованных карт (тыс. тенге)	6 891,90	7 219,20

**Таблица составлена по данным НБРК [4]*

По итогам 2015 г. объемы транзакций с использованием платежных карт казахстанских эмитентов составили 877,8 млрд тенге. Рост по сравнению с 2014 г. составил 25,3%. Количество транзакций за 2015 г. составило 25,5 млн и увеличилось по сравнению с 2014 г. на 15,7%. При этом рост количества безналичных платежей составил 29,5% (7,1 млн транзакций), а рост суммы безналичных платежей – 10,4% (101,1 млрд тенге). Операции по снятию наличных денег выросли на 11,1% (18,4 млн транзакций), а их сумма – на 27,5% (776,6 млрд тенге) [4].

Таблица 2 – **Динамика изменения безналичных платежей и операции по выплате наличных, за 2014-2015 гг.***

Показатели	Безналичные платежи			Операции по выдаче наличных		
	2014	2015	Изменения в %	2014	2015	Изменение в %
1	2	3	4	5	6	7
Кол-во (тыс. транз.), в т.ч:	5 493,60	7 113,50	29,50%	16 523,60	18 365,80	11,10 %
Локальная система	104,9	103,4	-1,40%	871,9	1 038,60	19,10 %

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Международные системы, в т.ч:	5 388,70	7 110,20	30,10%	15 651,60	17 327,20	10,70%
Visa International, из них:	4 274,10	6 037,20	41,30%	12 365,80	14 386,30	16,30%
Master Card Worldwide, из них:	717,5	899,1	25,30%	2 335,80	2 875,80	23,10%
Объем (млн тг.), в т.ч:	91 572,60	101 129,60	10,40%	608 972,40	776 624,80	27,50%
Локальные системы	2 025,80	3 615,10	78,50%	27 390,70	32 747,00	19,60%
Международные системы, в т.ч:	89 546,90	97 514,50	8,90%	581 581,60	743 877,80	27,90%
Visa International, из них:	70 277,60	84 592,70	20,40%	457 059,30	633 179,60	38,50%
Master Card Worldwide, из них:	9 906,10	11 380,80	14,90	81 578,30	108 315,80	32,80

**Таблица составлена по данным НБРК [4]*

Основная доля безналичных платежей была совершена посредством POS-терминалов (55,0% и 68,1% от общего количества и объема безналичных платежей) и банкоматов (23,7% и 17,9%, соответственно). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (96,4% и 83,2% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег) [3].

Казахстан на пороге создание новой внутри государственной межбанковской инфраструктуры, также планируется введение единого национального оператора по операциям с платежными карточками. Так, в настоящее время Национальный Банк разрабатывает проект закона «О платежах и платежных системах» [2].

В рамках данного законопроекта предусматривается: комплексное регулирование рынка платежных услуг, путем определения всех субъектов платежного рынка и видов оказываемых ими услуг, создание условий для расширения конкуренции за счет выхода на рынок новых небанковских операторов, в т.ч. регулирование деятельности частных платежных операторов, совершенствование способов и порядка осуществление платежей, включая вопросы обеспечения прозрачности по применяемым банками тарифов и сокращение сроков осуществления платежей от 3 дней до 1 дня, закрепление полномочий за Национальным Банком по регулированию тарифов банков по предоставлению платежных услуг [1].

Сейчас законопроект активно обсуждается общественностью, документ планируется внести на рассмотрение парламента в декабре 2015 г.

Также Национальный Банк Республики Казахстан работает над созданием «внутристрановой межбанковской инфраструктуры по операциям с использованием платежных карточек на базе единого национального оператора».

Основной функцией данного проекта является организация межбанковских расчетов по совершенным операциям внутри страны с использованием платежных карточек казахстанских банков. Преимущество системы – обеспечение национальной безопасности и независимости, бесперебойность прохождения платежей, экономия средств банков и как следствие понижение тарифов для населения», – проинформировал представитель Национального банка РК, добавив, что уже принята соответствующая концепция и дорожная карта по реализации данного проекта.

Для развития мобильных платежей «прорабатывается механизм осуществления платежей с абонентского счета сотовых операторов через банки и системы электронных денег». «По итогам обсуждения с рынком будут инициированы соответствующие поправки в законы».

В рамках реализации планов мероприятии по противодействию теневой экономики министер-

ством финансов в адрес национального банка неоднократно направлялись предложения по вопросам снижения ставок комиссии за безналичный расчет через пост-терминалы.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 11 ноября 2014 г. http://www.akorda.kz/.
2. Закон РК «О платежах и переводах денег» от 29 июня 1998 г. №237.
3. Статистический материал по платежной системе с 2012-2014 г. http: //www.nationalbank.kz/.
4. Годовой отчет Национального Банка РК за 2014 г. – Алматы, 2012 г. http: //www.nationalbank.kz/.

ӘОЖ 303.094.5/642/022:347.735:336.711(574)

Т.А. Тұрғанбек, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Т.М. Үсенбаев,*** *э.ғ.к.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БАНК ЖҮЙЕСІ: ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ МЕН ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

Банктік жүйе – нарықтық экономиканың ең маңызды және біртұтас құрылымдарының бірі. Несие жүйесінің негізгі буыны – банктік жүйе болып табылады. Себебі масштабы және маңызы жөнінен несие қатынастарының басым көпшілігі банктер арқылы өтеді.

Банктердің және тауарлы-ақшалай қарым-қатынастардың дамуы тарихи тұрғыдан қатарлас жүрді және де олар бір бірімен өзара тығыз байланысты. Банктер халық шаруашылығы қызметінің барлық деңгейіндегі басқарумен тікелей байланысты болады. Олар арқылы ұдайы өндіріс үрдісіне қатысушылардың экономикалық мүдделерін қанағаттандыру жүзеге асырылады. Осы кезде банктер қаржылық делдал ретінде шаруашылық органдардың капиталдарын, халықтық жинақтарын және шаруашылық қызметтің үрдісінде босаған басқа да бос ақша қаражаттарын тарта отырып, қарыз алушылардың уақытша пайдалануына береді, ақшалай есеп айырысу жүргізеді және экономика үшін басқа да көптеген қызмет көрсетеді, соның арқасында өндірістің тиімділігі мен қоғамдық өнімнің айналысына тікелей ықпал етеді.

Қаржылық делдалдар осылай қоғамға ақша капиталын салааралық, ауданаралық үлестіру механизмін қамтамасыз ету арқылы маңызды халық шаруашылығы қызметін атқарады.

Банктер нарықтық экономикада басты қаржылық делдалдар болып табылады. Өз қызметінің үрдісінде, олар ақша нарығында тауар болатын, жаңа талаптар мен міндеттемелерді жасады. Клиенттердің салымдарын қабылдау арқылы банк депозит деген жаңа міндеттеме жасаса, ал қарызды беру арқылы қарыз алушыға жаңа талап қояды. Осы жаңа міндеттемелер мен талаптарды жасау үрдісі қаржылық делдалдықтың негізін құрайды. Несие беруші қарыз алушыға және соған қатысты қаржылық институттар қызметінің қозғалысы орын ауыстыруы, қаржылық ресурстардың құйылуы қаржылық делдалдық деп аталады.

Әр түрлі көздерден ақша капиталын жинау арқылы банктер жалпы ақша қаражаттарының «тобын» құрайды және оларды жұмыс істеп тұратын капиталға айналдырып, әр түрлі шарттарға несиеге деген талаптарды қанағаттандыра алады. Шаруашылық органдар мен тұрғындардың қаржылық-несиелік қызмет көрсетуін ұйымдастыру және несиелік жүйенің қызмет етуі шаруашылық құрылымдардың дамуында маңызды мәнге ие.

Нарықтық экономикада банктер монополистерге айналыды және барлық қаржылық капитал арқылы нақты экономиканы басқарады. Олар тек делдалдық қызметтен шығып, ұдайы өндірістің

барлық фазасының аясына ғана кіреді. Банктер шаруашылық өмірдің орталығы, барлық экономиканың негізгі түйіні болып табылады.

Банктік жүйенің мақсаты мен міндеттері негізінен экономиканы жалпы басқарудың мақсаттары және міндеттерімен бірдей, әйтсе де банктер басқарудың кішігірім жүйелері ретінде экономиканы басқарудың жалпы мақсатына жетуді қамтамасыз ететін, өзіне тән жеке міндеттерін орындайды. Экономиканы басқару органы ретіндегі негізінен басқарудың экономикалық қатынастарын көрсетеді, ал әр қоғамның экономикалық қатынастары ең алдымен мүдде ретінде көрініс алады, ал экономикалық мүдде өндірістің мақсаты, яғни оны қозғаушы фактор болып табылатын әдістемелерді пайдаланады. Мүддені осылай деп түсінуден келесі туындайды, яғни оларға қажеттіліктерді қанағаттандыру арқылы әсер етуге байланысты [2, 180 б.].

Банктер басқарудың экономикалық әдістері мәселен, несиелеу арқылы, экономикалық әр түрлі буындарының қарыз қаражаттарындағы қажеттіліктерін әр түрлі несиелер мен немесе қолма-қолсыз есеп айырысу арқылы экономиканың үздіксіз қызмет қызмет етуіндегі қажеттілігін қанағаттандырады, қоғамдық өнімнің тоқтаусыз қозғалысын қамтамасыз етеді.

Банктер есеп айырысу операцияларын жүргізудің тәртібін бұзғаны үшін айыппұл, төлем төлеу күнін созғаны үшін өсім, несиені өз уақытында қайтармағаны үшін жоғары пайыздарды алуымен өзінің мүддесін ғана емес, сонымен қатар, бұл операциялардың басқа да қатысушыларының мүддесін қорғайды.

Банктер өз қызметтерін орындау кезінде функционалдық (экономикалық), салалық (министерстволар, компания, фирмалар) және аумақтарды (жергілікті орган) басқару органдарымен өзара тығыз байланыста жұмыс істейді.

Банктерде басқарудың басқа органдарындағы жоқ ағымдағы ақпараттар болады. Ең алдымен ол қызмет көрсетілген клиенттерінің негізгі қызметі туралы ақпарат болып табылады. Шотта еңбекақы беру, жабдықтаушыларға төлем жасау, банктік несиелерді қайтару үшін қаражаттың болмауы тек объективті ғана емес, сонымен бірге, осы шарт иесінің жұмысының нашар екендігінің күнделікті оперативті көрсеткіші болып табылады. Банктің мәліметтері бухалтерлік есепті құруды күтпей-ақ кәсіпорын қызметтерінің көптеген маңызды факторлары туралы, әрі олардың нәтижелерін алдын-ала көруге мүмкіндік береді.

Қазақстан Республикасының қазіргі банк жүйесінің құрылуы 1990 ж. желтоқсанында ҚазКСР-ның Жоғары Кеңесі қабылдаған «Банктер және банк қызметі туралы» Заңынан бастау алады. Заңға сәйкес республикада екі деңгейлі банк жүйесі құрылды. Ол ҚазКСР-ның Мемлекеттік банкі және екінші деңгейдегі банктер.

Өз егемендігін алғанға дейін Қазақстан Республикамызда банк жүйесі болған жоқ. Елде КСРО-ның орталықтанған банк-несие жүйесінің филиалдары мен бөлімшелері қызмет көрсетті. Сондықтанда Қазақстанда банк жүйесінің қалыптасуы мен дамуы қазан төнкерісіне дейінгі патшалық Ресейдің және КСРО-ның банк жүйесімен тығыз байланысты. Сондықтан мен еліміздің банктік жүйесі туралы өз егемендігін алған 1991 ж. бастап қалыптасуы мен жүргізіліп жатқан реформаларға тоқталғым келді.

Қазақстан Республикасының экономикасы нарықтық қатынастарға көшу кезеңінде несиені басқарудың жүйесін және шаруашылық қызметіне банктік қызмет көрсету механизмін құру, банктер мен кәсіпорындардың қызметіне жетекшілік етуде экономикалық әдістерді қолдану; банк пен клиенттері, сонымен қатар, банктің өз жүйесі шеңберіндегі, оның жекелеген буындарының арасындағы өзара қарым-қатынастар жүйесін қайта құру, яғни жаңадан пайда болған нарықтық құбылыстар мен процестерді ескере отырып, принципті реформалаудың маңызы зор болды.

Қазақстан Республикасында банктік жүйені реформалаудың қажеттілігі, дүниежүзілік банктің мамандарының пікірінше, қысқа мерзімді мекемелер категориясының бар болуымен түсіндіріледі және оларды өз кезегінде макроэкономикалық реформасын жүргізуде кедергі етуі мүмкін деп санайды. Бірінші категорияға орталықтандырылған экономикадан мұра болып қалған мақсатты несие мен банктік тәжірибені мемлекеттік үлестіру жүйесінің ескі тәжірибесімен келісілген қаржылық ресурстарды дұрыс орналастырмау мәселесі; екінші категория мәселеріне банктердің «сапасыз» қарыздары мен мемлекеттік зиянды кәсіпорындарын жатқызады. Бұл мәселелер несие

беруге қабілетті және жеке кәсіпорындардың қаржылық ресурстарға қол жеткізуіне кедергі болып, банктік қаржылық ресурстардың өміршең емес кәсіпорындардың пайдасына кетуіне жол береді.

Қазақ Кеңес Социалистік Республикасының территориясында жинақталған несие ресурстары осы Заң шыққан күннен бастап Республика меншігі болып саналды. Мемлекеттік банк республиканың меншігі және оның Орталық банкі болып саналды. Оның айналымға монополиялы құқықпен ақша белгілерін эмиссиялауға, ақша-несие қатынастарын реттеуге, мемлекеттік бюджеттің кассалық жұмысын жүргізуде, республика территориясында коммерциялық банктер ашуға рұқсат беретін құқығы болды.

Кәсіпорындардың, ұйымдардың, кооперативтер мен азаматтардың несие-есеп жұмыстарын жүргізу үшін республика территориясында коммерциялық банктер мен басқа несие мекемелері ұйымдастырылды. Коммерциялық банктер өз жұмысында осы Заңды және Қазақстан Мемлекеттік банкісінің нұсқаулары мен ережелерін басшылыққа алды. Коммерциялық банктер мен басқа несие мекемелері мемлекеттік, ұжымдық, жеке және аралас (шетел капиталы қосылған) меншікте болып бөлінді. Қазақстан Заңдарына сәйкес Мемлекеттік банк деп (Орталық – Ұлттық банктен басқа) капиталы толығынан үкімет иелігіне, немесе акциянерлік капиталдың басым бөлігі мемлекеттік құрылтайшылардың акциясы болғанда есептеледі.

1991-1993 жж. елімізде экономиканың күрт құлдырауымен байланысты инфляция қарқыны өте жоғары болды. Оның тіпті кейбір кездерде 1000%-ға дейін жеткені көрінді. Нәтижесінде банктерде несиелік жұмсалымдар құрылымы әлдеқайда нашарлады, мерзімі өтіп керкен несиелер үлесі ұлғайды. 1992 ж. Республикада басталған төлемсіздік дағдарысы кәсіпорындардың қаржылық жағдайына және жалпы экономикаға қатты әсер етті. Көптеген кәсіпорындар өнім өндіруді төмендетті, ал кейбіреулері өндірісті тіпті тоқтатуға мәжбүр болды.

Осылайша 1993 ж. өзіміздің төл ақшамыз теңгені енгізуге тура келді. Осыдан бастап Ұлттық банкке ұлттық валютаның енуімен ақша-несие саясатын жүзеге асыру; бюджетпен, банктермен өзара қарым-қатынаста классикалық қағидаларды ендіру, банктердің қызметтерін реттеу жүйесін нығайтуға қатысты толық жауапкершілік жүктелді.

Ұлттық валютаның енгізілуі сәтінен бастап, 1995 ж. дейін Орталық банктің қызметін атқару, жүйе қызметін реттеп отыратын нормативтік құжаттарды қарастыру және қабылдау тұрғысындағы дәстүрлермен тәжірибесі жоқ Ұлттық банк дербес түрде ақшалай-несиелік саясат жүргізу тәжірибесін қолға алды. Бұл кезең, сондай-ақ ұлттық валютаның бағаларды ырықтандыру саясатына орай шарттасылған ақша-несие құралдарының және факторлардың әрекетіне бейімделуі болатын. Сонымен бір мезгілде, 1995 ж. 15 ақпанда ҚР Президентінің қаулысымен бекітілген, 1995 ж. арналған Қазақстандағы банктік жүйені реформалаудың бірінші бағдарламасы жасалынды.

Мемлекеттің экономикалық стратегиясын іске асыру, қаржыны экономиканың нақты секторын дамыту, түрғын ел жағдайын көтеру, тұтынушылық мәдениетті, банк қызметінің жаңа технологияларын дамытуға жұмсау мен қайта бөлуде коммерциялық банктерге көп мүмкіндік береді.

Егер Қазақстан банктері соңғы жылдары шағын және орташа бизнес пен жеке нарық салаларына басым көңіл беруде. Бұл ірі корпоративті клиенттердің іс жүзінде өспейтіндігімен түсіндіріледі, бұл кезде тұрғын елдің табыс деңгейінің өсуі тауарларға, жылжымайтын мүлікке, қайта көшіру құралдарына деген сұраныстың өсуіне әкеледі, ал мемлекеттің шағын және орташа бизнесті дамыту бойынша саясаты банктің банкпен бірге өсуге қабілеті әлеуетті клиенттері санының өсуіне әкеледі. Яғни коммерциялық банктер осы нарықтарды меңгеру жағына өздерінің бар күш-жігерін салады.

Қазақстанда банктің жеке өнімдер нарығы белсенді дамып келеді. Мұның алғышарттары қанағаттандырылмаған тұтынушы сұранысы, несие мекемелері арасындағы қатаң бәсекелестік күрес, банк қызметін диверсификациялау қыжеттігі болды. Осылайша, Қазақстан банк жүйесі кейбір көрсеткіштер бойынша ТМД елдеріндегі банк жүйелерінің даму деңгейінен алға шығып, өз дамуында айтарлықтай нәтижелерге жетті.

Қазіргі қазақстандық капитал нарығын әзірге банк нарығы ретінде топтастырған жөн. Осыған орай банк жүйесі ұлттық қор нарығының ең ірі институционалдық инвесторы және ипотекалық несие берудің негізгі субъектісі ретінде қарастырылуы тиіс, өйткені осы салалардың дамуына бірінші мән беріледі.

1995 ж. 31 тамызындағы «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» заңға 08.07.2005 ж. жағдайы бойынша өзгертулермен және толықтырулар ендірілген. Оның «банк қызметін құқықтық реттеу» деп аталатын 4-бабына сәйкес «банк қызметі» ҚР Конституциясы және заңнамасымен, ҚР бекіткен халықаралық келісімшарттар – келісімдермен, сонымен қатар өкілетті орган мен Ұлттық банктің ҚР Президентінің олардың құзіретіне қатысты мәселелер бойынша қабылдаған заңнамалық актілері және жарғыларының негізінде орындалуы үшін жасалған нормативті құқықтық актілерімен реттеледі

Сонымен қатар осы заңда банк операцияларының негізгі түрлеріне мыналар жатады: депозиттер қабылдау, заңды және жеке тұлғалардың банк шоттарын ашу және жүргізу; касса операциялары: аударым операциялары: заңды және жеке тұлғалардың ақша аудару бойынша тапсырмаларын орындау; қарыз беру операциялары: төлем, жеделдік және қайтарушылық жағдайларында ақша түрінде несиелер беру; сейф операциялары; ломбард операциялары; төлем карточкаларын шығару; ақшалай орындалатын банк кепілдіктерін беру; лизинг қызметін жүзеге асыру; жеке құнды қағаздар шығару (акцияларды қоспағанда); факторинг операциялары; форфейтинг операциялары. Банктер брокерлік және дилерлік қызметті жүзеге асыру, инвестициялық қоржынды және кастодиалдық қызметті басқару құқығына ие [2].

Яғни Қазақстан коммерциялық банктерінің өнім қатары өте кең және сәйкес өнім стратегиясын жоспарлау түсімді көбейтуге және қаржы операцияларын жүзеге асыру үрдісінде туындайтын тәуекелдіктерді азайтуға мүмкіндік береді.

Осылайша, Қазақстандағы банк бизнесінің негізгі мәселелері жоғары заң шығарушылық деңгейде, еліміздің қаржы саласында қабылданған және әрекет ететін нормативті-құқықтық актілермен реттеледі.

Қазақстандағы банктер ұсына алатын қызметтер спектрінің жеткілікті түрде кеңдігіне қарамастан, осы заң ережелеріне сәйкес қазіргі таңда олар, негізінен дәстүрлі қызметтер жинағымен шектеліп отыр. Бұл еліміздің банк секторының даму деңгейімен де, Қазақстандағы банк қызметтеріне қатысты тұтынушылық мәдениетке де байланысты.

Қазіргі ҚР банк жүйесіндегі банктер бірнеше категорияға жіктеледі:

1) Шетелде банкі жүйесінің барлық шоттарының нақты ұстаушылары – сыртқы әлеммен қатынас жасай алатын және экспортшылардың валюттық түсімін сатуда және алуда делдал бола алатын банктер. Жүйе түзгіш банкілер – бұл толық нақты ұғым. Олар еліміздің қаржы өмірінің күретамыр жүйесін құрайды, экономиканы несиелеу бойынша негізгі жүктемені мойнына алады, олардың елеулі капиталы болуы қажет.

2) Ірі салалық кәсіпорын – экспортшылармен жасалған келісімшарттар бойынша банкілер есептік және әмбебаптық функцияларды орындайды. Әдетте, бұл банкілердің әлсіздігі өз саласының бақылауында болуында және осының салдарынан проблемалық несие қоржындары болады.

3) Қазақстанда жұмыс істейтін ұлттық компаниялар мен шетелдік клиенттердің экономикалық айналымына қызмет көрсететін шетелдік банкі топтарының еншілес құрылымдары.

Қазақстанның коммерциялық банктері несиелік қызметтердің барысында несиелік ресурстардың қайтпауы мәслесімен жиі соқтығысады және осыдан қорғана отырып, олар көптеген клиенттерге қатысты консервативті саясат жүргізеді. Коммерциялық банктердегі активті операцияларының ішіндегі ең тәуекелді бабы болса да, қазіргі қоғамда банктік жүйе елдің өндірістік саласымен тығыз байланысты екені дәлелденген. Кәсіпорындар банктік саланың көмегінсіз өз өнімінің бәсекеқабілаттілігін арттыра алмайды және де қазіргі банктермен меңгерілген несиелік үрдістер мен ақша ресурстарын қолданбай олар қайта құрылым жасай алмайды.

Мемлекет банктің борыштары бойынша ешқандай міндеттемелер алмайтыны сияқты банктердің операциялық қызметіне араласпайды. Ағымды жағдайда банктер банк депозиторларының мүдделерін барынша қорғалатындай етіп активтер мен пассивтерді тиімді басқаруды қамтамасыз етулері тиіс. Бұған қарамастан мемлекет қызметі ел экономикасының одан әрі дамуына ықпал ететін жүйе құраушы банктерге қатысты тұрақтандырушылық бастамаларымен шығады.

Сондықтан қазіргі таңда еліміздің банк саласында мемлекеттік қадағалаудың болғаны абзал, сонымен қатар қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етудің бір ерекшелігі – мемлекеттік әсер

ету тетігінің өз деңгейінде болуы. Мұндай жағдайда мемлекет қаншалықты билікті қажет етсе, соншалықты билікті өз қолына алуы керек. Мемлекет тиесілі заңнамалық актілерді қабылдау арқылы ғана банктерге белгілі бір деңгейде әсер ете алады. Сондықтан мемлекет бұл саладағы барлық мәселелерді қамтитын Қаржы кодексін қабылдаса жөн болар еді. Бұдан басқа мемлекеттің ықпал ету тетігі жоқ, өйткені мемлекеттегі екінші деңгейдегі банктердің барлығы дерлік жеке меншік негізде қызмет етіп келеді.

Әдебиеттер

1. Сейткасимов Г.С. Банковская система Казахстана. – Алматы: Экономика, 2009.
2. Сейткасимов Г.С. Актуальные вопросы развития экономики Казахстана, 2015.
3. Банк ісі: толықтырылған және өңделген оқулық / Ғ.С. Сейтқасымовтың жалпы редакциясымен. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2007. – 640 б.
4. Ақша, несие, банктер / Ғ.С. Сейтқасымов және А.А. Мусина редакциясымен. – Толықтырылған және өңделген 4-басылым. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2012. – 542 б.
5. Ильяс А.А., Макыш С.Б. Банковское дело: Учебн. пособие. – Алматы: Қазақ университеті, 2006.

УДК 336.71:330.322 (574)

А. Уатай, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.С. Сейткасимов,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Обеспечение устойчивого долгосрочного экономического роста страны достигается развитием инвестиционного процесса и активного участия в ней коммерческих банков. Вместе с тем, поскольку интересы отдельного банка как коммерческой структуры ориентированы на получение максимальной прибыли при допустимом уровне риска, участие кредитных учреждений в инвестировании экономики происходит лишь при наличии благоприятных условий.

Инвестиционная политика коммерческих банков предполагает формирование системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности, выбор наиболее эффективных способов их достижения. В организационном аспекте она выступает как комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью, направленных на обеспечение оптимальных объемов и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при допустимом уровне риска [1].

Основная цель инвестиционной деятельности банка может быть сформулирована как увеличение дохода от инвестиционной деятельности при допустимом уровне риска инвестиционных вложений.

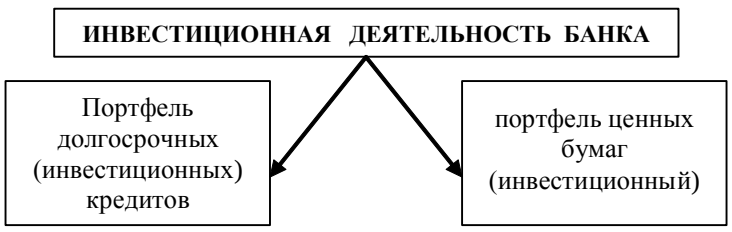


Рис. 1 – **Основные направления инвестиционной деятельности банка**

Помимо общей цели, разработка инвестиционной политики в соответствии с избранной банком стратегией экономического развития предусматривает учет и специфических целей, в качестве которых выступают:

– обеспечение сохранности банковских ресурсов;

– расширение ресурсной базы;

– диверсификация вложений, осуществление которой уменьшает общий риск банковской деятельности и ведет к росту финансовой устойчивости банка;

– поддержание ликвидности;

– минимизация доли не приносящих дохода активов (наличные деньги, средства на корреспондентских счетах в Центральном банке) за счет замещения их части краткосрочными инвестициями, имеющими сопоставимую с денежными средствами степень ликвидности, но приносящими при этом некоторый доход;

– расширение сферы влияния банка посредством проникновения на новые рынки;

– увеличение круга клиентов и усиление воздействия на их деятельность путем участия в инвестиционных проектах, в создании и развитии предприятий, приобретении ценных бумаг, паев, долей участия в уставных капиталах предприятий;

– получение дополнительного эффекта при приобретении акций финансовых институтов, покупке филиалов, учреждение дочерних финансовых институтов в результате увеличения капитала и активов, соответствующего расширения масштабов операций, мобильного перераспределения имеющихся ресурсов, диверсификации средств, выхода на новые рынки, экономии текущих затрат [2].

Под инвестиционной стратегией понимают определение долгосрочных целей инвестиционной деятельности и путей их достижения. Ее последующая детализация осуществляется в ходе тактического управления инвестиционными активам и, включающего выработку оперативных целей краткосрочных периодов и средств их реализации. Разработка инвестиционной стратегии является, таким образом, исходным пунктом процесса управления инвестиционной деятельностью.

В широком аспекте инвестиционная деятельность заключается в достижении прироста общественного капитала, т.е. она должна способствовать получению дохода не только банком, но и экономикой в целом. Вместе с тем этот вид деятельности имеет определенные отличия от кредитных сделок, которые включают специфику целевого назначения кредита, более длительный срок предоставления и высокую степень риска.

Специфические особенности современной инвестиционной деятельности заключается в изменении механизма ее реализации, замене централизованного распределения инвестиционных ресурсов рыночными формами инвестирования. Активизация инвестиционной деятельности является необходимым условием решения проблем аккумуляции инвестиционных ресурсов, трансформации накоплений в инвестиции, повышения эффективности их использования.

На современном этапе, на отечественном рынке отсутствуют высокодоходные финансовые инструменты, способные выступить альтернативным объектом инвестирования. Также основными факторами, препятствующими в настоящее время активизации банковского финансирования производственных инвестиций, выступают сохранение высоких кредитных и инвестиционных рисков в реальном секторе экономики, отсутствие действенных механизмов стимулирования банковских инвестиций, дефицит долгосрочных ресурсов для кредитования инвестиционных проектов реального сектора экономики.

В свою очередь инвестиционная политика состоит из следующих элементов: разработанной тактики и стратегии управления портфелем инвестиций. При этом внимание уделяется выбору оптимального соотношения между размерами долговых обязательств и стоимостью собственного капитала, соотношению их по срокам, выбору направлений инвестиционной политики.

В мировой практике различают два вида инвестиционной стратегии банка – пассивная (выжидательная) и агрессивная (направленная на максимальное использование благоприятных возможностей рынка) [3].

Одними из основных факторов, которые определяют цель проведения инвестиционной деятельности коммерческих банков, является потребность в получении дохода и обеспечение ликвид-

ности определенной группы своих активов, при этом присутствие минимального риска, так называемого треугольника (рис. 2).

Рис. 2 – **Факторы, влияющие на формирование инвестиционной политики коммерческого банка**

Доходность инвестиционной деятельности коммерческих банков зависит от ряда экономических факторов и организационных условий, среди которых определяющая роль принадлежит таким, как:

– стабильно развивающаяся экономика государства;

– наличие различных форма собственности в сфере производства и услуг, включая сферу банковской деятельности с преобладанием частной и акционерной форм собственности;

– отлаженная и четко функционирующая структура финансово-кредитной системы;

– наличие развитого и цивилизованного рынка ценных бумаг;

– наличие рыночных институтов ценных бумаг;

– отлаженная система законодательных актов и положений, регулирующих порядок выпуска и обращения ценных бумаги и деятельность самих участников рынка ценных бумаг, используемых в практике международной инвестиционной деятельности коммерческих банков;

– наличие и подготовка высококвалифицированных специалистов и предпринимателей инвестиционной сферы деятельности и рынка ценных бумаг и др.

Как известно, в мировой практике сложились две модели инвестиционной деятельности банков: англосаксонская (американская) и западноевропейская (германская) [4].

При первой модели неинвестиционным банкам запрещалось проводить операции с акциями за свой счет. В свою очередь, уровень сложившихся инвестиционных банков отличается высокой активностью на фондовом рынке. Инвестирование в ценные бумаги дает возможность обеспечить приток денежных средств на протяжении длительного промежутка времени, но в то же время банки постоянно лавируют между доходностью и ликвидностью. Эту модель представляют банки США и Великобритании – «торговые дома», и японские «банки ценных бумаг».

В других странах банки имеют универсальный вид и могут проводить операции как по долгосрочному кредитованию, так и с ценными бумагами без каких-либо ограничений. Данная модель является германской и ее представителями являются страны Евросоюза. Здесь банки владеют акциями крупных национальных холдингов, принимая непосредственное участие в управлении и контроле над целевым использованием предоставленных ими кредитов.

Инвестиционной деятельностью в отдельных странах занимаются специализированные инвестиционные банки, в других – универсальные банки.

Еще большее воздействие на инвестиционную деятельность банков оказывают законодательные ограничения уровня ликвидности банковского баланса, масштабов и отдельных видов операций с ценными бумагами.

Основная цель управления инвестициями состоит в получении максимума дохода при данном уровне риска или минимизация риска при данном уровне дохода. Доход от инвестиционного портфеля складывается из следующих компонентов:

– поступления в форме процентных платежей;

– доход от повышения капитальной стоимости бумаг, находящихся в портфеле банка;

– комиссия за оказание инвестиционных услуг – спрэд (разница между курсами покупок и продаж при дилерских операциях);

Существуют следующие основные виды риска по инвестициям:

– кредитный риск;

– риск изменения курса;

– риск несбалансированной ликвидности;

– риск досрочного отзыва;

– деловой риск [5].

Эффективность от инвестиций в развитие банка достигается в том случае, если в результате произведенных затрат обеспечивается улучшение его финансового состояния, переход в более высокую рейтинговую категорию. Определение объема и структуры инвестиций в собственную деятельност.ь, осуществляемое в процессе разработки плана капиталовложений банка, должно базироваться на точных технико-экономических расчетах. Превышение необходимого объема инвестиций может привести к несбалансированности ликвидности, снижению доходной базы банка и падению эффективности банковской деятельности.

Специфические особенности современной инвестиционной деятельности заключается в изменении механизма ее реализации, замене централизованного распределения инвестиционных ресурсов рыночными формами инвестирования. Формирование инвестиционного рынка является необходимым условием решения проблем аккумуляции инвестиционных ресурсов, трансформации накоплений в инвестиции, повышения эффективности их использования.

Литература

1. Банковское дело: Учебник. – 2-е изд. доп и перераб. / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: ИПЦ КазУЭФиМТ, 2007. – 640 с.

2. Алина Г.Б. Инвестиционные операции коммерческих банков: Учебн. пособие. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2013. – 210 с.

3. Кормош Ю.И. Банки на фондовом рынке: Правовое регулирование: Учебн.- практ. пособие. – М.: Дело, 2002. – 288 с.

4. Иванов А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.

5. Баймуратов У. Инвестиции и инновации. Нелинейный синтез: Избранные научные труды. Том 3. – Алматы: БИС, 2005. – 320 с.

УДК 658.14:336.763(005.936.3)

Б.С. Абдулин
Научный руководитель: ***Ш.О. Омарова,*** *к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Краткосрочные активы есть имущества и права, принадлежащие фирме, которые предполагается превратить в денежные средства в обозримом будущем, обычно в течение следующего финансового года. Несмотря на то что краткосрочные активы как категория постоянно присутствуют в балансе, элементы этой статьи постоянно находятся в обращении, т.е. превращаются в денежные средства и другие краткосрочные активы. Краткосрочные активы составляют значительную часть капитала, и поэтому этими активами необходимо эффективно управлять, для того чтобы обеспечить получение адекватного процента прибыли. Платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния организации, которые в свою очередь зависят от финансового управления активами. Следует разграничивать платежеспособность предприятия, т.е. ожидаемую способность в конечном итоге погасить задолженность, и ликвидность предприятия, т.е. достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент. Однако на практике понятия платежеспособности и ликвидности как правило, выступают в качестве синонимов [1].

Важным показателем, характеризующим платежеспособность и ликвидность предприятия, является собственный оборотный капитал, который определяется как разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Предприятие имеет собственный оборотный капитал до тех пор, пока оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Этот показатель также называют текущими активами. Необходимо иметь в виду, что текущую платежеспособность предприятия можно выявить по данным баланса только один раз в месяц или квартал. Нарастание деловой активности предприятия сопровождается ростом текущих активов и, по возможности, чистого оборотного капитала, который пополняется за счет прибыли при условии достаточного уровня рентабельности продаж. Выбор способа финансирования оборотных средств включает в себя выбор между риском (вероятностью неплатежеспособности предприятия) и прибыльностью.

Изменения в чистом оборотном капитале происходят в процессе текущей деятельности. Наличие чистого оборотного капитала как превышения текущих активов над текущими пассивами означает определенную финансовую устойчивость предприятия, его способность своевременно рассчитываться по своим обязательствам, достигаемую за счет некоторого снижения общей прибыльности инвестированного капитала:

• чем меньше доля ликвидных активов в общей сумме активов, тем больше прибыль предприятия от всех вложений;

• прибыльность предприятия связана с различиями в издержках при разных методах финансирования.

Если затраты на краткосрочное финансирование меньше, чем на долгосрочное, то чем больше доля краткосрочных обязательств (текущих пассивов) в общей сумме источников, тем выше

прибыльность предприятия. Таким образом выбор способа финансирования оборотных средств включает в себя выбор между риском (вероятностью неплатежеспособности предприятия) и прибыльностью [2].

Счета к оплате основной источник краткосрочных средств для большой части предприятий который на практике именуется краткосрочная задолженность. Коммерческий кредит. Условия коммерческого кредита различаются. Кредит может предоставляться без скидки (продавец определяет только срок платежа) и со скидкой за досрочную оплату. Если предприятие автоматически оплачивает счета поставщиков в определенные сроки, то коммерческий кредит становится «встроенным» источником финансирования, интенсивность использования которого изменяется вместе с производственным циклом. По мере расширения производства, а соответственно, и объема закупок увеличивается объем кредиторской задолженности, что обеспечивает часть средств, необходимых для финансирования роста производства. По мере сокращения производства сумма задолженности также уменьшается. При применении других источников краткосрочного финансирования имеется временной лаг между возникновением потребности в кредите и его получением. Коммерческий кредит – наиболее гибкая форма финансирования. Предприятию не приходится выписывать вексель или предоставлять обеспечение, или приспосабливаться к точной схеме процесса платежа по векселю. Поставщик относится к сбоям в выплатах менее категорично, чем банкир или иной кредитор. Преимущества использования коммерческого кредита должны быть сопоставлены с издержками – потерей выгоды от неиспользованной скидки. Но даже если эти издержки очень высоки и потому предприятия используют другие источники краткосрочного кредитования с тем, чтобы максимизировать преимущества, связанные со скидкой, то необходимо, чтобы экономия на издержках других форм краткосрочного финансирования перекрывала потерю гибкости и удобств коммерческого кредита [3].

Счета начислений – это еще не выплаченная задолженность, начисленная по заработной плате, отчислениям на социальное страхование, налогам, процентам и дивидендам. Счета начислений представляют собой источник спонтанного финансирования даже в большей степени, чем счета кредиторов. Наиболее распространенные счета начислений – это счета заработной платы и налогов. Расходы по этим счетам начисляются, но сразу не оплачиваются. Обычно определяется дата, когда должна быть произведена оплата. Суммы по счетам начислений, как и счетам кредиторов, имеют тенденцию к увеличению с расширением масштабов деятельности. По мере увеличения объема продаж затраты груда тоже растут, вместе с ними увеличивается сумма начисленной заработной платы и налогов на прибыль, имущество и др. Таким образом, начисления представляют собой бесплатное (беспроцентное) финансирование. Возможна отсрочка уплаты налогов, если предприятие находится в тяжелом финансовом положении, но тогда оно должно уплатить штраф. Возможна отсрочка и выплаты зарплаты, однако эта мера является крайней. Величина оборотных средств обусловлена не только потребностями производственного процесса и принятой политикой управления запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами, но и сезонными и/или циклическими колебаниями. Например, пик расходов строительных фирм приходится на весну и лето, торговых – на новогодние праздники. Поставщики строительных фирм и ремонтные предприятия ориентируются на колебания в уровне спроса своих клиентов, следуя установившемуся циклу. Аналогично, все предприятия пополняют свои активы в период экономического подъема и, напротив, продают запасы и сводят дебиторскую задолженность к минимуму в период спада. Способ, которым предприятие финансирует постоянную и переменную части оборотных средств, определяется в рамках финансирования оборотных средств [4].

С целью прогнозируемого обеспечения финансового управления текущими активами как показывает наука о финансовом менеджменте применяется финансирования оборотных средств. Если предприятие применяет хеджированный подход к финансированию, то каждая категория активов должна компенсировать обязательства какого-нибудь вида при условии, что они имеют примерно равный срок погашения. То есть следует добиваться совпадения сроков существования активов и источников их финансирования. В этом состоит умеренная (или компромиссная) стратегия финансирования оборотных активов. Ее целью является обеспечение расчетов по обязатель-

ствам предприятия при наступлении сроков платежа по ним. Суть умеренной стратегии состоит в том, что постоянные активы (основные средства и постоянная часть оборотных средств)должны финансироваться при помощи постоянного капитала, который включает собственный капитал, долгосрочный заемный капитал и спонтанную кредиторскую задолженность:

Постоянные активы = Основные средства + Постоянная часть оборотных средств
Постоянный капитал = Собственный капитал + Долгосрочные пассивы +
Спонтанная кредиторская задолженность
Основные средства + Постоянная часть оборотных средств = Собственный капитал +
Долгосрочные пассивы + Спонтанная кредиторская задолженность

Следует подчеркнуть, что постоянная часть оборотных средств в той или иной мере финансируется постоянными составляющими краткосрочной кредиторской задолженности – счетами к оплате и счетами начислений.

Переменная часть оборотных средств должна финансироваться за счет краткосрочных кредитов и займов. Относительно агрессивная стратегия предполагает, что часть своих постоянных оборотных активов предприятие финансирует за счет краткосрочного кредита. В результате оно должно рефинансировать свои потребности в капитале по истечении срока кредита, а в этом есть элемент риска. Существуют разные степени агрессии. При высокоагрессивной стратегии постоянный капитал обеспечивает финансирование только основных средств. Иногда ее называют идеальной, т.к. считают, что оборотные активы служат обеспечением краткосрочной кредиторской задолженности. Оборотные активы здесь по величине совпадают с краткосрочными пассивами, дорогой долгосрочный капитал используется только на покрытие основных средств. Цель этой стратегии – относительно высокая прибыль, т.к. затраты на поддержание активов минимальны за счет преобладания дешевых источников краткосрочного финансирования. Однако высок и риск: невозобновление кредита может повлечь приостановку деятельности или невозможность увеличить производство при росте спроса на продукцию в пиковом периоде [5].

Таким образом, чем больше доля финансируемых за счет краткосрочных кредитов постоянных активов, тем более агрессивна финансовая стратегия. Альтернативой агрессивной финансовой стратегии служит консервативная стратегия. Здесь не только постоянные активы, но и некоторая часть переменных оборотных средств финансируется на долгосрочной основе. В данной ситуации предприятие использует незначительный объем краткосрочного кредита только в моменты, когда потребность в средствах достигает пика. В период затишья резервные средства сохраняются в виде высоколиквидных ценных бумаг, которые при возникновении финансовых потребностей, превышающих обычный уровень, будут обращены в денежные средства. Снижение возможной величины прибыли является ценой за отсутствие риска неликвидности, следовательно, за высокую финансовую устойчивость предприятия. Таким образом, выбор стратегии финансирования оборотных средств определяет наличие и объем потребности в краткосрочном финансировании. Ее можно рассчитать как разность между объемом долгосрочного финансирования и кумулятивной потребностью в капитале, которой называются нарастающие со временем инвестиции в здания, оборудование, запасы и другие активы. Когда объем долгосрочных финансовых ресурсов, получаемых предприятием, превышает его кумулятивную потребность в капитале, тогда у предприятия возникает избыток денежных средств, который можно использовать для краткосрочного инвестирования.

Следовательно, при данной потребности в капитале объем долгосрочного финансирования, привлеченного предприятием, определяет, кем является предприятие в краткосрочном периоде – заемщиком или кредитором.

Предприятиям с постоянным избытком денежных средств следует погашать долгосрочные обязательства, чтобы снизить объем долгосрочного финансирования до уровня кумулятивной потребности в капитале или ниже. По поводу других стратегий финансирования: каждой из них свойствен тот или иной значимый вид риска. Выбор стратегии имеет важное значение с позиции перспективного финансового планирования и в контексте стратегической цели максимизации инвестиционной привлекательности предприятия (его рыночной стоимости), которая подразумевает опти-

мальное сочетание риска и прибыльности. В целом же требование максимизации рыночной стоимости предприятия как критерия эффективности финансового менеджмента обусловливает включение политики управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию предприятия: любые решения в области управления оборотным капиталом, способствующие повышению рыночной стоимости предприятия, следует признать целесообразными [6].

Литература

1. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие / Под общ. ред. академика НАН РК, д.э.н., профессора У. Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2008. – 848 с.

2. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организаций. Теория и практика: Учебн. пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 511 с.

3. Варламова Т.П. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. – М.: Дашков и К, 2010. – 304 с.

4. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент: Учебн.пособие / Н.В. Никитина. – М.: КНОРУС, 2009. – 336 с.

5. Шафеева Л.А. Финансы: Учебн. пособие / Л. А. Шафеева. – Павлодар: Кереку, 2011.– 131 с.

6. Сахариев С.С., Сахариева А.С. Финансы: Учебник. – Алматы: Нур-Пресс, 2009. – 450 с.

УДК338.486.6:377(004.85)

А.М. Алшынбекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Р.Д. Акашев,*** *к.э.н., ст. преподаватель*

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ

В настоящее время повсеместно отмечается повышение спроса на профессиональное образование и обучение, которое сопровождается определенным ростом предложений на рынке соответствующих образовательных услуг. При этом практически все страны испытывают нехватку государственных средств для финансирования возрастающих объемов обучения. В этой связи все чаще ставится под сомнение целесообразность прямого государственного финансирования, тем более что профессиональное образование и обучение, как правило, позволяют предприятиям получать определенный доход за счет возрастания производительности труда и рентабельности и обеспечивают более высокие заработки и возможности трудоустройства граждан.

В Республике Казахстан высшие учебные заведения (вузы) функционируют в форме университетов, академий или институтов. Тип вуза определяется на этапе лицензирования и зависти от числа реализуемых высших и послевузовских программ, ориентации исследовательской работы и подтверждается государственной аттестацией и аккредитацией. В настоящее время функционируют 144 вуза (55 государственных и 89 частных). Согласно законодательству, государственные и частные учебные заведения являются равноправными. По отдельным аспектам работы они обладают определенной степенью автономии, т.е. самостоятельно нанимают работников, устанавливают прямые связи с национальными и зарубежными партнерами и заключают договоры о взаимном сотрудничестве в различных областях.

В сравнении с государственными вузами, частные вузы обладают большей операционной автономией и демонстрируют более гибкий менеджмент. В то время как государственные вузы имеют собственные бюджеты и право распоряжаться ими согласно параметрам, заданным министерством, частные учреждения могут самостоятельно приобретать оборудование, книги и учебные материалы. Они также имеют возможность оплачивать работу профессорско-преподавательского

состава (ППС) лучше, чем государственные вузы. Частные вузы свободны выбирать дисциплины для преподавания. Государственные вузы не являются собственниками земли и зданий, в то время как частные университеты и институты могут владеть землей и зданиями.

Однако многие важные решения, влияющие на академическую деятельность вузов, принимаются министерством образования и науки РК (МОН). Финансирование государственных вузов для приобретения оборудования и оплаты труда ППС устанавливаются централизованно. Высшее образование в Казахстане финансируется на основании Государственного образовательного заказа. Следовательно, для регулирования процесса подготовки специалистов, государство через МОН ежегодно формирует заказ. Он представляет собой финансируемый государством объем услуг по подготовке квалифицированных работников и специалистов для обеспечения потребностей экономики, воспроизводства квалифицированной рабочей силы и интеллектуального потенциала общества, а также по учебно-методическому обеспечению системы высшего образования.

Финансирование частных учебных заведений осуществляется через предоставление (продажу) образовательных услуг, финансовые средства учредителей и другие источники, не запрещенные законодательством. Частные вузы, прошедшие государственную сертификацию (лицензирование), могут участвовать в программе государственного заказа по подготовке студентов, получивших государственные образовательные гранты на конкурсной основе.

В Казахстане прослеживается устойчивая тенденция роста государственного финансирования системы высшего образования (табл. 1). В относительном выражении объем государственного финансирования увеличивается и как доля государственного бюджета, и в процентном отношении от ВВП. В то же время этот объем недостаточен для обеспечения устойчивого развития системы образования согласно уровню, рекомендованному ЮНЕСКО – 6-7% от ВВП. В настоящее время доля государственного финансирования высшего образования в общем объеме финансирования системы образования низка – менее 10% [1].

Таблица 1 – **Расходы республиканского бюджета на высшее образование**

Наименование расходов	Республиканский бюджет, млн тенге			
	2014	2015	2016	2017
По видам подготовки, всего: в т.ч.:	90 467	89 743	98 483	99 810
– бакалавриат	48 299	48 372	49 165	49 937
– магистратура	6 811	6 892	6 887	6 835
– докторантура	1 843	1 961	2 081	2 130
– методическое обеспечение	616	577	517	517
– военные кафедры	1 010	1 019	1 038	1 038
Стипендия	25 012	25 643	33 343	33 708
Льготный проезд	1 566	1 716	1 805	1 910
Академическая мобильность	630	630	630	630
Другие	4 680	2 933	3 017	3 105

Как известно, финансирование профессионального образования и обучения может осуществляться по следующим критериям:

– количеству зачисленных студентов (набор);

– типу и продолжительности программ обучения (включая посещаемость и требуемую инфраструктуру);

– результатам, достигнутым в ходе обучения (обычно измеряемым количеством присвоенных квалификаций при обучении на базе учебного заведения или трудоустройством, если имеется в виду обучение для рынка труда).

Как правило, финансирование по результатам сочетается с другими механизмами финансирования и является частью общей стратегии, направленной на совершенствование обучения и децентрализацию управления программами и ресурсами. Оно используется в сочетании с финансированием по набору – «набор – результат» – и по посещаемости – «недели – результат». В обоих случаях финансирование состоит из двух частей. При финансировании по модели «набор – результат» часть средств определяется количеством студентов, зачисленных на программу, а вторая часть – количеством студентов, завершивших обучение по этой, программе. Модель «недели – результат» в большей мере ориентирована на процесс обучения, поскольку финансирование основывается на посещаемости студентов и их достижениях по окончании обучения.

В связи с этим встает вопрос об оптимальном балансе финансирования по начальным показателям и финансирования по результатам. Другими словами, финансирование по результатам – это способ мониторинга процесса обучения и обеспечения прозрачности отчетности.

Благодаря заложенному в нем механизму поощрения и санкций финансирование по результатам способствует улучшению деятельности учебных заведений в направлении достижения и превышения установленных показателей. Финансирование по результатам может послужить стимулом для сокращения продолжительности обучения, необходимого для приобретения квалификации или получения работы. Оно также может стимулировать учебные заведения предоставлять более гибкие и широкие возможности обучения. Помимо этого финансирование по результатам приводит к упрощению административных систем, оно более «прозрачно» с точки зрения аудита и, тем самым, более удобно в плане отчетности.

И, наконец, финансирование по результатам создает финансовый стимул для достижения целей, важных или приоритетных в рамках принятой образовательной стратегии.

Что такое «успешный результат?» Под успешным результатом обычно понимается (в рамках профессионального образования и обучения, финансируемого государством) успешное освоение определенных умений, завершающееся присвоением квалификации и трудоустройством обучаемых.

Для измерения или оценки результатов могут использоваться показатели «абсолютные», «относительные» и «добавленной стоимости». В первом случае не учитывается качество исходного уровня, т. е. учебные заведения оцениваются по результатам, независимо от качества зачисленных студентов. При «относительном» оценивании финансирование ставится в зависимость от улучшения, достигнутого по отношению к прошлому уровню. При этом в обоих случаях входные показатели не связываются с результатами. Показатель «добавленной стоимости» отражает попытку оценки вклада обучения в результат. Это может быть сделано посредством сравнения уровня достижений, которые демонстрировали поступающие на обучение, с их достижениями по завершении обучения.

На практике это означает выбор индикатора, который бы позволил в среднем оценить «стоимость» каждого студента при поступлении и определить, насколько способствовал процесс обучения ее повышению. Или, другими словами, нужно измерить разницу уровней на «входе» и «выходе». При этом следует отметить, что эта разница не всегда окажется показателем «добавленной стоимости», поскольку результаты будут обусловлены еще и такими факторами, как мотивация и ситуация на рынке труда и др. Более того, обучение людей, имеющих больший потенциал, будет успешнее, чем тех, чей потенциал ниже. Следует также учесть, что обучаемый может не достичь в полной мере цели обучения, такой, например, как квалификация, при том, что он определенным образом продвинулся к ее достижению.

С точки зрения собственно финансирования данной модели, сложность заключается в том, что государственные расходы изменяются в зависимости от улучшения или ухудшения показателей деятельности организаций, предоставляющих обучение, что приводит к их финансовой неопределенности. Эту проблему можно решить, установив определенный «потолок» средств, которые могут быть получены учебными заведениями [3].

Модель основывается на результатах, достигнутых сразу и вскоре после окончания обучения, что частично объясняется самой природой финансирования и необходимостью минимизировать промежуток времени между предоставлением обучения и его оплатой. При этом к успешным

результатам относят трудоустройство выпускников в определенную неделю после окончания обучения, еженедельный заработок или количество рабочих часов в эту неделю, т.е. учитываются краткосрочные показатели, на основании которых нельзя оценить отсроченные результаты. Однако финансирование по отсроченным результатам требует отдельного механизма оценки и может привести к проблемам с денежными потоками. С другой стороны, оценка по краткосрочным результатам может отрицательно сказаться на эффективности финансирования.

Помимо этого, при использовании данной модели финансирования возникает так называемый моральный риск, а именно, не исключено, что учебные заведения при зачислении на обучение отдадут предпочтение тем студентам, с которыми будет легче достичь требуемых результатов. На Западе это называется «снятием сливок». В результате за бортом, возможно, останутся те категории граждан, которые больше других нуждаются в обучении, и прежде всего – лица со специальными потребностями (инвалиды).

По мнению экспертов, для недопущения такого положения вещей следует использовать механизм «добавленной стоимости». Помимо этого, чтобы дать доступ к обучению наиболее нуждающимся в нем группам, полезно предусмотреть критерии отбора по уровню образования и дохода или занятости, а также осуществлять финансирование результатов, достигнутых вышеуказанными группами, по повышенным расценкам.

Литература

1. Высшее образование в Казахстане. Национальный проект Телпус.www.telpuskaz.kz.

2. www.edu.gov.kz (сайт МОН РК).

3. Демин В.М., Олейникова О.Н., Анисимов П.Ф. Финансирование профессионального образования за рубежом. – М.: Мастерство, 2001. – 88 с.

УДК 336.201+336.225(005.936.3)

З.Т. Алькина, магистрант

Научный руководитель: Г.Р. Назырова, к.э.н., и.о. доцента

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Налоговые системы во всех странах постоянно находятся в состоянии модификации: меняются объекты налогообложения, ставки налогов, условия их взимания, налоговая база, порядок исчисления и уплаты налогов. Вопросы финансовой поддержки малого бизнеса, установления механизмов налоговой системы, стимулирующих его развитие, являются важными задачами современной экономики. Поэтому важно соблюдение принципов налоговой политики в отношении субъектов малого предпринимательства.

Проблемы налогообложения субъектов малого предпринимательства нуждаются в более глубокой методологической разработке. Специальную систему налогового планирования можно определить как совокупность элементов налоговой системы, обладающую отличительными признаками, присущими исключительно для данной категории налогоплательщиков. При рассмотрении вопросов налогового планирования малых предприятий важно четко установить критерии, по которым можно обозначить субъектов малого бизнеса и, на этой основе, установить механизм налогообложения этих организаций.

В различных научных, практических подходах отсутствует единство в вопросе отнесения

экономических субъектов к категории малого предпринимательства. Решение такой важной задачи как эффективное налогообложение, невозможно без четкого определения субъектов таких правоотношений, хотя в настоящее время разные структуры (банки, налоговые органы, государственные фонды) определяют малые предприятия, исходя из своих критериев.

В этой связи интересна методика российских авторов, разработанная с учетом положений законодательных актов Российской Федерации, условий налоговых и кредитных организаций, опыта развитых стран в определении критериев отнесения организаций к малым, а также роли малого бизнеса в системе финансовых отношений. Авторами в качестве критериев отнесения к малому предпринимательству предлагается использовать дифференцированные показатели на основе экономического содержания деятельности.

Например, для фондоемких видов экономической деятельности (промышленные производства, строительство, танспорт) – в качестве критерия отнесения организации к малой принимается величина балансовой стоимости активов (менее 500 млн. руб); для материалоемких видов экономической деятельности (оптовая и розничная торговля) – годовой объем оборота (менее 300 млн руб); для трудоемких видов экономической деятельности (научно-техническая сфера и инновационные фирмы) – численность работников (менее 50 чел.). Идентификация пока не введенного в научный оборот и управоенческую практику критерия «экономическое содержание деятельности малых предприятий» – дифференцированно с учетом разных условий экономического развития, а также особенностей функционирования малого предпринимательства в различных видах экономической деятельности позволит адекватно характеризовать субъекты малого бизнеса [1].

Налоговая оптимизация – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставляемых законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов. Различия налоговой оптимизации и уклонения от уплаты налогов, заключается в том, что при непосредственном уклонении от уплаты налогов снижение размеров налоговых обязательств достигается путем нарушения налогового законодательства. Юридические причины заключены в сложности налоговой системы. Сложность этой системы препятствует эффективности налогового контроля и создает налогоплательщику возможности избежать уплаты налогов.

Кроме того, необходимо отметить, что само налоговое законодательство зачастую дает предпринимателю все возможности для поиска путей снижения налоговых выплат. Это обусловлено:

• наличием в законодательстве налоговых льгот, что заставляет предпринимателя искать пути, чтобы ими воспользоваться;

• наличием разных ставок налогообложения, что также толкает налогоплательщика выбирать варианты для применения более низкого налогового уровня;

• наличие различных источников отнесения расходов и затрат: себестоимость, финансовые результаты, прибыль, остающаяся в распоряжении организации. Данное положение непосредственно влияет на расчет налогооблагаемой базы и соответственно размер налога;

• наличием недочетов в налоговом законодательстве, объясняемых несовершенством юридической техники, возникающих при исчислении или уплаты того или иного налога;

• нечеткостью и «расплывчатостью» формулировок налоговых законов, позволяющих по разному толковать одну и ту же правовую норму.

При реализации конкретного способа минимизации налоговой нагрузки необходимо придерживаться нескольких принципов:

– запрещается базировать метод налоговой оптимизации исключительно на недочетах в законодательстве;

– не разрешается определять способы оптимизации налогообложения только на смежных с налоговым правом других отраслях права – гражданском, банковском, бухгалтерском и т.д.;

– при осуществлении налоговой оптимизации необходимо уделять внимание документальному оформлению операций – отсутствие необходимых документов может послужить формальным основанием для переквалификации налоговыми органами всей операции и, как следствие, привести к применению более обременительного для организации порядка налогообложения;

– при планировании метода налоговой оптимизации, ключевым моментом которого является несистематический характер деятельности, следует подчеркивать разовый характер операции – так, необходимо учитывать, что существенно повышает риск усиленного налогового контроля, многочисленное проведение однотипных операций, результатом которого выступает налоговая экономия;

– принцип комплексной налоговой экономии (принцип многообразия применяемых способов минимизации налогов).

Существует несколько групп методов налоговой оптимизации:

– разработка учетной политики для целей налогообложения;

– оптимизация через договор;

– специальные методы оптимизации;

– применение льгот и освобождений.

Формирование учетной политики организации следует рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации. Адекватная учетная политика позволяет организации выбрать оптимальный вариант учета, эффективный с точки зрения режима налогообложения.

При оптимизации через договор необходимо провести анализ формы сделки, контрагентов, предмета и цены договора, установлении штрафных санкций. На основании этого анализа сделать выбор наиболее подходящих положений договора, что будет способствовать снижению налоговых платежей;

Специальные методы включают несколько подгрупп методов – метод замены отношений, метод разделения отношений, метод отсрочки налогового платежа, метод прямого сокращения объекта налогообложения и метод оффшора.

Использование льгот и освобождений предполагает использование льгот, которые закреплены в Налоговом кодексе или других законодательных актах.

Специальные налоговые режимы являются дополнительными альтернативными вариантами налогообложения, призванными заменить применение общего режима налогообложения [2].

Для Республики Казахстан вопросы оптимизации налоговой нагрузки для малого и среднего бизнеса особенно актуальны в настоящее время, когда страна стала членом ВТО и развивается интеграция внутри Евразийского экономического союза.

Литература

1. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Применение методов налоговой оптимизации для малых предприятий / Современная налоговая система: состояние и перспективы (национальный и международный опыт) // Сб. статей II междунар. науч.-практич. конф. 30 ноября 2012 г. – М.: Финуниверситет. – С. 122-126.

2. Разумнова И. Мелкие предприятия в промышленности США // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №2. – С. 23.

УДК: 332.01:368.911.1+631.16(005.936.3)

А.К. Амангельдинова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Б. Рубенкова,*** *к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматривая историю развития финансового анализа, можно отметить следующее, что в условиях плановой экономики и государственной собственности финансовый анализ являлся разде-

лом общего анализа хозяйственной деятельности предприятий. Производственная деятельность рассматривалась как основной вид деятельности, основное место занимал анализ и поиск резервов повышения эффективности производственных ресурсов. Деятельность многих предприятий носила планово-убыточный характер, убытки покрывались за счет средств государственного бюджета. Внешняя среда на деятельность предприятий оказывала незначительное влияние. Поэтому проведению финансового анализа не уделялось достаточного внимания, т.к. в нем не было особой нужды. При рыночной экономике меняется само представление о бизнесе. Любой вид хозяйственной деятельности начинается с вложения денег и заканчивается результатом, имеющим денежную оценку. Общим для всех предприятий является достижение запланированного использования выбранных ресурсов с целью создания через некоторое время обоснованной рыночной стоимости, способной покрыть все затраченные ресурсы и обеспечить приемлемый уровень дохода.

Актуальность рассматриваемых вопросов обуславливается тем, что только финансовый анализ позволяет в комплексе исследовать и оценить все аспекты и результаты движения денежных средств, уровень отношений, связанных с денежными потоками, а также возможное финансовое состояние предприятия. Финансовый анализ может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, как средство оценки качества управления, как способ прогнозирования будущих результатов. С помощью финансового анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

По мнению ведущего специалиста в этой области А.Д. Шеремета в системе финансового менеджмента и аудита финансовый анализ представляет собой один из наиболее существенных элементов. Практически все пользователи данных бухгалтерского учета и финансовых отчетов в той или иной степени используют методы финансового анализа для принятия решений. Финансовые отчеты анализируют с целью повышения доходности капитала, обеспечение стабильности положения предприятия. Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансовый анализ и управленческий анализ [1].

Финансовый анализ является необходимым элементом для всех экономических агентов. Это и собственники, анализирующие финансовые отчеты для повышения доходности капитала, кредиторы и инвесторы анализируют, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам и т.д.

Роль финансового анализа в современных условиях не только усиливается, но и качественно изменяется. Это связано с тем, что:

во-первых, финансовый анализ превратился в главный метод оценки любого хозяйствующего субъекта;

во-вторых, с его помощью можно принять оптимальные управленческие решения в области инвестирования, кредитования, взаимосвязей предприятия с партнерами;

в-третьих, финансовый анализ является одним из инструментов исследования рынка и конкурентоспособности. Предприятия осуществляют свою деятельность на рынке самостоятельно в условиях конкуренции. Предприятия, неспособные обеспечить высокую конкурентоспособность, становятся банкротами. Чтобы этого не случилось, они должны постоянно следить за хозяйственной ситуацией на рынке;

в-четвертых, финансовый анализ может играть более значительную роль как один из самостоятельных видов услуг аудиторских фирм. Ознакомление с финансовым состоянием клиента имеет значение не только в период проведения проверки, но и на стадии заключения договора, когда аудитор выступает в качестве партнера предприятия. Предварительный обзор финансового состояния и использование методов финансового анализа в ходе проведения аудиторской проверки ведет к снижению риска аудиторской фирмы.

Таким образом, финансовый анализ, как часть экономического анализа, представляет систему определенных знаний, связанную с исследованием финансового положения предприятия и финан-

совых результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Целью финансового анализа является получение наиболее информативных, ключевых параметров, дающих объективную и наиболее точную картину финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

Сформулированная выше цель финансового анализа достигается в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач:

– оценка структуры имущества и источников их формирования;

– выявление степени сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;

– оценка структуры и потоков собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости, обеспечение платежеспособности и т.п.;

– оценка эффективности использования денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;

– оценка факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия и эффективность использования активов;

– контроль за движением финансовых потоков, соблюдением нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат [2].

Финансовый анализ, используя специфические методы и приемы, позволяет определить параметры, дающие возможность объективно оценивать финансовое состояние предприятия. Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и предприятиям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового положения, деятельности предприятия за предшествующие годы и проекции финансового состояния на перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового положения. Так как существующие методы и модели оценки финансового состояния предприятия являются базовыми и на практике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном применении. При этом следует отметить, что комбинация базовых методов позволяет им дополнить друг друга.

Как известно, основными методами финансового анализа являются:

• предварительное чтение бухгалтерской (финансовой) отчетности;
• горизонтальный анализ;
• вертикальный анализ;
• трендовый анализ;
• метод финансовых коэффициентов;
• факторный анализ;
• сравнительный анализ;
• расчет потока денежных средств;
• специфический анализ.

Подробнее остановимся на преимуществах и недостатках каждого из выше приведенных методов финансового анализа. Так, предварительное ознакомление с отчетностью предприятия позволяет изучить абсолютные величины, сделать выводы об основных источниках привлечения средств, направлениях их вложения, основных источниках полученной прибыли, применяемых методах учета и изменениях в них, организационной структуре предприятия и т.д. Информация, полученная в ходе предварительного чтения, дает общее представление о финансовом состоянии предприятия, однако для принятия управленческих решений ее недостаточно.

При горизонтальном (временном) анализе абсолютные показатели дополняются относительными, как правило, темпами роста или снижения. На основе горизонтального анализа дается оценка изменений основных показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Чаще всего горизонтальный анализ применяется при изучении баланса предприятия. Недостатком метода является

несопоставимость данных в условиях инфляции. Устранить этот недостаток можно путем пересчета данных [3].

Вертикальный (структурный) анализ дает представление о структуре итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции на результат. Данный метод финансового анализа применяется для изучения структуры баланса путем расчета удельного веса отдельных статей баланса в общем итоге или в разрезе основных групп статей. Важным моментом вертикального анализа является представление структуры показателей в динамике, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и пассивов баланса. Использование относительных показателей сглаживает инфляционные процессы.

Трендовый анализ является разновидностью горизонтального анализа, он используется в тех случаях, когда сравнение показателей производится более чем за три года. При этом долгосрочные сравнения обычно проводятся с использованием индексов. Каждая позиция отчетности сравнивается с рядом предыдущих периодов для определения тренда. Тренд представляет собой основную тенденцию показателя. Расчет серии индексных чисел требует выбора базисного года для всех показателей. Поскольку базисный год будет выступать основой для всех сравнений, лучше всего выбрать год, который в смысле предпринимательских условий является самым нормальным или типичным. При использовании индексных чисел процентные изменения могут трактоваться только в сравнении с базисным годом. Этот вид анализа носит характер перспективного прогнозного анализа, используется в тех случаях, когда необходимо составить прогноз по отдельным финансовым показателям или по финансовому состоянию предприятия в целом [4].

Метод финансовых коэффициентов основан на существовании определенных соотношений между отдельными статьями отчетности. Коэффициенты позволяют определить круг сведений, который важен для пользователей информации о финансовом состоянии предприятия с точки зрения принятия решений. Коэффициенты дают возможность выяснить основные симптомы изменения финансового положения и определить тенденции его изменения. При правильной коэффициентов можно определить области, требующие дальнейшего изучения. Большим преимуществом коэффициентов является то, что они сглаживают негативное влияние инфляции, которая существенно искажает абсолютные показатели финансовой отчетности, тем самым, затрудняет их сопоставление в динамике.

Сравнительный анализ применяется для проведения внутрихозяйственных и межхозяйственных сравнений по отдельным финансовым показателям. Его цель заключается в выявлении сходства и различий однородных объектов. С помощью сравнения устанавливаются изменения в уровне экономических показателей, изучаются тенденции и закономерности их развития, измеряется влияние отдельных факторов, осуществляются расчеты для принятия решений, выявляются резервы и перспективы развития.

Факторный анализ применяется для изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя. Факторный анализ может быть прямым, когда результативный показатель расчленяется на составные части, и обратным, когда отдельные элементы соединяются в общий результативный показатель. Факторный анализ может быть одноступенчатым, когда для анализа используются факторы только одного уровня и многоступенчатым, когда производится детализация факторов на составные элементы для изучения их поведения. Факторный анализ может быть ретроспективным, когда изучаются причины изменения результативных показателей за прошлые периоды, и перспективным, когда исследуют поведение факторов и их воздействие на результативные показатели в будущем. Факторный анализ может быть статическим, для изучения влияния факторов на результативные показатели на определенную дату, и динамическим, когда причинно-следственные связи изучаются в динамике [5].

Одним из важных инструментов финансового анализа является расчет потока денежных средств. Представленный в форме годового финансового прогноза, он показывает ожидаемое ежемесячное получение денежных средств и совершение ежемесячных платежей в погашение долга. Такой расчет позволяет оценить пик потребности предприятия в дополнительных средствах и его способность заработать достаточно денежных средств для погашения краткосрочной задол-

женности в течение операционного цикла. Расчет позволяет определить, является ли потребность в дополнительных средствах долгосрочной или краткосрочной. Это важно для предприятий сезонного характера.

Перечисленные выше методы имеют большое значение для углубления финансового анализа и оценки потенциала роста предприятия, но существует и ряд проблем. Вместе с тем существуют следующие проблемы, возникающие при проведении финансового анализа на предприятии.

В периодической печати, а также отдельными изданиями был опубликован целый ряд методических рекомендаций по проведению финансового анализа. Отметим, что в основе большинства из опубликованных методик лежит анализ финансовых коэффициентов, рекомендуемых в западной практике для оценки финансового положения предприятия. Однако механическое перенесение зарубежного опыта проведения финансового анализа во многих случаях оказывается малоэффективным, поскольку при этом не принимается во внимание специфика деятельности отечественных предприятий. В результате рекомендации о допустимых значениях того или иного показателя часто «не срабатывают», поэтому необходимо адаптировать имеющийся зарубежный опыт.

Другой особенностью многих действующих методик финансового анализа является их ориентация лишь на данные бухгалтерского баланса. Подобный подход представляется несколько упрощенным, поскольку информация бухгалтерского баланса по ряду объективных и субъективных причин дает весьма приближенную характеристику финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что бухгалтерская отчетность и в т.ч. баланс составляется с определенной периодичностью и является «фотографией» состояния предприятия на определенную дату. Следовательно, рассчитанные на его основании показатели также являются моментными данными и лишь приблизительно характеризуют состояние предприятия. Поэтому анализ с большим интервалом (например, год) не отражает действительного финансового положения предприятия. Для получения информации, максимально приближенной к реальности, необходимо использовать как можно меньший временной отрезок, например, месяц. Динамика показателей должна анализироваться ежемесячно, в течение трех-пяти лет.

Много вопросов в рамках применяемых методик финансового анализа предприятия связано с применением нормативных уровней финансовых коэффициентов. Очевидно, что существующие среднеотраслевые пороговые ограничения относительно показателей финансового состояния не позволяют достоверно учитывать особенности деятельности предприятий. В научных трудах не раз отмечалось, что методически неверно использовать эти уровни одновременно для промышленных, транспортных, торговых и других предприятий. Необходимо выработать отраслевые значения коэффициентов.

Важным фактором, в достаточной степени препятствующим получению достоверной информации в результате финансового анализа, является ограниченность доступа к ней, особенно для внешних пользователей. Требуется максимальная прозрачность и достоверность данных, используемых в процессе финансового анализа предприятий.

В заключение следует отметить, что для выработки эффективных управленческих решений, основанных на результатах финансового анализа, используемые для этого методики должны сочетаться с другими направлениями анализа (производственным и маркетинговым анализом), что расширяет возможности оценки перспектив развития предприятия.

Литература

1. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

2. Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 378 с.

3. Найденова Р.И. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – М.: КНОРУС, 2011. – 208 с.

4. Колчина Н.В. Финансы предприятий: Учебник / Н.В. Колчина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 354 с.

5. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – Алматы: Экономика, 2011. – 366 с.

УДК 005.52+338.27:658.15
Д.Ж. Асилбекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ш.А. Омарова,*** *к.э.н., доцента*
КазУЭФМТ

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

В современных условиях, когда возникает необходимость принятия управленческих решений, перед менеджерами компаний встает множество вопросов: как организовать свою финансовую деятельность, чтоб предвидеть перспективы роста ее эффективности, каким образом совершенствовать управление финансовыми ресурсами, что нужно предпринять для обеспечения устойчивого финансового состояния компании.

В этой связи актуальность избранной темы является очевидной и определяет целесообразность проведения влияния названных факторов на экономику субъекта хозяйствования

Значение и необходимость финансового анализа заключается в том, что он дает возможность оперативно и правильно ориентироваться в возникающих финансовых проблемах, а ценность знаний его методических основ позволяет системно изучить, оценить сложившую ситуацию и рекомендовать обоснованные предложения по улучшению финансового состояния и повышению эффективности всей его деятельности [1].

На современном этапе развития экономики вопросы анализа и планирования финансового состояния предприятия является очень актуальными. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности, поэтому анализ и планирование финансового состояния предприятия является очень важным. Для эффективного управления предприятием следует владеть информацией о результативности его деятельности и на ее основе принимать соответствующие решения.

В условиях становления рыночных отношений анализ финансового состояния предприятия особенно необходим и должен быть направлен на дальнейшее экономическое развитие предприятие,

Финансовый анализ проводится с использованием современных методов исследования на основе системного, комплексного подхода к изучению предмета анализа.

В настоящее время повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастают значения финансовой устойчивости и субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния, наличия, размещения и использования денежных средств. Предприятиям в нынешнее время нестабильной экономики, когда наблюдается спад промышленного производства и значительно сокращаются инвестиции в производство, для эффективной работы необходимо уметь анализировать свою прошлую деятельность (для того, чтобы не повторять ошибок и использовать положительные моменты) и планировать будущую деятельность (чтобы избежать ошибок и представить результаты своей работы).

Как показывает анализ литературных источников под финансовым состоянием субъекта хозяйствования понимается характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности и кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. При этом основной целью финансового анализа является оценка и прогнозирование финансового состояния предприятия и сравнение полученных результатов с результатами предыдущих периодов и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам.

Приведенная трактовка финансового анализа акцентирует: его значение в определении платежеспособности отвечать по своим денежным обязательствам, а также оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на ближайшую перспективу.

Для определения сущности финансового анализа первоначально необходимо рассмотреть основные элементы, составляющие данное понятие и способствующие его раскрытию. К этим элемен-

там относится, во-первых, определение анализа, как емкого понятия, лежащего в основе всей практической и научной деятельности человека, во-вторых, группа понятий, имеющих непосредственное отношение к такой разновидности анализа, как финансовый анализ предприятия [2].

Финансовый анализ является разновидностью экономического анализа. Финансовый анализ тесно связан с такими понятиями, как финансы предприятия, финансовые отношения, структура средств организации, финансовое состояние организации.

Одной из наиболее необходимых задач при проведении финансового анализа деятельности предприятия является получение прогнозных значений некоторых наиболее значимых финансовых коэффициентов.

Как и планирование, прогнозирование – это род предвидения, поскольку имеет дело с получением информации о будущем. В широком плане как научное прогнозирование, так и предчувствие и предугадывание входят в понятие прогнозирование деятельности фирмы. Прогнозирование – это предсказание будущего состояния внутренней и внешней среды фирмы, основанное на научных методах и интуиции. Первоначально прогнозирование в рамках фирмы возникло как предсказание экономических параметров длительности бизнеса (как внешних по отношению к фирме, так и внутренних).

Позднее фирмы освоили прогнозирование технологического (технологическое прогнозирование), а также социального и политического компонентов (социально-политическое прогнозирование) своей среды.

Общие методы прогнозирования можно разделить на четыре крупные группы:

– методы экспертных оценок;

– методы экстраполяции трендов;

– методы регрессионного анализа;

– методы экономико-математического моделирования.

Наиболее значимыми коэффициентами в финансовом анализе являются коэффициенты ликвидности, автономности, маневренности собственного капитала, рентабельности продаж. Для того, чтобы реализовать прогноз, необходимо определить какую-либо математическую модель, которая бы достаточно точно описывала данные, полученные при проведении финансового анализа.

В экономически развитых странах все большее распространение получает использование формализованных моделей управления финансами. Степень формализации находится в прямой зависимости от размеров предприятия: чем крупнее фирма, тем в большей степени ее руководство может и должно использовать формализованные подходы в финансовой политике. В западной научной литературе отмечается, что около 50% крупных фирм и около 18% мелких и средних фирм предпочитает ориентироваться на формализованные количественные методы в управлении финансовыми ресурсами и анализе финансового состояния предприятия.

По набору прогнозируемых показателей методы прогнозирования можно разделить на:

– методы, в которых прогнозируется один или несколько отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика, например, выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т.д.

– методы, в которых строятся прогнозные формы отчетности целиком в типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогнозируется каждая статья (укрупненная статья) баланса и отчета и финансовых результатах. Огромное преимущество методов этой группы состоит в том, что полученная отчетность позволяет всесторонне проанализировать финансовое состояние предприятия. Аналитик получает максимум информации, которую он может использовать для различных целей, например, для определения допустимых темпов наращивания производственной деятельности, для исчисления необходимого объема дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников, расчета любых финансовых коэффициентов и т.д.

– методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчет-

ности, так и из разных форм. Действительно, различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, так как они характеризуют одну и ту же экономическую систему.

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на следующие группы:

– методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики. Это наиболее простые и достаточно популярные методы, история которых насчитывает не одно тысячелетие. Применение этих методов на практике, обычно, заключается в использовании опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей предприятия. Как правило, это обеспечивает принятие решения наиболее простым и быстрым образом. Недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз. Экспертные оценки применяются не только для прогнозирования значений показателей, но и в аналитической работе, например, для разработки весовых коэффициентов, пороговых значений контролируемых показателей и т.п.;

– стохастические методы, предполагающие вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов. Наиболее простой пример – исследование тенденций изменения объема продаж с помощью анализа темпов роста показателей реализации. Результаты прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных, что может иногда приводить к серьезным просчетам.

Рыночная экономика предполагает становление и развитие предприятий различных организационно-правовых форм, основанных на разных видах частной собственности. Это важнейшая предпосылка и причина заинтересованности в результатах финансово-хозяйственной деятельности.

Необходимость контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия объективно вытекает из сущности финансов как денежных отношений. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия связана с формированием и расходованием денежных средств, а следовательно, затрагивает интересы государства, работников предприятия, акционеров и всех возможных контрагентов предприятия.

Контроль проявляется через анализ финансовых показателей деятельности предприятия и меры воздействия различного содержания.

Финансовый анализ является гибким инструментом в руках руководителей предприятия. Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств предприятия. Эти сведения представляются в балансе предприятия [3].

Таким образом, финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Однако 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 выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в финансовом состоянии именно на данном предприятии. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Литература

1. Утибаев Б.С. Финансовый анализ: Учебн. пособие. – Астана. – 2008. – 170 с.

2. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебн. пособие. – 2 изд., 2007. – 639 с.

3. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с.

УДК: 336/2
С. Ахансері, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ш.А. Омарова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства основано на принятие и действие соответствующего законодательства. В этой связи нами сделан анализ на предмет действующего законодательства, регламентирующее правовую основу предпринимательской деятельности в Казахстане.

В 2006 г. был принят Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве», которым было предусмотрено создание экспертных советов при государственных органах. В результате бизнес имеет возможность участвовать в разработке нормативных правовых актов через экспертные советы, созданные при центральных государственных, местных представительных и исполнительных органах. В данном законе были предусмотрены принципы государственной защиты и поддержки частного предпринимательства, критерии определения размерности, которые определяют государственную политику в сфере развития предпринимательства [1].

В 2007 г. был принят Закон РК «О лицензировании», которым были утверждены исчерпывающий перечень видов лицензируемой деятельности и новые принципы лицензирования. Названный закон определяет условия проведения предпринимательской деятельности как основа государственного контроля и защиты потребительского рынка.

В 2011 г. законом «О государственной регистрации» введен принцип «одного окна» цель которого упрощения процедуры получение разрешительных документов по введению бизнеса [1].

Его суть: согласование со всеми государственными органами при получении лицензий, «молчание – знак согласия» распространены на все разрешения. Также установлен единый срок выдачи лицензий – 15 рабочих дней, проверки представленного пакета документов на полноту в двухдневный срок, исключено обязательное нотариальное заверение документов. В 2012 г. выдача всех лицензий переведена в электронный формат для разрешений, не связанных с прямым риском для жизни и здоровья граждан, носящих информационный характер, не влияющих на обеспечение безопасности от высоких угроз, введен уведомительный порядок [2].

Важной реформой государственного контроля и надзора в отношении субъектов предпринимательства стало введение в 2011 г. в действие Закона РК «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан», которым устанавливаются единые принципы осуществления контрольной и надзорной деятельности государственных органов [2].

В целях повышения прозрачности нормотворческой деятельности государственных органов, свободного доступа бизнеса к нормативным правовым актам, а также повышения правовой грамотности внесены поправки, предусматривающие повышение уровня ведомственных актов государственных органов, устанавливающих обязательные требования для бизнеса, до уровня постановлений Правительства РК, указов Президента Республики Казахстан и законов. В реализацию указанной нормы на уровень постановлений Правительства РК поднят 251 нормативный правовой акт [4].

В 2012 г. введен запрет на проведение плановых проверок в отношении субъектов малого предпринимательства в течение трех лет со дня их государственной регистрации. На сегодня в сфере государственного регулирования предпринимательской деятельности имеются следующие проблемы:

1) в разрешительной системе – неурегулированность существующей разрешительной системы, неиспользование систем управления рисками в разрешительной практике Казахстана, постоянное неконтролируемое увеличение количества разрешительных документов, сложность разрешительного законодательства, отсутствие ответственности чиновников за негативные последствия по выданным разрешениям, отсутствие эффективной реализации проводимых реформ [4];

2) государственный контроль и надзор – преобладание выявления нарушений и наказания над профилактикой их совершения и предупреждения; наличие большого количества требований, подлежащих проверке со стороны государства, многие из которых являются неисполнимыми, дублирующимися, устаревшими, противоречивыми, необоснованными; недостаточная реализация систем оценки рисков. Одним из принципов осуществления государственного контроля и надзора является приоритет предупреждения правонарушения перед наказанием. Однако санкции, применяемые в случае нарушения, чаще являются штрафами, чем предупреждениями, а также повторными проверками [4];

3) саморегулирование бизнеса – отсутствие развитой конкуренции в бизнес-среде, которая могла бы стать хорошей основой для саморегулирования, сферы с элементами саморегулирования еще не готовы к полноценному саморегулированию, несовершенство законодательства Республики Казахстан о саморегулируемых организациях [4];

4) нормотворчество – неэффективность существующей системы анализа регуляторного воздействия в нормотворческой деятельности из-за отсутствия организованной площадки обсуждения, проведения научной экономической экспертизы, в рамках которой осуществляется анализ социально-экономических последствий только проектов законов, неэффективность участия бизнеса в нормотворческом процессе, а также формальный подход государственных органов (разработчиков) к учету мнений бизнес-сообщества;

5) техническое регулирование – множественность существующих нормативных правовых актов и наличие в них отсылочных норм, которые влекут дублирование требований, отсутствие единой базы нормативно-технических документов, а также контроля со стороны государственных органов. Отсутствие единой базы нормативно-технических документов не дает полной, достоверной и своевременной информации заинтересованным лицам, что является административным барьером, и в результате бизнес не имеет возможности оперативно знакомиться с нормативными документами, а также соблюдать данные требования, что в условиях рыночной экономики тормозит развитие отраслей экономики [4].

Как нами перечислено выше, значительное количество действующих нормативных правовый актов на практике создает сложности в их исполнении. В этой связи согласно Концепции правовой политики РК на период с 2010 до 2020 г., утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 г. №858, достижение баланса публичных и частных интересов при осуществлении предпринимательской деятельности путем государственного регулирования предпринимательской деятельности возможно с принятием Предпринимательского кодекса РК, в котором будут закреплены такие базовые принципы государственного регулирования отношений с участием субъектов предпринимательства, как [10]:

1) гарантия свободы частного предпринимательства (разрешено осуществление любых видов деятельности, не запрещенных законодательством Республики Казахстан), обеспечение его защиты и поддержки (принцип свободы частного предпринимательства);

2) равенство всех субъектов предпринимательства на осуществление предпринимательской деятельности (принцип равенства субъектов предпринимательства);

3) гарантия неприкосновенности и защиты собственности субъектов предпринимательства (принцип неприкосновенности собственности);

4) действие субъектов предпринимательства в пределах Конституции Республики Казахстан и принятых в соответствии с ней нормативных правовых актов (принцип законности);

5) стимулирование предпринимательской деятельности, включая поддержку и приоритет развития малого предпринимательства (принцип стимулирования предпринимательской деятельности);

6) участие субъектов предпринимательства в экспертизе проектов нормативных правовых актов, текстов международных договоров и иных обязательств Республики Казахстан, затрагивающих интересы предпринимательства (принцип участия в нормотворчестве) [9].

Таким образом, Предпринимательский кодекс Республики Казахстан будет тем законодательным актом, в котором будут также систематизированы нормы, регулирующие вопросы государственного регулирования предпринимательской деятельности. Как известно в 2015 г. проект

данного кодекса для обсуждения находится в Парламенте РК.

Предпринимательская деятельность играет ключевую роль в динамичном развитии экономики РК, в особенности малый и средний бизнес (МСБ). Развитие и нормальное функционирование сектора малого и среднего предпринимательства тесно связано с кредитованием – основным источником пополнения оборотных средств компаний. В результате снижения финансирования сектора малого и среднего предпринимательства снижаются темпы роста ВВП. В наибольшей степени на уменьшение спроса на кредитные ресурсы оказывает влияние ужесточение условий кредитования, в частности высокие процентные ставки и залоговые требования [8].

Для реализации государственной поддержки МСБ в 1997 г. был создан, Фонд «Даму. «Даму» выступал в качестве оператора: бюджетные средства распределялись, а затем их выдавали предпринимателям. Сам фонд не выдавал деньги, в рамках антикризисной программы они поступали в банк, где лежали на особых счетах, и банк распоряжался ими тогда, когда фонд «Даму» конкретно определял, какие предприятия могут участвовать в этой программе, и соответственно этому вел контроль за выдачей денег, процедурой их выдачи, насколько это все законно и т.д. [10].

Сегодня фонд «Даму» является агентом в новой программе по поддержке предпринимательства, которая называется «Дорожная карта бизнеса-2020». Раньше фонд выдавал кредиты под более низкие процентные ставки, чем в банках. Но было много нарушений, нареканий со стороны предпринимателей по поводу работы этого фонда. И сегодня фонд выступает в качестве финансового агента, распределяет деньги, которые остаются на счетах коммерческих банков. Предприятия, прежде чем получить кредит, должны подписать договор с финансовым агентом в лице фонда «Даму» и банком, как коммерческой структурой, которая непосредственно выдает деньги [7].

В соответствии с Перспективным планом законопроектных работ Правительства Республики Казахстан на 2015-2016 гг. в 2016 г. запланирована разработка проекта Закона Республики Казахстан «О саморегулирующих организациях».

Этапы внедрения политики государственного регулирования предпринимательской деятельности. Предусматривается три основных этапа.

Этап 1 – подготовительный (2014-2016 гг.). На этом этапе предусматривается провести следующие мероприятия:

– выстроить систему институционального обеспечения политики;

– полностью реформировать регуляторные инструменты [11].

Этап 2 – процедурный (2016-2018 гг.). На этом этапе предусматривается провести следующие мероприятия:

– разработать методики, необходимые для проведения анализа регуляторного воздействия;

– ввести в действие процедуры планирования, разработки и пересмотра регулирований, обеспечить проведение диалога с общественными объединениями;

– ввести в действие систему отчетности государственных органов.

На втором этапе будет проводиться работа над разработкой:

– методики анализа регуляторного воздействия;

– порядка подготовки и представления периодических отчетов государственных органов о регуляторной деятельности;

– методики стандартных издержек [11].

Этап 3 – завершающий (2018-2020 гг.). На этом этапе предусматривается:

– провести анализ исполнения регуляторных функций государственных органов;

– внедрить систему мониторинга эффективности государственной политики;

– провести настройку институциональной системы, процедур и методологий.

На третьем этапе будет проведен пилотный анализ исполнения регуляторных функций в одном из государственных органов. В результате этого анализа будет проведена доработка соответствующих процедур и методик [11].

После этого предполагается выбрать по одному государственному органу из каждой сферы государственного управления и регулирования:

1) сфера безопасности человека и общества;

2) финансовая сфера;

3) гуманитарная сфера;

4) сфера природных ресурсов.

Проведение анализа исполнения регуляторных функций государственных органов в каждой из этих сфер даст возможность дальнейшей доработки методик и их дальнейшего использования с учетом специфики сфер регулирования [6].

Процедура анализа исполнения регуляторных функций в дальнейшем будет проведена по всем государственным органам.

Результаты первых анализов исполнения регуляторных функций, как и анализ периодической отчетности государственных органов, и материалы исследований должны использоваться при проведении мониторинга эффективности регуляторной политики и отображаться в соответствующей периодической отчетности консультативно-совещательного органа.

От реализации Концепции ожидается повышение эффективности государственного регулирования предпринимательской деятельности посредством:

1) создания благоприятного предпринимательского климата путем оптимизации системы государственного регулирования, подтвержденного 45 местом в рейтинге Всемирного Банка «Doing Business»;

2) создания условий для развития саморегулирования путем реализации двух пилотных проектов;

3) сокращения количества проверок в сфере технического регулирования в отношении пищевой продукции более 20%;

4) обеспечения наблюдаемости системы государственного регулирования путем ведения объективной и достоверной статистики, 100% охват автоматизацией систем управления рисками контрольных и надзорных органов, утвержденных совместными приказами с уполномоченным органом по предпринимательству;

5) снижения расходов государственного бюджета, связанных с государственным регулированием предпринимательской деятельности, на 10%;

6) сокращения операционных издержек бизнеса, связанных с инструментами регулирования, на 10% [2].

В разработке государственной политике целесообразно ориентироваться на положительный зарубежный опыт поддержки малого и среднего бизнеса. В европейских странах и ряде азиатских государств, таких как Сингапур, Китай, Малайзия, созданы государственные структуры, занимающиеся непо-средственно поддержкой предпринимательства. Если в Казахстане эта работа ведется «распыленно», разными министерствами – Министерством развития экономики и торговли, Министерством индустрии и новых технологий, то, к примеру, в Америке есть специальное агентство малого бизнеса, руководителя которого назначает сам президент страны. И уже этот руководитель, имея соответствующие полномочия, координирует работу всех государственных органов, связанных с вопросами предпринимательства, например вопросы обучения и повышения квалификации предпринимателей или их работников [5].

Это агентство занимается и вопросами организации всевозможных встреч с представителями малого и среднего бизнеса из разных стран. Также в обязанности агентства входит вопрос кредитования МСБ. Из бюджета страны на эти цели выделяются средства, и довольно большие, под низкие проценты по сравнению с нашей страной.

Такие агентства есть и в Японии, Индии, Сингапуре, Южной Корее. У нас в 1999 г. указом Президента Республики Казахстан было создано Агентство РК по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса. В этой организации решались вопросы, связанные с бизнесом, в т.ч. по поддержке МСБ.

Сегодня мы ставим вопрос о том, чтобы создать такое агентство в стране. И еще было бы хорошо, если бы такую структуру возглавил человек, имеющий опыт работы в бизнесе, общественной деятельности, в целом знающий экономику и развитие предпринимательства в нашей стране [2].

Из всего вышесказанного понятно, что структура финансирования, которая существует сегодня, не выдерживает никакой критики – почти все коммерческие банки сильно перестраховывают

свои риски, в первую очередь – связанные с оценкой имущества, где стоимость не соответствует и даже близко не подходит к рыночной стоимости объектов или этого имущества. Поэтому бизнесом сегодня очень сложно заниматься.

Есть банки, которые финансируют МСБ, есть микрокредитные организации, которые тоже этим занимаются. Правда, ставки в них выше, чем в банках, – где-то 20-30%. Но дело в том, что эти микрокредиты выдаются только на торговлю. А оборот в торговле, конечно, не сравнить с производством. Схема выдачи кредитов в микрокредитных организациях примерно такая: выдают 100 долл., человек их возвращает, скажем, через месяц, потом он получает 200, 400 или 500 долл., но опять-таки на ведение торговли, где оборачиваемость намного выше, чем в производстве. Предприниматель подает только копию удостоверения или отдает в залог какое-нибудь имущество без оценки. Рисков здесь больше, но в то же время возвратность стопроцентная, если, конечно, репутация у этой микрокредитной организации хорошая [5].

Безусловно, механизм финансирования требует больших изменений. Считаю, банки могли бы снизить сегодняшнюю ставку финансирования МСБ. Конечно, многое зависит и от прозрачности самих предприятий, потому что банк должен знать о предприятии все. Поэтому проблема с кредитованием кроется и в самом предпринимательстве, которое сегодня недостаточно прозрачно для финансовых институтов. Думаю, что проблему финансирования надо решать в комплексе.

Литература

1. Грузинок В., Грибов В. Предпринимательство, формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия.
2. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономики. – М., 1896.
3. Конституция Республики Казахстан. – Алматы: Жеті Жарғы, 1995.
4. Гражданский кодекс РК (Общая часть) от 27 декабря 1994 г .
5. Абжанова Д.Ш. Современное состояние малого бизнеса в Казахстане / Вестник КазАТУ им. С. Сейфуллина, 2005. – С. 215.
6. Ботанов М. Предпринимательство – один из путей к экономической безопасности Казахстана // Аль-Пари, 2001. – №1-2. – С. 43.
7. Сабден О.С., Токсанова А.Н. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. – Астана: Елорда, 2001.
8. Предпринимательство: Учебник / Под ред. В.Я. Горфиинеля и др. – М.: ЮНИТИ, 1999.
9. Романова И.В. Проблемы правового регулирования предпринимательства граждан в РК. – Алматы: Университет «Туран», 2002.
10. Программа индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг. // Казахстанская правда. – 2003, 5 апреля.
11. Выступление Президента РК Н.А. Назарбаева на Конгрессе предпринимателей 25 марта 2005 г.

УДК 330.322.011:330.35

А.К. Базарбек,

Научный руководитель: ***А.А. Нурумов,*** *д.э.н., профессор КазУЭФМТ*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС КАК НЕОБХОДИМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Актуальностью темы исследования определило то, что в настоящее время одной из самых насущных задач казахстанских предприятий является привлечение инвестиций.

Деятельность любой фирмы, так или иначе, связана с вложением ресурсов в различные виды активов, приобретение которых необходимо для осуществления основной деятельности этой фирмы. Но для увеличения уровня рентабельности фирма также может вкладывать временно свободные ресурсы в различные виды активов, приносящих доход, но не участвующих в основной деятельности. Такая деятельность фирмы называется инвестиционной, а управление такой деятельностью – инвестиционным менеджментом фирмы.

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны.

Цели могут быть самыми различными: повышение рентабельности производственного процесса, замена устаревшего оборудования, и как следствие повышение эффективности, расширение производства, увеличение доли рынка, технологический прорыв и т.д.

Считается, что понятие «инвестиций» произошло от латинского «investire» – «облагать». [1, с.3].

В Законе РК об инвестициях содержится такое определение инвестиций – все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга, а также права на них вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности.

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций или инвестирование и осуществление практических действий в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта [2].

Частое значение данных понятий, знание об экономической сущности и природе инвестиций дают возможность руководителям организаций и их финансовым аналитикам возможность оптимального управления инвестициями, снижения инвестиционных рисков, построения оптимальных инвестиционных проектов и прочее.

В соответствии с Законом об инвестициях «инвестиционная деятельность представляет собой деятельность физических и юридических лиц по участию в уставном капитале коммерческих организаций либо по созданию или увеличению фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности (п. 2, ст. 1). В указанном определений понятие «инвестиционной деятельности» неоправданно сужено: во-первых, ограничен круг субъектов инвестиционной деятельности (исключены государства и международные организаций); во-вторых, инвестиционная деятельность ограничена рамками деятельности по участию в уставном капитале коммерческих организаций; в-третьих, она ограничена использованием создаваемых или увеличиваемых фиксированных активов для предпринимательской деятельности [3].

Инвестиционных процесс играет основополагающую роль в формирований структуры производства, в этой связи основные изменения, которые должны произойти в отечественной экономике при переходе к рыночным отношениям, в первую очередь касаются процесса принятия инвестиционных решений. На смену народнохозяйственному подходу, характерному для плановой экономики, приходит механизм принятия инвестиционных решений на уровне предприятия как полноценных субъектов рыночных отношений, самостоятельно проводящих свою инвестиционную политику и несущих за ее результатами финансовую ответственность.

В настоящее время предприятие должно сделать свой выбор из многочисленных направлений развития и многообразия технических решений. Так как инвестиционный процесс на микроэкономическом уровне складывается из множества инвестиционных решений, принимаемых отдельными предприятиями, важным становится правильность выбора каждым конкретным предприятием.

Это позволяет рассматривать создание механизма формирование инвестиционного процесса на предприятий как проблему, стоящую перед экономической наукой и практикой.

Инвестиционный процесс представляет собой систему, т.к. обладает всеми ее признаками:

Инвестиционный процесс включает в себя и субъект (инвестор), и объект (инвестируемое предприятие, организация);

Содержит связь между ними (осуществление инвестирования с целью получения инвестиционного дохода);

Содержит среду (инфраструктуру), в которой осуществляются инвестиций (инвестиционная среда).

В целом инвестиционный процесс можно представить, как процесс привлечения инвесторов

к объекту инвестиций, осуществляемый с целью получения управляемого инвестиционного дохода посредством осуществления инвестирования.

На макроэкономическом уровне факторами, определяющими инвестиционный спрос, являются: национальный объем производства, величина накоплений, денежных доходов населения, распределение получаемых доходов на потребление и сбережение, ожидаемый темп инфляции, ставка ссудного процента, налоговая политика государства, условия финансового рынка, обменный курс денежной единицы, воздействие иностранных инвесторов, изменение экономической и политической ситуации и др. Важным макроэкономическим показателем, воздействующим на инвестиционный спрос, является объем произведенного национального продукта. Его увеличение при прочих равных условиях ведет к возрастанию инвестиционного спроса и наоборот. В таком же направлении действует изменение величины накопления, денежных доходов населения. Вместе с тем определяющее значение имеют не столько абсолютные размеры этих показателей, сколько относительные: соотношение между накоплением и потреблением в рамках используемого национального продукта, распределение полученного дохода на сбережение и потребление.

Сбережения, под которыми в рыночной экономике понимается часть дохода, не используемая для потребления, являются источником инвестиционных ресурсов. Величина реальных ресурсов для сбережений, которыми располагает экономика на каждом конкретном этапе ее развития, в решающей степени зависит от того, какие приоритеты лежат в основе распределения произведенного продукта – текущее потребление или накопление.

В свою очередь изменение нормы сбережений существенно влияет на сдвиги в структуре общественного продукта. При уменьшении нормы сбережений происходит рост потребления и снижение уровня инвестиций, в результате чего выбытие капитала превышает инвестиции. Это вызывает нарушение равновесия в экономике.

Условия осуществления инвестиционного процесса в рыночной экономике приобретают специфические формы, отражающие особенности взаимодействия субъектов инвестирования в системе рыночных отношений [4, с. 14]:

• наличие значительного инвестиционного капитала с диверсифицированной по формам собственности структурой, характеризующейся преобладанием частного инвестиционного капитала по сравнению с государственным;

• многообразие субъектов инвестиционной деятельности в аспекте отношений собственности и институциональной организации, разделение функций государства и частных инвесторов в инвестиционном процессе; наличие разветвленной сети финансовых посредников, способствующих реализации инвестиционного спроса и предложения;

• наличие развитого многосегментного рынка объектов инвестиционной деятельности, выступающих в форме инвестиционных товаров;

• распределение инвестиционного капитала по объектам инвестирования в соответствии с экономическими критериями оценки привлекательности инвестиций через механизм инвестиционного рынка.

Кроме того, инвестиционный процесс можно представить, как общую развернутую во времени реализации программы инвестирования. Исходя из этого основой инвестиционного процесса является процесс принятия инвестиционных решений с целью достижения постоянного инвестирования посредством наиболее оптимального управления производимыми инвестициями.

Качество инвестиционного процесса зависит от инвестиционной среды, в которой осуществляется инвестиционный процесс. При этом под инвестиционной средой понимается сфера деятельности, определяющая специфику, особенности и общее содержание инвестиционного процесса.

Первая стадия инвестиционного процесса является прединвестиционной. На данной стадий осуществляются генерация идеи будущих инвестиционных проектов. С этой целью проводится сбор первичной информаций, осуществляется формулировка общей идеи проекта, а также осуществляется первичный отбор источников инвестирования и направлений инвестиций. Особое значение на этой стадии имеет стратегический анализ условий осуществления деятельности и финансово-экономических показателей деятельности, позволяющих определить наиболее прио-

ритетные направления реализации инвестиционных проектов. На этой стадии также следует разработать систему критериев отбора.

Инвестиционный процесс не может существовать сам по себе, им управляют участники инвестиционного процесса. Они осуществляют на него определенное влияние, а кто-то даже контроль и полное управление [5, с. 52].

Субъектами инвестиционной деятельности выступают инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организаций, инвестиционные биржи) и другие участники инвестиционного процесса.

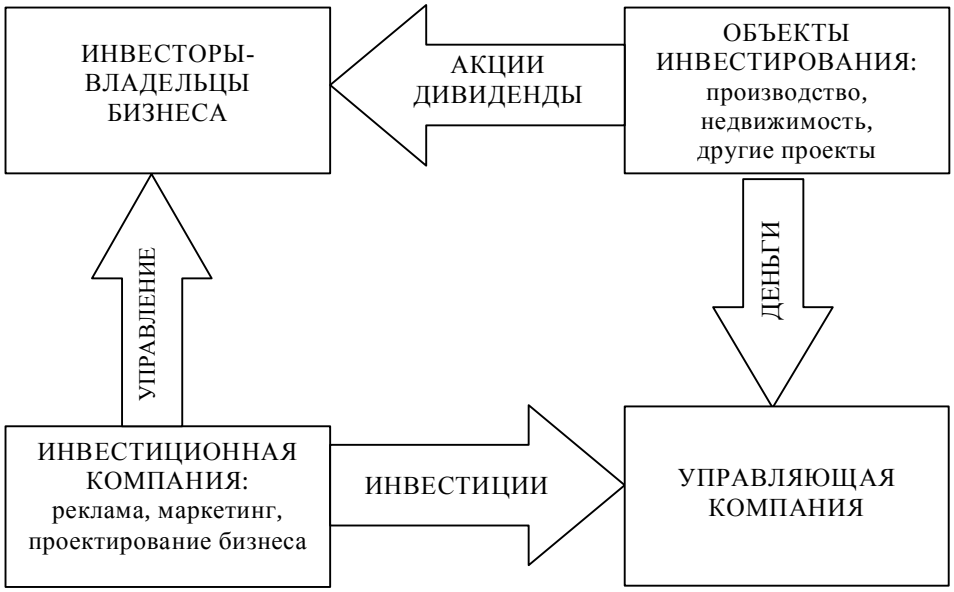


Рис. 1 – **Схема взаимодействия участников инвестиционного процесса**

При этом основную роль играют инвесторы – субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие инвестирование (вложения) собственных, заемных и (или) привлеченных средств в виде финансовых и других инвестиций в объект инвестирования.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические или юридические лица на микро- и макроуровне, в т.ч. иностранные, а также государства и международные организаций.

Субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющих вложение собственных, заемных или привлеченных средств, могут выступать в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функций любого другого участника инвестиционной деятельности. Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функций двух или нескольких участников.

Литература

1. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятий. – СПб: Питер, 2001. – С. 3.
2. Бехтерева Е.В. Управление инвестициями. – Изд. ГРЕСК premium.
3. Закон РК от 08.01.2003 г. №373-II «Об инвестициях».
4. Мороз С.П. Инвестиционное право: Курс лекций. – Алматы: КОУ, 2008. – С. 14.
5. Розенберг Дж.М., Инвестиции: Терминологический словарь / Пер. с англ. – М.: Инфра-М., 1997. – С. 52.

ӘОЖ 005.936.336:330.44+005.521
С.К. Базылжанова,
Ғылыми жетекшісі: ***Б.Қ. Мергалиев,*** *э.ғ.к., профессор м.а.*
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорыннын қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау жөніндегі сұрақтарды қарастыру үшін «қаржылық жағдай» дегеніміз немесе «қаржылық жай-күй» дегеніміз не екенін анықтап алған жөн. Соңғы жылдары шығарылған арнайы әдебиеттерде бұл ұғым әр түрлі түсіндіріледі. Профессор А.Д. Шеремет «Кәсіпорынның қаржы (активтер) жағдайы қаржыны тарату, пайдалану және оның қалыптастыру көздерімен (меншіктік капитал және міндеттемелер, яғни пассивтер) сипатталады» деп жазған [1].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы кәсіпорынның қалыпты өндірістік, коммерциялық және басқа да қызмет түрлері үшін қажетті қаржы ресурстармен қамтамасыз етілуімен және оларды мақсатқа сай, тиімді тарату және пайдалану-мен, сондай-ақ басқа шаруашылық субъектілерімен қаржылық қарым-қатынаста болу, төлеу қабілеттілігі және қаржылық тұрақтылықпен сипатталады.

Кәсіпорынның уақтылы төлеу мүмкіндігін талдау үшін оның қаржылық жағдайын анықтау керек.Біздің ойымызша, қаржылық жағдайды талдауды қаржылық тұрақтылықтан бастаған жөн және оған мыналар жатады:

• кәсіпорын активтерінің құрылымдық және құрамдық динамикасын талдау;

• кәсіпорын активтерінің қалыптасу көздерінің құрамдық және құрылымдық динамикасын талдау;

• кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін талдау;

• баланс өтімділігін талдау;

• кәсіпорынның төлем қабілеттілігін және несие қабілеттілігін талдау.

Профессор И.Т. Балабанов «Шаруашылық субъектісінің қаржылық жағдайы, бұл оның қаржы бәсекелестік қабілеттілігінің сипаттамасын (яғни төлем қабілеттілігі, несие қабілеттілігі) қаржы ресурстары мен капиталды пайдалану, мемлекет алдында және басқа да шаруашылық субъектілерінің алдында өз міндеттемелерін орындау. Шаруашылық субъектісінің қаржылық жағдайын талдаудың келесі түрлерін жүргізеді: табыстылық пен рентабельділік; қаржылық тұрақтылық; несие қабілеттілігі; капиталды пайдалану; валюталық өзін-өзі өтеу» – деп жазады [2].

С.А. Стуков осы ұғым бойынша өзінің көзқарасын келесі сөздермен баяндайды: «Кәсіпорынның қаржылық жағдайы – бұл бірқатар көрсеткіштермен сипатталатын оның саулығы мен өмір сүру қабілеттілігін кешенді түрде бағалау».

Жоғарыда берілген анықтамалар қарастырылып отырған ұғым мәнін жеткілікті дәрежеде ашпайды, бірақ олардың әрқайсысында бұл ұғымды дәлірек анықтауға мүмкіндік беретін ұтымды тұжырымдар бар.

Осы берілген түсініктерге сүйене отырып, біз бұл ұғымды былай анықтауды ұсынамыз:

Кәсіпорынның қаржы жағдайы осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Ал кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы нені білдіреді? Бұл сұрақ та арнайы оқулықтарда түрліше түсіндіріледі. Бір авторлар қаржылық тұрақтылықты «өз қаражаттарын шебер пайдалану қабілеттілігі, жұмыс процессінде үздіксіздігін қамтамасыз ететін қаржының жеткілікті болуы»

деп түсіндіреді. Қаржылық тұрақтылық – меншікті және қарыз қаражаттарының байланысы деп жазады [3].

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы».

Бұл ұғымды А.Д. Шеремет мен В.С. Сайфуллин былай түсіндіреді. Олар қаржылық тұрақтылықтың мәні – бұл қорлар мен шығындардың қалыптасу көздерінен қамтамасыз етілуі – деп түсіндіреді [1].

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылық жағдайына көптеген факторлар әсер етеді, оларды келесідей түрлерге жіктеледі:

1) пайда болу орнына байланысты – ішкі және сыртқы;

2) нәтижесінің маңыздылығына байланысты-негізгі және негізгі емес;

3) құрылысы бойынша – қарапайым және күрделі;

4) әрекет ету уақыты бойынша-тұрақты және уақытша.

Ішкі факторлар кәсіпорынның өзінің жұмысын ұйымдастыруына байланысты болады, ал сыртқы факторлар кәсіпорын еркіне бағынышты емес. Негізгі ішкі факторларды қарастырайық. Кәсіпорынның тұрақтылығы ең бірінші өндіріс шығындарымен үздіксіз байланысқан өндірілген өнім мен көрсетілген қызметтің құрамы мен құрылымына тәуелді. Сондай-ақ, тұрақты және айнымалы шығындар арасындағы қатынас маңызды болып табылады [4].

Кәсіпорынның өндірілетін өнім және өндіріс технологиясымен тығыз байланысқан қаржылық тұрақтылығының маңызды факторларының бірі – активтердің тиімді құрамы мен құрылымы, сондай-ақ кәсіпорынның басқару стратегиясын дұрыс таңдап алуы болып табылады. Ағымдағы активтерді басқару өнері – кәсіпорын шотында оның ағымдағы жедел қызметі үшін қажет болатын қаржының ең төменгі сомасын ұстаудан тұрады.

Қаржылық тұрақтылықтың ішкі, маңызды факторларының бірі – бұл қаржы ресурстарының құрамы (мен құрлымы, оларды басқару стратегиясы мен тактикасының дұрыс таңдалып алынуы. Кәсіпорынның өз қаржы ресурсы, соның ішінде таза табысы қаншалықты көп болса, соншалықты ол өзін жайлы сезіне алады. Сонымен бірге тек таза табыстың көлемі ғана емес, сонымен қатар оны тарату құрылымы, әсіресе өндірісті дамытуға бағытталған бөлігі де өте маңызды болып табылады.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына қарыздық капиталдар нарығындағы қосымша жұмылдырушы (мобилизацияланушы) қаражаттар үлкен әсерін тигізеді. Кәсіпорын ақша қаражаттарын қаншалықты көп тартатын болса, оның қаржылық мүмкіндіктері де соншалықты жоғары болады, алайда, сонымен бірге қаржылық тәуекелділік те өседі – яғни кәсіпорын өз кредиторларымен уақытында есептесе ала ма, жоқ па? – деген қауіп туады. Және де бұл жерде кәсіпорынның төлеу қабілеттілігінің қаржылық кепілінің бір түрі ретінде резервтерге үлкен роль берілген.

Жоғарыда айтылғандарды қорыта келе, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсер ететін мынадай ішкі факторларды талдап атап көрсетуге болады:

• кәсіпорынның салалық топқа жатуы;

• шығарылатын өнімнің (жұмыс, қызмет) құрылымы және оның жалпы төлем қабілеттілігі бар сұраныстағы үлесі;

• төленген жарғылық капиталдьщ мөлшері;

• шығындардың көлемі, олардың ақшалай табыспен салыстырғандағы динамикасы;

• қорлар мен резервтерді, олардың құрамы мен құрылымын қоса алғандағы мүлік пен қаржы ресурстарының жағдайы;

• кәсіпорындарды басқару тиімділігі.

Сыртқы факторларға шаруашылық жүргізудің экономикалық жағдайының әсері, қоғамда үстемдік етуші техника мен технология, төлеу қабілеті бар сұраныс және тұтынушылар табысының деңгейі, ҚР үкіметінің салық және несие саясаты, кәсіпорынның қызметін бақылау жөніндегі заң актілері, сыртқы эконо-микалық байланыс және тағы басқалар жатады.

Кәсіпорынның тұрақты қаржылық жағдайын қалыптастыруда оның өз контрагенттерімен (салық органдары, банктер, жабдықтаушылар, сатып алушылар, акционерлер және тағы басқалар)

өзара қарым-қатынасы үлкен әсер етеді. Сондықтан да серіктестермен реттелген іскерлік қатынаста болу – жақсы қаржылық жағдайдың бірден-бір шарты болып табылады. Инвестициялық тартымдылығы болуы үшін, тек бүгінгі күні ғана емес, болашақта да кәсіпорынның қаржылық жағдайы көршісіне қарағанда жақсы болуы тиіс.

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істеуші кәсіпорындардың қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаты (міндеті) келесілер болып табылады:

• қаржылық жағдайға баға беру және оның есеп беру мерзіміндегі өзгерісі;

• активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды тара-тудағы рационалды және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;

• айналым капиталының көлемін, оның өсуін (кемуін) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;

• қаржы-есептік және несие ережесін сақтау;

• кәсіпорын активтері және оның міндеттемелерінің құрылымын зерттеу;

• ағымдағы активтердің айналымдылық есебі, оның ішінде дебиторлық борыш және қорлар есебі;

• баланстың өтімділігін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының және төлеу қабілеттілігінің абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау;

• кәсіпорын табыстылығын бағалау;

• кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай-ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;

• кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау;

• кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау.

Қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның, шаруашылық қызметін талдаудың қорытындылаушы кезеңі болып табылады. Және ол 3 сатыны қамтиды: жабдықтау, өндіріс және өткізу; бұлардың жиынтығы коммерциялық, өндірістік және қаржылық қызметті құрайды. Кәсіпорынның қаржылық қызметі – бұл оның осы қызмет нәтижесінде меншікті және тартылған капиталдың көлемі мен құрамына өзгеріс әкелетін қызметі болып табылады. Ол қаржы ресурстарының жүйелі түрде түсуі мен тиімді пайдаланылуына, есеп және несие тәртібін сақтауға, меншікті және қарыз қаражаттарының арасындағы арақатынастың рационалдылығына, сондай-ақ кәсіпорынның тиімді қызмет етуі мақсатында қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізуге бағытталуы тиіс. Кәсіпорын қызметінің қаржылық, өндірістік және коммерциялық жақтары арасында тығыз байланыс пен өзара тәуелділік бар. Осылайша қаржылық қызметінің жетістігі, көбінесе оның өндірістік-сату көрсеткіштерімен анықталады.

Шығындар көлемі өндіріс процесінің тиімділік деңгейімен анықталады. Олардың тиімділігі қаншалықты көп болса, кәсіпорын өнімді өткізу көлемін сақтай отырып ресурстарды, соның ішінде қаржылық ресурстарды соншалықты аз жұмсайды. Және керісінше, шикізат пен материалдар шығындарының нормасының өсуі, еңбек өнімділігі деңгейінің төмендеуі, басқа да ресурстардың мөлшерден тыс жұмсалуы және өндірістік емес шығындар қосымша қаржы қаражаттарының қажеттілігіне себепші болады. Еңбек және материалдық ресурстар шығыны ең алдымен өнімнің өзіндік құнында, содан соң табыста талдап қорытылады.Соңғы айтылған көрсеткіштің көлемі кәсіпорының өзіндік қаражаттарының көлемін өзгерте отырып, оның жалпы қаржылық жағдайында елеулі көрініс табады.

Кәсіпорынның қаржылық қызметінің қалыпты болуы әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады, оның төлеу қабілеттілігінің кепілі болып табылатын өнім өндірудің үздіксіздігін және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Нарықтық қатынастың қалыптасуы шаруашылық қызметін біртұтас кешенді талдауды ішкі (басқару) және сыртқы (қаржылық талдау) талдау деп бөлуді кажет етіп отыр. Талдаудың бұл түрлерінің әрқайсысының өзінің негізгі ақпараттық көздері бар.

Қаржылық талдаудың тәжірибесі қаржылық есепті оқудың негізгі ережелерін қалыптастырды.

Олардың ішінен алты негізгі әдісті бөліп қарастыруға болады:

1) көлденең талдау;
2) тікелей талдау;
3) трендтік талдау;
4) салыстырмалы талдау;
5) факторлық талдау;
6) қаржылық коэффициенттер әдісі.

Көлденең (уақытша) талдау – есеп берудің әрбір позициясын өткен кезеңі-мен салыстыру. Ол өткен кезеңдегімен салыстырғандағы бухгалтерлік есептің түрлі баптарының абсолюттік және салыстырмалы ауытқуларын анықтауға мүмкіндік береді.

Тікалей (құрылымдық) талдау – әрбір есеп позициясының жалпы нәтижеге тигізетін әсерін айқындай отырып, қорытынды қаржылық көрсеткіштердің құрылымын анықтау. Ол жалпы баланс немесе оның бөлімдері бойынша қорытынды көрсеткіштегі жеке баптардың үлес салмағын анықтауға мүмкіндік береді. Мысалы, ұзақ және ағымдағы активтердің кәсіпорын мүлкінің жалпы құнындағы, яғни баланс валютасындағы үлес салмағы және тағы басқалар.

Тікелей және көлденең талдаулар бірін-бірі толықтырып отырады. Сондықтан да есептік бухгалтер үлгі құрылымы секілді оның жеке көрсеткіштерінің динамикасын да сипаттайтын кестелерді жиі жасайды.

Трендтік талдау барлық көрсеткіштер 100% деп алынатын базистік жыл деңгейінен, бірқатар жылдар көрсеткіштерінің салыстырмалы ауытқуын есептеуге негізделеді.

Қаржылық талдаудың нарықтық экономика жағдайындағы көбірек таралған әдісі әр түрлі қаржылық коэффициенттерді пайдалану болып табылады. Коэффициенттер салыстырмалы шамалар болып табылады, оларды есептеу кезінде шамалардың біреу бірлік ретінде алып, ал екіншісін бірлікке қатынас ретінде көрсетеді. Қаржылық коэффициентерді есептеу баланстың жеке баптарының арасында болатын өзара байланыстарға негізделген. Олар кәсіпорынның қаржылық жағдайын кезекті факторлық талдау үшін алғашқы база болып табылады және де олар талдау нәтижесінде талдау жүргізушіге жасырын құбылыстарды ашуға мүмкіндік беретін екі шаманың арасындағы өзара математикалық қатынастарды көрсетеді.

Қаржылық талдауды салыстырмалы көрсеткіштер негізінде жүргізудің шетелдік тәжірибесін механикалық түрде көшіріп алу, көп жағдайда тиімсіз, себебі бұл жағдайда біздің кәсіпорындардың өз ерекшеліктеріне назар аударылмайды. Нәтижесінде бір көрсеткіштердің мүмкін болатын маңызы туралы берілген кеңестер кейбір кезде расталмайды. Әлдеқайда кең таралған және зерттелген көрсеткіштерге мыналар жатады: өтімділік, қаржылық тұрақтылық, табыстылық және іскерлік белсенділік.

Салыстырмалы (кеңістіктік) талдау – бұл фирмалардың, еншілес фирмалардың, бөлімшелердің және цехтардың жекелеген көрсеткіштері бойынша есебінің құрама көрсеткіштерін шаруашылық ішіндегі талдау, сондай-ақ берілген фирманың керсеткіштерін орташа салалық және орташа жалпы экономикалық мәліметтері бар бәсекелес фирмалардың көрсеткіштерімен салыстырғандағы шаруашылық аралық талдау болып тыбалады.

Факторлық талдау – бұл жекелеген факторлардың (себептердің) қорытынды көрсеткішке тигізетін әсерін зерттеудің детерминдік (анықтау) немесе реттелмеген тәсілдері көмегімен талдау.

Жоғарыда керсетілген әдістермен қатар, қаржылық жағдайды талдауда экономикалық (элиминирлеу, баланстық үйлесу және тағы басқа), сондай-ақ экономикалық және математикалық статистиканың (топтау, орташа және салыстырмалы шама, графиктік және индекстік әдістер, корреляция, регрессия және тағы басқа) дәстүрлі тәсілдері қолданылады. Белгілі бір экономикалық ғылым шегінде жасалған түрлі әдістер мен тәсілдерді іскерлікпен пайдалану кәсіпорынның қаржылық жағдайына терең талдау жасауға және шаруашылық субъектісінің қаржылық тұрақтылығын нығайтуға, жағдайын жақсартуға байланысты ұсыныстарды дайындауға мүмкіндік береді [5].

Осылайша, қаржылық талдау арқылы кәсіпорынның бәсекелестік қабілетін және оның іскерлік қарым-қатынастағы потенциалын анықтайды, кәсіпорынның өзінің және оның серіктестерінің қаржылық және басқа қатынастар тұрғысындағы экокомикалық қызығушылықтары қаншалықты

дәрежеде кепілдендірілгенін бағалайды. Қазіргі нарық жағдайында кәсіпорынның өміршеңдігінің кепілі болатын жай-күйінің тұрақтылығын тиімді бағалау және талдау, қаржылық талдаудыграфиктік, синтетикалық, коэфициенттік тәсілдерімен өткізіп, ақша қаражаттарының еркін орыналмастыру шартында оны тиімді пайдалану арқылы кәсіпорынның өндіріснемесе сатуды үздіксіз қамтамасыз ете алуына жол ашады.

Әдебиеттер

1. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1995.

2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1994.

3. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1995.

4. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: Учебник / Под ред. А.З. Бобылевой. – М.: Юрайт, 2012.

5. Радионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995.

6. Трохина С.Д., Ильина В.А., Морозова Т.Ф. Управление финансовым состоянием предприятия // Финансовый менеджмент. – 2004. – №1.

УДК:364.664.4(657.432): 336(005.4)

Б.Б. Бекенова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Б. Рубенкова,*** *к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Дебиторская задолженность является важным элементом бухгалтерского баланса компании. Период оборачиваемости дебиторской задолженности оказывает значительное влияние на финансовое состояние компании, размер балансовых остатков. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью угрожает финансовой устойчивости компании и делает необходимым поиск и привлечение дополнительных источников финансирования [1; 143].

Основным источником информации при управлении дебиторской задолженностью является система бухгалтерского учета компании, которая должна обеспечивать классификацию и группировку требований по различным признакам, применение специальных методов учета и оценки дебиторской задолженности, организацию постоянного контроля за погашением с целью недопущения образования просроченных и безнадежных к возврату долгов, формирование достоверного прогноза будущей ситуации. Понимание истинной причины, почему дебитор не погашает задолженность, поможет правильно оценить ситуацию и предпринять правильные шаги и меры по возврату просроченной дебиторской задолженности в настоящем, устранению причин возникновения дебиторской задолженности в будущем.

Для эффективной работы с дебиторской задолженностью важно классифицировать причины не возврата, исходящие непосредственно от должника, а именно отсутствие у него не только возможностей, но и желания погашения долга. По каким причинам должник может оказаться не в состоянии погасить задолженность?

С одной стороны, это могут быть временные финансовые трудности, испытываемые дебитором, т.е. экономическая причина. Потеря платежеспособности, явившаяся следствием кассового

разрыва, связана, в первую очередь, с неэффективным оперативным планированием денежных потоков. Под кассовым разрывом понимается временный недостаток бюджетных средств, необходимых для финансирования наступивших очередных расходов. Кассовый разрыв возникает в связи с несовпадением сроков поступления денежных средств в бюджет компании и их расходования [2; 69]. Кассовый разрыв может иметь более серьезные предпосылки, такие как недостаточная ликвидность активов должника. Снижение доходов (как и несоизмеримый рост расходов) неизбежно приведет к уменьшению оборотного капитала дебитора. В результате чего текущие активы должника даже арифметически не смогут покрыть краткосрочные обязательства. При самом пессимистичном исходе развития событий может наступить полная финансовая несостоятельность должника.

На поведение дебитора могут оказать влияние непредвиденные причины, так называемые обстоятельства непреодолимой силы. Например, смерть или болезнь должника (лица, ответственного за погашение долга) прямым образом влияет на то, что долг не будет погашен вовремя, или вовсе не будет погашен. Аналогичными причинами являются стихийные бедствия, катастрофы и иные незапланированные внешние факторы, влияющие на экономическую деятельность дебитора.

С другой стороны, неисполнение обязательств должником может носить преднамеренный характер. Рассмотрим ситуацию, когда дебитор изначально не планировал погашать долг. Заключая договор на выполнение работ, оказание услуг или поставку товаров с отсрочкой платежа, недобросовестный субъект планирует первоначально получить актив (выгоду, пользу). При этом дальнейшее развитие событий для должника не имеет значения, т.к. он в принципе не намерен погашать долг. Недобросовестные дебиторы, использующие мошеннические схемы, обманным путем получают товары (услуги) на условиях отсрочки платежа с намерением скрыться, затянуть процедуру судебных разбирательств, инициировать банкротство, или иным способом отстраниться от исполнения обязательств по погашению долга.

В период мирового финансового кризиса (2008-2012 гг.) сложилась практика взаимных неплатежей. При этом во многих случаях, действия должников носили преднамеренный характер. Дебитор помнит о долге, но не спешит его оплатить. Экономическая подоплека заключается в том, что, по сути, денежные средства, не направленные вовремя на погашение задолженности, превращаются в оборотные активы должника. Их можно (хоть и незаконно) использовать как альтернативу краткосрочным займам. При этом кредитор, не получивший оплату от вышеуказанных дебиторов (покупателей, заказчиков), в свою очередь не спешит тратить денежные средства на погашение обязательств перед кредиторами (поставщиками, подрядчиками, персоналом, государством) [3; 215].

Рассмотрим основные предпосылки возникновения просроченной дебиторской задолженности. В первую очередь, необходимо понять, что именно побуждает людей преднамеренно идти на сделку, которую они не собираются оплачивать. Профессор Университета Эксетера (Великобритания) Стивен Ли в своем докладе на Международной конфедерации по развитию поведенческой экономики и экономической психологии выделил три основные группы отклонений от рациональности (три психологические причины возникновения долгов):

1) эвристика, предрассудки и социальное влияние, которые заставляют людей при принятии решений идти простейшим путем, полагаясь при этом на распространенное мнение;

2) честность, альтруизм и другие моральные нормы, которые обязывают людей думать о том, какие последствия будут иметь принятые ими решения для окружающих;

3) миопия – люди склонны недооценивать эффект, который их нынешние действия будут иметь через несколько лет [4; 315].

В то же время кредиторы, выдавая коммерческие кредиты, превышающие величину залога, причастны к возникшим просрочкам платежей. Часто кредиторы преследуют цель получения сверхприбыли, и ведут агрессивную кредитную политику, которой присущ высокий риск невозврата платежей. Кредиты выдаются в обход принципам обеспеченности, осмотрительности и возвратности. В данной ситуации ни кредиторы, ни дебиторы недооценивают эффект расточительного обращения с кредитом. Профилактика просроченной дебиторской задолженности заключается в снижении рисков ее возникновения [5; 168].

Рассмотрим способы снижения рисков возникновения просроченной дебиторской задолженности.

Во-первых, определим меры, предпринимаемые кредиторами. Дебиторская задолженность не возникает сама по себе, как правило, кредитор, продавая товар, оказывая услуги (работы) с отсрочкой платежа, осознанно идет на отсрочку платежа. По сути компании, предоставляющие работы, услуги и товары в долг, получают дополнительный сегмент рынка (дебиторов), т.е.клиентов, желающих работать с отсрочкой платежа. Как следствие, с одной стороны, увеличиваются объемы продаж, с другой – повышаются риски невозврата долга.

Важно понимать, что работать с дебиторской задолженностью (обслуживать долг) необходимо с момента предоставления кредита (займа, товара с отсрочкой платежа) и до полного его погашения. Имидж компании должен быть таким, чтобы клиенты были заинтересованы в своевременном погашении задолженности. Негативная репутация компании на рынке приведет к тому, что ее клиенты (дебиторы) будут погашать задолженность с нарушением графика платежей, всячески откладывая платеж на более поздний срок.

В управлении дебиторской задолженностью главным должна стать профилактика задолженности, а не «лечение» просроченной задолженности. Менеджер по продажам, предлагая услугу отсрочки платежа, не должен вводить в заблуждение клиента. Важно разъяснить потенциальному дебитору, что просрочка платежей недопустима, акцентировать его внимание на всех условиях совместной работы: сроки, суммы, штрафы и т.п. До момента предоставления коммерческого кредита необходимо провести анализ потенциального дебитора на предмет платежеспособности. В первую очередь важно собрать всю информацию о дебиторе и аффилированных лицах, провести анализ экономической деятельности компании и оценить возможные риски. Чем выше риск невозврата, тем выше должны быть требования к мерам обеспечения платежа (залог, гарантия, поручительство) и стоимость товара (услуги, работ).

Предпринимая указанные выше меры, можно исключить несостоятельных (банкротов) и неблагонадежных (мошенников) дебиторов. В том случае, если профилактические меры не выявили проблемного дебитора, и в последствие он испытывает временные финансовые трудности, необходимо изучить историю работы с должником (кредитная история), пересмотреть условия кредитования. Кредиторы всегда могут минимизировать искусственно возникающие риски невозврата долгов. Бороться с естественными причинами (обстоятельствами непреодолимой силы) практически невозможно, для этого используется система страхования.

Во-вторых, определим меры, предпринимаемые дебиторами. Дебиторская задолженность представляет собой величину активов (ресурсов), переданную во временное пользование. Наиболее распространенной формой расчетов являются денежные средства. Они не имеют материально-вещественной формы, но не менее эффективны, чем реальные вещи.

По мнению автора статьи, дебиторам следует применять следующие меры по снижению рисков возникновения просроченной дебиторской задолженности:

– сбалансировать доходы компании с ее расходами, привлекать столько заемных средств, сколько действительно требуется (без излишка), т.к. кредиторы, ведущие агрессивную политику, могут предоставить коммерческие кредиты в размере, значительно превышающем потребности и возможности клиента;

– построить бюджет движения денежных средств таким образом, чтобы ко дню погашения дебиторской задолженности имелось достаточное количество ресурсов на погашение дебиторской задолженности, отвлечение которых из оборота не приведет к кассовому разрыву. При этом необходимо предусмотреть всевозможные оттоки и притоки денежных средств, а также источники финансирования;

– не основываться на оптимистическом сценарии развития бюджета доходов и расходов компании. На момент привлечения заемных средств (коммерческого кредита, займа) дебитор должен основываться на бюджете доходов и расходов (бизнес-плане), исполнение которого не зависит от получения сверхдоходов и послаблений со стороны кредиторов.

Практическая реализация предлагаемых мер по управлению дебиторской задолженностью, позволит снизить риски возникновения просроченной дебиторской задолженности и как следствие, повысит эффективность управления финансами компании.

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Современный экономический словарь. – 6-е изд. М.: Инфра-М, 2010.
2. Серегин О.А. Развеять «иллюзию денег» // ГУ-ВШЭ (газета). – 2010. – 312 с.
3. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: Учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2010. – 420 с.
4. www.hse.ru/news/recent/21621373.html
5. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ. Дж. К. Ван Хорн, Дж.М. Вахович. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.

ӘОЖ 336.711.2

А.Е. Бердигалиева, *магистрант*
Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ

ӘРТҮРЛІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕКТЕПТЕРДІҢ АҚША-НЕСИЕ САЯСАТЫНЫҢ ТРАНСМИССИЯЛЫҚ МЕХАНИЗМІНЕ СИПАТТАМА

Ақша-несие саясатының трансмиссиялық механизмі (әрі қарай ТММ) экономиканың ұйымдастырылуы мен іске асырылуына ықпал ететін канал болып саналады. Бұл каналдар ақша билігінің шешім қабылдауынан бастап, кері байланысты қамтитын экономиканың нақты секторына ақшалай талықсытпаның әсер ету механизмдеріне дейін қамтиды, яғни ақша-несие саясатының аясындағы асырылған шаралардан кейінгі экономикадағы жағдайлардың өзгеруіне ақша биліктерінің ықпал етуі. Табыстама механизмінің құрылымы ақша-несие саясатындағы өзгерістерді табыстайтын макроэкрономикалық айнымалылар тізбектерінен тұрады, және нақты шарттарға, экономикалық субъектілердің қылықтарының ерекшеліктеріне, елдің қаржылық жүйесінің құрылымына және ақша-несие саясатының әдістеріне байланысты.

Алғашқы рет ақша-несие саясатының трансмиссиялық механизмі туралы кейнсиандық талдауда айтылды. Дж.М. Кейнс трансмиссиялық (табыстамалы) механизмі деп ақша ұсынысы арқылы экономикалық белсенділікке әсер ететін айнымалылар жүйесін атаған. Оның ойынша ақша-несиелік реттеу және ақша ұсынысы көлемінің өзгерісі ұдайы өндіріске тек инвестициялық іс-әрекетіне әсер ету арқылы әсер етеді деп есептеді, және тек ол ақша нарығындағы психологиялық жағдайды пайыз нормасын түсіру арқылы өзгерткен жағдайда әсер еткенде. Кейнс экономикалық белсенділік талдауы жөніндегі жұмысын 1936 ж. жарыққа шығарды, бірақ экономистер арасында оның көзқарасының әйгілілігінің шыңы 1950-1960 жж. басында жетті, ол кезде экономисттердің көпшілігі оның дәлелдемелер жүйесін қабылдаған болатын [1].

Кейнстің ТММ келесі сызбанұсқа түрінде көрсетуге болады (сурет 1).

1-кезең. Монетарлық реттеу құралдарының әсер етуімен нақты ақша ұсынысы өзгереді, нәтижесінде несие бойынша нарықтық пайыздық мөлшерлеме өзгереді. Ақша ұсынысының өсуі нәтижесінде ақша нарығында нарықтық мөлшерлеме төмендейді, сығымдау кезінде инветициялыө шығындардың өзгеруіне әкеле отырып өседі. Бұл байланыс азаймалы болып ұйғарылады, яғни басқа да теңдей шарттар жағдайында нарықтық пайыздық мөлшерлеме қаншалықты төмен болса, кәсіпорын негізгі капиталға инвестицияны соншалықты көп мөлшерде жүзеге асыра алады. Өз кезегінде инвестициялар жиынтық ұлттық табыстың динамикасымен оң байланыспен байланысқан.

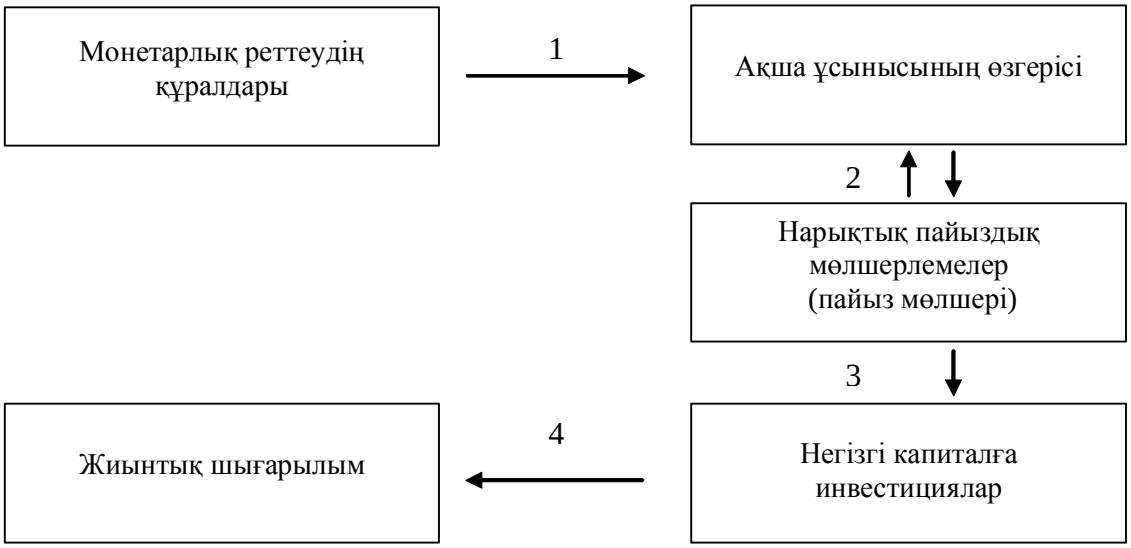
2-кезең. Ақша ұсынысы мен пайыз мөлшерінің өзара әсері. Кейнс көрнекі әрі бүгінгі күн үшін өте өзекті салыстыруды жасап кетті. Ол ақшаны экономиканылық жүйенің белсенділігін ынталандыратын сергітпелі сусынмен салыстырды. Ақша көлемінің ұлғаюы басқа да тең шарттарда пайыз мөлшерінің төмендеуіне алып келетінін күтуге болады, бірақ көпшілік үшін ақша көлемі-

нен көрі өтемпаздыққа артықшылық берілсе бұл жағдай болмай қалуы мүмкін [2].

3-кезең. Пайыз мөлшерінің негізгі капиталға инвестицияларға әсері. Кейнс өз кітабында инвестиция ауқымы пайыз мөлшері мен бұл көрсеткішті аіымдағы инвестициялар көлемімен байланыстырушы капиталдың шекті тиімділігінің сызбасының қатынасына байланысты. Ал капиталдың шекті тиімділігі капитал мүлігінің ақша ұсынысы мен одан күтілетін түсімнің қатынасын көрсетеді.

4-кезең. Инвестициялардың жиынтық шығарылымға әсері. Кейнсиандық тәсілдеме аясында жиынтық сұранысты ығыстыратын және жиынтық шығарылым деңгейін өзгертетін 5 дербес (табысқа қатысы жоқ) факторлар ерекшеленеді:

– дербес тұтынушылық шығындардың өзгерісі;
– жоспарланған инвестициялық шығындардың өзгеруі;
– мемлекеттік шығындыардың өзгеруі;
– салықтардың өзгеруі;
– таза экспорттың өзгеруі.



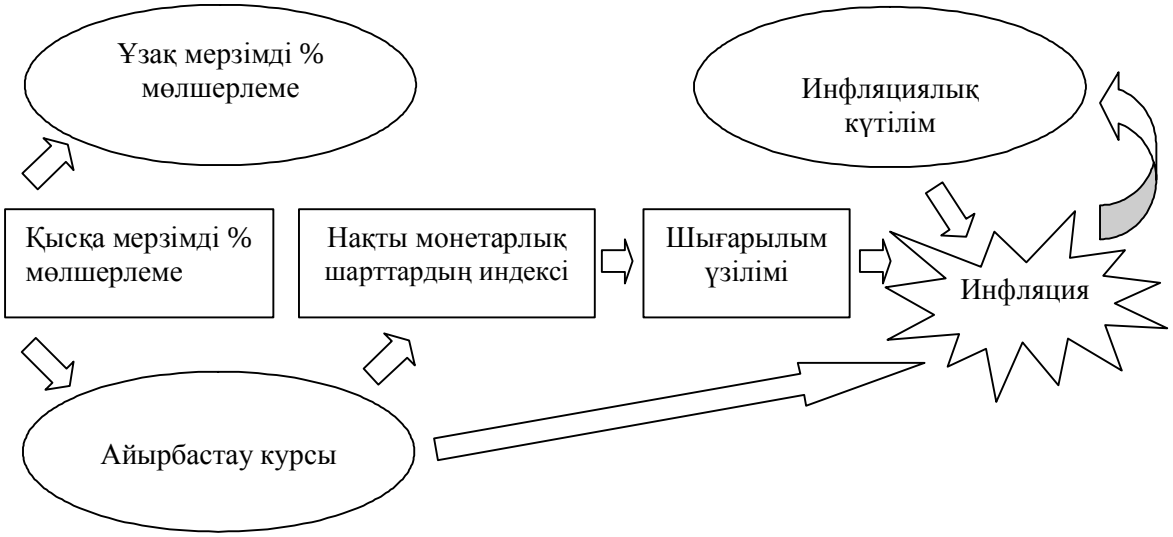
1-сурет. **Дж.М. Кейнс бойынша ТММ**

Кейншілдер мен монетаристтер арасында ТММ жөнінде теориялық қарама – қайшылық бар. Ф.С. Мишкин өзінің кітабында экономикалық және басқа да ғылыми пәндердегі эмпирикалық дәлелдеудің екі түрі туралы айтады. Құрылымдық модель қолданылған дәлелдеме механизмдерінің өзара әрекетімен түсіндірілетін, эмпирикалық мәліметтер негізінде құрастырылатын моделдердің бір айнымалысы келесісіне әсер ететінін тексеруге мүмкіндік береді. Қысқартылған дәлелдеу тәсілі бір айнымалының келесісіне әсерін бір-біріне қатынасын қарастыра отырып зерттеуді болжайды. Кейнсшілдер мен монетаристердің ТММ туралы көзқарастарының негізгі айырмашылығы осында болып келеді [1].

Монетаристік көзқарас тұрғысынан ақша сұранысы жиынтық шығындарға не арқылы әсер ететінін көрсету мақсаты тұрған жоқ. Оның орнына ақшаның экономикалық белсенділікке әсері жиынтық шығарылым өзгерісі мен ақша ұсынысының өзгерісінің ара-қатынасын анықтаумен зерттеледі, яғни іс жүзінде бұл айнымалылардың қатынасты байланыстылылығы есептеледі.

Нақты іскерлік цикл теориясы атын иеленген макроэкономикалық ауытқуының жаңа теориясын қолдаушылары монетаристердің ақша массасының циклдік ауытқуға әсері барын дәлелдейтін қысқа дәлелдерімен келіспейді, себебі олар ақша ұсынысы мен цилдік ауытқу арасында кері

себепті-салдарлы байланыс барын тұжырымдайды. Бұл теорияны қолдаушылардың тұжырымы бойынша экономикалық циклдің қозғаушы күші болып ақша талықсытпасынан гөрі, технология мен талғампаздықтың өзгерісінің нақты талықсытпасы келеді. Ақша массасы мен шығарылым көлемі арасындағы өзара байланыстылылығы кері себепті-салдарлы байланыс барын айқындайды, яғни экономикалық цикл ақша ұсынысына әсерін тигізеді, бірақ керісінше емес [3].



2-сурет. **Жаңа кейнсиандық құрылымдық моделдегі трансмиссиялық механизм сызбасы**

Ақша-несие саясатының трансмиссиялық механизмі отандық ғалымдармен әлі де зерттелуде болса, шетелдік әдебиеттерде көптеген зерттеулерді кездестіруге болады, соның ішінде танымалы экономистерді – F. Mishkin, B. Bernanke, J. Taylor, M. Gertler, S. Cecchetti, M. Friedman, J. Stiglitz және т.б. Мұндай айырмашылықты немен түсіндіруге болады?

Біріншіден, дамушы экономикаларда, солардың ішінде Қазақстан да бар, нарықтық институттардың дамымағандығы, экономикалық процестерде мемлекеттің араласуының үлесінің жоғарылығы, экономиканың монополиялануы және өтпелі кезеңнің басқа да ерекшеліктері трансмиссиялық механизмдердің макроэкономикалық көрсеткіштерге әсерінің нәтижесіне үлкен ықпал етеді. Бұл трансмиссиялық механизм жұмысына әділ баға беруге қиындықтыр туғызады.

Екіншіден, дамушы экономикаларда статистикалық мәліметтердің сапасына орай экономикалық процестерді моделдеу қиынға соғады. Оның үстіне, қысқа мерзімдік қатарлар қажетті деңгейде жоғарғы дәлдікте болжамдауға мүмкіндік бермейді.

Үшіншіден, эксперттік қорытындыларға сай дамушы экономикалар экономиканың көлеңкелі секторларына ие, бұл барлық нақты макроэкономикалық көрсеткіштерде ықпал етуші құбылыс. Трансмиссиялық механизм жұмысын талдауда көлеңкелі экономиканың болуын ескере отырып жасау қажет, бірақ ол қиынға соғады.

Бұдан қорытындыланатыны, транмиссиялық механизмнің іске асырылуын талдау дамушы экономикаларда, соның ішінде Қазақстанда, әлбетте таптаурын мәселе емес, және де дамыған нарықтық экономикасы бар елдердің моделдерін көшіріп алуымен шешілмейді.

Іріктелеген әсер етуші каналдарды ерекшелеу талпынысы шарасыздан күрделі экономикалық көрініст оңтайландыруы болып келеді және транмиссиялық механизмінің іске асырылуына әсер етуші жағдайлардың көптігінен дерексіздену қажеттілігімен сипатталады.

Әдебиеттер

1. Mishkin F.S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. 7 th edition, 2004. – 850 p.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М. :ЭКСМО, 2007. – 153 с.
3. Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики. – 2002. –№18.

ӘОЖ 347.73.033:657.15.337.16

А.А. Дельмухамбетов, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Б.Ғ. Мұқан,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ШАРУАШЫЛЫҚ СУБЪЕКТІСІНІҢ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ МЕН ӨТІМДІЛІГІН БАСҚАРУ

Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі оның қаржылық тұрақтылығының маңызды белгілерінің бірі және сондықтан онымен тығыз байланысты болады. Сол себепті нарық экономикасы жағдайында оған көп көңіл бөлінеді.

Арнайы есептік-талдау әдебиеттерінде төлем қабілеттілігін анықтау жөніндегі әр түрлі көзқарастар кездеседі. Қаржылық талдау бойынша кейбір авторлар төлем қабілеттілігі ретінде кәсіпорынның өзінің ұзақ мерзімді міндеттемелері бойынша есептесе алу қабілеттілігін түсінеді. Мысалы, О.С. Ефимова төлем қабілеттілігі: «кәсіпорынның өзінің ұзақ мерзімді міндеттемелері бойынша есептесе алу қабілеттелегін түсіну қабылданған», – деп жазады. «Фирманың қызметін қаржылық талдау» кітабының авторлары осы көзқарасты ұстайды [1, 56 б.].

«Төлем қабілеттілігін, – деп жазады олар, – компанияның ұзақ мерзімді қарыздарын уақыты келген кезде өтеу қабілеттілігін анықтау үшін бағалайды».

Басқа авторлар төлем қабілеттілігі деп кәсіпорынның тек қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеуге дайындығын түсінеді. Осылай, «Шаруашылық қызметті талдау» оқулығының авторлары «Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі деп оның өзінің жедел міндеттемелері бойынша өзі мерзімінде төлем жүргізу қабілеттілігі түсіндіріледі» деп есептейді. Бұл түсінікті М.Н. Крейнина толығырақ баяндайды. «Төлем қабілеттілігі, – деп жазады ол, – бұл кәсіпорынның кредиторлары жағынан төлемдер туралы қойылған талаптары қарыздарын өтеуге дайындығы». Сөз, тек қысқа мерзімді қарыздар туралы екендігі анық. Ұзақ мерзімді қарыздарды қайтару мерзімі алдын ала белгілі болады. Төлем қабілеттілігі – бұл барлық қысқа мерзімді міндеттемелер бойынша қарыздарды өтеу және өнім өндіру процесін үзіліссіз іске асыру үшін жеткілікті қаржының болуы [2, 49 б.].

Профессор В.В. Ковалев төлем қабілеттілігі деп оның «қысқа мерзімді міндеттемелері бойынша есеп айырысуды уақытында және толығымен жүргізу қабілеттігін» түсінеді. «Төлем қабілеттілігі, – деп жазады ол, – кәсіпорынның жедел өтеуді талап ететін кредиторлық қарыздар бойынша есеп айырысуға жеткілікті ақша қаражаттарының және олардың эквиваленттерінің болуы». Соңғы түсінікпен келісетін профессор И.Т. Балабановтың анықтамасы. «Төлем қабілеттілігі – бар ақша сомасының белгілі бір мерзімді жедел төлемдердің сомасына қатынасын көрсететін төлем қабілеттілігің коэффициенті арқылы көрінеді. Егер төлем қабілеттілігінің коэффициенті арқылы бірден үлкен немесе тең болса, онда бұл шаруашылық жүргізуші субъект төлем қабілетті екенін білдіреді. Егер төлем қабілеттілігінің коэффициенті 1-ден аз болса, онда талдау процесінде төлем қаражаттарының жетіспеуі себептерін анықтау керек».

Өтімділікті талдау тек кәсіпорындарды бағалау мақсаты мен қаржылық қызметіне болжам жасау үшін ғана емес, сонымен қатар сыртқы инвесторлар (банктер) үшін де маңызды.

Сыртқы инвесторлардың төлем қабілеттілікті бағалауы ағымдағы активтердің өтімділігін

сипаттайды. Баланстың өтімділігі дегеніміз – субъектінің шаруашылығы активтерін қолма-қол ақшаға айналдыра алуы және өзінің өтем міндеттемелерін жаба алуы, нақты айтқанда – бұл кәсіпорынның өз міндеттемелерін активтерімен жабу, қолма-қол ақшаға айналдыру мерзімі, өтеу мерзімі келген міндеттемесін жабу мерзіміне сай келуі. Ол барлық төлем қаражаттар көлемінің қысқа мерзімді қарыздық міндеттемеге сай келу деңгейіне тәуелді.

Баланстың өтімділігіне қарағанда кәсіпорынның өтімділігі жалпы түсінікті ұғындырады. Баланс өтімділігі төлем қаражаттарының тек ішкі көздерден ғана (активтерді іске асыру) жабылуын қарастырады. Бірақ кәсіпорынның сырттан займдық қаражат тартуына болады, егер ол кәсіпкерлік өмірге сай имиджі болса және инвестициялық қызықтырушылық деңгейі жоғары болса [3, 126 б.].

Өтімділік деп кәсіпорынның барлық төлем түрлері бойынша өз міндеттемесін орындай алу қабілетін түсіндіреді. Өтімділік жалпы қарыз және өтімді қаражаттар (ақшалай қаражаттар, алашақ қарыз, қорлар) көлеміне байланысты болып келеді. Баланс өтімділігі актив баптарындағы ақшалай қаражаттарға айналу мүмкіндігіне байланысты топтастырылған қаражаттарды, пассив баптарындағы төлеу мерзіміне қарай топтастырылған міндеттемелермен салыстыру арқылы анықталады.

Баланс активінің баптары олардың өтімділік дәрежелеріне қарай үш топқа бөлінеді:

1) акшалай каражаттар (есеп айырысу шотындағы және банктегі басқа да шоттардағы қаражаттар қалдығы; касса; басқа да ақшалай қаражаттар; арнайы қорлардың қаражаттары; күрделі қаржы жұмсалымдарына пайдаланылмаған қаражаттар қалдықтары);

2) женіл іске асатын талаптар (төлейтін мерзімі жетпеген, жөнелтілген тауарлар және тапсырылған жұмыстар; берешектермен есеп айырысулар; өзінің жүйесіндегі кәсіпорындардан оларға қаржылай көмек ретінде берілген қаражаттар бойынша есеп айырысу; банк несиелері және кәсіпорынның арнайы қорларынан берілген несиелер бойынша жұмысшыларымен және қызметкерлерімен есеп айырысу). Жеңіл іске асатын талаптар қатарына мерзімінде төленбеген жөнелтілген тауарлар мен тапсырылған жұмыстар жатпайды.

Берешектермен есеп айырысу құрамында үш айға дейінгі қарыздар есепке алынбайды. Мұнда «өзінің жүйесіндегі кәсіпорындармен оларға қаржылай көмек ретінде берілген қаражаттар бойынша есеп айырысу» бабында жақын арадағы үш ай ішінде қайтарылатын қарыздар есепке алынады.

3) женіл іске асырылатын тауарлы-материалдық құндылықтар (арзан бағалы тез тозатын заттарды шегеріп тастағандағы өндірістік қорлар; аяқталмаған өндіріс; алдағы уақыт шығыстары; дайын өнім; басқа да айналым қаражаттары).

Қазіргі кезде әлемдік экономикада болып жатқан процесстер, ұйымның төлем қабілеттілігі мен өтімділігін басқару мәселесінің әлі күнге дейін өзекті екенін көрсетуде. Бүгінгі күні ресми қаржылық өлшемдерге сай әлемдегі көптеген ұйымдар төлеуге қабілетсіз (жиі және негізінде) болып табылады.

Заманауи нарықтық жағдайларда өтімділікті басқару мәселесі қаржылық шектеулердің, фирманың төлем қабілеттілігіне баға берудің, сондай-ақ оның өзінің міндеттемелері бойынша уақытылы және толыққанды есеп айырысудың қажеттілігінен туындайды. Сонымен қатар өтімділік көрсеткіштері экономикаға қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді инвестицияны жүзеге асыратын несиелік ұйымдар үшін, сондай-ақ нарық жағдайында дамуды тиімді қамтамасыздандыру мақсатында шаруашылық қатынастарды реттеуді міндетіне алған мемлекеттік ұйымдар үшін маңызды [4, 88 б.].

Төлем қабілеттілік пен өтімділікті басқару кем дегенде екі бағыт бойынша жүргізіледі: өтімділіктің жоғарылауы мен төлемеу профилактикасы (төмендеу). Төлем қабілеттілікті төмендету себептері мен факторларды жоюға, сонымен қатар активтердің өтімділігін жоғарылатуға бағытталған іс-шараларды жиі өткізіп тұрса кәсіпорынның төлем қабілеттілігін жоғарылатуға болады. Бұл олардың құрамындағы айналым активтерінің үлес салмағының артуы, айналым активтерінің өтімділігінің үлесінің өсуі, активтердің айналымының жеделдеуі. Кәсіпорынның төлем қабілетін өнімдердің сапасын жоғарылату, қаржылық шиеленісті бәсеңдететін ресурстарды мабилизациялау, кәсіпорынды әр түрлі күшейткіштерді дамыту арқылы нығайтуға болады. Коммерциялық вексельдерді төлем есептері ретінде қолдануға мүмкіндік беретін кәсіпорынның қаржылық имиджі зор мәнге ие. Кәсіпорын төлем қабілеттілігін жоғарылатумен қатар бір мезгілде төлем қабілетсіздіктің профилактикасы мен төмендеуін қамтамасыз етеді. Төлем ағындарын бақылауды нығайту

әрқашан да өзекті. Бұл мақсатта, төлем күнтізбесін жүргізу, қаржылық түсірім және игеру жоспарларын жасаған жөн. Сатып алушылардың төлем қабілетсіздігін болдырмау формалары, аванстық төлемдер, алдын ала төлеу, аккредиттерді пайдалану, қаржылық сенімді құрылым тарапынан әр түрлі кепілгерлік (тұрақты банктер, үлкен сақтау, қаржылық, инвестициялық компаниялар, басқару органдары).

Заманауи нарықтық жағдайларда кәсіпорынның төлем қабілеттілігі қаржылық ресурстарды басқарудың тиімділігі арқылы анықталады.

Олардың трансформациялануының заманауилығы мен мақсаттылығы – негізгі және айналымдағы активтер, жеткізушілер мен жұмыскерлердің, құрылтайшылар мен мемлекеттің, кредиттік ұйымдардың міндеттерін төлеуден шаруашылық субъектінің қаржылық жағдайына байланысты.

Төлем қабілеттілігі өз кезегінде сыртқы факторларға байланысты:

– сатып алушылардың қажеттіліктерін үнемі алу және бұл кәсіпорынның тауарлары мен қызметтерін толық төлеу қабілеттілігі;

– заң және салық режимінің сапасы;

– өнімдер мен табиғи монополиялар субъектілерінің қызметтеріне арналған бағаның деңгейі мен өзгергіштігі;

– мемлекеттің тиімді механизмі және қаржылық-кредиттік қолдау мен компанияларының тәуекелдерді сақтандырудың болуы;

Ішкі факторлар:

– компанияның иновациялық белсенділігі;

– кәсіпорынның өндірістік аппаратын құрайтын негізгі құралдардың физикалық және моральдық тозу дәрежесі;

– білікті кадрлардың болуы;

– тауарлар менқызмет көрсетудің бәсекеге қабілеттілігі;

– маркетингтік шаралардың қарқындылығы және жүйелілігі.

Қорғау механизмдерінің тиімділігі, барлық қолданыстағы заңнамаға және шарттық міндеттемелерді сақтаудың тұрақты дәстүрлерін, кредиторларға төлемдер және оның кәсіпорын қайта борышкерлердің төлеу толықтығын және уақтылығын қамтамасыз ету.

Практикада дебиторлық берешекті басқару кәсіпорын қаражатындағы салымдарды бақылауды көрсетеді.

Дебиторлық берешектің неғұрлым тиімді басқаруына кіреді:

– кейінге қалдырылған және мерзімі өткен төлемдерді, берешекті жою жайлы уақтылы құқықтық іс-әрекеттер талаптарын, олардың міндеттемелеріне сәйкес сатып алушылар есептеу мерзімін бақылау;

– клиенттік базаны әртараптандыру, сатылымда сатып алушының үлесі неғұрлым төмен болса, банкротқа байланысты бір клиенттің жоғалтудың теріс әсер қаупін азайтуда немесе бәсекелестердің өнімдеріне ауысуында жақсы;

– аванстық төлем, тауарларды алған күннен бастап қысқа мерзімге төлеу үшін жеңілдіктер жүйесін қолдану;

– ең төменгі мәнге ұмтыла отырып дебиторлық берешекті жоспарлау;

– мұндай айырбас, өтемақы және басқа қолма-қол ақшасыз төлеу түрлерін жою, (барынша азайту) [5, 223 б.].

Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі дебиторлармен жұмыстың нәтижелі шығуымен және қарқынды болуынан ғана емес, сонымен қатар оның несие берешектері мен айналымдағы міндеттерінің нақты көлеміне байланысты анықталады. Осыған байланысты кәсіпорын өзінің қаржылық міндеттерін орынды жұмсауға ұмтылу керек. Уақытында өтелмеген қысқа мерзімдегі міндеттемелердің үлесі мен көлемі байқалған уақытта, кәсіпорында елеулі қаржылық қиындықтар бар екені тіркеледі. Сонымен қатар несиелік берешектерді өтемеген уақытта шикізаттар мен материалдарды, жартылай фабрикаттарды тасымалдауда қиындықтар тудындап, ол өз кезегінде өндірістік процестің тоқтауына, өнімнің шығуына, әрмен қарай кәсіпорынның қызметіне керекті қаржылық көмекті ала алмауына алып келеді. Бұндай мәселенің алдын алу үшін кәсіпорын жеткізушілердің базасына

диферсификация жасау керек, ірі жеткізушілер бойынша тәуелділікті азайту, жеткізу құнындағы олардың үлесі, осы компания өндірген өнімдеріне, тапшы шикізаттарға қол жеткізуді кеңейту.

Олардың айналымын жеделдетуге бағытталған айналымдағы активтерді тиімді пайдалану, яғни олардың жылдамдығын арттыру және айналым мерзімін қысқарту. Қорларды басқару шегіне орай жеткізу уақытын тиімді ету, сенімді әрі тәртіпті жеткізушілерді таңдау, олардың қызметтерін азайту үшін өндірістік процестерді ұйымдастыруда прогрессивті әдістерді қолдану, тауарбастылықтың алдын алу үшін сатуды ынталандыру. Берешектерді басқаруда несиелік айналымға қарағанда, дебиторлық берешектің үлкен айналым жағдайы орындалуы керек.

Қазіргі кезде ұлттық валютаның девальвацияға ұшырауы әсерінен импорттық шикізат пен құраушыларын қолданатын кәсіпорындардың тәуекелдері көбейеді. Осыған байланысты өндіретін тауарлардың өзіндік құны жоғарылайды, яғни рентабельділігіне кері әсерін тигізеді. Әсіресе девальвация қызмет көрсетумен айналысатын кәсіпорындарға кері әсерін тигізеді.

Осылайша, девальвация, кризистік жағдайда өтімділік пен төлем қабілеттілікті басқарудың маңызы арта түседі, кез келген кәсіпорында жақсы орнатылған қаржылық менеджмент өте маңызды және өз шешімін табады. Өтімділікпен байланысты мәселе компания үшін ауыр салдарға, тіпті банкроттыққа әкеп соғуы мүмкін. Кәсіпорынның өтімділігі мен төлем қабілеттілігін жоғарлату үшін алдымен кәсіпорынның қызметінің қаржылық сараптамасын жасау керек, одан кейін оны шешу туралы іс-шаралар өткізілуі керек.

Әдебиеттер

1. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: Инфра-М, 2005.
2. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. Изд. Дело и Сервис, 2001.
3. Ковалев В.В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту. – М.: Финансы и статистика, 2009.
4. Есенгельдин Б.С., Ақбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент: Оқулық. – Алматы: Дәуір, 2011. – 298 б.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1999.

УДК: 336.22:005:164.31

А.Ж. Досмухамедов, *магистрант:*
Научный руководитель: ***Р.К. Берстембаева,*** *к.э.н.*
КазУЭФМТ

НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Государство признано вносить в экономику стабилизирующее воздействие, обеспечивая наилучшие условия для экономического роста. Для выполнения задач оно должно располагать необходимыми ресурсами. Частично они могут быть найдены за счет ценных источников, например, доходов государственных предприятий. Однако в рыночной экономике основной производственной единицей является не государственное, а частное предприятие. Поэтому для формирования государственных ресурсов правительство изымает часть доходов предприятий и граждан. Изъятый доход, меняя собственника, превращается в налог [1, с. 258].

Налоги и налогообложение, с одной стороны, имеют первостепенное значение как инструмент воздействия государства на экономическое поведение участников рыночных отношений и управления экономической системой. С другой стороны, налоги сами выступают объектом управления, которое в условиях рынка принимает форму налогового менеджмента: государственного и корпоративного. Все, кто каким-либо образом связан с налогами (органы государственной власти, налогоплательщики), манипулируют ими, пытаясь различными способами управлять налоговыми платежами. Причем, с усложнением налоговых систем и экономических связей под воздействием

процессов глобализации роль налогового менеджмента возрастает [2, с. 7].

Таким образом, следует различать управление налогами на государственном уровне и на уровне налогоплательщиков (рис. 1) [3, с. 79].

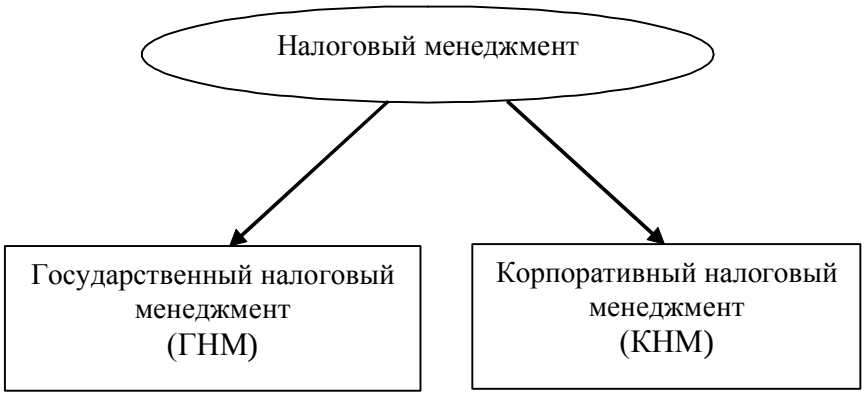


Рис. 1 – **Виды налогового менеджмента**

Государственный налоговый менеджмент (ГНМ) – одна из непосредственных функций государства и значимый элемент его экономической политики. Объектами ГНМ являются потоки денежных средств (налоговые поступления) в бюджетную сферу; договорные отношения по предоставлению разных видов налоговых льгот; контрольная работа налоговых органов.

К субъектам ГНМ относятся налоговые администрации всех уровней управления. В управлении налоговыми процессами участвуют не только государственные органы, но и различные негосударственные организации: ассоциации налогоплательщиков, консалтинговые и аудиторские фирмы, ученые вузов и др.

Корпоративный налоговый менеджмент (КНМ) – неотъемлемая часть финансово-хозяйственной деятельности организаций, посредством которого возможно законное уменьшение налогового бремени налогоплательщика. КНМ ограничен целями и задачами государственной бюджетной и налоговой политики. Это выражается в правовом регламенте доходов и расходов организации, методов формирования налоговой базы по основным налогам, ценообразовании на сырье и др.

К общим функциям управления обычно относят: анализ, планирование, организация, учет, контроль и регулирование. Поэтому как государственный, так и корпоративный налоговый менеджмент охватывает три взаимодействующие сферы, представленные на рисунке 2 [3, с. 80]:

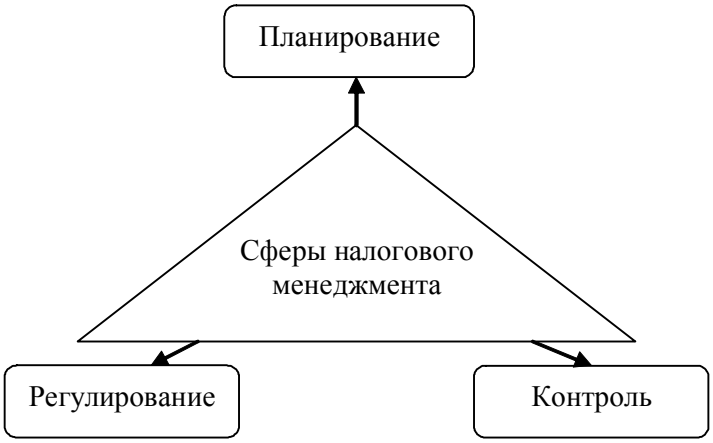


Рис. 2 – **Сферы налогового менеджмента**

Соответственно, каждой из сфер налогового менеджмента в рамках его видов присущи свои функции, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – **Функции управления в рамках ГНМ и КНМ***

Функции управления	ГНМ	КНМ
Налоговое планирование	Цель его – формирование доходной части бюджета, оптимизация двух основных источников поступлений (налогов и займов), а также обеспечение решения поставленных социально-экономических задач.	Осуществляется в рамках разработки как стратегических решений, так и тактических планов (бизнес-план, бюджеты); цель его – оптимизация финансов, в т.ч. путем снижения налогов
Налоговое регулирование	Цель регулирования – уравновесить общественные, корпоративные и частные экономические интересы. Достижение этой цели обеспечивается сочетанием различных методов налогового регулирования (налоговый кредит, отсрочка и рассрочка налогового платежа, налоговые вычеты и др.), а также синтезом их со всеми методами государственного регулирования экономики (ценообразование, тарифы, регулирование денежного обращения и др.). При этом особое значение имеют налоговые льготы и налоговые санкции. Правильное сочетание этих двух систем обеспечивает гибкость налогообложения и, как следствие, эффективность налоговой политики, широкий спектр методов косвенного воздействия на поведение налогоплательщиков, стимулирующих принятие ими решений, полезных обществу (например, через применение упрощенной системы налогообложения)	
Налоговый контроль	Обязывает налогоплательщиков правильно формировать налоговую базу и точно исчислять величину налогового обязательства	Обеспечивает достоверность учета налогооблагаемых объектов, уплаченных в бюджет налогов, а также качественного составления налоговых расчетов и отчетов

**Источник [3, с. 80]*

Налоговый менеджмент – сложный, трудоемкий и многостадийный процесс, требующий системного подхода, причем при осуществлении налогового менеджмента полностью избежать рисков невозможно. У государства возникают риски недополучения запланированных налоговых доходов, а у предприятий – риски потери доходов в виде штрафных налоговых санкций, в результате принятия неэффективных управленческих решений и действий. Эта проблема также будет рассмотрена в соответствующих разделах работы. Налоговый менеджмент – это наука, искусство и практика принятия управленческих решений по оптимизации налоговых потоков государством и предприятиями, а также решений по выбору и рационализации форм и методов налогообложения, налогового планирования, регулирования и контроля.

Налоговый менеджмент – это наука, поскольку принятие налогового решения требует знаний как концептуальных основ управления денежными отношениями в обществе в целом и на отдельном предприятии и разработки научно обоснованных методов их реализации, так и общих закономерностей развития всего воспроизводственного процесса. Налоговый менеджмент – это искусство, поскольку большая часть налоговых решений должна быть ориентирована на будущие успехи (высокие результаты) в области оптимизации государственных доходов, прибыли и затрат предприятий, государственных доходов, чистого дохода общества и доходов налогоплательщиков, что предполагает иногда чисто интуитивную комбинацию форм, методов и элементов налогового управления, но основанную на высоком профессионализме и знаниях экономических тонкостей. Наконец, налоговый менеджмент – это практическая деятельность субъектов налоговых отношений по управлению налоговыми потоками рыночными формами и методами с целью укрепления финансов и роста доходов субъектов управления [4, с. 14].

Рассматривая сущность налогового менеджмента, нельзя не сказать о его функциях. Поскольку налоговый менеджмент является системой управления, постольку следует выделять функции субъекта и функции объекта этой системы. Функциями субъекта налогового менеджмента являются традиционные функции управления вообще с учетом налоговой специфики: организация налогового процесса, налоговое планирование (прогнозирование), налоговое регулирование и мотивация, налоговый контроль. Функциями объекта налогового менеджмента выступают функции налогов: совокупного эквивалента ценности общественных благ, фискальная, регулирующая и контрольная. Функции объекта предполагают потенциальную возможность реализации объективной сущности налогов, а функции субъекта налогового менеджмента связаны с деятельностью по реализации функций объекта на практике.

Задачи налогового менеджмента следующие:

– обеспечение налоговыми доходными источниками деятельности субъекта управления;

– эффективное использование налоговых доходов и налоговой прибыли;

– оптимизация входящих и исходящих налоговых потоков;

– обеспечение роста налоговой прибыли (разницы между налоговыми доходами и налоговыми расходами) при допустимом уровне налоговых рисков;

– минимизация налоговых рисков при заданном объеме налоговой прибыли;

– достижение финансовой устойчивости и платежеспособности субъекта управления;

– внедрение в практику управления системы налогового планирования и бюджетирования;

– повышение эффективности мер налогового регулирования и налогового контроля;

– другие задачи.

Результатом решения этих задач является обеспечение налогового равновесия и сбалансированности налоговых потоков, т. е. надлежащее выполнение налоговым менеджментом всех своих функций [4, с. 17].

Корпоративный налоговый менеджмент как звено целостной системы налогового менеджмента имеет функциональные элементы со своими особенностями среди них: организация процесса управления налоговыми потоками на уровне хозяйствующего субъекта; корпоративное налоговое планирование; корпоративное налоговое регулирование; корпоративный налоговый контроль (самоконтроль).

Процессы планирования и регулирования очень тесно взаимосвязаны, переплетены, и, рассматривая процессы налогового менеджмента в организации, их довольно сложно разграничить. Поэтому основные методические направления налогового планирования и регулирования рассматриваются в совокупности как единое целое, как налоговая оптимизация, т.е. оптимизация корпоративных налоговых расходов и налогооблагаемой прибыли путем налогового бюджетирования и других форм и методов. Организация и реализация по элементам полноценного корпоративного налогового менеджмента создают возможность решения субъектами хозяйствования ряда проблем, которые не всегда удается решить в рамках других типов управления и видов менеджмента: получить дополнительный инструментарий для использования текущих и будущих благоприятных налоговых, финансовых и иных условий; более полно учесть изменения внешней среды; стимулировать участников налогового менеджмента с учетом результатов принятых управленческих решений, создать предпосылки для повышения классности и квалификации менеджеров; обеспечить более рациональное распределение и использование различных видов ресурсов хозяйствующего субъекта; повысить при минимальных затратах финансовую устойчивость и стоимость организации [5].

Несмотря на кажущиеся противостояния, различие субъектов, целей и задач государственного и корпоративного налогового менеджмента, обоим звеньям (уровням) управления присущи общие черты, принципы и другие основы организации. И государственный, и корпоративный налоговый менеджмент преследуют общую экономическую цель – рост производства, продаж и доходов. При рассмотрении государства как макроэкономического юридического лица (хозяйствующего субъекта), производящего и распределяющего в обмен на налоги общественные блага и ведущего свое финансовое хозяйство через макроэкономический «расчетный счет» – бюджет, государственный налоговый менеджмент принимает форму макроэкономического корпоративного налогового

менеджмента. Сказанное не является основанием для абсолютного отождествления государственного и корпоративного налогового менеджмента, но объединяет их в общее понятие «налоговый менеджмент» и позволяет применять единые организационные подходы к управлению налоговыми потоками как общего объекта налогового менеджмента.

Единство государственного и корпоративного налогового менеджмента в рамках общей системы управления налоговыми потоками обуславливает единообразие подходов к процессу принятия управленческих решений. Как составная часть финансового менеджмента налоговый менеджмент строится на принятии эффективных управленческих решений в области входящих и исходящих налоговых потоков субъекта управления. Налоговый менеджмент оперирует такими управленческими понятиями, как налоговый бюджет (он же налоговый баланс), налоговые доходы и налоговые расходы. Несмотря на особенности их содержания на макро- и микроуровне, и государственный, и корпоративный налоговый менеджмент предполагают принятие эффективных управленческих решений в области налоговых доходов и налоговых расходов в целом и по отдельным их статьям в рамках соответствующих налоговых бюджетов [4, с. 18].

Таким образом, организация и реализация по элементам полноценного корпоративного налогового менеджмента создают возможность решения субъектами хозяйствования ряда проблем, которые не всегда удается решить в рамках других типов управления и видов менеджмента: получить дополнительный инструментарий для использования текущих и будущих благоприятных налоговых, финансовых и иных условий; более полно учесть изменения внешней среды; стимулировать участников налогового менеджмента с учетом результатов принятых управленческих решений, создать предпосылки для повышения классности и квалификации менеджеров; обеспечить более рациональное распределение и использование различных видов ресурсов хозяйствующего субъекта; повысить при минимальных затратах финансовую устойчивость и стоимость организации.

Литература

1. Мырзалиев Б.С. Государственное регулирование экономики: Учебник. – Алматы: Нұр-Пресс, 2007.

2. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. – М., 2007. – 272 с.

3. Изотова Т.Г. Налоги и налогообложение. Теория налогообложения и характеристика налоговой системы России: Учебн. пособие. – М.: МИИГАиК, 2010. – 139 с.

4. Замятина О.С., Тюпакова Н.Н. Экономическое содержание налогового менеджмента как рыночной системы управления. http://www.repository.hneu.edu.ua.

УДК: 336.717.3

Е.А. Дрянцева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ш.А. Омарова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И ИСТОЧНИКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Одной из важнейших функций финансового менеджмента, непосредственно связанной со всеми направлениями финансовой деятельности предприятия, является управление его финансовыми ресурсами. В теоретическом аспекте, недостаточно изученными остаются сущностные характеристики экономической категории «финансовые ресурсы»: оно трактуется либо широко («капитал», «доходы», «положительный денежный поток»), или узко («инвестиционные ресурсы»). Все это приводит на практике к проблемам управления ими.

Финансовые менеджеры пытаются решить вопросы оптимизации управленческих решений, связанных с отдельными моментами управления финансовыми ресурсами предприятия с учетом факторов как внутренней, так и внешней среды его функционирования. В первую очередь это относится к оптимизации структуры формирования финансовых ресурсов предприятия с учетом его финансовой позиции; оптимизации распределения финансовых ресурсов по сферам и видам хозяйственной деятельности; оптимизации их использования в разрезе определенных объектов инвестирования и видов хозяйственных операций по критерию соотношения уровня их доходности и риска.

Характеристика термина «финансовые ресурсы» имеет самые различные толкования от наиболее общих (приравнивая значение к таким экономическим категориям как «капитал», «доход») к узким («чистый денежный поток» и др.).

Прежде всего, следует разобраться в этимологии слов «финансы» и «ресурсы». Так слово финансы происходит от латинского «finance» – доход, деньги, поступления. В соответствии со словарем финансового менеджера И.А. Бланка, финансы – это система экономических отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств в процессе их кругооборота [1, с. 365].

Ресурсы от английского «resources» – означают средства, имеющиеся в наличии, запас.

Более детально сущность финансовых ресурсов раскрывает Л.Н. Павлова, которая называет их как «собственные источники финансирования расширенного воспроизводства, остающиеся в распоряжении предприятия после выполнения текущих обязательств по платежам и расчетам» [2, с. 7].

Финансовые ресурсы образуются за счет собственных источников финансирования, т.к. внешние источники актуальны и играют значительную роль в деятельности предприятия в виде займов, кредитов и т.д. Кроме того, участие финансовых ресурсов уместно и в простом воспроизводстве.

Тем не менее, различия в формулировке сущности финансовых ресурсов заключаются в общем характере, либо в не совсем корректной форме, так можно посмотреть в таблице 1, где авторы дают трактовки понятия «финансовых ресурсов предприятия» (табл. 1).

Таблица 1 – **Трактовки понятия «финансовые ресурсы» различными авторами***

№	Автор	Определение понятия «финансовые ресурсы»
1.	Н.И. Алексеева, Д.И. Павлова	Денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономич. стимулированию работающих
2.	С.И. Лушина, В.А. Слепова	Часть денежных средств, которая может быть использована их владельцем на любые нужды по своему усмотрению
3.	А.Н. Соломатина	Результаты функционирования финансов, выступающие в качестве денежных доходов и поступлений средств
4.	В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова	Капитал, который, будучи вложенным в хозяйственную деятельность и последовательно пройдя все стадии производственно-коммерческого цикла (кругооборот капитала), приносит доход
5.	Д.С. Моляков, Е.И. Шохин	Валовой доход, используемый в процессе его распределения на фонд оплаты труда и денежные накопления; основ. источником собств. финанс. ресурсов выступают валовой доход и амортизация
6.	А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай	Совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении фирмы и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства
7.	В.М. Родионова	Ресурсы, аккумулируемые субъектами хозяйствования и государством, в качестве источника финансового обеспечения воспроизводственного процесса

**Составлена по данным источника [3]*

Исходя из представленных трактовок авторов можно выделить, по нашему мнению определение, финансовые ресурсы представляют собой совокупность денежных доходов и поступлений извне, находящиеся в распоряжении фирмы предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Более полное определение финансовых ресурсов по нашему мнению использует профессор О.И. Волкова, характеризуя финансовые ресурсы в качестве «денежных средств, сформированных при образовании предприятия и пополняемых в результате производственно-хозяйственной деятельности за счет реализации товаров и услуг, выбывшего имущества организации, а также путем привлечения источников финансирования».

Кроме того, в учебнике «Финансы» под ред. М.В. Романовского имеется более универсальная трактовка, где финансовые ресурсы рассматриваются как все источники денежных средств, аккумулируемых предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений.

На сегодняшний день сохраняется тенденция отождествления финансовых ресурсов с объемом предстоящих доходов, что на микроуровне вызывает пренебрежение в данном тождестве. Так, например, на макроэкономическом уровне доходы государства являются конечными и сохранены от дальнейших форм перераспределения, оставаясь в полном его распоряжении. Однако на уровне предприятия доходы законно проходят через стадии налоговых и приравненных к ним вычетов, а так же через стадии возмещения произведенных ранее текущих затрат. В конечном счете, финансовые ресурсы формирует та часть предстоящих доходов, которая остается у них в форме чистой прибыли, а так же в форме суммы амортизационного потока предстоящего периода.

Рис. 1 – **Характеристика сущности финансовых ресурсов**

На основе обзора современной литературы, проведенного И.А. Бланком, по проблеме определения сущности финансовых ресурсов предприятия на основе рисунка 1, следует выделить следующее:

1. Категория «финансовые ресурсы» тесно взаимодействуют с другими экономическими категориями финансов, при этом, не имея сходств в своем содержании.

2. Финансовые ресурсы являются частью совокупных экономических ресурсов (трудовые, материальные, финансовые).

3. Основное назначение финансовых ресурсов заключается в обеспечении финансирования предстоящего развития предприятия.

4. Управление, формирование и использование финансовых ресурсов на предприятии имеет четко выраженный временной период (отчетный или плановый).

5. Финансовые ресурсы функционируют в денежной форме.

6. Среди совокупных экономических ресурсов, финансовые ресурсы выделяются своей высокой ликвидностью.

7. Использование финансовых ресурсов имеет целевое предназначение.

8. Финансовые ресурсы предприятия предназначены как для использования в процессе инвестирования, так и в процессе потребления.

9. Формирование и использование финансовых ресурсов тесно связано с фактором риска в его хозяйственной деятельности.

Таким образом, на основе выявленных характеристик можно сформулировать определение в следующем виде:

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования его предстоящего развития в детерминированном плановом периоде, формирование и использование которого контролируется им самостоятельно в соответствии с предусматриваемым целевым предназначением с учетом фактора риска.

Развитие успешного производства тесно связано с развитием механизма финансирования предприятий. Так на практике любая социальная и экономическая, комплексная и конкретная программа, всякий научный прогноз развития экономики должны быть подкреплены расчетами необходимых финансовых ресурсов и источников их формирования, что гарантирует их реальность и устойчивость, которая связана с проводимой финансовой политикой. Мы согласны с тем, что финансовая политика проявляется в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределения и использовании на основе финансового законодательства страны.

Организация финансовой деятельности предприятий должна иметь такой же приоритет, как и виды деятельности, которые приносят доход. Механизм формирования финансовых ресурсов на предприятии зависит от множества факторов при взаимодействии производственных, организационных, управленческих решений и собственно от финансовой политики каждого предприятия. Экономисты утверждают, что средства фирмы, направляемые на покупку ресурсов, входят в ее производственные издержки, поэтому фирма стремится использовать ресурсы в таком количестве и сочетании, которое позволит ей получить максимальную прибыль. Постоянной проблемой всегда остается выбор и определение реальных источников формирования финансовых ресурсов, которые затем уже будут оцениваться с позиции их эффективности.

В формировании финансовых ресурсов немаловажную роль играют заемный капитал. Среди насущных проблем, с которыми сталкиваются отечественные предприятия, следует выделить – не эффективное управление заемным капиталом. Экономически оговорено, что отдача от использования этого источника финансирования деятельности должна превышать стоимость его привлечения.

Тем не менее, создание эффективно действующей системы управления заемным капиталом должно основываться на организации планирования, формирования и использования заемного в такой мере, чтобы предприятие сохранило финансовую устойчивость с одной стороны, а с другой – обеспечило прирост рентабельности и экономическое развитие.

Разработаны различные подходы к управлению заемным капиталом предприятия. Так, в научной литературе представлены различные взгляды ученых на управление капиталом, и как составляющей такого управления – заемным капиталом. Исследование теорий по управлению капиталом позволило обобщить их следующим образом (табл. 2).

Таблица 2 – **Обобщение теорий по управлению капиталом и роль заемного капитала в них***

Название теории	**Содержание теории**	**Роль заемного капитала в теории**
1	2	3
Традиционная теория	Значительная зависимость средней стоимости капитала фирмы от его структуры и возможности оптимизации структуры капитала на основе учета стоимости его составляющих	Стоимость заемного капитала компании все гда ниже стоимости ее собственного капитала. Уменьшение средней стоимости капитала компании обеспечивается при росте доли заемного капитала
Теория индифферентности структуры капитала Модильяни-Миллера	В основу концепции положены положения о невозможности оптимизации ни по критерию минимизации средневзвешенной его стоимости, ни по критерию максимизации рыночной стоимости предприятия, поскольку она не влияет на эти показатели	Предусматривает максимизацию применения заемного капитала в хозяйств. деятельности предприятия. Увеличение доли заемных источников в структуре капитала не увеличивает стоимость фирмы, поскольку выгода от более дешевого заемного капитала уравновешивается увеличением цены ее акционерного капитала в связи с увеличением степени его риска
Теория Модильяни и Миллера (1963 г.)	Учтены влияние налога на прибыль и стоимость капитала фирмы	Использование заемных источников увеличивает стоимость фирмы, т.к. проценты по займам вычитаются из налогооблагаемой прибыли, в результате чего увеличивается величина операционной прибыли фирмы. Стоимость фирмы достигает максимальной величины при 100% привлечении заемного капитала. При отсутствии заемного капитала стоимость фирмы равна рыночной цене акционерного капитала
Концепция денежного потока (CashFlow-Concept)	Заключается в разработке политики предприятия по привлечению финансовых ресурсов, организации их движения, поддержание их в определенном качественном состоянии	Менеджер должен знать, какое количество денежных средств требуется для уплаты задолженности, когда будет избыток (либо дефицит) денежных средств, и в зависимости от этого принимать решения для привлечения допол. финансовых ресурсов
Концепция стоимости капитала Дж. Уильямса	Расходы предприятия по привлечению и обслуживанию капитала (финансовых ресурсов) существенно различаются в разрезе отдельных источников	При выборе альтернативных источников финансирования активов, количественная оценка стоимости капитала играет решающую роль
Компромиссная теория (теория стационарного соотношения) М. Бреннана, Е. Шварца, Х. Леланда	Определяет оптимальное целевое значение финансовой структуры капитала компании путем нахождения точки компромисса, соответствующей минимальной величине средневзвешенной стоимости капитала, с учетом 2 факторов: налогообложение прибыли и издержек банкротства	Компромисс между достижением дополнительной экономии за счет налогов, обеспечивается путем привлечения заемных средств, и увеличением расходов, связанных с потенциальными финансовыми трудностями и агентскими издержками, вызванными ростом доли заемного капитала в общей структуре капитала
Теория отслеживания рынка	Отслеживание рынка и извлечения выгоды из текущ. недооценки или переоценки капитала определяет структуру капитала, и считается оптим. стратегией	Соотношение долга и капитала определяется рыночной динамикой

Продолжение таблицы 2

1	2	3
Теория информационных каскадов, предложенная С. Бихчандани Д. Хиршляйфером и И. Уэлчем	С целью экономии расходов и избегания ошибок структура капитала может формироваться, исходя не из расчетов оптимальной структуры или в зависимости от доступных в разные периоды жизни компании источников финансирования	Заемный капитал заимствуется у других компаний, имеющих успешных, авторитетных менеджеров, а также с использованием наиболее популярных методов управления структурой капитала

**Составлена по данным источника [13-20]*

Исследование базовых теорий по управлению капиталом позволяют определить, что формирование заемного капитала происходит на основе финансовой структуры капитала, стоимости заемного капитала и рыночной стоимости предприятия. Кроме того, если процесс оптимизации финансового капитала исследуется достаточно широко, то оптимизации составу и структуре, именно, заемного капитала уделено недостаточно внимания – этот процесс рассматривается как составляющая управления общим капиталом, а не как отдельный, достаточно важный элемент создания ресурсной базы предприятия.

В процессе управления заемным капиталом вышеупомянутые показатели (финансовой структуры капитала, стоимости заемного капитала и рыночной стоимости предприятия) необходимо учитывать комплексно, находя оптимальное соотношение их влияния на общее финансово- хозяйственное состояние предприятия.

Привлечение заемного капитала предприятий должно основываться на:

• определении потребности в заемном капитале;

• определении оптимальной структуры и источников формирования заемного капитала;

• использовании заемных ресурсов по составляющим принятой стратегии;

• эффективном регулировании состава и структуры заемного капитала для достижения максимальной отдачи, сохранения финансовой устойчивости и обеспечения развития предприятия.

Таким образом, следует отметить, что эффективное формирование финансовых ресурсов любого предприятия зависит от четкого взаимосвязанного использования механизма реализации решений в комплексе принимаемых мероприятий.

Литература

1. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. Вып. 1. – К.: Ника-Центр, 1998.–480 с.;

2.Точильников Г.М. Социалистические финансы. – М.: Финансы, 1974. – 208 с.

3. Родионова В.М., Вавилов Ю.Я., Гончаренко Л.И. и др. Финансы: Учебник / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

4. Алексеева Н.И., Павлова Д.И. Сущность финансовых ресурсов предприятия // Сборник Донецкого Национального университета экономики и торговли им. М.И Туган-Барановского. – Донецк: ГОУ, 2009.

5. Лушин С.И., Слепов В.А. Финансы: Учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2005. – 688 с.

6. Соломатин А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 229 с.

7. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: Эксмо, 2004.

8. Моляков Д.С. Теория финансов предприятий: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004.

УДК: 005.962.131:368.027.32(334.723)
Д.М. Дуйсенгалиева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Б. Рубенкова,*** *к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях поддержание высокой конкурентоспособности выпускаемой продукции и экономической эффективности производства промышленных предприятий невозможно без постоянной грамотной планомерной модернизации производства. Модернизация предприятия представляет собой комплексное и высокоэффективное обновление предприятия, имеющее целью повышение его экономической эффективности. В современном понимании модернизация предприятия включает в себя как усовершенствование непосредственно производства, т.е. глубокое, и подчас кардинальное изменение техники и технологии, техническое перевооружение предприятия, так и организационно-управленческую и социально экономическую модернизацию. В свою очередь обновление производства включает в себя техническое перевооружение в сочетании с технологической модернизацией, предполагающее внедрение современных прогрессивных технологий и методов организации производства.

В Программе «Дорожная карта бизнеса 2020», разработанной в рамках реализации Послания Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 г. основной акцент ставится на диверсификацию экономики и развитие производственной инфраструктуры. Целью Программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест [1].

В отраслевом разрезе наибольшее количество проектов, поддерживаемых в рамках Программы, по субсидированию реализуется в обрабатывающей промышленности (39%), транспорте и складировании (30%), в здравоохранении и социальных услугах (6%), сельском, лесном и рыбном хозяйстве (5%). По гарантированию: в обрабатывающей промышленности (48%), транспорте и складировании (17%), в сельском хозяйстве (9%) [2].

Развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры заключается в подведении недостающей инфраструктуры и может осуществляться для проектов, направленных на модернизацию и расширение производств, как для отдельных проектов индивидуально, так и в рамках организации промышленных площадок. Выделенные средства направляются на строительство и реконструкцию следующей инфраструктуры: дороги, канализация, теплоснабжение, водопроводы, железнодорожные тупики, телефонизацию, электрические подстанции, линии электропередач. Выделение средств осуществляется на основании технико-экономического обоснования или бизнес-плана на строительство или реконструкцию.

Капитальные вложения могут быть использованы на создание новых объектов основных фондов или на реконструкцию действующих их объектов. Существует объективная тенденция, в соответствии с которой в динамике, т.е. с течением времени, постоянно возрастает удельный вес капитальных вложений, которые направляются на реконструкцию, в т.ч. на техническое перевооружение производства, в общей сумме капитальных вложений. В связи с этим соответственно уменьшается доля капитальных вложений, направляемых на строительство новых объектов основных фондов. Дело в том, что реконструкция экономически более эффективна, чем новое строительство, т.к. она требует значительно меньших затрат и осуществляется в более короткие сроки, чем сооружение новых объектов основных фондов.

Повышение эффективности капитальных вложений четко проявляется в увеличении объема валовой продукции предприятия, повышении производительности труда и снижении себестоимости продукции. На уровень эффективности использования капитальных вложений влияет значительное

количество факторов, в т.ч., определяющие структуру и продолжительность воспроизводственных процессов, и способность экономических методов управления ими. Высокий уровень эффективности капитальных вложений обеспечивается прогрессивностью элементно-технологической и воспроизводственной структуры. Чем выше доля вложений в активную часть основных фондов, тем больше отдача капитальных. Однако эта доля требует тщательного экономического обоснования, и действия должны быть целенаправленными для оптимизации ее структурирования.

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Общая логика анализа с использованием формализованных критериев в принципе достаточно очевидна – необходимо некоторым образом сравнить величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является проблема их сопоставимости. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т.п.

К критическим моментам в процессе оценки единичного проекта или составления бюджета капиталовложений относятся:

– прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса на продукцию (поскольку большинство проектов связано с дополнительным выпуском продукции);

– оценка притока денежных средств по годам;

– оценка доступности требуемых источников финансирования;

– оценка приемлемого значения стоимости капитала, используемого, в т.ч. и в качестве ставки дисконтирования.

Анализ возможной емкости рынка сбыта продукции, т.е. прогнозирование объема реализации, наиболее существен, поскольку его недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а его переоценка – к неэффективному использованию введенных по проекту производственных мощностей или к неэффективности сделанных капиталовложений.

Что касается оценки притока денежных средств по годам, то основная проблема возникает в отношении последних лет реализации проекта, поскольку, чем дальше горизонт планирования, т.е. чем более протяжен во времени проект, тем более неопределенными и рискованными предполагаются притоки денежных средств отдаленных лет. Поэтому возможно выполнение нескольких расчетов, в которых в отношении значений поступлений последних лет реализации проекта, могут вводиться понижающие коэффициенты, либо эти поступления ввиду существенной неопределенности могут вообще исключаться из анализа [3].

Инвестиционные проекты, анализируемые в процессе составления бюджета капитальных вложений, имеют определенную логику. С каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток (Cash Flow), элементы которого представляют собой либо чистые оттоки (Net Cash Outflow), либо чистые притоки денежных средств (Net Cash Inflow). Под чистым оттоком в k-м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток). Денежный поток, в котором притоки следуют за оттоками, называется ординарным. Если притоки и оттоки чередуются, денежный поток называется неординарным.

Чаще всего анализ ведется по годам, хотя это ограничение не является обязательным. Анализ можно проводить по равным периодам любой продолжительности (месяц, квартал, год). При этом, однако, необходимо помнить о сопоставимости величин элементов денежного потока, процентной ставки и длины периода. Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет. Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года. Коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов с помощью методов, основанных на дисконтированных оценках, должен соответствовать длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (например, годовая ставка берется только в том случае, если длина периода – год).

Необходимо особо подчеркнуть, что применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. Множественность определяется как возможность применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами. Это достигается использованием имитационных моделей в среде электронных таблиц [4].

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

1. Критерии, основанные на дисконтированных оценках или «динамические» методы:

• чистая приведенная стоимость – NPV (Net Present Value);

• индекс рентабельности инвестиций – PI (Profitability Index);

• внутренняя норма прибыли – IRR (Internal Rate of Return);

• модифицированная внутренняя норма прибыли – MIRR (Modified Internal Rate of Return);

• дисконтированный срок окупаемости инвестиций – DPP (Discounted Payback Period).

2. Критерии, основанные на учетных оценках или «статистические» методы:

• срок окупаемости инвестиций – PP (Payback Period);

• коэффициент эффективности инвестиций – ARR (Accounted Rate of Return) [5].

В реальной ситуации проблема анализа капитальных вложений может быть весьма непростой. Не случайно исследования западной практики принятия инвестиционных решений показали, что подавляющее большинство компаний, во-первых, рассчитывает несколько критериев и, во-вторых, использует полученные количественные оценки не как руководство к действию, а как информацию к размышлению.

Задача повышения экономической эффективности капитальных вложений решается на всех стадиях подготовки и осуществления капитального строительства. Так, на стадии разработки долгосрочных строительных программ повышение экономической эффективности капитальных вложений обеспечивается выявлением наиболее экономичных путей реализации региональных и отраслевых проектов, предусмотренных на перспективу. На этой стадии решаются вопросы очередности развертывания строительных программ, укрепления связей и взаимодействия предприятий разных отраслей с учетом мероприятий по охране природы, внедрения прогрессивных форм общественного производства – концентрации, специализации, кооперирования и т.п.

На стадии планирования капитальных вложений повышение эффективности достигается:

– тщательным экономическим обоснованием необходимости капитальных затрат и их предельного объема, обеспечивающим их рациональное направление;

– концентрацией затрат на важнейших пусковых стройках;

– первоочередным направлением капитальных вложений на реконструкцию, расширение и модернизацию действующих производств, обеспечивающих технический прогресс;

– целесообразным размещением мощностей на территории, способствующим улучшению структуры производства;

– усилением сбалансированности планов путем увязки капитальных вложений с финансовыми, трудовыми и материально-техническими ресурсами, улучшением технологической структуры капитальных вложений;

– комплексным строительством объектов производственного назначения с объектами жилищного, коммунального, культурно-бытового назначения.

На стадии проектирования объектов строительства производственной и непроизводственной сферы повышение эффективности капитальных вложений достигается путем:

– организации проектирования на основе максимального учета новейших достижений науки и техники, внедрения передовой технологии и новейшего оборудования;

– рационального использования застраиваемой территории и производственных площадей;

– повышения качества и достоверности комплекса изыскательских работ, в т.ч. экономических обследований и изысканий;

– повышения технико-экономической обоснованности проектных решений и отбора наиболее из них экономичных;

– проектирования предприятий в составе промышленных комплексов и узлов и узлов с кооперацией инженерных коммуникаций и вспомогательных хозяйств;

– отбора наиболее экономичных объемно-планировочных и конструктивных решений отдельных зданий и сооружений;

– использования в массовом строительстве типовых проектов предприятий, зданий и сооружений;

– снижения веса зданий и сооружений за счет применения легких бетонов, конструкций и деталей из легких металлов и эффективных профилей;

– повышения обоснованности сметной документации и усиления роли сметы;

– усиления экономической заинтересованности и ответственности проектных организаций за качество и экономичность проектно-сметной документации.

На стадии строительного производства повышение экономической эффективности капитальных вложений достигается путем:

– сокращения продолжительности строительства, что обеспечивает получение эффекта для строительных организаций и для народного хозяйства в целом;

– повышения качества строительных и монтажных работ, в результате чего сокращаются затраты на переделки и, главное, создаются лучшие условия для эксплуатации построенных зданий и сооружений и снижения эксплуатационных затрат;

– повышения производительности труда за счет дальнейшей индустриализации строительства и интенсификации производства;

– сокращения продолжительности пусконаладочных работ, периода освоения новых мощностей и доведения их до проектных показателей;

– снижения себестоимости строительно-монтажных работ;

– усиления экономической заинтересованности и ответственности строительных организаций;

– осуществления индустриализации строительных работ.

Сущность индустриализации строительства заключается в переходе к выполнению всех основных строительно-монтажных работ методами крупного машинного производства и внедрения комплексной механизации и автоматизации производственных процессов. Основным направлением индустриализации строительства является развитие сборного строительства, позволяющего превратить строительное производство в механизированный поточный процесс сборки и монтажа зданий и сооружений из конструкций и деталей промышленного производства.

Развитие сборного строительства с массовым заводским изготовлением строительных конструкций и деталей во многом зависит от степени типизации и унификации зданий и сооружений. Широкое применение типовых проектов унифицированных изделий и конструкций позволяет резко повысить степень сборности в строительном производстве.

В заключении, хочется отметить, что применение рассматриваемых выше методов не обеспечит полной предсказуемости конечного результата. Поэтому основной целью использования предложенной выше схемы является не расчет абсолютно точных результатов эффективности реализации проекта и его рискованности, а сопоставление предложенных к рассмотрению инвестиционных проектов на основе унифицированного подхода с использованием по возможности объективных и перепроверяемых показателей и составление относительно более эффективного и относительно менее рискованного инвестиционного портфеля.

Литература

1. Послание Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана: «Стратегия «Казахстана-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 г.

2. Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» от 13 апреля 2010 г.

3. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. – 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2010.

4. Иванов В.В., Ковалев В.В., Лялин В.А., Инвестиции: Учебник. – 2-е изд. – М: Проспект, 2013.

5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. – М.: Проспект, 2014.

ӘОЖ 336.222.4:312.1313.5

Р.Н. Жаркеева
Ғылыми жетекшісі: ***Г.А. Раматуллаева,*** *э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАР МЕН КОМПАНИЯЛАРДЫҢ ТӘУЕКЕЛДІЛІКТЕРІН ТАЛДАУ

Инвестициялар – кәсіпкерлік қызметінің нәтиежесінде пайда болатын немесе әлеуметтік тиімділікке қол жеткізілетін қызметтің басқа да түрлерінің объектілеріне жұмсалған мүліктік және интелектілік құндылықтардың барлық түрлері, капиталдың ел ішіндегі және шетелдегі экономикалық ұзақ мерзімді жұмсалымы [1].

2007 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша институттардың инвестициялық жобалар портфелінде қаржыландырылуы мақұлданған 142 жоба болды, олардың жалпы сомасы 3 632,0 млн АҚШ долл. құрайтын. Жалпы құны 2560 млн АҚШ долл. тұратын 109 жобаны қанжыландыру басталды, ондағы даму институттарының қатысуы 792,6 млн АҚШ долл.

Қор перспективалы жобалар портфелін қалыптастыру бойынша ауқымды жұмыс атқарды, жобалар тізімін іріктеу және қатыптастыру әдістемесі жасалды. Қазақстандағы және шетелдегі компаниялармен 180-нен астам кездесу өткізіліп, оларда инвестициялық жобаларды бірлесіп өткізу саласындағы ынтымақтастық мәселелері талқыланды [2].

Арнайы және индустриалдық аймақтарды дамыту және басқару саласында (Limitless, Nakheel, ZonesCorp.), мұндай аймақтарды халықаралық нарыққа жылжыту саласында (Wonderworks Inc., JAFZA International) жұмыс істейтін халықаралық компаниялармен жұмыс жүргізілді.

Жалпы алғанда «Қазына» орнықты даму қорының қызметі биоотын өндіру, металкремний өндіру, әуе-ғарыш саласына арналған жаңа балқымалар, жерсеріктерін өндіру, Қазақстанда ауыр серверлерді өндіру, шетелдегі жоғары технологиялы компанияларды сатып алу, әлемдік брендтерге арналған дайын тоқыма бұйымдарын өндіру, патенттелмеген және өсімдік тектес фармацевтік өнімдерді өндіру, цементті ауқымды өндіру, Каспий-Азов каналы сияқты келешегі зор жобаларды қамтымақ.

Шетелде даму институттарының өкілдіктер желісін ашу мәселесі қаралып жатыр. Өкілдіктер «Қазына» орнықты даму қоры компанияларының мүддесін қорғайтын даму институттарының құрылымдық бөлімшелері болмақ. Бастапқы кезеңде әлемнің Лондон (Ұлыбритания), Мәскеу (Ресей Федерациясы), Шанхай (ҚХР), Мюнхен (Германия), Бостон (АҚШ), Телль-Авив (Израиль) сияқты стратегиялық маңызды өңірлерінде сауда-инвестициялық өкілдіктерді ашу жоспарлануда.

«Қазына» орнықты даму қоры Даму Институттарының (Даму банкі, Инвестициялық қоры, Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры, Ұлттық инновациялық қор, Маркетингтік-талдау зерттеулері орталығы, Экспорт пен инвестицияны сақтандыру жөніндегі мемлекеттік сақтандыру корпорациясы) жалғыз акционері болып табылатын, экономиканың әртараптығына және бәсекелестігіне қол жеткізу мақсатында Қазақстан экономикасының шикізаттық емес секторындағы инвестициялар мен инновациялық қызметті арттыру үшін 2006 ж. сәуірде құрылған басқарушы компания. 2007 ж. даму институттарының жиынтық жарғылық капиталы 2007 ж. 1 маусымдағы жағдай бойынша 1,8 млрд АҚШ долл. құрады [3].

«Қазақстанның Ұлттық электр тораптарын жаңғырту» жобасының 1-ші кезеңіKEGOC көлік құралдары жүйесін оңалтуға және энергия жүйесін диспетчерлік басқаруды жетілдіруге бағытталған.

Жобаны қаржыландыру Халықаралық қайта құру және даму банкінің (ХҚДБ), Еуропа қайта құру және даму банкінің (ЕҚДБ) кредиттік желілері мен «KEGOC» АҚ қаражатымен жүзеге асырылады. Жобаның бірінші кезеңін іске асырудың болжанған мерзімі – 2000-2009 жж., екінші кезеңі 2008-2017 жж..

Ұлттық торапты жаңғырту жобасының 1-ші кезеңі мынадай бағыттарды қамтиды: жоғары вольттік жабдықты жаңартуды, реактивтік қуаттылықты қарымталауға арналған шунттаушы реакторларды орнатуды, релелік қорғаныш және қосалқы станцияларды автоматтандыруды қоса алған-

да, қосалқы станцияларды жаңарту. Релелік қорғанышты ауыстыру іс жүзінде KEGOC меншігіндегі барлық қосалқы станцияларда жүзеге асырылатын болады. Микропроцессорлық технологияға негізделген жаңа релелік қорғаныш барлық көлік құралдары жүйесінің қауіпсіздігі мен сенімділігін арттыруға тиіс.

SCADA/EMS жүйесін, сандық корпоративтік телекоммуникациялық тораптарды, коммерциялық есепке алу (АСКУЭ) және сауда жүйесін сатып алу мен орнатуды қоса алғанда, диспетчерлік басқаруды жаңарту.

Компьютерлендірілген Ақпараттық Басқару Жүйесін (MIS) әзірлеуді, сатып алуды және орнатуды қоса алғанда, «KEGOC» АҚ ұйымдастырылған дамуы құбылмалы нарық экономикасы жағдайында компания қызметінің өндірістік-экономикалық, техникалық және технологиялық басқаруға бірыңғай тиімді жүйе құруды қамтамасыз етеді.

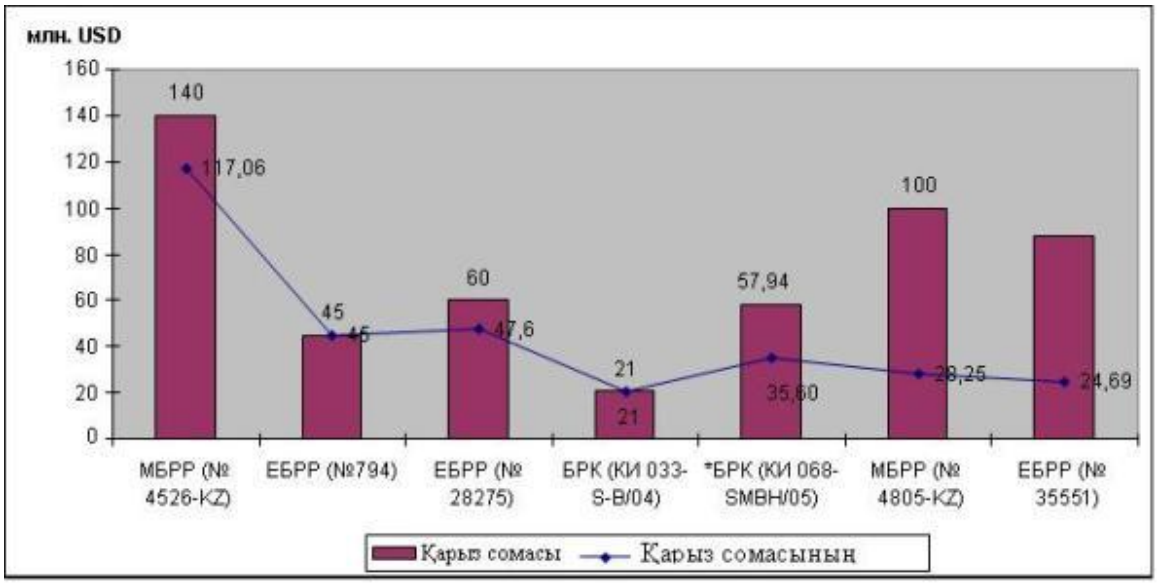
«KEGOC» АҚ жобаларды іске асыру үшін Халықаралық қайта құру және даму банкімен (ХҚДБ) және Еуропа қайта құру және даму банкімен (ЕҚДБ) Кредиттік келісімге қол қойды [4].

1-кесте

Қаржыландыру көзі	Кредиттік келісімнің номерімен қол қойылған	Қарыз сомасы (млн USD)
ХҚДБ	№4526 KZ 1999 ж. 21 желтоқсан	140,00
ЕҚДБ	№794 1999 ж. 3 желтоқсан	45,00
Барлығы:		185,00

Қазақстанның Солтүстік-Оңтүстік транзитінің кернеуі 500 кВ екінші электр жеткізу желісін салу жобасы болып табылады. Жобаның мақсаты – жылына 7-7,5 млрд кВт дейін Солтүстік-Оңтүстік бағытында электр энергиясын жеткізудің босату қабілеттілігін ұлғайту есебінен энергия тапшы болып отырған Қазақстанның оңтүстік облыстарын электр энергиясымен қамтамасыз ету, Қазақстанның ұлттық электр торабын қалыптастырудың қауіпсіздігі мен сенімділігін арттыру, сондай-ақ Ресейдің, Қазақстанның және Орталық Азияның энергия бірлестіктерімен қатар жұмыс.

1-сурет.



Осы Жоба бойынша электр жеткізу тораптарының үш телімін салу көзделген:

– I-ші телім. ОҚМАЭС-Шу ӘЖ 500кВ салу;

– II-ші телім. Екібастұз-Ағадыр ӘЖ 500кВ салу;

– III-ші телім. Ағадыр-ОҚМАЭС ӘЖ 500кВ салу.

Жобаны іске асыру үшін «KEGOC» АҚ Халықаралық қайта құру және даму банкімен (ХҚДБ), Еуропа қайта құру және даму банкімен (ЕҚДБ), «Қазақстан Даму банкі» (ҚДБ) АҚ-мен Кредиттік келісімге қол қойды.

Инвестициялық жобалар қимасындағы қарыз қаражатының 2007 ж. 31 желтоқсанға игерілуі:

– Қазақстанның Ұлттық Электр торабын жаңғырту;

– Қазақстанның Солтүстік-Оңтүстік өткініндегі 500 кВ-тық екінші электр жеткізу желісінің құрылысы.

2-кесте.

Инвестициялық жоба	Кезеңдер	Қаржыландыру көздері	Қарыз қаражатының 2007 ж. 31 желтоқсанға игерілуі	
			млн USD	млн теңге
Қазақстанның Ұлттық Электр торабын жаңғырту		МБРР (№4526 KZ)	117,06	
		ЕБРР (№794)	45,00	
Қазақстанның Солтүстік-Оңтүстік өткінін-дегі 500 кВ-тық екінші электр жеткізу желісінің құрылысы:	I кезең	ЕБРР (№28275)	47,60	
		БРК (КИ 033-S-B/04)	21,00	
	II кезең	МБРР (№4805-KZ)	28,25	
		БРК (КИ 068-SMBH/05)		4 282,11
	III кезең	ЕБРР (№35551)	24,69	

KEGOC» АҚ инвестициялық жобалары бойынша ақпарат «Солтүстік Қазақстан – Ақтөбе облысы аймақаралық электр жеткізу желісінің құрылысы». Жоба мемлекеттік-жекесеріктестік (МЖС) тетігін пайдалану арқылы ЭМРМ мен «Батыс транзит» АҚ арасындағы концессиондық келісім негізінде жүзеге асырылады. Жобаны жүзеге асыру Ақтөбе облысы электр тораптарының Қазақстан БЭЖ-не қосылуына мүмкіндік береді және өңірдің Ресей электр энергиясы импортынан энергетикалық тәуелсіздігін қамтамасыз етеді. Жоба бойынша ұзындығы 500 км Жетіқара-Өлке 500 кВ-тық ЖЖ желісін салу, Жетіқара және Өлке 500 кВ-тық ҚС жаңғырту көзделіп отыр. Жоба құны 19,9 млрд теңгені құрайды. Құрылысты аяқтаудың жоспарланған мерзімі – 2008 ж.

«KEGOC» АҚ таяу болашақта республика үшін стратегиялық маңызы бар, жалпықұны 89,5 млрд теңгені құрайтын үш жаңа инвестициялық жобаны жүзеге асыруды жоспарлап отыр [4].

«ҰЭТ-ны жаңғырту. II кезең» жобасыбойынша 1-ші кезеңде қамтылмаған Қазақстанның ҰЭТ ҚС жабдықтарын жаңғырту көзделіп отыр.

Жоба құны – 52 млрд теңге. Қаржыландыру ХДҚБ заемын тарту арқылы жүзеге асырылады. Жүзеге асыру мерзімі – 2008-2017 жж.

«Қазақстан ҰЭТ-на 500 кВ, 220 кВ кернеу желісімен қосылатын 500 кВ-тық Алма ҚС құрылысы» жобасын іске асыру Алматы өңірін электрмен жабдықтау сенімділігін, Балқаш ТЭС-не қосуға жоспарланған қуат көзін беруді, Алматының серіктес-қалаларын дамытудың техникалық мүмкіндігін, Алматы қ. индустриялық паркі құрылысын, 2011 ж. Азиялық ойындардың инфрақұрылымын, Алматы облысында туризм орталығының құрылуын, Хоргоста шекарамен шектес ынтымақтастық орталығының ашылуын және Алматы өңіріндегі басқа да серпінді жобалардың жүзеге асырылуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Жоба құны – 30 млрд теңге. Жүзеге асыру мерзімі – 2014 ж. дейін.

Даму банкінің инвестициялық жобалар бойынша атқаратын қызметікелесідей: банктің кредит саясаты туралы меморандумға сәйкес қаржыландыру үшін инвестициялық жобаларды іріктеу кезінде Қазақстанда экономиканың шикізатқа жатпайтын салаларында оның ішінде қазақстандық тауарлардың, жұмыстардың, қызметтер мен капиталдың экспортына ықпал ететін бәсекеге қабілетті өндірістерді және инфрақұрылымды дамытуға және құруға байланысты инвестициялық жобаларға басымдық беріледі.

Даму банкінің инвестициялық қызметінің негізгі бағыттары мыналарды құруға және дамытуға бағдарланған жобалар болып табылады:

– инфрақұрылым объектілерін (энергетикалық, көліктік, телекоммуникациялық, туристік);

– инвестициялық жоба шеңберінде шикізатты өндіруді және/немесе сатып алуды, көлікпен тасымалдауды, оны қайта өңдеуді және дайын өнімді сатуды қоса алғандағы өнеркәсіптік өндірістерді;

– инвестициялық жоба шеңберінде шикізатты шығаруды және/немесе сатып алуды, көлікпен тасымалдауды, оны қайта өңдеуді және дайын өнімді сатуды қоса алғандағы ауыл шаруашылық өндірістерді;

– туристік, экологиялық, медициналық, оқу, спорттық-сауықтыру және қонақ үй қызметтері саласындағы объектілерді (коммерциялық негізде).

Даму Банкінің шетелдегі инвестициялық қызметінің негізгі бағыттары Қазақстан Республикасы инфрақұрылымының, транзиттік әлеуетінің, қазақстандық тауарлардың, жұмыстардың, қызметтер мен капитал экспортының дамуына ықпал ететін жобалар болып табылады.

Банктің инвестициялық басымдықтарына сәйкес келетін жобалар үшін банк мынадай қызметтер ұсынады: орта мерзімді (5 жылдан 10 жылға дейін) және ұзақ мерзімді (10 жылдан 20 жылға дейін) кредит беру, оның ішінде жобаларды бірлесіп қаржыландыру және қайта қаржыландыру, жобаларды жобалық қаржыландыру.

Даму Банкі инвестициялық жоба бойынша беретін қарыздың ең аз сомасы 5 млн АҚШ долл. баламалы мөлшерде белгіленеді. Даму Банкіне мыналарды қаржыландыруға тыйым салынады:

– қару-жарақ өндіруді;

– алкоголь өнімін өндіруді;

– есірткілерді, есірткі құралдарын және психотропты заттарды өндіруді;

– темекі бұйымдарын өндіруді;

– тұрғын үй құрылысын;

– мемлекеттік оқу және медицина мекемелерін, қоғамдық-сауықтыру кешендерін салуды;

– геологиялық барлау жұмыстарын.

2008 ж. 14 мамырдағы «Қазақстанның Даму Банкі» АҚ Директорлар кеңесінің шешіміне сәйкес инвестициялық жобалардың банк сараптамасын жүргізу және білімге негізделген тәуелсіз кәсіптік тәжірибені, тәуелсіздікті және объективтілікті қолдану процедураларын жеңілдету мақсатында Банк клиенттермен жұмыс істеудің жаңа қағидаларын енгізеді. Аталған қағидалар қаржыландыруға өтінім берген кезде клиенттерге сыртқы тәуелсіз сарапшылардың мыналар бойынша қорытындысын беруді көздейді:

– қарызды қайтару бойынша қамсыздандыруды бағалау;

– жобаны құқықтық бағалау;

– жобаны техникалық бағалау;

– жоба бойынша маркетинг жүргізу.

Сонымен қатар Банк тәуелсіз сарапшыларға және сыртқы бағалау қорытындысының мазмұнына талаптар белгіледі [5].

Банк консервативтік саясатты жүргізеді және жобаны, қарыз алушының төлемге қабілеттілігі мен кредит қабілеттілігін банктік сараптау негізінде кредиттік және нарықтық тәуекелдерді бағалай отырып, жобаларды мұқият іріктеуді жүзеге асырады. Бұл ретте аймақтық нарықтарды қоса алғанда, технология, шикізатпен қамтамасыз ету, өнімді сату нарықтары, құрылатын немесе кеңейтілетін өндірістің бәсекеге қабілеттілігін және экспортқа бағытталғандығын бағалаумен құралдардың сапасы бөлігінде ішкі және сыртқы нарықтардың талдауына үлкен көңіл бөлінеді.

Әдебиеттер

1. Аубакиров Л.А. Экономикалық теория. – 164-165 бб.
2. www.kdb.kz
3. «Қазына» ОДҚ» АҚ баспасөз орталығы.
4. www.aikyn.kz
5. Stud.kz

ӘОЖ 336.221.4:311.1.312(069.27):005.412

А.Ж. Жолдыбай, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***А.А. Нұрымов,*** *э.ғ.д., профессор*
ҚазЭҚХСУ

САЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ ОРГАНДАРЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ ЖӘНЕ ДАМУЫ

Қазақстанның нарықтық экономикаға өтуімен байланысты салық қызметімен айналысатын ұйымдардың қайта құру қажеттілігі пайда болды. Сондықтан, 1990 ж. Қазақ ССР Қаржы министрлігінің Мемлекеттік салық инспекциясы пайда болды. Ең алғаш бұл ҚР Президенті Жарлығымен Қаржы министрінің Мемлекеттік табыстарды басқару базасында 1990 ж. 9 шілдесінде құрылған Мемлекеттік Бас салық инспекциясы (МБСИ) болатын. Оның қызметі біздің бұрынғы жалпы директивті-жоспарлы экономикамызға сай келетін, тек жоспарлы-бөлінген еді, мәжбүрлі бекітілген баға және оның құрамына енетін салық, өзге де бюджетке төленетін міндетті төлемдермен қатар бірыңғай түрде төленетін.

Нарыққа және жаңа салық саясатына өту жағдайында МБСИ-дің түбірімен жұмыс мазмұнын ғана емес, түрі мен әдісін де өзгертуге тура келді. Дегенмен, МБСИ құрылған соң, бір жарым жылдан кейін өзінің жақында ғана алған тәуелсіздігін жоғалтып алды да, содан бастап Қаржы министрлігінің Бас салық инспекциясы болып атала бастады, сонымен қатар ол Қаржы министрлігінің Салық комитеттеріне және осы министрліктің Салық полициясы департаменттеріне көбейді. Сөйтіп, 1991 ж. Қаржы министрлігінің Мемлекеттік салық комитеті құрылды. Салық органы тікелей түрде жоғарыдағы салық органына бағынады және жергілікті орындаушы органдарға жатпайды. Уәкілетті органдар салық органдарын басқаруды жүзеге асырып отырды [1].

Мемлекеттің салық қызметін жетілдіру мақсатында 1998 ж. 12 қазанындағы №4114 «Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдар жуйесін ары қарай реформалау туралы» Жарлығына сәйкес Мемлекеттік Кіріс министрлігі құрылған еді. Оның қарамағына Салық комитеті мен Кедендік комитеттің және Салық полициясы департаментінің іс-әрекеті және мүлкін басқару туралы өкілеттік пен қызметтер берілген, сондай-ақ Қаржы министрлігінен «Кәсіпорындарды қайта құру мен тарату бойынша агенттігі» акционерлік қоғамы, Энергетика, индустрия және сауда министрлігінен Мүліктерін басқару бойынша комитетінің ісімен айналысу өкілеттігі тиген болатын. Осылайша, Мемлекетік Кіріс министрлігі уәкілетті салық органы болып тағайындалды. Ол Қаржы министрлігінен тәуелсіз, өз алдына қызмет етті.

2011 ж. тамыз айында ҚР 240-11 Заңына сәйкес салық полициясы органдарының қызметі мәселелеріне байланысты бірқатар заң актілеріне өзгерістер енгізілді, «салық полициясы» атауы «қаржы полициясы» болып өзгертілді.

2002 ж. 28 тамызындағы №937 «Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік басқару жүйесін жетілдіру туралы» Жарлығы бойынша Мемлекеттік Кіріс министрлігіне қосу арқылы таратылды.

Сөйтіп, ҚР Қаржы министрлігінің Салық комитеті құрылып, қайтадан Қаржы министрлігінің құзырына өтті.

Салық комитеті мемлекеттік мекеменің ұйымдық-құқықтық нысанында заңды тұлға болып келеді, мемлекеттік тілде өзінің атауы мен мөрі, штампы, берілген үлгіде бланкісі, сонымен қатар заңдылықпен сәйкес Қаржы министрлігінің қазына органдарында бюджеттік шоттары, банктерде шоттары бар. Комитет өзінің атынан азаматтық-құқықтық қатынастар жасай алады.

Барлық мемлекеттерде салықтың төленуін қадағалау арнайы мемлекеттік орган – салық қызметі органдарының құзырында. Олардың ұйымдастыру құрылымдарының бір-бірінен айырмашылығы көп. Көптеген елдерде салық органдары Қаржы министрлігінің құрамына енгізілген және аймақтық-әкімшілік белгісі бойынша иерархиялық құрылысқа ие. Салық органдары – салықтар мен төлемдер туралы заңның сақталуын қадағалайтын мемлекетік басқару органдарының жүйесі.

Салық қызметі органдары уәкілетті органдар – салық комитетінен және салық органдарынан тұрады. ҚР Үкіметімен құрылған комитеттің заңды тұлға болып келетін аумақтық органдары бар, оларға келесілер жатады: облыстар, Астана мен Алматы қалалары бойынша салық департаменттері, ауданаралық салық басқармалары, аудандар, қалалар, қаладағы аудандар бойынша салық басқармалары, сонымен қатар арнайы экономикалық аймақтардағы салық департаменттері.

ҚР ҚМ Салық комитеті аумақтық бөлімшелерге басшылықты жүзеге асырады.

Комитет жұмысты тиімді ұйымдастыру мақсатында «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» ҚР Кодексімен сәйкес мемлекет алдындағы салықтық міндеттемелерді атқару мен салықтық бақылауды қамтамасыздандыруға уәкілетті және салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді қамтамасыздандыру, міндетті зейнетақы салымдары түсімдерінің толықтылығы мен өз уақыттылығының салаларында басқару мен салааралық түзетуді ҚР заңдылығымен сәйкес жузеге асырады [2].

Атқарушы билік органдарын реформалау нәтижесінде жаңа құрылымы анықталды. Қазақстанның салық органдарының жүйесі аумақтық бөлінімдерге сәйкес екіге бөлінеді. Бұл жүйенің негізгі элементі – аудандар, қалалар бойынша салық органдары. Екіншісі республика бойынша өзіне ҚР ҚМ СК құрамындағы облыстар, Астана мен Алматы қалаларының Салық департаменттері қызметінің басшылығын қосады. СК басқармаларының салық қызметі – салық органдарының жүйесін құрайды.

Салық қызметі органдарының құрылымы ҚР ҚМ СК-нің бұйрығымен бекітіледі. Әрбір салық органы жеке-дара заңды тұлға болып табылады, сонымен қатар иерархиялық тікелей бағынушылықта болады және біркелкі орталықтандырылған жүйеге кіреді. Тікелей есептілік ақпараттармен алмасу реттілігінің, салықтық әкімшілендірудегі қарым-қатынас реттілігінің шарттары сақталуына мүмкіндік береді.

Салық органдарының құрылымын реформалаудың мақсаты – облыстар және аудандардағы салық басқармаларының қызметін жетілдіру. Сонымен, біркелкі орталықтандырылған салық органдарының жүйесі салықтар мен төлемдер бойынша жергілікті және республикалық органдарынан құралады. Салық органдары салық заңнамасының жүргізілуіндегі басқарудың біркелкі жүйесі болып табылады және салықтардың дұрыс есептелуін, белгілі бюджетке салықтар мен басқа да міндетті төлемдердің уақытылы және толық түсуін, жер қойнауын пайдаланудан түскен түсімдердің уақытылы және толық түсуінің ҚР бекітілген заңнамасына сәйкес келуін қадағалайды. Бұл тұжырым негізгі салық органдарының міндеттері салық заңдылығының сақталуын, есептіліктің дұрыстығын, салықтар мен басқа да міндетті төлемдердің уақытылы және толық түсуін бақылауды жүзеге асыратындығын білдіреді.

Салық органдарының алдына қойылған мәселелері жергілікті атқарушы билік органдарының республикалық органдарымен қарым-қатынас жасай отырып, ҚР мемлекеттік уәкілетті органдарымен және жергілікті басқару органдарымен шешіледі. Салық органдарының қызметкерлеріне өз қызметтік міндеттерін орандауы кезінде қаржы полициясы тәжірибелік көмектесуге міндетті. Олар салық қызметі органдары қызметкерлерінің өздеріне жүктелген міндеттерін атқаруына кедергі келтіретін тұлғаларға заңда көрсетілгендей шаралар қолдануды қамтамасыз етеді.

Салық органдарының алдында тұрған мақсаттары мен орындалатын қызметтерінен ҚР салық

органдары уәкілетті органдардың ішкі бөлімдерінің құрылымын анықтап бекітеді. Уәкілетті органдардың ішкі бөлімдерінің құрылымын анықтау кезінде келесідей шарттар орындалады: салық қызметінің негізгі және көмекші қызмет түрлерінің болуы; негізгі керекті салықтар мен салық төлеушілер санаттарын салықтық әкімшілендірудің ерекшеліктері; салықтық әкімшілендірудегі орындалатын рәсімдердің біртектілігі және т.б. Мақсатты бағдарламаның дамуына сәйкес салық органдары ірі салық төлеушілердің тікелей интеграциясына вертикалды интеграцияланған салық әкімшілігін қарама-қарсы қоятын облыстық, аудандық салық органдарын және жергілікті органдар құруда. Бұл экономика салаларына, әсіресе бюджетті қалыптастырушы салықтық түсімдері бар қызмет аясында толықтай салықтық бақылауды күшейтеді [3].

Салық комитеті өз атынан азаматтық құқықтық қатынасты жүзеге асырады, заңдық тәртіпте бекітілген өзінің қызмет бабының сұрақтары бойынша жеке қолдануға құқықтық актілер шығарады. Комитеттің құрылымдық және штаттық құрамын Қаржы министрінің келісімінен кейін жауапты хатшы, ал басқарма басшысы басқарма аппараты бөлімшелерінің құрылымы мен қызметін аумақта тұратын халқының санына, салық төлеушінің көлеміне – заңды және жеке тұлғаларға, салықтардың түсіміне байланысты және СК субъектілер бойынша аудандық мамандандырылған бөлімшелерінің құрамы мен түрлерін бекітеді, олардың бағыты жергілікті экономика мен оның бағдарына тәуелді.

Аудандардағы салық қызметі органдары СК және экономиканың сәйкесінше секторын әкімшілендіретін облыстық салық департаменттеріне бағынышты болады. Аймақтағы ерекше ірі салық төлеушілерге аудандардағы салық қызметі органдары мониторинг және салық бақылауын жүргізеді. Астана мен Алматы қалаларындағы, аудандардағы салық қызметі органдары қарапайым салық төлеушілерді әкімшілендіреді. Нәтижесінде аудандарда облыстарды әкімшілендіретін басқармалар құрылды.

Салық органдарын жетілдіруге арналған бағдарлама Қазақстан бойынша салық басқармаларының құрылымын бірыңғай және салық төлеушілерге түсінікті, салықтық әкімшілендіруде жаңа технологияларды тиімді пайдалануға мүмкіндік береді. СК салықтық әкімшілендірудің функционалды принциптерін көздейтін жергілікті салық басқармаларының типтік құрылымы әзірленеді. Бұл құрылымда әрқайсысы бірнеше бөлімдері бар 4 топтамадан тұрады:

– бірінші топтама – жалпы қамсыздандыру, оның құрамына қаржылық, заң, қызметкерлермен жұмыс, шаруашылық бөлімдері кіреді;

– екінші топтама – ақпараттық-талдау жұмыстары, оның құрамына автоматтандырылған және ақпараттық жүйелер бөлімдері, техникалық және жүйелік қамсыздандыру, мәліметтер енгізу, талдау және салықтық статистика бөлімдері жатады;

– үшінші топтама – салық төлеушілермен жұмыс, оның құрамына салық төлеушілер есебі, салық есептілігін қабылдау, салық төлеушілерді ақпараттандыру бөлімдері кіреді;

– төртінші топтама – бақылау жумысы. Бұл топтамада негізгілері жеке және заңды тұлғаларға салық салуды бақылау бөлімі [4].

Жеке тұлғалардың табысына салық салуда: шығып тексеру, әлеуметтік салық, жеке тұлғаларға салынатын басқа да салық бөлімшелері бар.

Заңды тұлғаларға салық салу бөлімінде заңды тұлғаға камералды бақылау, аудит бөлімі, құжаттық тексеруді жоспарлау, заңды тұлғалар мен тексеру бөлімшелері бар.

Төртінші топтамаға, сонымен қатар, заңды тұлғалардан қарызды өндіріп алу, алкоголь және темекі өнімдерін бақылау, бақылау-касса машиналарын қолдануды бақылау бөлімдері жатады. Мұндай типтік құрылымды тәжірибеде қолдану облыстар мен аудандардың ерекше жағдайына тәуелді.

Жергілікті салық қызмет органдары өзінің қызметін атқаруда бірнеше құрылымдық бөлімшелерден тұрады. Олардың негізгі мақсаты – салық төлеушілердің салықтық міндеттемесін өз уақытында және толықтай орындауына қадағалау жасау, олардың салықтық есептіліктерін қабылдау және т.б. Жоғарыда атап өткеніміздей, бақылау қызметтерінің нақты орындалу ауыртпалығы салық департаменттерімен салыстырғанда аудандық салық басқармаларында жоғары болып келеді.

Салық қызметі органдары қызметінің басым стратегиялық бағыттарының негізгісі салықтар-

дың толық түсуін қамтамасыз ету және оны жүзеге асыру үшін келесідей бағыттарға баса көңіл бөлінеді:

1. Салықтардың толық түсуін қамтамасыз ету үшін бірқатар мақсаттарға қол жеткізу қажет, яғни:

– бірінші мақсат – салық мәдениетін көтеру. Осы мақсатқа жету мынадай міндеттерді шешу жолымен жүзеге асырылады: орта білім беру жүйесінде салық салу негіздерін оқытуды енгізу, БАҚ-та мемлекеттің жүргізетін салық саясаты, оның маңызы мен қоғамның дамуы үшін басым бағыттары туралы жариялау, қолданыстағы салық салу жүйесі туралы буклеттер, анықтама жүйелері және кәсіби салық кеңесшілері арқылы ақпарат тарату;

– екінші мақсаты – салық бақылауының тиімділігін арттыру. Осы мақсатқа жету үшін мынадай міндеттерді шешу қажет: салық бақылауы рәсімін жетілдіру және оңайлату, салық бақылауы рәсімін реттеу, мемлекеттік, өзге уәкілетті органдардың шет мемлекеттердің құзырлы салық органдарымен өзара әрекет ету тиімділігін арттыру, салық бақылауы рәсімін автоматтандыру, жүйелі түрде салық салудан жалтаруда қолданылатын жаңа тәсілдер мен схемалар анықтау және олардың тууына ықпал ететін себептерді жою аясында әрі қарай шаралар енгізу;

– үшінші мақсат – салық заңнамасын оңайлату. Осы мақсатқа жету мынадай міндеттерді шешумен қамтамасыз етіледі: салықтарды есептеуді, салық есептілігі нысандарын оңайлату.

2. Салық қызметі органдарының қызметіне қоғамның қанағаттануын қамтамасыз ету, мынадай мақсаттарда жұмыстарды күшейту қажеттігі туындайды:

– бірінші мақсат – қоғамның салық сұрақтарында ақпараттануын арттыру, ақпараттық-үгіттеу кеңістігін құру: пресс-конференциялар, брифингтер, кездесулер, теле-радиохабарлар, бейнероликтер, салық міндеттемелерінің тууы және орындау туралы түсіндіру ақпаратын құрайтын газет, журнал, брошюралар, буклеттер, жарнамалар, кунтізбелер шығару; салық органының әкімшілік процестерінің ашықтылығын қамтамасыз ету және салық төлеушілерді оның қызметтері, толтырылатын құжат нысандарының үлгілері, құжаттарды электронды түрде толтыру және тапсыру, құжаттар айналымының реттілігі, шешімдерді даулау және шағымдану тәртібі туралы ақпараттандыру, арнайы салықтық пресс-қызметтер құру, салық салу аясындағы нормативтік-құқықтық актілеріне толықтырулар мен өзгерістер енгізуді дайындау кезінде бизнес-құрылымдар мен кәсіби салық кеңесшілерін «кері байланыс» қағидасы бойынша тарту;

– екінші мақсат – көрсетілетін салық қызметінің сапасын арттыру. Осы мақсат мынадай міндеттерді шешу арқылы жеткізіледі: мемлекеттік қызмет көрсету стандарттарын енгізу, электрондық салық қызметтері санын арттыру, қазіргі кездегі салық төлеушілерге қызмет көрсету бойынша ақпаратты қабылдау мен өңдеу орталықтарын құру және дамыту.

3. Тиімділігі жоғары салық қызметін құру. Даму стратегиясын жүзеге асырудағы жетістік көп жағдайда басқару жүйесінің тиімділігі мен оның салық органы алдында тұрған міндеттерді шешудегі мақсаттылығымен анықталады. Мақсаты:

– салық қызметі органдарында басқару жүйесін жетілдіру;

– бизнес-процестерді реттеу, оңтайландыру және реинжинирингтеу енгізу;

– салық органдарында Теңгерілген көрсеткіштер жүйесін (ТКЖ);

– тәуекелдерді басқару процесін;

– нәтижеге көзделген мақсаттарға жетуге бағытталған ынталандыру қағидаларын;

– кадрлық тағайындаулар және ауыстырулар, сонымен қатар салық органдарына жұмысқа қабылдау кезінде карьералық өсу, ашықтық, объективтік қағидаларын енгізу;

–жоспарлау нәтижелеріне негізделген икемді, мақсатты қаржы және материалды-техникалық ресурстармен қамтамасыз ету;

– қызметкерлердің кәсіби деңгейін көтеру, ТМД және алыс шетел мемлекеттерінің салық қызметтерімен, сондай-ақ аумақтық салық органдары қызметкерлері арасында тәжірибе алмасу;

– салық қызметі органдарының болашақ кадрларын дайындау бөлігінде ҚР ЖОО-мен өзара әрекет ету.

Әдебиеттер

1. Нұрымов А.А., Шоимбаева С.А. Салық және салық салу: Оқу құралы / С.А. Шоимбаева. – Астана: Қаз ЭҚХСУ БПО, 2009. – 546 б.

2. Нұрымов А.А. Салық және салық салу: Оқу құралы. – Астана: Қаз ЭҚХСУ БПО, 2014. – 534 б.

3. Ермекбаева Б.Ж., Нурумов А.А. және т.б. Салықтар және салық салу: Оқулық. – Алматы: Қазақ университеті, 2014. – 598 б.

4. Үмбетәлиев А.Д., Керімбек Ғ.Е. Салық және салық салу: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2006. – 864 б.

УДК 35.078.43:334.72(330.1)

А.А. Избасарова

Научный руководитель: ***Ш.А. Омарова,*** *к.э.н доцент*

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Собственный капитал как основа самостоятельности субъекта хозяйствования предпринимательской деятельности является первоначальным объектом финансового управления. В соответствии с действующим Гражданским законодательством размер и структура собственного капитала имеет первоначальные минимальные параметры. Например, так в соответствии с законом РК «О хозяйственных товариществах» минимальный размер уставного капитала регламентируется:

– полного товарищества не менее 25 МРП;

– коммандитного товарищества не менее 50 МРП;

– товарищества с ограниченной ответственностью не менее 100 МРП [1].

Законом РК «Об акционерном обществе» определено: минимальный размер акционерного капитала должен быть не менее 50 000 МРП [2].

В последующем главная цель управления собственным капиталом является обеспечение его прибыльности. Именно по данному показателю определяется финансовый имидж предприятия, привлекательность его для инвестора. Капитал – это стоимость, авансирования в производство с целью получения прибыли. С одной стороны, под капиталом подразумевают сумму акционерного капитала, эмиссионного дохода и нераспределенной прибыли. С другой стороны, под капиталом подразумевает все долгосрочные источники средств [3, с. 98].

В процессе развития предприятия, ему необходим капитал, в зависимости от того какими источниками инвестирования он располагает. Источники инвестирования как правило, это заемный капитал или собственные средства. Заемные средства имеют два существенных преимущества. Во-первых, выплачиваемые проценты вычитаются при расчете налога, что снижает фактическую стоимость займа. Во-вторых, те, кто предоставляют заем, получают фиксированный доход, и акционеры не должны делиться с ними прибылью, если предприятие окажется успешным.

Однако у заемных средств есть и недостатки. Во-первых, чем выше коэффициент задолженности, тем рискованнее предприятие, а следовательно, выше стоимость для фирмы и заемных средств, и собственного капитала. Во-вторых, если компания переживает, тяжелые времена и ее операционной прибыли не хватает для покрытия расходов на выплату процентов, акционеры сами должны будут восполнить дефицит, а если они не смогут этого сделать, компания будет объявлена банкротом. Поэтому компании, у которых прибыль и операционные потоки денежных средств неустойчивы, должны ограничивать привлечение заемного капитала. С другой стороны, те компании, у которых денежные потоки более стабильны, могут свободнее привлекать заемное финансирование. Однако встает вопрос: является ли заемное финансирование лучше «собственного»?

Если «да», должны ли фирмы полностью финансироваться за счет заемных средств или все-таки в определенной степени? Если наилучшим решением является комбинация заемных средств и собственного капитала, то каково оптимальное их соотношение?

Стоимость любой фирмы представляет собой приведенное значение ее будущих свободных денежных потоков, дисконтированных по средневзвешенной стоимости ее капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Изменения структуры капитала, меняющие процентное соотношение ее компонентов, будут оказывать влияние на риск и стоимость каждого вида капитала, а также на WACC в целом. Изменения структуры капитала могут также влиять и на свободные денежные потоки, влияя на решения менеджеров, связанные с формированием бюджета капитальных вложений, а также определяя затраты, связанные с банкротством и финансовым крахом. Таким образом, структура капитала оказывает воздействие как на свободные потоки денежных средств, так и на WACC, а следовательно, и на цену акций. Кроме того, многие фирмы выплачивают дивиденды, которые уменьшают нераспределенную прибыль, и таким образом увеличивают сумму, которую эти фирмы должны изыскать дополнительно для того, чтобы обеспечить финансирование своего бизнеса. Следовательно, решения о структуре капитала взаимосвязаны с политикой выплаты дивидендов.

Основу управления собственным капиталом предприятия составляет управление формирования его собственными финансовыми ресурсами. В целях обеспечения эффективности управления этим процессом на предприятии разрабатывается обычно специальная финансовая политика, направленная на привлечение собственных финансовых ресурсов из различных источников в соответствии с потребностями его развития в предстоящем периоде. Политика формирования собственных финансовых ресурсов представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в обеспечении необходимого уровня самофинансирования его производственного развития [4, с. 59].

Как нами отмечалось выше под структурой капитала понимается соотношение только долгосрочных источников финансирования, т.е. соотношение между собственным и заемным капиталом.

Структура финансовых источников:

– доля собственного капитала с разбивкой на уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль;

– доля долгосрочных финансовых источников (доля заемного капитала);

– доля краткосрочных финансовых обязательств (банковские ссуды до года);

– доля спонтанного финансирования (кредиторская задолженность и задолженность по заработанной плате и налогам).

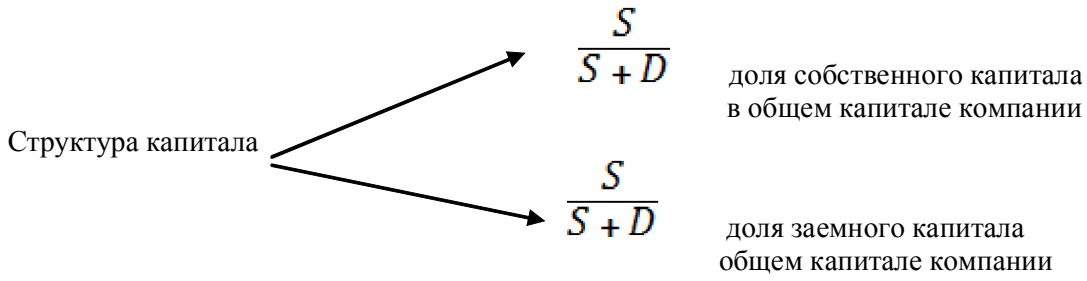


Рис. 1 – **Структура капитала***

**Источник [5]*

Теория структуры капитала базируется на основе затрат на привелечение собственного и заемного капитала и анализа влияния различных комбинированных вариантов финансирования различных комбинированных вариантов финансирования на рыночную оценку. Предприятия используют разные источники финансирования основного и оборотного капитала: нераспределенную прибыль и вклады собственников (это элементы собственного капитала), банковские займы и

ссуды, облигационные займы, векселя, заимствования у нефинансовых организаций, бюджетные источники. С точки зрения финансового управления, работа на тех или иных источниках финансирования порождает плату за эти элементы привлекаемого капитала. Чем больше плата за капитал, тем меньше остаточная (экономическая) прибыль и менее инвестиционно привлекательной является компания. Задача финансового управления – минимизировать затраты по использованию имеющих и привлечению новых источников финансирования [5, с.173].

В финансовом менеджменте принято различать два термина, относящихся к финансовой политике компании: «структура источников финансирования» (структура пассивов в учетном представлении) и «структура капитала». Традиционно в мировой практике к структуре капитала относят веса собственного и долгосрочного заемного капитала (долгосрочные обязательства, long term debt, LTD). Следовательно, как теоретически правильное признается только такое выражение для финансового рычага: FL= $\frac{LTD}{LTD + MC}$,

где: МС – рыночная капитализация [6; с. 523].

Теория структуры капитала базируется на сравнении затрат на привлечение собственного и заемного капитала анализе влияния различных комбинированных вариантов финансирования на рыночную оценку. Текущая рыночная оценка (актива, проекта или всего бизнеса) определяется как сумма дисконтированных чистых потоков, порождаемых вложенными средствами.

В 1958 г. Ф. Модильяни и М. Миллер опубликовали работу, содержащую одну из самых удивительных теорий современного финансового менеджмента: они пришла к выводу, что стоимость любого предприятия определяется исключительно его будущими доходами и, следовательно, не зависит от структуры ее капитала. Они утверждали, что при некоторых условиях рыночная стоимость предприятия и стоимость капитала не зависят от его структуры, а, следовательно, их нельзя оптимизировать, нельзя и наращивать рыночную стоимость предприятия за счет изменения структуры капитала. Последнее утверждение иногда называют «принципом пирога»: можно по-разному делить пирог, но его величина при этом, естественно, не меняется (рис. 2).

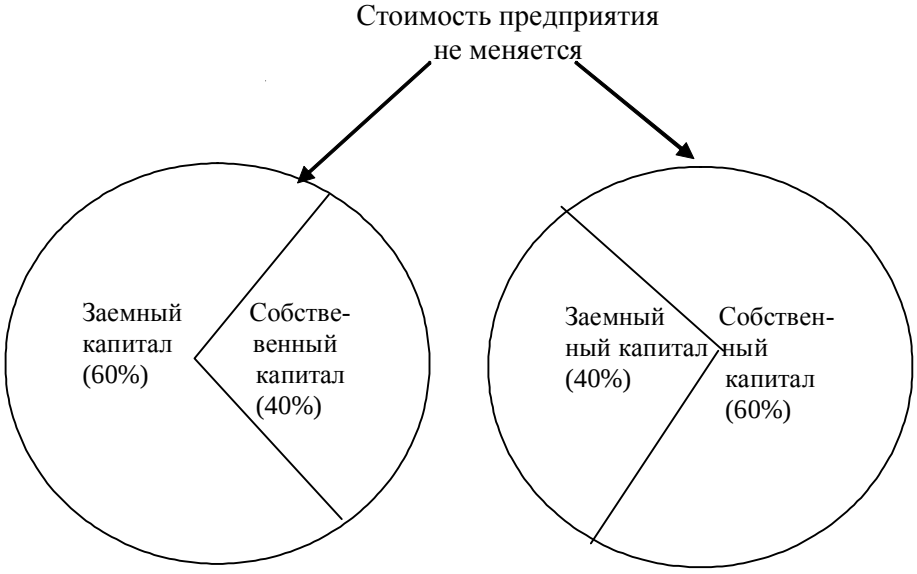


Рис. 2 – **«Принцип пирога» в приложении к стоимости предприятия**

При обосновании своей модели Модельяни и Миллер ввели ряд ограничений:

– предполагается наличие эффективного рынка капитала (рынок на всех этапах его функционирования и по всем его сегментам является «совершенным»), что подразумевает бесплатность и равнодоступность информации о его конъюнктуре для всех заинтересованных лиц, а также рациональный характер их поведения, отсутствие комиссионных брокерам, возможность любого дробления ценных бумаг, одинаковые процентные ставки для всех инвесторов (юрид. и физ. лиц);

– одинаковый уровень производственного риска для всех предприятий, т.е. считается, что все предприятия находятся в одной группе риска;

– одинаковые ожидания величины и рискованности будущих доходов для всех инвесторов;

– безрисковая процентная ставка по займам (на рынке действует в рассматриваемый период времени единая для всех инвесторов и кредиторов безрисковая ставка процента на вкладываемый или передаваемый в ссуду капитал);

– физические лица могут осуществлять ссудно-заемные операции по безрисковой ставке;

– бессрочный характер всех потоков денежных средств (т.е. темпы прироста равны нулю, а доходы имеют постоянную величину), другими словами, ожидаемые денежные потоки представляют собой бессрочные аннуитеты (т.е. рост доходов не предполагается);

– вся прибыль организаций идет на выплату дивидендов;

– предприятия эмитируют только два вида обязательств: долговые с безрисковой ставкой и акции (рисковый капитал);

– отсутствуют затраты, связанные с банкротством;

– отсутствуют налоги, т.е. полное отсутствие налогов [7, с. 138].

Литература

1. Закон РК от 2 мая 1995 г. №2255 «О хозяйственных товариществах» (с изм. и доп. по сост. на 03.07.2014 г.).
2. Закон РК от 13 мая 2003 г. №415-II «Об акционерных обществах» (с изм.и доп. по сост. на 31.10.2015 г.).
3. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2010. – 278 с.
4. http://www.financial-lawyer.ru/
5. Технологии финансового менеджмента: Учебн. пособие / В.В. Быковский и др. – Тамбов, 2008. – Ч. 1.
6. Тургулова А.К. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – Алматы: LEM, 2010. – 324 с.
7. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Н.И.Берзона, Т.В.Тепловой. – М.: КНОРУС, 2013. – 656 с.

ӘОЖ337:332.4:310:131.3

Б.М. Изтурганов

Ғылыми жетекшісі: ***Г.А. Раматуллаева,*** *э.ғ.к., доцент*

ҚазЭҚХСУ

ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ МЕН БОЛЖАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҮЛГІЛЕРІ

Қаржылық жоспарлау – кәсіпорынның қаржылық ресурстарын қалыптастыру және пайдалану үдерісінің негізінде оның ұзақ және қысқа мерзімдік мақсаттарына сәйкес анықталады. Қаржылық жоспарлау механизмінің жұмыс істеу қисынын пайдалана отырып, кәсіпорын қолайсыз үрдістердің пайда болуынан немесе дамуынан сақтандырады.

Қаржылық жоспарлау кәсіпорынның банкроттыққа ұшырамауының сенімді құралы болып есептеледі. Бұл – мүмкін болатын мәселелерді алдын ала көру, берілген кезеңге арналған жоспарды анықтау және тәптіштеу, олардың орындалуын бақылау және сондай-ақ кәсіпорынның әртүрлі бөлімшелерінің әрекетін коммуникациялауды және үйлестіруді пайдалану арқылы іске асырылады.

Кәсіпорынның нарықтық экономика жағдайындағы тиімді қызметі кәсіпорынның даму жоспа-

рын, өндірістік бағдарламаларын, инвестициялық саясатын, әлеуметтік-экономикалық даму болжамын әзірлеген жағдайда мүмкін болады.

Қаржылық жоспарлау өндірістік, инвестициялық және қаржылық қызметтерді қажетті қаржылық ресурстармен қамтамасыз ету мәселелерін шешеді; капиталды тиімді салу жолдарын анықтайды, оның үнемді пайдаланылу дәрежесін бағалайды; ақша қаражаттарын тиімді пайдалану арқылы пайданы ұлғайтудың ішкі шаруашылықтағы резервтерін айқындайды.

Қаржылық жоспарлаудың нақтылы міндеттері қаржы саясатымен айқындалады. Бұл: жоспарлы тапсырмаларды орындауға қажетті ақшаның көлемі мен олардын көздерін анықтау; кірістерді өсірудің, шығындарды үнемдеудің резервтерін анықтау; орталықтандырылған және орталықтандырылмаған қорлар арасында қаражаттарды бөлуде оңтайлы үйлесімдерді белгілеу және басқалары [1. 85 б].

Қаржылық жоспарлаудың маңызды объектілері (1-сурет): кірістер мен шығыстардың нақты теңгерімін құру үшін өнімді (жұмысты, көрсетілетін қызметті) сатудан түскен түсімді есептеу, пайданың, айналымдық активтердің ағымдағы және болашақтағы көлемін қалыптастыру және бөлу; меншікті айналымдық активтер нормативінің өсу көздерін анықтау және олардың кемшіліктерін жабу; амортизациялық аударымдарды есептеу; жөндеу қорын есептеу; кәсіпорынның әлеуметтік қорын қалыптастыру және бөлу; капиталдық құрылыстағы ішкі ресурстарды жұмылдыру; бюджетпен және бюджеттен тысқары қорлармен өзара қарым-қатынас [1. 99 б].

1-сурет. **Қаржылық жоспарлау объектілері***

**Есенгельдин Б.С., Ақбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент: Оқулық. – Алматы: Дәуір, 2011. 288 оқулығы негізінде автормен құрастырылған*

Бүгінгі күні Қазақстан Республикасының кәсіпорындарындағы қаржылық жоспарлаудың көптеген мәселелері туындап отыр. Бұл мәселелерді шешу жолында кәсіпорынның қаржы-экономикалық тиімділігін жоғарылатуға бағытталған қаржылық жоспарлауды қайта ұйымдастырудың көптеген көзқарастары қарастырылады [2. 85 б].

Кәсіпорындағы қаржылық жоспарлаумен байланысты туындайтын мәселелердің көп бөлігі маңызды болуына сәйкес 1-кестеде және үшінші суретте бейнеленген.

1-кесте. **Кәсіпорындағы қаржылық жоспарлаумен байланысты туындайтын мәселелер***

Мәселелердің атауы	Қазіргі жағдайда алатын үлес салмағы
Жоспарлардың жиынтығы	5%
Қаржылардың өткізілуі	10%
Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді жоспарлардың өзара байланысы	15%
Басшылар үшін жоспарлардың айқындылығы	20%
Оперативті құрылуы	20%
Нақты қаржылық жоспарлар	30%

**Статистикалық мәліметтердің негізінде құрылған*

Нақты айтқанда, кәсіпорынды тиімді басқару үшін міндетті түрде ұзақ мерзімге (жыл, тоқсан) жоспарланған қаржылық жоспарлау қажет. Жоспарлардың нақты түрде құрылмауы дебиторлық қарызды өтеу мерзімдерін төмендетумен, қаржыландыру қажеттіліктерінің өсірумен тығыз байланысты болады. Нәтижесінде, күшпен алынған тұрақсыз жоспарлар басқарудың нақты құралы болып саналмайды, себебі жоспарды басқарудың құралы ретінде қолдану үшін айналым қаражаттарын ағымдағы әртүрлі баптар бойынша дұрыс бөлуді білу қажет. Бұл фактінің болдырудың себебі – қаржылық жоспарлауға қатысатын бөлімдерінің келіспеушілігі.

Екінші мәселенің бірі – жоспарларды құрудың оперативтілігі. Тіпті жақсы құрылған қаржылық жоспар қажетті болған мерзімінде тапсырылмайтын болса, онда оның қажеттілігі төмендейді. Сөтіп, екінші аптаның соңында құрылатын айлық жоспар, өзінің тәжірибесінде күдіктенуді туғызады. Оперативтілігінің төмен болу себептері басқарушыларға мәлім, олар:

– бір бөлімнен екінші бөлімге жоспар ақпараттарын дайындау мен жіберу жүйесінің болмауы;

– жоспарларға қажетті келісім берудің ұзақ мерзімді процесі;

– ақпараттардың нақты болмауы және жетіспеушілігі.

Көптеген жағдайларда, қаржылық жоспарлауды құрудың процедуралары бөлімдердің арасында құжатсыз өзара қатынастарда, телефон шырылдауымен, стандартты емес құжаттармен және басқа да жағдайлармен байланысты құрылады.

Аталған екі мәселе үшінші бір мәселені тудырады – басқарушылар үшін жоспарлардың айқынды болуы. Қаржылық жоспарды басқаруда басқарушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында және барлық бөлімдері арқылы өтетін операцияларды жүргізу тәртібінің болмауы ұзақ мерзімді қаржылық жоспарларды қысқа мерзімді қаржылық жоспарларға сәйкес құрылуына кедергі жасайды. Себебі, әрбір бөлімнен басшыларға берілетін қысқа мерзімді жоспарларға, жалпы кәсіпорынның бір ұзақ қаржылық жоспарымен сәйкес келмейді. Қысқа мерзімді қаржылық жоспарлар өз заңдылықтарымен құрылады және олардың мақсаты – кәсіпорынның ақша қаражаттарының дефицитін басшылармен келісілген бағыттарға және жобаларға сәйкес құрастыру. Әрине, бұл мәселені кәсіпорын басшылары болдыртпауға тырысады, бірақ көптеген кәсіпорындарда бұл өзекті мәселенің бірі болып қалып отыр [3].

Қаржылық болжау қаржылық жоспарлардың негізі болып табылады.

Компанияның қызметінің нәтижесіне әсер ететін шешімдер мен сыртқы факторлардың ықтимал қаржылық салдарларын бағалау. Қаржылық болжаудың бастапқы нүктесі сатылым мен оған сай шығын болжамы болып табылады; соңғы нүкте мен мақсат – қосымша қаржыландырудағы қажеттіліктер есебі. Қаржылық болжаудың басты міндеті тауар көлемінің көбейту мен қызмет көрсетудің нәтижесінде туындайтын қосымша қаржыландырудың қажеттіліктерін анықтау болып табылады. Қаржылық болжау әртүрлі әдістерді қолдануды қажет етеді:

– экономикалық процестерді анықтайтын факторларға қарай қаржы жоспарлары көрсеткіштерінің динамикасын бейнелеп көрсететін экономикалық үлгілерді жасау;

– корреляциялық регрессиялық талдау;

– тікелей сараптамалық бағалау әдісі.

Болжамдар әрқашанда бұрынғы деректерге сүйенеді, алайда кәсіпорынның болашақтағы дамуын айқындауға және бақылауға тырысады. Сондықта да, болжамдардың сенімділігі бұрынға нақты көрсеткіштердің дәлдігіне тәуелді. Мұндай сенімділікті қамтамасыз ету бухгалтерлік дәл есепсіз және ауқымды статистикалық қажетті базаға ие болмай мүмкін еместігі айқын.

Кәсіпорын әрқашанда жалпы нарықтың шағын бөлігі ғана болып саналатындықтан, ел экономикасын дәлірек болжамдар үшін дәл ақпаратты мүмкіндігінше көбірек алу қажет.

Егер кәсіпорынның дамуы нақты елдегі жалпы экономикалық дамуымен қатар өтуі міндетті болмаса, онда нарық көрсеткіші кәсіпорынды жоспарлаудың бастапқы деректері болып саналады. Кәсіпорын неғұрлым ірі болса, әдетте жоспарлау соғұрлым оңайырақ болады. Дегенмен, ірі кәсіпорындарға қарағанда ұсақ кәсіпорындарда басшылар үшін кейбір факторлар едәуір айқынырақ болады.

Тағы бір атап көрсететін жайт, тұтастай экономикалық кейбір жағдайлары, мәселен экономикалық дағдарыстарды, ереуілдерді, т.б. жоспарлау тіптен мүмкін емес. Болашақтың даму барысын дәл болжаудың мүмкін болмайтындығы секілді, тұтастай нарық туралы, бірінші кезекте, бәсекелестер қызметіне тиісті маңызды деректерді күні бұрын алу мүмкін емес.

Демек, кәсіпорындағы кез келген болжамдар толық емес деректерге сүйенеді. Кәсіпорында болжам жасау үшін қажетті ақпараттар толық болмағандықтан, ал кейбіреуі мүлдем белгісіз болғандықтан, кейбір деректер жетіпейтіндіктен, болжамдар сатысы көбінесе қызметкерлердің өз ісін қаншалықты жетік білетіндігіне байланысты [4. 285 б].

Осыған орай, болжам жасаған кезде барлық көрсеткіштер толық пайдалануы, сонымен қоса болжам жасағанда өзгеріс енгізетіндігі ойластырылуы, ал болжамдың өзі болжамның өзгеруіне қарай үйлестіріліп отыруы тиіс. Сондықтан да, болжамда резервтер ескеріледі. Алайда, резервтің көп болуы болжамның көптігіне нұқсан келтіреді, ал шамалы резервтер болжамды жиі-жиі өзгертуге мәжбүр етеді. Болжам көрсеткіштерін ақтық басшының билігінде, оның орындалуын үйлестіру мен бақылау да соның игілігінде.

Демек, кәсіпорынның жоспарлы жүйесі, кәсіпорынның сан түрлі саласының қызметі бір-бірінен айқын шектелген, жекелеген болжамнан тұрады [5. 112 б].

Қаржылық жоспарлаудың басты міндеті – табыстылықтың, өтімділіктің және тәуекелдің арасындағы экономикалық мәміле тұрғысынан алдағы шаруашылық кезеңіне тауарлық, қаржылық, инвестициялық, ақпараттық және басқа нарықтардағы кәсіпорынның стратегиясын негіздеумен немесе капиталдың оңтайлы құрылымының аясында орынды резервтерді ескере отырып, қаржылық ресурстардың қажетті көлемін анықтаумен тұжырымдалады. Кәсіпорынның қаржысын тиімді басқару шаруашылық жүргізуші субъектінің тек барлық қаржылық ағымдарын, үдерістерін және қатынастарын жоспарлаған кезде мүмкін болады.

Әдебиеттер

1. Материалы I Международного конгресса молодых ученых и студентов «Мир Науки» / Под ред. Е.Б. Жатканбаевой, Г.А. Садыхановой. – Алматы, 2012.

2. Есенгельдин Б.С., Ақбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент: Оқулық. – Алматы: Дәуір, 2011. – 288 б.

3. Мухтарова К.С. Совершенствование механизма финансового планирования в РК. http://www.group-global.org/

4. Колчина Н.В., Португалова О.В., Макеева Е.Ю. Финансовый менеджмент / Под ред. Н.В. Колчаной. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 464 с.

5. Ковалев В.В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту. – М.:«Финансы и статистика», 2009.

ӘОЖ 347:222.4:1.313.3
А.А. Қадырмолда, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Ш.А. Омарова,*** *э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

МЕМЛЕКЕТТІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚОЛДАУЫМЕН МЕМЛЕКЕТТІК БЮДЖЕТ

Мемлекеттік бюджет – мемлекеттің қаржылық жағдайын қамтамасыз ететін басты факторларының бірі.

Қазақстан Республикасының бюджет заңнамасы Қазақстан Республикасының Конституциясына негізделеді, Бюджет Кодексінен және қабылдануы Бюджет Кодексінде көзделген нормативтік құқықтық актілерден тұрады.

Егер Қазақстан Республикасы ратификациялаған халықаралық шартта Бюджет кодекстінен өзгеше ережелер белгіленсе, онда халықаралық шарттың ережелері қолданылады.

Бюджет – мемлекеттің өз міндеттері мен функцияларын іске асыруды қаржылық қамтамасыз етуге арналған орталықтандырылған ақша қоры. Бюджет жүйесі – бюджеттердің және Қазақстан Республикасы Ұлттық қорының, сондай-ақ бюджеттік процестер мен қатынастардың жиынтығы [1].

Мемлекеттік бюджет – мемлекеттің белгілі бір уақыт кезеңіне, көбінесе бір жылға арналған кірістері мен шығыстарының қаржы жоспары. Онда мемлекеттік кірістердің түсетін көздері және қаражаттың жұмсалу бағыттары мен арналары көрсетіледі. Мемлекеттік бюджетті үкімет әзірлейді, жоғары заң шығарушы органдар қабылдап, бекітеді. Бюджеттің атқарылуы барысында оның ішінара қайта қаралуы мүмкін. Барлық демократиялық мемлекеттерде Мемлекеттік бюджетті қабылдау парламенттіңаса маңызды өкілеттіктерінің бірі болып табылады.

Қаржылық байланыстардың орасан зор әр алуандығында жеке ортақ ерекшеліктерімен көзге түсетін оқшауланған сфераларды бөліп көрсетуге болады. Мәселен, мемлекеттің шаруашылық жүргізуші субъектілермен және халықпен қалыптасатын қаржы қатынастары жалпы қоғамдық өнімді құндық бөлудің ерекше саласын құрайды және қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыруға арналған орталықтандырылған ақша қорын қалыптастырумен және пайдаланумен байланысты болады. Қаржы қатынастарының бұл жиынтығы «мемлекеттік бюджет» ұғымының экономикалық мазмұнын құрайды. Мемлекеттік бюджет мемлекеттің орталықтандырылған ақша қорын жасау және оны ұдайы өндіріс пен қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыру мақсаттарына пайдалану жолымен қоғамдық өнімнің құнын бөлу және қайта бөлу процесінде мемлекет пен қоғамдық өндірістің басқа қатысушылары арасында пайда болатын экономикалық қатынастарды білдіреді. Қаржы қатынастарының белгілі бір жиынтығы ретіндегі мемлекеттік бюджетке ең алдымен жалпы қаржы категориясынан ажыратын өзгеше белгілер тән: бюджет қатынастарының бөлгіштік сипаты бар, әрқашан ақша нысанында жүзеге асырылады, мақсатты ақша қорларын қалыптастырумен және пайдаланумен қосарлана жүреді. Сонымен бірге, бюджет қатынастарына белгілі бір өзіндік ерекшелік тән, алайда ол қаржымен ортақ өзгеше белгілердің шеңберінен шықпайды. Құндық бөліністердің айрықшалықты сферасы ретінде мемлекеттік бюджет мына өзгеше белгілермен сипатталады:

– мемлекеттік жалпы қоғамдық өнімнің бір бөлігін оқшауландырумен және оны қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыруға пайдаланумен байланысты бөлгіштік қатынастардың айрықша экономикалық нысаны болып табылады;

– құнды жасау және оны тұтыну процесін шарттастыратын материалдық өндіріс қаржысынан және құнды тұтынуға қызмет ететін өндірістік емес сфера қаржысынан мемлекеттік бюджеттің айырмашылығы ол ұлттық шаруашылықтың салалары, аумақтар, экономиканың секторлары, қоғамдық қызметтің сфералары арасында құнды қайта бөлуге арналған;

– қоғамдық өнімдің оның тауар нысанындағы қозғалысымен тікелей байланысты емес құнды бөліністің стадиясын білдіреді және одан белгілі үзілісте жүзеге асырылады, ал қаржы қатынастары материалдық өндірісте де, өндірістік емес сферада да тауар-ақша қатынастарымен тығыз тоқай-

ласып жатады. Мемлекеттік бюджет, кез келген басқа экономикалық категория сияқты өндірістік қатынастарды білдіреді және оларға сәйкес келетін нақты материалдық-заттай түрінде болады: бюджет қатынастары мемлекеттің орталықтандырылған ақша қорында – бюджеттік қорында затталынады. Мемлекеттің бюджеттің сан қырлы маңызын ескере отырып, оны тек экономикалық категория және мемлекеттің орталықтандырылған ақша қоры ретінде ғана емес, сонымен бірге негізгі қаржы жоспары, әлеуметтік-экономикалық процестерді реттеу механизмінің жиынтық ұғымы ретінде қарауға болады. Мәселен, мемлекеттік бюджетте қоғамдағы барлық экономикалық процестер бейнеленетіндіктен, сондай-ақ барлық негізгі қаржы институттары – салықтар, мемлекеттің шығыстары, мемлекеттік кредит, мемлекеттік қарыздар және т.б. өзінің шоғырланған көрінісін табатындықтан бюджет мемлекеттің негізгі қаржы жоспары ретінде сипатталады. Бюджеттің негізгі қаржы жоспары деп мойындау оның ұлттық табысты қайта бөлудегі маңызды орнын, қаржы жоспарларының жүйесіндегі басымдық жағдайын, сондай-ақ қоғамдық ұдайы өндірістегі айрықша рөлін айқындайды. Негізгі қаржы жоспары мемлекеттің қаржылық қызметінің жемісі болып табылады [2].

Республикалық бюджет – бюджет жүйесінің дербес бөлігі, мемлекеттік бюджет жүйесінің құрамына кіреді. Жалпы республикалық маңызы бар экономикалық, әлеуметтік және несиелік даму саласындағы шаралардың қаржыландырылуын қажет қаражатпен қамтамасыз етеді. Облыстар мен республикалық бағыныстағы қалалардың ең аз нормативтер бойынша шығындарды өтеуге өз кірістері жеткіліксіз болған жағдайда, олардың әлеуметтік-мәдени дамуын қамтамасыз ету мақсатымен қаржы ресурстарының бір бөлігі демеу қаржы түрінде республикалық бюджет арқылы олардың арасында қайта бөлінеді.

Жергілікті бюджет – мемлекеттегі әкімшілік-аумақтық бөліктердің өз әлеуметтік-экономикалық бағдарламасын қаржыландыруға арналған ақшалай қорлары. Жергілікті бюджет жыл сайын оған жергілікті салықтан түсетін түсімдер, одан төленетін шығындар, мемлекеттік бюджеттен берілетін субсидия, т.б. ескеріле отырып жасалады. Жергілікті бюджетті жергілікті маслихаттар бекітеді. Жергілікті бюджет шоғырланған ақшалай қаржылар ретінде жергілікті әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларды қаржыландыру үшін пайдаланылады. Жергілікті атқарушы органдар бюджеттен қаржыланатын әлеуметтік-экономикалық бағдарламаны ел Конституциясына және заңдарға сәйкес анықтайды. Облыстағы жергілікті бюджеттің құрамы облыстық бюджеттен және сол облыс аумағындағы қалалар мен аудандардың бюджеттерінің жиынтығынан тұрады. Бұл бюджеттер «Бюджет жүйесі туралы заң» бойынша бюджеттік талдауды қолдана отырып қалыптастырылады, бекітіледі және орындалады. Жергілікті атқару органдары жоғарыда айтылған құжаттарды пайдалана отырып өз бюджеттерін өздері қалыптастырады және орындайды. Қазақстанда жергілікті бюджеттің өзінің ішкі құрамдас бөліктері арасындағы және республикалық бюджетпен қарым-қатынастарын реттеудің төмендегідей механизмдері қолданылады:

– әрбір жергілікті бюджеттен қаржыландырылатын әлеуметтік-экономикалық бағдарламаны анықтау және олар бойынша шығын көлемін жоспарлау;

– жергілікті бюджетке толықтай түсетін салық және басқадай түсімдер түрін анықтау;

– кейбір салықтан түсетін түсімді жергілікті бюджетке тұрақты нормативпен төлеп беру;

– жергілікті бюджетке мақсатты жәрдем беру механизмі;

– жергілікті бюджеттен мемлекеттік бюджетке қаржы алу механизмі;

– жергілікті бюджетке субсидия беру механизмін әрі қарай жетілдіру, жергілікті атқару және әкімш. органдарына бюджетті қалыптастырудағы және орындаудағы міндеттерін күшейтіп, құқықтарын арттыру.

Жергілікті бюджеттің жергілікті әлеуметтік проблемаларды шешудегі орны ерекше. Олардан әлеуметтік төлемдер, әлеуметтік қамсыздандыру, оқу жүйесінің бағдарламалары, денсаулық сақтау бағдарламасының негізгі бөліктері қаржыландырылады. Сондықтан жергілікті бюджеттер мемлекеттік бюджеттің басты құрамдас бөлігі бола отырып, мемлекеттегі әлеуметтік-экономикалық проблемаларды шешуге тікелей қатысады [3].

ҚР қаржы министрлігінің баспасөз қызметі хабарлағандай, Қазақстанда 2015 ж. 30 қазанның жағдайына қарай 290,577 млрд теңге сомасына 42,6 мыңнан астам бағалы қағаздар және объекті-

лер заңдастырылған. ҚР Ұлттық банкінің есебі бойынша екінші деңгейлі банкілермен 80,5 млрд теңгеге жалпы 174 жинақтаушы шот ашылды, олардың 30 млрд теңгесі жинақтаушы шоттардан шешілді, оның ішінде қаржы заңдастырылғаы үшін бюджетке 3 млрд теңге түсті.

«41,8 млрд теңге ҚР экономикасына инвестицияланған», – деп, хаттамада жазылған.

Қаңтар-қыркүйекте ҚР мемлекеттік бюджетіне түскен түсімдер бойынша жоспар 100,3%-ға орындалды, түсімдер сомасы 3,187 трлн теңгені құрады.

«Ағымдағы жылдың тоғыз айы ішінде бюджеттің кіріс орындау шеңберінде мемлекеттік бюджетке түскен түсімдер жоспары бойынша 100,3%-ға орындалды (жоспар бойынша – 3 179 млрд теңге, түскені – 3 187 млрд теңге, яғни 8 млрд теңгеге асты), жергілікті бюджет бойынша жоспар 102,4%-ға орындалды (жоспар бойынша – 1 092 млрд теңге, түскені – 1 119 млрд теңге, яғни 27 млрд теңгеге асты), республикалық бюджет бойынша жоспар 99,1%-ға орындалды (жоспар бойынша – 2 087 млрд теңге, түскені 2 069 млрд теңге, яғни 18 млрд теңге орындалған жоқ)», – деп МКК-ң хаттамасында жазылған. «Өз қалауымен салық және басқа да бюджетке төленетін міндетті төлемдерді төлеу коэффициенті өсті» деп МКК төрағасы Д. Ергожин өз есебінде баяндады.

Қаржы министрі Б. Султанов кәсіпкерлікті қолдауды және көлеңкелі экономиканың деңгейін азайтуға бағытталған жұмыстарды жалғастыруға бұйрық берді [4].

«Білім беру және ғылым саласына 2016-2018 жж. 1 трлн 165,4 млрд теңге бағыттау қарастырылған. Оның ішінде 2016 ж. 399,3 млрд теңге бөлінбек», – деді Қаржы министрі.

Осылайша, «білікті мамандарды техникалық салада дайындауға министрліктің үш жылдық уақытында бөлетін қаржысы 456,8 млрд теңгені құрайды, оның ішінде 152,3 млрд теңгесі 2016 ж. бөлінеді».

«Нәтижесінде 2019 жылға қарай ауыл шаруашылығы, техникалық, педагогикалық мамандықтар бойынша 117 мың маман оқыту жоспарланған», – деді Б. Сұлтанов.

Ведомство басшысының айтуынша, ұлттық экономика саласына ғылыми зерттеулер нәтижесінде салым түсіру көзделген.

«Үш жылдық бюджетте бұл мақсаттарға 56,8 млрд теңге бағытталды. Оның ішінде 2016 ж. 21,8 млрд теңге қаржыландырылады», – деп мәлімдеді министр [5].

Республикалық бюджет түсімдері 2016 ж. 6 595,4 млрд теңгені, 2017 ж. 7 130,3 млрд теңгені, 2018 ж. 6 904,7 млрд теңгені құрайды. Үш жылға арналған Ұлттық қордан берілетін кепілдендірілген трансферт 2 300,0 млрд теңге мөлшерінде айқындалды, бұл оны қалыптастыру және пайдалану тұжырымдамасында белгіленген лимиттерге сәйкес келеді.

«Нұрлы жол» инфрақұрылымды дамытудың мемлекеттік бағдарламасын іске асыруды жалғастыруға Ұлттық қордан нысаналы трансферт 2016 ж. 461,5 млрд теңге, 2017 ж. 750 млрд теңге сомасында көзделген.

2016 ж. арналған республикалық бюджет шығыстары 7 318,9 млрд теңге көлемінде жоспарланып отыр, 2017 ж. 7 731,1 млрд теңге, 2018 ж. 7 457 млрд теңге көлемінде жоспарланады.

Бюджет жобасын қалыптастыру 2018 ж. аяғына дейін орындау деңгейі жоғары жалғасып жатқан жобаларды қоспағанда, жаңа бастамаларға мемлекеттік бюджеттен қаражат бөлуге мораторий белгілеу туралы Мемлекет басшысының тапсырмаларын ескере отырып, жүзеге асырылды.

Сонымен қатар бюджет жобасында халықтың неғұрлым осал жігін қолдауға байланысты әлеуметтік маңызды іс-шаралар көзделген, оны іске асыру базалық шығыстарды оңтайландыру арқылы мүмкін болды [6].

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының 2008 ж. 4 желтоқсандағы Бюджет кодексі.

2. Саяси түсіндірме сөздік. – Алматы, 2007.

3. Қаржы-экономика сөздігі. – Алматы: ҚР Білім және ғылым министрлігінің Экономика институты, «Зияткер» ЖШС, 2007.

УДК 303.722.2:631.16 (347.721)
А.А. Какимова, *магистрант*
Научный руководитель: ***З.К. Жаныбаева,*** *к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ В ИССЛЕДОВАНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИЙ

Факторный анализ является одним из видов финансового анализа. По словам В.В. Ковалева финансовый анализ – это процесс идентификации, систематизации и аналитической обработки доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление потенциальному пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений в отношении определенного объекта анализа [1].

Финансовый анализ – это оценка финансового состояния предприятия на основе рассчитанных показателей финансовой отчетности.

Финансовый анализ проводиться для:

- оценки финансового состояния;
- определения изменений в финансовом состоянии;
- определения факторов, обусловивших изменение финансового состояния;
- планирования финансового состояния в будущем.

В.Р. Банк, Г.М. Лиференко, В.В. Бочаров отмечают основные методы финансового анализа:

- ✓ горизонтальный анализ;
- ✓ вертикальный анализ;
- ✓ трендовый анализ;
- ✓ метод финансовых коэффициентов;
- ✓ сравнительный анализ;
- ✓ факторный анализ.

Существует три типа моделей, на которых основываются вышеперечисленные виды финансового анализа: дескриптивные, предикативные, нормативные.

Под воздействием различных внутренних и внешних факторов, функционирует любое предприятие.

Факторами называют движущие силы или причины, вызывающие изменение того или иного показателя [2].

Факторы классифицируются по группам, сформированные по общим признакам.

По природному критерию факторы подразделяются на природные (для сельского хозяйства), социально-экономические (социальные, трудовые условия работников влияет на производительность), производственно-экономические (взаимосвязь масштаба использования производственных ресурсов).

От сферы воздействия: внешние и внутренние. Наиболее управляемыми факторами являются внутренние.

Выделяют также субъективные-подверженные влиянию юридических и физических лиц и объективные не зависящие от людей.

По длительности воздействия выделяют: переменные и постоянные.

По характеру действия: интенсивные (качественные) и экстенсивные (количественные).

По составу: сложные (комплексные) и простые (элементные).

Для проведения факторного анализа необходимы следующие условия:

- ❖ признаки должны быть выражены количественно;
- ❖ превышение числа признаков над числом переменных в два раза;
- ❖ однородность выборки;
- ❖ симметрия переменных;
- ❖ основанность факторного анализа на коррелирующих переменных.

Как и все процессы, факторный анализ состоит из этапов:

1 этап отбор факторов, влияющих на результативный показатель;

2 этап классификация и систематизация факторов;

3 этап определение зависимости;

4 этап моделирование взаимосвязей;

5 этап оценка влияния факторов на результативный показатель;

6 этап работа с факторной моделью.

Факторный анализ подразделяется на виды:

1. а) детерминированный (функциональный);
   б) стохастический (корреляционный);
2. а) прямой (дедуктивный)-от общего к частному;
   б) обратный (индуктивный)-от частного к общему;
3. а) одноступенчатый;
   б) многоступенчатый;
4. а) статический;
   б) динамический;
5. а) ретроспективный;
   б) перспективный.

Детерминированный факторный анализ – результативный показатель данной модели образуется путем произведения, деления и алгебраической суммы факторов. Детерминированный факторный анализ реализуется с помощью метода цепных подстановок, метод абсолютных разниц, интегрального метода, метода логарифмирования.

Стохастический метод факторного анализа по сравнению с детерминированным сложнее. Он представляет собой методику исследования факторов, связь которого с результативным показателем корреляционна (вероятностна). Стохастическая связь – связь, при которой каждому значению соответствует множество значений результативного признака. На основе совокупности эмпирических данных, предпосылкой получения реальной модели является наибольшее совпадение количественных характеристик связей в разрезе всех исходных наблюдений. Методы стохастического факторного анализа: способ парной корреляции, множественный корреляционный анализ, матричные модели, математическое программирование, метод исследования операций, теория игр [3].

Выручка от реализации продукции свидетельствует о завершении производственного цикла предприятия, возврате авансированных на производство средств предприятия в денежную наличность и начале нового витка в обороте средств. После вычета из выручки от реализации продукции суммы налога на добавленную стоимость и акцизов, а также затрат на производство реализованной продукции получим чистый результат (прибыль или убыток) от реализации. Прибыль от реализации может быть рассчитана по формуле (1)

$$PP = NP - SP - РД, \quad (1)$$

где: PP – результат от реализации товарной продукции (работ, услуг);

NP – выручка (валовый доход) от реализации продукции;

SP – затраты на производство реализованной продукции;

РД – налог на добавленную стоимость и акцизы.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия.

Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг).

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае изменяется под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

1. Расчет общего изменения прибыли (D P) от реализации продукции (2):

$$D\ P = P1 - P0, \quad (2)$$

где: P1 – прибыль отчетного года;

P0 – прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (3):

$$D\ P1 = Np1 - Np1{,}0 = \text{å}\ p1q1 - \text{å}\ p0q1, \quad (3)$$

где: Np1 = åp1q1 реализация в отчетном году в ценах отчетного года (p – цена изделия; q – количество изделий);

Np1,0 = åp0q1 – реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (D P2) (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости) (4):

$$D\ P2 = P0K1 - P0 = P0\ (K1 - 1), \quad (4)$$

где: P0 – прибыль базисного года;

K1 – коэффициент роста объема реализации продукции (5);

$$K1 = S1{,}0 / S0, \quad (5)$$

где: S1,0 – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S0 – себестоимость базисного года (периода).

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (D P3) (6):

$$D\ P3 = P0\ (K2 - K1), \quad (6)$$

где: K2 – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

$$K2 = N1{,}0 / N0,$$

где: N1,0 – реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N0 – реализация в базисном периоде.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой (7):

$$DP = P1 - P0 = DP1 + DP2 + DP3, \quad (7)$$

где DP – общее изменение прибыли [4].

Составим факторную модель показателя «Объем реализации товаров» на условном ТОО «Восход».

1. Рассчитаем объем реализации товаров по плану и по факту, а также отклонение от плана по всем показателям.

2. Определим размер влияния факторов на изменение объема реализации товаров по сравнению с планом, используя прием цепных подстановок.

3. Проверим правильность решения и сделаем вывод по результатам факторного анализа.

Таблица 1 – **Данные за отчетный год по магазину ТОО «Восход» (в тыс. тг.)**

Показатель	Отчетный год	Отклонение от плана в абсолютной форме	Размер влияния факторов на отклонение от плана по реализации товаров
	План	Факт	
Остатки товаров на начало года тыс. тенге	209	309	100
Поступило товаров за год, тыс. тенге	1809	1909	+100
Остатки товаров на конец года, тыс. тенге	309	419	110
Объем реализации товаров за год, тыс. тенге	1709	1799	90

Решение:

На основе формулы товарного баланса (8) проводится оценка влияния на изменение объема реализации товаров факторов, связанных с наличием и использованием товарных ресурсов:

$$Он + П = Р + Ок, \quad (8)$$

где: Он – остатки товаров на начало года;

П – поступление товаров за год;

Р – Объем реализации товаров за год;

Ок – остатки товаров на конец года.

Отсюда формула (9):

$$Р = Он + П – Ок \quad (9)$$

Результаты расчета приведены в таблице 1.

Итак, объем реализации товаров по плану составил 1 709 тыс. тенге, по факту 1 799 тыс. тенге. План перевыполнен по абсолютной сумме на 90 тыс. тенге. Увеличение объема реализации товаров планируется за счет роста поступления товаров (+100 тыс. тенге), увеличения остатков товаров на начало года (+100 тыс. тенге) и увеличением остатков на конец года (–110 тыс. тенге).

Алгоритм расчета способом цепной подстановки для приведенной выше модели имеет следующий вид:

Рпл = Онпл + Ппл – Окпл = 209 + 1 809 – 309 = 1 709 тыс. тг;

Русл1 = Онф + Ппл – Окпл = 309 + 1 809 – 309 = 1 809 тыс. тг;

Русл 2 = Онф + Пф – Окпл = 309 + 1 909 – 309 = 1 909 тыс. тг;

Рф = Онф + Пф – Окф = 309 + 1 909 – 419 = 1 799 тыс. тг;

РОн = Русл1 – Рпл = 1 809 – 1 709 = +100 тыс. тг;

РП = Русл2 – Русл1 = 1 909 – 1 809 = +100 тыс. тг;

Рок = Рф – Русл2 = 1 799 – 1 909 = –110 тыс. тг;

Робщ = Рф – Рпл = 1 799 – 1 709 = +90 тыс. тг.

Таким образом, на изменение объема реализации товаров по сравнению с планом повлияли следующие факторы:

1) увеличение остатков товаров на начало года + 100 тыс. тг;
2) увеличение поступления товаров за год + 100 тыс. тг;
3) увеличение остатков товаров на конец года – 110 тыс. тг;
Итого: + 90 тыс. тг.

Факторный анализ – один из методов обработки финансовой информации, применяемый для принятия решений в области управления финансами предприятий. Многообразие инструментов, способов факторного анализа позволяет подобрать оптимальный вариант методов для каждого предприятия. На основе факторного анализа можно выделить факторы, влияющие на результирующий показатель, и воздействуя на данный фактор, изменяя его, улучшить финансовое состояние предприятия.

Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2007. – 333 с.

2. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. – М.: Инфра-М, 2007. – 65 с.

3. Бальжинов А.В., Михеева Е.В. Анализ и диагностика финансово хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие. – Улан-Удэ, 2003. – 119 с.

4. http://ptsukanov.narod.ru/

ӘОЖ336.223.4:312.1.312.4

Н.Ж. Капезов, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.А. Раматуллаева,*** *э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ МЕНШІКТІ КАПИТАЛЫНЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫН БАСҚАРУ

Кәсіпорынның меншікті капиталы деп шаруашылық субъектілерге немесе иелеріне тиесілі өндірістік шаруашылықтың қаржы ресурстары айналымына жататын, экономикалық қатынастардың жиынтығы түсіндіріледі.

Кәсіпорынның меншікті капиталының құрылымы келесілерден тұрады:
– жарғылық капитал;
– эмиссиялық кіріс;
– сатып алынған меншікті үлес құралдары;
– резервтер;
– бөлінбеген пайда (өтелмеген залал);
– негізгі ұйымның меншік иелеріне тиесілі капиталдың жиыны;
– бақыламайтын меншік иелерінің үлесі;
– барлығы капитал [1].

Капиталдың құрылымын оңтайландыру кәсіпорынның қаржыны басқару процесіндегі ең күрделі тәртіптерінің бірі болып табылады. Ол меншікті капиталдың кірістілік нормасы мен берешек коэффициенті арасындағы ең тиімді өзара байланысты қамтамасыз ететін меншікті және қарыз капиталының арақатынасын білдіреді.

Бұл қорлардың қаражаттарын өндіру мен тұтыну тәртібі ұйымның жарғысы мен құрылтай құжатымен реттеледі.

Бөлінбеген табыс, бұның жартысы ұйымның өткен жолғы тапқан табысы және меншік иелері

мен қызметкерлер қолданбаған қаражат. Бұл табыс өндірістің дамуына, қайта инвестициялануына, құрылуына, капиталдануына және т.б. бағытталған. Есептік кезеңнің бөлінбеген табысының көлемі, есептік кезеңнің салық салудан кейінгі табысына (шығын), табыстық таза сомасына (таза табыстың) тең. Сондықтан есеп беру кезеңінде ұйымның өткен жылғы бөлінбеген табысы мен аралық бөлінген дивидендтері болмаса, онда оның мәні есеп беру кезіндегі «Таза баға» мәнімен сәйкес келеді.

Меншіктік капиталдың басқа да түрлері: олар пассив балансының біріншібөліміндекөрсетілген жылжымайтын мүлік үшінтөлемдер, жер бөліктері үшін және т.б. төлемдер, сонымен қатар ол қызметкерлердің әлеуметтік қорғанысын қамтамасыз етуге, жол жүру билетін алуға демеу қаржылар, демалыс орындарына жолдама, балалар тұрғынжайларын салуға, сонымен қатар қызметкерлерді материалды түрде ынталандыруға, арналған.

Меншіктік капиталда негізгі екі бөлімін бөліп көрсетуге болады:

– меншік иелері салған қаржыландыру капиталы, т.б. кәсіпорында пайда болған жинақтаушы қор;

– меншіктік капиталдың осы екі бөлімінің деңгейі арқылы – кәсіпорынның шаруашылық қызметінің тиімділігі мен іскерлік белсенділігін бағалауға болады.

Екінші бөлімнің меншікті салмағының арту векторы, кәсіпорынның активтеріне салынған қаражаттың өсу мүмкіндігін анықтайды.

Ұйымның негізгі табысын қайта бағалаудың себебінен де меншіктік капиталдың мәні өсуі мүмкін екенін ескеру керек.

Кәсіпорынның негізгі табысын қайта бағалаудың себебінен меншіктік капиталдың мәнінің өсуі мен таза табыстың есебінен көбейген капиталы, меншіктік капитал мен өзін-өзі қаржыландырудың өсуі есебінен көбейтілген активтер кәсіпорынның мүмкіндіктерін бағалау тұрғысында бағаланатын болады.

Меншіктік капиталды сараптауда мыналарға қол жеткізу керек:

– меншіктік капиталды құраушы негізгі бастауларды анықтау және ұйымның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін оның өзгеру себептерін анықтау;

– ағымдағы және бөлінбеген табысты басқаруда, құқықтық, келісімшарттық, қаржылық тыйымдарды анықтау;

– дивидендтерді алуғабасымды құқыты анықтау;

– таратылатынкәсіпорынның меншік иесіңбасымды құқығынанықтау.

Меншіктік капиталдың жеке статияларының сарапталуы тиіс екендігін меншіктік капиталдың өзінің қаражатын қадағалауында олардың кез келгені құқықтық немесе басқа да кез келген кедергінің анықтамасы бола алады.

Меншіктік капиталды құрайтын статьяларды сараптауда мыналар қажет:

– кәсіпорынның қызметінің істен шықпауын қамтамасыз ету;

– болуы мүмкін шығындар мен капиталдарға, кредиттерге кепілдік беру;

– тапқан табысты бөлуге қатысу;

– кәсіпорынды басқаруға қатысу [2. Б. 102].

Меншіктілік түрлеріне қарай әрқайсысының өзіндік минималды орнатылған жарғылық капиталы болады, нормативті орнатылған деңгейі 1-кестеде көрсетілген.

Меншікті капиталдың рентабельділігін және түскен капитал мен алынып тасталған капиталдың қатынасын анықтауда меншіктік капиталды бағалау маңызды кезең болып табылады.

Нарықтық қатынастарды орнатуда кәсіпорын өзінің қаржыларын өздігімен қалыптастыруға, қаражатты қарызға алуға, кредиттерді беруге, пайыздар мен дивидендтерді төлеуге, сонымен қатар өзінің қаражаттарын өндірістік мақсатта қолдануға құқылы. Бұл операциялар және бұдан басқалары меншіктік капиталды қолдануда жүзеге асырылады.

Капиталдың құрылымы – бұл компанияның маңызды стратегиялық параметрі. Бір жағынан қаржыландыру көзі болып табылатын меншікті капиталға қарағанда одан да арзанырақ қарыз капиталдың тым аз үлесінің толық пайдаланбағанын білдіреді.

Мұндай құрылым компанияның капиталға көп шығындалатынын білдіреді және оған болашақ инвестициялардың табыстылылығына жоғары талап қоюын тудырады. Бір жағынан, капиталдың құрылымы, өтелмеген төлемдердің өсуінің ықтималдылығы және инвесторларға қатер төнуіне

байланысты қарыз қаражаттарына жүктелген, сонымен қатар капиталдың табыстылығына қойған талаптары жоғары. Капиталдың құрылымы бойынша шешімдердің стратегиялық маңыздылығы кредиттік ресурстарды толық пайдаланбағандықтан және асыра пайдаланғандықтан туындайтын капиталға шығындалудың жоғарылығына байланысты компанияның дамуына кедергі келтіреді. Атап өтетін мәселе –, кәсіпорынның тандаған капиталының құрылымы мен оның стратегиясының арасында байланыстылық бар (1-сурет) [3. Б. 85].

1-сурет. **Кәсіпорының стратегиясы мен капитал құрылымының арасындағы байланыс**

Кәсіпорынның капиталының құрылымын құрастыру мәселесін әртүрлі стратектер кәсіпорынның түрлі инвестициялық белсенділігін ескере отырып, жан-жақты қарауды ұйғаруда. Сондықтан, кәсіпорынның капиталының құрылымын экономикалық тиімді құру мәселесін стратегиялық жобалау үдерісімен тығыз байланыста қарастыру керек.

Меншікті капиталды басқару оның құрылуын, тиімді пайдаланылуын және қолдауын басқару, яғни әлден құрылған активтерді басқару. Бұл меншікті капиталды толық басқарумен қатар оның құрылымдық элементтерін басқаруды білдіреді. Меншікті капиталды басқарудың алдында оны алдағы кезеңде басқарудың тиімділігі зерттелуі керек. Бұл талдау қордағы меншікті қаражаттың құрамын анықтауға қажет.

Меншікті капиталдың құрылуы қаражыландырудың құралын немесе нақты бір түрін таңдау

арқылы шектелмейді, оған сонымен қатар тұтас капиталдың құрылымын басқару қарастырылуы керек. Компанияның жасының ұлғаюымен қатар оның капиталының құрылымы қиындай түседі, компанияның қызметінің қаржылық тұрақтылық пен рентабельділік, бизнестің құны мен нарықтағы инвестициялық тартымдылығы секілді маңызды көрсеткіштері әсер ететіндіктен, бұл құрылымды басқару әрекеттері оданда көп сұранысқа ие болады. Меншікті қаржылық ресурстарды құруды басқару үрдісінде олар оның құрылу көздеріне қарай ішкі және сыртқы деп екіге топтайды [4].

Меншікті қаржылық ресурстарды құрайтын ішкі көздердің құрамында басты орын кәсіпорынның иелігінде қалатын табысқа тиесілі, ол оның меншікті қаражат қорының көп бөлігін құрайды, меншікті капиталдың өсуін, сонымен қатар кәсіпорынның нарықтағы құнының өсуін қамтамасыз етеді. Меншікті негізгі қаражаттар мен материалды емес активтерді көп пайдаланушы кәсіпорындарда ішкі қаражатта амортизациялық аударымдардың ролі басым, алайда олар кәсіпорынның меншікті капиталының сомасын көбейтпейді, олар тек қайта қаржыландыру құралы болып табылады.

Ішкі көздер кәсіпорынның меншікті қаржылық қорларын құрауда аса көп рөл атқармайды.

Меншікті қаржылық ресурстарды құрайтын сыртқы көздердің құрамында басты рөл кәсіпорынға қосымша жарналық (жарғылық қорға қосымша жарналық ақшаларды салу жолы арқылы) немесе акциялық капиталды (қосымша эмиссия және акцияны жүзеге асыру жолы арқылы) тарту болып табылады. Жеке кәсіпорындарды құрушы сыртқы меншікті қаржыландыру ресурстарына қайтарымсыз қаржылық көмектер жатады (мұндай көмек әдетте әр түрлі деңгейдегі жеке мемлекеттік кәсіпорындарға ғана көрсетіледі). Сыртқы көздерге кәсіпорынның балансына кіретін, тегін берілетін материалдық және материалдық емес активтер кіреді.

Кәсіпорынның меншікті капиталын басқару негізін меншікті қаржылық ресурстарды басқару құрайды. Бұл үдерісті тиімді басқару мақсатында әдетте кәсіпорында келешек даму қажеттіліктеріне сәйкес әртүрлі қорлардан меншікті қаржылық ресурстарды тартуға бағытталған арнайы қаржылық саясат жасалады.

Сонымен, қорыта айтқанда меншікті капиталды басқарудың негізгі міндеті мыналар: меншікті капиталдың орынды көлемін анықтау, қажеттілік болса, меншікті капиталды бөлінбеген қаражат немесе акцияны қосымша шығару есебінен көбейту, қайта шығарылып жатқан акцияның тиімді құрылымын анықтау, дивидендтік саясатты анықтау және жүзеге асыру.

Әдебиеттер

1. Журнал «Путеводитель Бухгалтера». – 2013.

2. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: Учебник для магистров / Под ред. А.З. Бобылевой . – М.: Юрайт, 2012. – 903 с.

3. Кубышкин И. Использование финансового анализа для управления компанией. – 2008.

4. Бурцев А.Л. К вопросу о понятии финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта: Сб. науч. тр., 2008.

ӘОЖ 336.221:330.342.2

Ш.Б. Кауасова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: Б.К. Мергалиев, э.ғ.к. профессор м.а.
ҚазЭҚХСУ

ТІКЕЛЕЙ ЖӘНЕ ЖАНАМА САЛЫҚ САЛУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ

Салықтар кез келген елдерде мемлекеттің қоғамдық-экономикалық құрылысы мен саяси іс-бағытына қарамастан ұлттық мемлекеттік кірістердің негізгі көзі болып табылады. Барлық елдерде

мемлекеттік шығындар мен салық салу мәселелеріне үлкен көңіл бөлінеді.

Салық дегеніміз өкілетті орган ретінде мемлекет бір жақты бекітетін, құқықтық нысанда болатын, мемлекеттің табысының құрамына кіретін, қайтарымсыздық, эквивалентсіздік, тұрақтылық сипатқа ие және анықталған көлемде, белгілі бір мерзімде төленетін, төленуі мемлекеттің күштеу шараларымен қамтамасыз етілетін міндетті және ақшалай натуралды төлем.

Салықтың атқаратын қызметтеріне байланысты салықтар мен міндетті төлемдерді топтастыруға болады. Соның ішінде ең негізгісі тікелей және жанама салықтар.

Тікелей салықтар – салық төлеушінің кірісі мен мүлкінен алынатын салықтар. Тікелей салықтардың ең соңғы төлеушісі (салық салынушы) мүліктің (табыстың) иесі болып табылады. Олар өз кезегінде нақты және жеке салықтарға жіктеледі.

Нақты салықтар салық төлеушілердің мүлкінің (меншігінің) кейбір түрлеріне (үй, жер, кәсіп, ақшалай капитал және т.б.) салынады. Нақты салыққа Қазақстан Республикасының салық заңнамасы бойынша мүлікке салық, көлік салығы және жер салығы жатады.

Жеке тікелей салықтар – бұл жеке адамдар мен заңды тұлғалардың табыстарына салынатын салықтар. Жеке салықтарға табыс салығы мен белгілі бір деңгейде жер қойнауын пайдаланушылар үшін салықтар мен арнайы төлемдер кіреді. Нақты салықтардан айырмашылығы жеке салық салу әрбір салық төлеушінің жеке табысы мен мүлкін де, оның қаржы жағдайын да ескереді.

Жанама салықтарға келетін болсақ, ол тауарларды сатып алу және қызмет көрсету үрдісінде ұсталып, олардың бағаларына қосылады. Жанама салықтарға қосылған құнға салынатын салық, акциздер жатады.Жанама салықтарға сондай-ақ сыртқы экономикалық қызметтен түсетін түсімдер де (кеден баждары түріндегі, ішкі рынокта сатылатын тауарлар бағасы мен олардың фактуралық құнының айырмасы) жатады [1].

2015 ж. 30 қараша күні Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаев Қазақстан халқына жолдауында «Үкіметке Ұлттық қордың қаржысын тиімді пайдалануға бағытталған жаңа концепция құруды тапсырамын. Бізге мемлекеттік кірістер мен шығыстардың барлық жүйесін тағы бір қарап шығу керек. Алдымен, бюджеттің пайдалы базасын қолға алу қажет». 2017 ж. бізге ішкі ҚҚС (қосылған құн салығы) орнына сату салығын енгізу керек. Тиімсіз салық жеңілдіктерін алып тастап, салықтық режимді оңтайландырған жөн. Салықтың тек үш кезеңін қалдыру қажет:

1. Жалпы салық.
2. Жеке кәсіпкерлерге арналған патент.
3. Шағын және орта бизнеске және аграрлық секторға арналған арнайы салықтық режим.

Мұндай механизм көлеңкелі экономиканы жарыққа шығарады. Үкіметтің негізгі міндеті – салық саласындағы ашықтық болуы керек. Сонда ғана экономиканың әрбір субъектісі салықты толық көлемде төлейтін болады», – деді [2].

Жанама салықтар мемлекеттің фискалдық мүдделерін білдіреді. Оларды саналы қолдану баға белгілеудің процесіне жағымды ықпал жасауы және тұтынудың құрылымына әсер етуі мүмкін.

Жанама салықтар салудың мәні салықтың тауар бағасына (немесе қызметтің тарифіне) қосылатындығында, кіріктілетіндігінде. Бұл жағдайда салықты тауардың (қызметтің) нақты тұтынушысы төлейді, алайда тұтынушы мен мемлекет арасында тікелей байланыс болмайды.

Егер салық салудың принциптеріне сүйенсек, «салық» және «салық салу» экономикалық категорияларының мазмұнына мән беретін болсақ, онда салық салу жүйесінің қызметтік белгіленуі тұтасымен оның барлық тәжірибелік нысандарына таратылуы қажет. Бірақ салық концепциясын өңдеп, нақты салық нысандарын таңдағанда мына басты мақсат – салық төлеушілер және территория арасындағы фискалды, реттеу жүктемелерін тең түрде жіктеу керектігін естен шығармау керек. Басқаша айтқанда тікелей және жанама салықтар топтарының арасында мүмкіндігінше ең жоғарғы теңдікті белгілеу қажет. Біз жанама салықтар фискалды мақсатта, ал тікелей салықтар ынталандырушы мақсатта қолданылатынын меңгердік. Одан бұрын әрбір салықтың фискалды және реттеу қызметтері салыстырмалы түрде тең болатындай қамтамасыз етіліп, ұйымдастырылуы керек [3].

Сонымен бірге бюджеттік табыстар мен бюджеттен төленетін әлеуметтік төлемдердің мөлшерін талдау қажет. Бюджеттің табысы мен шығысының арасалмағы бюджеттік қатынастардың

жағдайын емес, салық құрылысына кеткен шығындар, салық төлеушінің қайтарымсыз негізде берген мүліктің (жұмыс, қызметтің) құны.

Декларацияны, бухгалтерлік есеп беруді және балансты дайындағанда табысты, шегерімді шынайы түрде көрсету керек. Бұл көрсеткіштер бюджет алдындағы міндеттемелердің орындалуын көрсетеді және кәсіпорынның төлем жағдайын бағалауға мүмкіндік береді. Мысалы, күмәнді талаптар келесі құжаттар болған жағдайда ғана шегерімге жатқызылады: шот фактура; шот – хабарлама; тауарлы-материалдық құндылықтарды алуға сенімхат; күмәнді талаптарды шегерімге жатқызу кезінде заңды тұлғалар арасында жасалған салыстырып тексеру актісі.

Қазіргі кезде куәлік негізінде жұмыс істейтін заңды тұлға және тұлға төлем көзіне салық салынатын табыс салығы мен тоқсандық есеп айрысуларын тапсыруы міндетті.

Тікелей салықтарға келесілер жатады: корпорациялық табыс салығы, жеке табыс салығы, әлеуметтік салық, жер салығы, көлік құралдары салығы, мүлік салығы.

Корпоративтік табыс салығы салықтық түсімдерде және мемлекеттік бюджет кірістерінде едәуір орын алады (тиісінше 20%). Бұл салықты мемлекеттік мекемелерді қоспағанда, Қазақстан Республикасының заңи тұлға-резиденттері, сондай-ақ Қазақстан Республикасында кызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын немесе Қазақстан Республикасындағы көздерден табыс алатын заңи тұлға-бейрезиденттер төлейді. Оңайлатылған мағлұмдама негізінде арнаулы салық режимін колданатын заңи тұлғалар көрсетілген режим шеңберінде салық салынатын табыстар бойынша корпоративтік табыс салығын есептейді және төлейді. Корпоративтік табыс салығы салық мерзіміне есептелінеді. Салық мерзімі корпаративтік салық үшін календарлық жыл болып есептелінеді.

Жеке табыс салығы Салық кодексі бойынша салық салу обьектілері бар жеке тұлғалар жеке табыс салығын төлеушілер (бұдан әрі салық төлеушілер) болып табылады. Салық төлеушілер болып салық жылы ішінде салық салынатын табысы бар Қазақстан Республикасының азаматтары, шетел азаматтары және азаматтығы жоқ тұлғалар. Әрбір салық төлеушілер табыс салығын өздері тұрған жері бойынша төлеуді жүзеге асырады. Салық агенті салық төленген табыстар бойынша салықты аударуды төлем айынан кейінгі айдың 25-іне дейін өзі орналасқан жері бойынша жүзеге асырады.

Әлеуметтік салықтар – нысаналы мақсаттағы тікелей салық түрі. Әлеуметтік салықтар әлеуметтік мақсаттағы бюджеттен тыс нысаналы қорлардың, зейнетақы қорларының, әлеуметтік сақтандыру, жұмыспен қамту қорларының негізгі көзі болып табылады. Салық салу нысаны – еңбек міндеттерін орындағаны үшін төлемнің алуант үрлері.

Жер салығы – тұрақты не уақытша пайдалануға берілген жер телімі (жер үлесі) үшін заң жүзінде бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдер. Жер салығының негізгі мақсаты – экономикалық тәсілмен жер қорын тиімді пайдалануды қамтамасыз ету және бюджетке түсім түсіру арқылы жер қорын сақтау, жердің құнарлылығын, сапасын жақсарту шараларын қаржыландыру. Жер салығын салу нысаны жер телімі (жер үлесі) болып табылады. Қазақстанда елді мекендердің ортақ пайдаланудағы жер телімдеріне, ортақ пайдаланудағы мемлекеттік автомобиль жолдары алып жатқан жер телімдеріне, Үкімет шешімі бойынша консервацияланған нысандар орналасқан жер телімдеріне, т.б. жер салығы салынбайды.

Көлік құралдары салығы – меншік құқығында салық салу объектілері бар жеке тұлғалардан және меншік, шаруашылықты жүргізу немесе оралымды басқару құқығында салық салу объектілері бар заңды тұлғалардан, олардың құрылымдық бөлімшелерінен алынатын салық Қазақстан Республикасында мемлекеттік тіркеуден өткізілуге тиіс және (немесе) есепте тұрған көлік құралдары, тіркемелерді қоспағанда, салық салу объектілері болып табылады. Салық төлеушілер салық салу объектілерін, әрбір көлік құралы бойынша салық ставкасын және түзету коэффициенттерін негізге ала отырып, салық кезеңі үшін салық сомасын дербес есептейді.

Мүлік салығы – Қазақстан Республикасының аумағында меншік, шаруашылық жүргізу немесе оралымды басқару құқығында салық салу объектісі бар заңды тұлғалар, жеке кәсіпкерлер және жеке тұлғалар төлейтін салық. Мүлік салғы жергілікті бюджетке түсетін, меншікке салынатын салықтың бір түрі ретінде қарастырылады. т

Жанама салықтарға келесілер жатады:

– қосылған құн салығы;

– акциздер.

Қосылған құн салығы құн өсімінің бір бөлігінің бюджетке аударымын білдіреді, ол тауар өндірісі мен айналымы процесі кезінде қосылады, сондай-ақ ҚР территориясына импортталған кезіндегі аударымдар болып табылады. Бюджетке төленуге жататын ҚҚС өткізілген тауар, орындалған жұмыс пен көрсетілген қызметке есептелген ҚҚС сомасынан сатып алынған тауар, көрсетілген қызмет, орындалған жұмыс үшін төленуге тиіс ҚҚС сомасын алып тастағанға тең.

Акциз – тұтыну тауарларының және көрсетілетін қызметтердің бағасына қосымша салынатын салықтың бір түрі. Республикада өндірілген және сырттан келетін тауарларға, бәсеке бизнесіне акциз салынады. Акцизделетін тауарларға спирттің барлық түрі, сусын, шырын, арақ-шарап, коньяк, шампан шарабы, сыра, темекі өнімдері, бекіре мен қызыл балық, олардың уылдырығы, алтын, платина немесе күмістен жасалған зергерлік бұйымдар, хрусталь бұйымдары, бензин (авиация бензинінен басқасы), дизель отыны, т.б. жатады.

Мемлекетің өз мүддесі үшін жалпы ішкі өнімнің белгілі бір бөлігін міндетті жарна есебінде алуы салықтың мәнін құрайды.

Салықтардың тікелей және жанама болып бөлінуінің критерийі түпкі салық төлеушіні анықтау болып табылады. Егер салықтың түпкі төлеушісі болып салық салынған мүлік пен табыстың иесі болса, онда салық тікелей салық болады. Жанама салықтың түпкі төлеушісі тауар тұынушысы болады, оған салық үстеме арқылы ауысады.

Барлық салықтар Конституция мен Қазақстан Республикасының салық заңнамасына сәйкес тек қана орталық орган. Парламентпен бекітілінеді, тек белгілі бір жағдайларда ғана Қазақстан Республикасының Президенті бекітеді, ол кезде екінші критерий анықтаушы ретінде шығады [4].

Әдебиеттер

1. Ильясов К.К., Зейнельгабдин А.Б., Ермекбаева Б.Ж. Салық және салық салу. – А.,1995.

2. «Қазақстан жана жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты ҚР Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы.

3. Алейбеков М. Салық реформасының негізі туралы // Аль-Пари. – 2006. – №3-4.

4. Нұрымов А.А., Шойымбаева С.А. Салық салу: Оқу құралы, 2014.

ӘОЖ 334:221.5.333.2.310

Д.С. Қуанышбаева, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***А.А. Нурумов,*** *э.ғ.д., профессор*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛІКТЕНДІРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Салық – мемлекет істерін қаржыландыруда маңызды роль атқарады және мемлекет істерін қаржыландырудың қайнар көзі болып табылады. Салық кодексі – 2001 ж. салық жүйесіндегі әділеттілікті, оның тұрақтылығы және анықтылығын, салық төлеушілердің барлық категорияларына қатысты салық жүктемесінің балансталуын және салық жүйесінің экономикалық процестерге қатысты бейтараптылығын қамтамасыз етуге бағытталған негізгі құжат. Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы елдерінде Қазақстан бірінші болып салықтық заңдылықтарды жасады және енгізді.

Қазіргі кезде салықтық әкімшіліктендіруді реформалау мәселесі – көп талқыланатын тақырыптардың бірі. Қазақстан Республикасында Қаржы министрлігінің Салық комитеті салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің толық, әрі уақытылы түсуіне мемлекеттік бақылауды қамтамасыз ететін және салық қызметі органдарын басқаратын орталық атқарушы орган болып табылады.

Салық қызметі органдарына салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің толық түсуін, міндетті зейнетақы жарналарының толық және дер кезінде аударылуын қамтамасыз ету жөніндегі, сондай-ақ салық төлеушілердің салық міндеттемелерінің орындалуына салық бақылауын жүзеге асыру жөніндегі міндеттер жүктеледі [1].

Салықтық органдардың қазіргі кездегі негізгі жұмыс атқаратын бағыты – бюджеттің салықтық табыс көзін салықтық әкімшіліктендіру арқылы қамтамасыз ету. Жалпы салықтық әкімшіліктендіру – салық қызметі органының мемлекеттік бюджетке салықтар мен басқа да міндетті төлемдердің дұрыс есептеліп аударылуын, салық міндеттерінің дұрыс орындалуын, міндетті зейнетақы жарналарының және мемлекеттік, әлеуметтік аударымдардың дер кезінде және толық көлемде аударылуын қамтамасыз етеді және ҚР заңнамалық актілерінде белгілеген салыққа қатысты жүргізетін іс-әрекеттердің жиынтығы болып табылады. Салықтық әкімшіліктендіру мәні шаруашылық жүргізуші субъектімен азаматтардың салық міндеттемесін толық көлемде және уақытылы орындауын қадағалаумен сипатталады [2].

Салықтық әкімшіліктендірудің басты мақсаттары келесілер:

– салық түсімдерін жоспарлау және болжау;

– талдауға алынатын нақты кезеңдер аралығында салық түсімдері көлеміндегі ауытқу факторларының себептері мен салдарын анықтау;

– салықтан жалтару фактілерін болдырмау;

– салық салуға тиісті объектінің салық есебін қамту;

– салық салу объектісі бар тұлғаларды салық қызметі органдарына тіркеуге алу;

– фискалды жады бар бақылау касса машиналарын қолдану ережесінің сақталуын қадағалау;

– міндетті зейнетақы жарналары мен мемлекеттік әлеуметтік аударымдардың дұрыс есептеліп аударылуын бақылау;

– ҚР үкіметі белгілеген тәртіпке сай ірі салық төлеушілерге мониторинг ұйымдастыру және жүргізу;

– салық тексеруін ұйымдастыру және жүргізу;

– салық міндеттемелерінің орындалуын қамтамасыз ету мақсатында өзге өкілетті мемлекеттік огандарға бақылау ұйымдастыру [2].

Қазіргі кезде осы мақсаттарға сәйкес салық органдары өз қызметтерін атқаруда.

Соңғы жылдары салық саясаты және салықтық әкімшілендіру аясында маңызды қадамдар жасалды және айтарлықтай жетістіктерге қол жеткізілді. Қазіргі уақытта белсенді түрде пайдаланылатын ақпараттық технологияларды дамытуға инвестициялардың қомақты көлемі салынды. Салық төлеушілердің 75%-дан астамы электрондық есептілік нысанын пайдаланады. Салық қызметтерін көрсету стандарттарының енгізілгенін қоса алғанда, салық органдары жұмыстарының ашықтығын жақсартуға және басқару тиімділігін арттыруға бағытталған шаралар қабылданды. Жыл сайын ҚР Салық кодексіне өзгертулер мен толықтырулар енгізіліп, жаңартылып отырады [3].

Салықтық әкімшіліктендіруді жетілдіру, Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыратын жағдай жасауға және салықтарды максималды жинауын қамтамасыз етуге көмектеседі. Мұнда салық төлеушілер өздерінің міндеттерін саналы және ерікті орындаулары керек. Салықтық әкімшіліктендіру уақыт өте келе, таза және әділетті болып келеді, ал салық төлеушілер үшін салық төлеуде максималды ыңғайлы жағдайлар жасалып жатыр. Бұған мысал ретінде электронды салықтық есеп берушілікті толтыру және жіберу жүйесін айтуға болады.

Қазіргі таңда Үкімет мемлекет бюджетіне түсетін кірісті ұлғайтуды, халыққа және иелік ететін субъектілерге салықтық ауыртпашылықтың біркелкі таралуын қамтамасыз ететін салық саясатын іске асыруды көздеп отыр. Бұл мәселе бойынша келесі шаралар анықталған:

– салық салу тәртібін оңайлатуға бағытталған салық заңдылығын жетілдіру, қазіргі уақытта

іске асып тұрған жеңілдікті тәртіпке келтіру, салық салу механизміндегі іске асатын жағдайларды нақтылау, экономиканың нақты секторының дамуын ынталандыру;

– акциздік өнім бойынша салықтық түсімдердің толықтығын, соның ішінде өндірісті мемлекеттік реттеу, мұнай өнімінің жеке түрлері айналымын мемлекеттік реттеу енгізу арқылы қамтамасыз ету;

– салық салу мақсатында жылжымайтын мүліктің бағасын анықтау тәртібін жетілдіру;

– ресми емес экономика саласынан капиталды шығаратын және салық салу объектілерін жасыратын заңсыз кәсіпкерлік іспен айналысуда жауапкершілікті күшейту;

– қазыналық саясат тұрақтылығын жүргізілетін өзгерістерді, бюджеттегі салыстырмалы жинақтарды және басқа да міндетті төлемдерді толықтыруды шектеу арқылы сақтау.

Салықтық әкімшілікті жетілдіру үшін мынадай жұмыстарды ұсынуға болады:

– ірі салық төлеушілермен (салық төлеушілердің біртұтас мемлекеттік тізімін жасау) жұмыс тиімділігін арттыру;

– салық төлеушілерге декларацияларды толтырудағы талаптарды ықшамдау;

– салық инспекторлардың бірыңғай бағдарламасын қалыптасыру.

Салықтық әкімшіліктендіру жүйесін модернизациялаудың негізгі бағыттарының бірі – оның ұйымдық құрылымын жетілдіру. Осы мақсатта ұйымдық әрекеттердің қызметтік қағидаларындағы аймақтық салықтық органдарына ауысу, типтік ұйымдық құрылымына кіріспе, оптимизацияны келтіру, жұмысшылардың санына қарай аймаққа бөліп тарату, салықтар және алымдар бойынша ҚР-ның инспекциясының қорғаныс шектері бойынша шаралар өткізу ұйғарылады.

Салық органдары көлемді ақпаратты өңдейді. Ол салық төлеушілер санының өсуіне және әр түрлі органдар мен ұйымдардан алынған ақпараттар көлеміне байланысты. Салықтық әкімшіліктендірудің жаңа түрі ірі ұйымдардағы салық төлеушілерді екі анықталған топқа бөлуді ұйғарады. Ол бюджеттің кіріс бөлігін қалыптастыруда ірі салық төлеушілерге басты назар аударуды, сондайақ олардың Қазақстан Республикасының экономикасындағы әлеуметтік мәнін, салық төлеушілердің осы категорияда жұмыс істеуін есепке алуды қадағалайды. Салық төлеушілердің көрсетілген категориялармен жұмыс істеу үшін ақпараттық технологияларды және ресустарды кеңінен қолданатын салықтық әкімшіліктендіруді жетілдіру керек. Салық әкімшіліктендіруді жетілдірудің тиімді қызмет етуі – салық органдардың барлық деңгейіндегі қызметкерлері атқаратын әрекеттер көлемінің кеңдігімен шектеледі. Салық органдары әрекеттерінің басты мәселесі – салық төлеушілер іс-әрекетінің кешендік талдау жүргізуде ғылыми-әдістемелік құралдармен қамтамасыз етілуінің төмендігі. Бұл мәселені шешу ғылыми-ізденіс жұмыстарын жүргізумен байланысты шараларды қатар құрумен жоспарланады.

Салықтық әкімшіліктендіру жүйесіндегі жоспарланған өзгерістер салықтық жүйенің дамуы, ақпараттық технологиялар құрылуы, ғылыми-техникалық потенциалдың көтерілуі, талдау бөлшектері және ақпараттық жүйенің әрі қарай жетілдіруіне негізделеді. Бұл жұмыстың негізінде мәліметтерді қайта өңдеуді орталықтандыру тұр.

Ойдағыдай нәтижелер алу үшін салықтық саясатты жетілдіру салықтық жүйенің барлық элементтерін: заңнаманы, әкімшіліктендіруді, техникалық және ақпараттық қамтамасыз етуді, жалпы салық мәдениетін толығымен қамтуы тиіс [4].

Әкімшілік нормалауды жүзеге асыруда салықтық органдар мен салық төлеушілердің арақатынасында нақты іс-әрекеттерді анықтап алу қажет.

Салықтық әкімшіліктендіруді жетілдіруде салықтық органмен талап етілетін ақпарат көлемін азайту, салық органының құжаттарды қайта талап етуін жоятын «бір терезелік» қағиданы ұстануды енгізу өте маңызды болып табылады [5].

Салықтық әкімшіліктендіруде тағы бір маңызды мәселе – салықтық жүйені реформалау. Салықтық жүйені реформалау салықтық қызмет реформасымен қатар жүзеге асырылады, себебі нормативтік актіні қалай ауыстырсақ та, барлық өзгерістер адамдармен, яғни мамандармен енгізіледі.

Мемлекеттік қызметтің сапасын арттыру мақсатында 2007 ж. 12 қазанда ҚР Қаржы министрлігі Салықтық комитеті Төрағасының №734 «ҚР салықтық қызметін жетілдіру стратегиясы туралы» бұйрығымен «ҚР салықтық қызметін жетілдіру стратегиясы» бекітілді. Салықтық қызметті

стратегиялық жетілдірудің негізгі мақсаты салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің толықтай түсуін, салықтық органдардың қызметімен қоғамның қанағаттануын, жоғарғы тиімділікті салықтық қызметті құруды қамтамасыз ету болып табылады [6].

Салықтық органдардың қызметімен қоғамның қанағаттануын ерекше атап өткен жөн. Қазіргі кезде кәсіпкерлік қызметтің белсенділігімен, тұрғындардың салықтық сауаттылығының жоғарлауымен байланысты салықтық қызметтің басты мәселесі салық төлеушілердің көрсетілетін қызметпен қанағаттанбауы, салықтық заңнама және салықтық ақпараттанудың жеткіліксіздігі болып табылады [6].

Салықтық бақылаудың тиімділігін арттыру үшін стратегияда салықтық бақылауды жеңілдету процедуралары, салықтық бақылауды автоматизациялау процедуралары, салықтық әкімшіліктендіру саласында дамыған шетелдік мемлекет тәжірибелерін енгізу мәселелері қарастырылған.

Еліміздің экономикалық дамуы мен әлемдік бәсекеге қабілетті болуының бірден-бір жолы – салықтық әкімшіліктендіруді жедел дамыту. 2012 ж. желтоқсанында Елбасы «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында басты бағыттардың бірі ретінде салықтық әкімшіліктендіруді дамыту керек екендігін атап көрсетті. «Қазақстан-2050» Стратегиясының үшінші бағытында «ұлттық экономикамыздың жетекші күші – кәсіпкерлікті жан-жақты қолдау» деген басымдылығын ерекше атауға болады. Сонымен қатар Елбасымыздың «2050 жылы Қазақстан әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарында болады» деген сеніміне әсер етуші факторлардың бірі – шағын және орта бизнес болмақ. Президент Н. Назарбаев 2010 ж. 29 қаңтарындағы «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауында да отандық кәсіпкерлікке жоғары баға береді: «Әртараптандырудың өзегі кәсіпкерлік болады. Біз тәуекелдерді өз мойнына алуға, жаңа рыноктарды игеруге, инновациялар ендіруге дайын қуатты кәсіпкер тобын көргіміз келеді. Нақ осы кәсіпкерлер экономиканы жаңартудың қорғаушы күші болып табылады» деп атады. Демек, еліміздің экономикалық дамуында кәсіпкерлік маңызды факторларының бірі болып табылмақ. Кәсіпкерлік шаруашылық қызметті жақсы басқару мен айтарлықтай жоғары табыс әкелуді қамтамасыз ететін нысанды артықшылықтары мен кемшіліктерін ескере отырып таңдау жасайды. Шағын кәсіпкерлік өзінің шаруашылық және экономикалық қызметін бір немесе бірнеше қызмет түрлерін орындай отырып, экономиканың барлық сфералары мен салаларында жүзеге асыра алады.

Мемлекеттік басқару жүйесін реформалау салықтық басқару жүйесіне де әсер етті, нәтижесінде Қазақстанның салықтық және кедендік қызметі Қаржы министрлігінің Мемлекеттік кірістер комитетіне қосылды.

Салықтық және кедендік қызметті модернизациялау қосарланған бақылау бойынша әкімшілік қызметтегі екі еселік жүктемені жоюға, есеп берудің түрлерін, заңнаманы және мемлекеттік қызмет көрсетудің әр түрлі деңгейлерін азайтуға оң әсерін тигізеді [6].

Қазіргі жағдайдағы салықтық әкімшіліктендіруді жетілдірудің қажеттігі өте маңызды және оны төмендегідей жағдайлардан байқауға болады:

– салықтық бақылау субъектісінің ұйымдастырушылық, әдістік және техникалық қамтамасыз етілуі жеткілікті дәрежеде еместігінен;

– салық төлеушілердің салық төлеуден жалтаруының орын алуына, немесе іске асырылмауына байланысты жауапкершіліктің төмендігі;

– салық заңдылықтарында кездесетін кемшіліктер (күрделілігі, жалпыға түсініксіздігі, шарттардың көптігі).

Салық органы мен салық төлеуші арасындағы тікелей байланыс салық төлеушінің салықтық міндеттемелерін өз уақытында орындауына және салықтық төлемдерді толық төлеуін ғана қамтамасыз етпейді, сонымен бірге салық зандары бұзылғандығын түзету бойынша кеңес жасауға да мүмкіндік береді. Тікелей байланыс нысаны – салық төлеушілерді тексеру нәтижелерінің шағымдарын қарау процесі, ол салық төлеушілер сияқты, салық органдарының да салық зандарын орындауын қамтамасыз етеді.

Салықтық әкімшіліктің тиімділігін арттырудың жолдарының бірі – салық төлеушілердің шағым-

дарын қарау сапасына түрлі әдістерді, тәсілдерді қолдану және оларды жүзеге асыру жолдары арқылы қол жеткізіледі. Оған мыналарды жатқызуға болады:

– салық төлеушімен кездесуді өткізу, электрондық түрде кеңестер беру;

– үшінші тұлғалармен байланысты салық төлеушілердің жүргізген операцияларының салық есебінде дұрыс көрсетілуі туралы қосымша ақпарат алу үшін қарама-қарсы тексерулер жүргізу;

– салықтық жауапкершілікті түсіндіру және оны арттыру бағыттарын қарастыру.

Осы тәсілдерді қолдану нақты материалдарды жан-жақты талдауға, тексерілушінің іс-әрекетін бір ізбен айқындауға, пайдаланылатын ақпарат көздерінің дұрыстығын анықтауға жол ашады, сондай-ақ салық төлеушінің салық органдарымен тығыз байланыста болуына және сонымен қатар салық заңдарының қолданылып жүрген нормаларын білуіне мүмкіндік береді.

Салықтық заң бұзушылықтар мәселесі әлі де күрделі мәселелер қатарында тұр, себебі әрқашанда салық төлеушілер өз еркімен салықтарды төлеуді міндет деп түсінуі қиын, сондықтан мәжбүрлеп алу шаралары қатаң болуы қажет. Оларды атқаратын салық органдарының қызметкерлері жоғары білікті, жан-жақты тұлғалар болуы тиіс.

Қазіргі кезеңде ешбір мемлекетте идеалды салық жүйесі жоқ, бірақ болашақта біздің еліміздің салық жүйесі идеалды болады деген сенімдемін.

Әдебиеттер

1. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер» туралы Қазақстан Республикасының Салық кодексі, Қазақстан Республикасының 2008 ж. 10 желтоқсандағы №99-IV кодексі, 29.10.2015 ж. өзгертулермен, 3 тарау, 18 бап.

2. http://iskernews.kz

3. «Қазақстан Республикасында салықтық әкімшілендіруді жетілдірудің 2010-2011 жж. арналған бағдарламасы туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 ж. 30 сәуірдегі №375 Қаулысы.

4. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение. – М.: Инфра-М, 2001.

5. Купешова С.Т. Ғылыми-технологиялық және инновациялық саладағы мемлекеттің орны // Саясат. – 2001. – №2.

6. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауы // Егемен Қазақстан. – 2012.

УДК 005.591.1:336.14/274.3(574)

Б.М. Кусаинова

Научный руководитель: ***А.Б. Зейнельгабдин,*** *д.э.н., профессор*

КазУЭФМТ

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм – финансовая система общества, главным звеном которой является государственный бюджет. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций. Основу системы государственного регулирования социально-экономических процессов составляют отношения по поводу перераспределения доходов [1].

Государственный бюджет, являясь главным средством мобилизации и расходования ресурсов государства, дает реальную возможность воздействовать на экономику, финансировать ее структурную перестройку, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивать социальную поддержку наименее защищенным слоям населения.

Бюджет – важная предпосылка и средство осуществления воспроизводственного процесса. С его помощью создаются условия для реализации социальных программ, обеспечения сохранности окружающей среды, стимулирования научно-технического прогресса, поддержания обороноспособности, выполнения иных государственных функций. Соответственно, нормальное функционирование хозяйственного механизма невозможно без совершенствования бюджетных отношений, без последовательного проведения научно разработанной бюджетной политики, без наличия эффективной системы управления бюджетным процессом. Переход к экономике, управляемой рынком, корпорациями и государством, требует глубокой реконструкции государственного бюджета, финансов предприятий и отраслей, скачкообразного развития нового блока финансовых отношений регионального и местного уровня, внебюджетных фондов [2].

Бюджет состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной, которая содержит перечень поступающих средств, и расходной, объединяющей все виды производимых затрат. Доходная часть призвана обеспечить предусмотренные сметой ресурсы. Расходная часть отражает направление расходования аккумулируемых в бюджете средств. Бюджет как совокупность экономических отношений имеет объективней характер. Существование самостоятельной бюджетной сферы стоимостного распределения объективно предопределено самим общественным производством, развитие которого нуждается в соответствующих централизованных ресурсах. Это не результат субъективного желания людей, а объективная необходимость, обусловленная природой и функциями государства.

Централизация средств имеет важное экономическое и политическое значение, поскольку мобилизуемые доходы служат одним из главных орудий претворения в жизнь намечаемых государством мероприятий. Это дает возможность маневрировать ресурсами, сосредоточить их на решающих участках экономического и социального развития, осуществлять единую экономическую и финансовую политику на всей территории страны.

Поэтому в Бюджетном кодексе приводится понятие государственного бюджета как «сводного бюджета, объединяющего республиканский бюджет и местные бюджеты без учета взаимо-погашающих операций между ними, используемый в качестве аналитической информации и не подлежащий утверждению». При этом термин «государственный бюджет» может трактоваться как централизованный бюджетный фонд, создаваемый и управляемый государством [3].

В Мажилисе парламента РК презентован законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования бюджетного законодательства», в рамках презентации с докладом выступил министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев.

Так, законопроект предусматривает внесение изменений и дополнений в ряд законодательных актов, в частности в бюджетный кодекс РК от 4 декабря 2008 г., закон Республики Казахстан от 23 января 2001 г. «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан», в Закон РК от 7 июля 2006 г. «О концессиях», а также в Закон РК от 1 марта 2011 г. «О государственном имуществе». Основные направления предлагаемых поправок – это повышение самостоятельности государственных органов и гибкости исполнения бюджета; повышение самостоятельности государственных органов и местных исполнительных органов при реализации целевых трансфертов на развитие; упрощение процедур выделения и реализации целевых трансфертов; совершенствование бюджетной отчетности и процедур исполнения бюджета [4].

В целях повышения самостоятельности государственных органов и гибкости исполнения бюджета предусматривается возможность укрупнения бюджетных программ путем объединения в рамках затрат, направленных на достижение одного результата, с переводом их в отдельные подпрограммы. Это позволит госорганам самостоятельно перераспределять средства внутри бюджетной программы между подпрограммами без изменения общей суммы по программе оперативно и реагировать на ход ее исполнения [5].

Кроме того, предлагается перераспределять средства между бюджетными программами развития одного государственного органа в объеме не более 10% по решению правительства путем корректировки бюджета.

«При повышении самостоятельности государственных органов и местных исполнительных, органов при реализации целевых трансфертов на развитие предусматривается возможность перераспределения госорганами средств внутри одной бюджетной программы по целевым трансфертам на развитие между регионами в объеме не более 10% (по согласованию с МИО). Вместе с тем, возможность самостоятельного перераспределения акимами средств между местными бюджетными инвестиционными проектами в объеме не более 10% внутри одной бюджетной программы по целевым трансфертам на развитие», – пояснил министр экономики [6].

Также предусмотрен комплекс мер по упрощению процедур выделения и реализации целевых трансфертов регионам. Так, отменяется соглашения по целевым текущим трансфертам, исключается необходимость внесения изменений в соглашения по целевым трансфертам на развитие в случае изменения объемов выделенных трансфертов на развитие в рамках одобренного перечня проектов, перечисление целевых трансфертов нижестоящим бюджетом только на основании утвержденного индивидуального плана финансирования, а не на основе соглашений, изменение показателей местных бюджетов кредитов из вышестоящего бюджета путем корректировки местного бюджета [7].

Принятие вышеуказанных мер будет способствовать сокращению объема неосвоения средств, упрощению исполнения бюджета на местном уровне и в целом дальнейшего повышения эффективности использования бюджетных средств.

Как результат сложившейся ситуации, бюджетные средства продолжают выделяться не на достижения конечных результатов, а на исполнение расходования, проводить оценку эффективности которого затруднительно в результате отсутствия четкой связи. Кроме того, большое количество бюджетных программ приводит к проблеме дублирования финансирования одних и тех же направлений, реализуемых разными государственными органами, что также препятствует эффективности использования бюджетных средств Наряду с этим необходимо заметить, что за последние годы ежегодно из республиканского бюджета выделяются значительные средства на пополнение и увеличение уставных капиталов государственных холдингов, акционерных обществ с участием государства, а также республиканским государственным предприятиям с указанием целевых назначений. В условиях перехода на механизм БОР оценка эффективности использования бюджетных средств по этим направлениям имеет важное значение для дальнейшего совершенствования процедур планирования и исполнения расходов бюджета.

Совершенствование бюджетной политики в настоящее время в первую очередь направлено на повышение качества планирования бюджета и расширение практического применения принципов БОР. Вышеуказанные недостатки обуславливают основные приоритеты совершенствования бюджетной системы страны: обеспечение четкой взаимоувязки стратегического и бюджетного планирования, оптимизация единой бюджетной классификации, исключение дублирования направлений финансирования мероприятий, направленных на достижение одних целей и задач.

В Казахстане на сегодняшний момент ведется активная работа по адаптации элементов БОР и их внедрению в процесс бюджетного планирования. Анализ опыта зарубежных стран показал, что не существует единой модели, но при этом в рамках совершенствования бюджетной политики важно использовать этот опыт с учетом особенностей государственной политики [8].

Другим не менее актуальным направлением повышения эффективности бюджетной политики сегодня выступает совершенствование межбюджетных отношений между республиканским и местными бюджетами. Известно, что в настоящее время бюджетная система Казахстана продолжает оставаться централизованной. Местные бюджеты не владеют достаточной финансовой самостоятельностью. Ежегодно отмечается проблема чрезмерной зависимости местных бюджетов от трансфертов вышестоящего бюджета. Так, в 2012 г. доля полученных трансфертов в общем объеме доходов местных бюджетов превысила 60%.

С учетом вышесказанного можно выделить некоторые рекомендации, осуществление которых благотворно скажется на процессе совершенствования межбюджетных отношений. Это определе-

ние общеэкономического потенциала каждого региона и обеспечение расширения спектра неналоговых вариантов межбюджетных отношений Подводя итоги, следует подчеркнуть, что перед государством стоят большие задачи по повышению эффективности бюджетной политики, направленные на решение названных проблем путем внедрения новых подходов и инновационных принципов бюджетирования с учетом положительного опыта развитых стран [9].

Литература

1. Кадырова М.Б. Актуальные вопросы реформирования бюджетного процесса в РК // Государственное управление и государственная служба. – 2012.

2. Макашина О.В. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вестник ИГЭУ. – 2008. – №1.

3. Родионова Ю.Б. Применение бюджетирования, ориентированного на результат, в целях повышения эффективности расходов муниципального бюджета // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – №5.

4. Киреева М.С. Особенности применения модели бюджетирования, ориентированного на результат к отраслевым НИОКР // Управление общественными и экономическими системами. – 2008. – №2.

УДК: 336:334

Ж. Кусаинова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Б.Т. Аймурзина,*** *д.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовый менеджмент переживает пору быстрых изменений. Значительные достижения отмечены как в теоретическом развитии, так и в области его практического применения. Однако понятие финансового механизма в деятельности предприятия в полной мере не раскрыто до сих пор. Различные авторы дают различные трактовки, которые в свою очередь не показывают техники использования всех составных элементов финансового механизма предприятия как единое целое. Такая ситуация в большей степени касается предприятии, т.к. в государственном секторе понятие и формирование финансового механизма находится на довольно высоком уровне, т.к. в государственной сфере финансовый механизм рассматривается как целостная структура, которая распределяет и перераспределяет национальный доход государства, и осуществляет контроль за получением именно тех результатов, которые были отражены в стратегии развития. На предприятия же такого системного взгляда не имеется, т.к. особенности ведения коммерческой деятельности не всегда первоначально показывают именно те цели, которые на самом деле важны. Так, многие организации заинтересованы в получении перманентного результата деятельности, при этом, не заботясь об эффективности своей деятельности в долгосрочном периоде. Таким образом, такая постановка вопроса может быть связана с тем, что и в отечественной и в зарубежной практике финансовый механизм предприятия изучается как инструмент принятия управленческих решений, тогда как процессный подход к данному вопросу был бы более рациональным и полным.

Так, по мнению Г.П. Самарина и С.Е. Дорошко финансовый механизм предприятий – это система управления финансами предприятия, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов. Он используется с целью эффективного воздействия на конечные результаты предприятия [1].

Отметим, что для предприятия конечным результатом деятельности будет не показатель

прибыли организации, а показатель максимизации стоимости компании в целом, т.е. рост доходов собственников не только в краткосрочном периоде, но и что самое главное, в долгосрочной перспективе. Мы можем получать доходы от текущей деятельности, но если предприятие не имеет четкую стратегию развития и этапы ее реализации посредством комплексной разработки финансового механизма роста, то существует угроза банкротства в будущих периодах. С этой позиции финансовый механизм предприятия можно рассматривать во взаимосвязи с фазами деловой активности предприятия и оценкой эффективности деятельности в абсолютных и относительных показателях.

Финансовый механизм имеет, с одной стороны, объективный характер, т.к. строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов рыночной экономики. С другой стороны, он носит субъективный характер, формируемый на основе законов государства в целом, и на внутрифирменной финансовой стратегии и тактики привлечения и использования финансовых ресурсов. Здесь мы можем представить финансовый механизм как часть инвестиционной политики предприятия, а также рассмотреть инструменты финансового механизма с позиции рентабельности их использования, т.е. как достигаются конкретные финансовые результаты деятельности.

Финансовый механизм предприятий должен способствовать наиболее полной и эффективной реализации функций финансов предприятия. С помощью механизма управления финансами предприятий достигается обеспеченность их необходимыми ресурсами, т.е. можно сказать, что на основе рационального построения финансового механизма и целесообразной финансовой политике предприятия можно максимально увеличить показатели эффективности деятельности предприятия при сохранении финансовой устойчивости.

В качестве главных системообразующих элементов финансового механизма, осуществляющих управленческое воздействие, одни авторы выделяют воздействие системы финансовых рычагов (И.Т. Балабанов, Р.С. Сайфулин и А.Д. Шеремет), другие – систему планирования и управления финансами (В.Г. Болдырев, Ю.А. Венедиктов и А.М. Черепахин, В.В. Ковалев, А.Н. Поддерегин, Н.Г. Сычев). Структура финансового механизма включает 5 элементов, взаимосвязь которых представлена на следующем рисунке 1 [2, 3, 4].

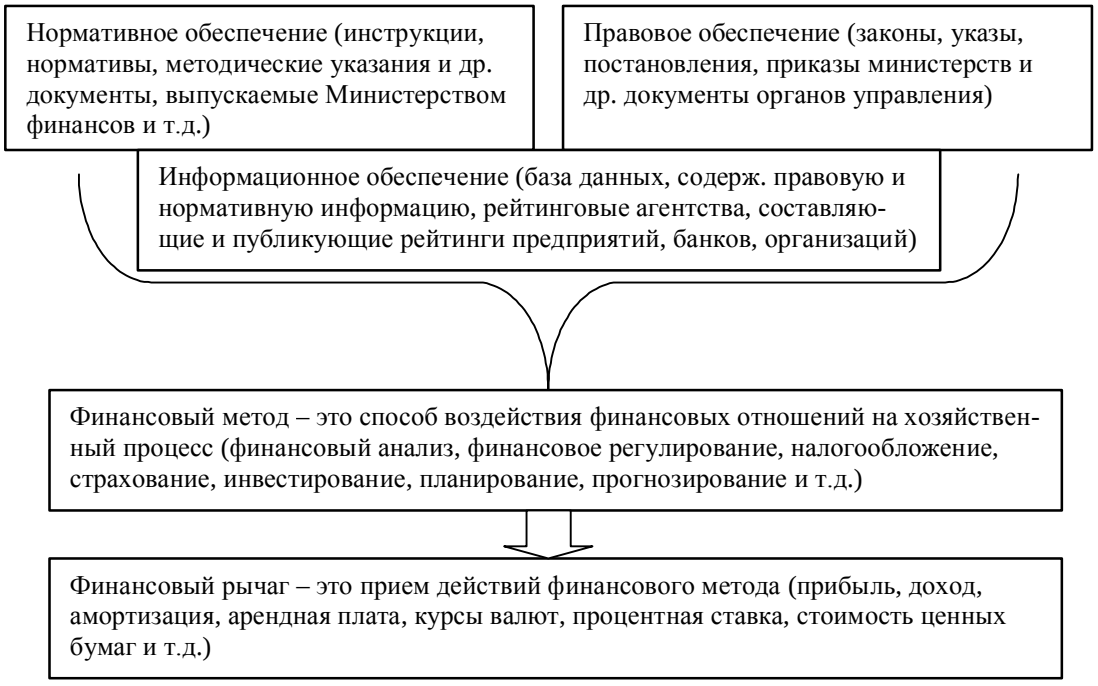


Рис. 1 – **Элементы финансового механизма предприятия***

**Составлен автором на основании книг И.Т. Балабанова, А.М. Ковалевой*

Как мы видим на рисунке, элементы финансового механизма представляют собой двойную систему по типу базиса и надстройки, т.е. есть элементы надстройки, оказывающие влияние на построение базиса финансового механизма. Так, нормативное, правовое и информационное обеспечение, само по себе, не принимают непосредственного участия в формировании эффективного финансового механизма, но, косвенно, оказывают влияние и включены в методы и рычаги финансового механизма, а также оказывают влияние на принятие управленческих решений на предприятии.

Таким образом, в финансовом механизме соединяются в единое целое, с одной стороны процессы администрирования через нормативное и правовое регулирование и стимулирования через финансовые методы и рычаги, и с другой стороны, процессы планирования и прогнозирования в контексте построения финансовой политики с учетом рисков экономической среды и процессы контроля результативности (эффективности) деятельности. Данные процессы, возникающие при формировании финансового механизма и представляющие собой систему процессов эффективного финансового механизма схематично можно представить следующим образом (рис. 2).

Рис. 2 – **Этапы построения финансового механизма***

**Составлен автором*

Совершенствование финансового механизма самым тесным образом связано с развитием системного подхода в разработке финансовой политики и процесса ее реализации через эффективно функционирующий финансовый механизм. Повышается роль долговременных финансовых нормативов, в т.ч. и нормативов распределения прибыли, а также требования к их обоснованности, стабильности, к их отраслевому характеру.

Финансовый механизм нацеливается на достижение предприятиями высоких конечных результатов, таких как максимизация стоимости компании для ее собственников, рентабельности собственного капитала, снижение стоимости капитала как привлеченного, так и собственного, на сбалансированность всех планов, которые формируются с учетом финансовой политики, а также материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Велика роль финансового механизма в ускорении научно-технического прогресса. Это различные стимулы, премирование в зависимости от полученной дополнительной прибыли, льготы по платежам в бюджет по отношению к этой прибыли, а также по налогу с оборота, создание и совершенствование на предприятиях специальных денежных фондов. Большая роль в этом деле принадлежит кредиту и ценам [5].

Благополучное финансовое состояние предприятия – это важное условие его непрерывного и эффективного функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования. Все это возможно притворить в жизнь с помощью эффективного финансового механизма. Для эффективного управления предприятием, получения максимальной прибыли необходимо комплексное использование всех рычагов и вышеизложенных методов как с позиции краткосрочной, так и долгосрочной перспектив.

Современные финансовые механизмы позволяют минимизировать оборотный капитал, сориентировать в выборе стратегии поведения предприятия на рынке, равномерно распределить финансовую ответственность между отделами, избежать проблем с запасами, кредиторской и дебиторской задолженностью, грамотно строить инвестиционную стратегию и анализировать возможные источники краткосрочного и долгосрочного финансирования и пр. Но нельзя забывать, что каждая сфера и отдельное звено финансового механизма являются составной частью единого целого. В таком понимании финансового механизма надо понимать, что каждый элемент системы важен. Они взаимосвязаны и взаимозависимы, т.е. без должного анализа или оценки одного элемента невозможно принять рациональное управленческое решение. Вместе с тем сферы и звенья функционируют относительно самостоятельно, что вызывает необходимость постоянного согласования составляющих финансового механизма. Внутренняя увязка составных звеньев финансового механизма является важным условием его действенности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать заключение, что финансовый механизм – это процесс формирования системы форм и методов, инструментов и рычагов рационального распределения и перераспределения фондов финансовых ресурсов с целью обеспечения разнообразных потребностей государства, хозяйствующих субъектов и населения в краткосрочном и долгосрочном периодах [6].

Литература

1. Самарина Г.П., Дорошко С.Е. Финансы предприятий: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009.

2. Балабанов А.И., Балабанов И.Т. Финансы. – СПб, 2002.

3. Финансы: Учебн. пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003.

4. Сапаров Б.С. Финансовый менеджмент. – Алматы, 2010.

5. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. М.В. Романовского. – СПб: Бизнес-пресса, 2010.

6. Финансы организаций: Учебник / Под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ, 2004.

УДК 330.322.354(574)
Э.А. Лигай, *магистрант*
Научный руководитель: ***Б.Т. Аймурзина,*** *д.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КАЗАХСТАНА

На сегодняшний день Казахстан является не самой привлекательной страной для привлечения инвестиций, как со стороны иностранных инвесторов, так и местных. Страна активно стремится занять лидирующие позиции в различных рейтингах, улучшает деловой климат, разрабатывает реформы и программы, однако если обратиться к реальным цифрам, то результаты всех перечисленных действий оставляет желать лучшего. Вдобавок ко всему, необходимо учитывать мировую нестабильность, как в политическом, так и в финансовом плане.

Все приведенные данные основаны на статистике Национального Банка Республики Казахстан: внешний долг, динамика прямых иностранных инвестиций по направлениям вложения и международная инвестиционная позиция. Все данные характеризуют уровень привлечения средств в страну.

Для начала рассмотрим динамику поступлений прямых иностранных инвестициях. В пересчете валового притока иностранных инвестиций наблюдаются положительные тенденции: в 2013-2014 гг. он оставался стабильным на уровне 24 млрд долл., пусть меньше, чем в 2011-2012 гг. (26,5 млрд и 29 млрд долл.), но выше, чем в 2007-2010 гг.

Однако если взглянуть глубже, не на валовый, а на чистый приток, т.е. с учетом оттоков, выплат дивидендов, погашений долгов и т.д., иначе говоря, на реальный объем дополнительных денег, поступивших извне – то картина станет несколько иной. Чистый приток инвестиций системно снижается после 2011 г., и это падение ускоряется (рис. 1).

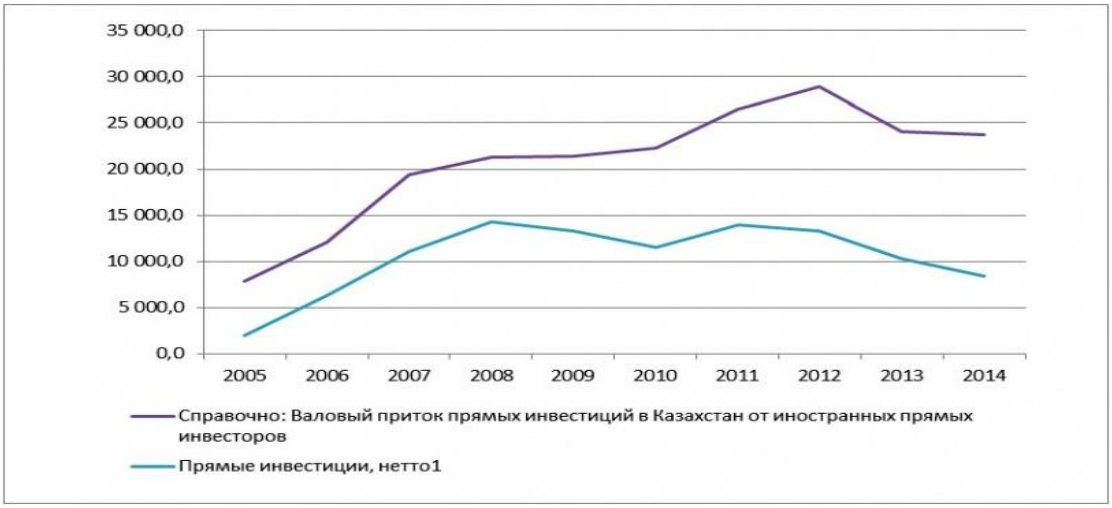


Рис.1 – **Динамика прямых инвестиций с 2005 по 2014 гг. [2]**

Как известно, прямые инвестиции разделяются на долговые инструменты (кредиты, облигации) и на те, что участвуют в капитале – акции и инвестиции в уставный фонд. Важной составляющей при оценке участия в прибыли является т.н. реинвестированная прибыль: это когда акционеры или участники товарищества не забирают свою часть в виде дивидендов, а оставляют в компании для ее развития. С формальной точки зрения реинвестированная прибыль как бы является притоком прямых инвестиций, но фактически она таковой не является. Это не дополнительные средства, вложенные в проект – это средства самого проекта, которые просто не были изъяты [1].

По реинвестициям есть отдельная статистика, так что можно посмотреть на чистые притоки по статьям (направлениям). Они приведены ниже (рис. 2).

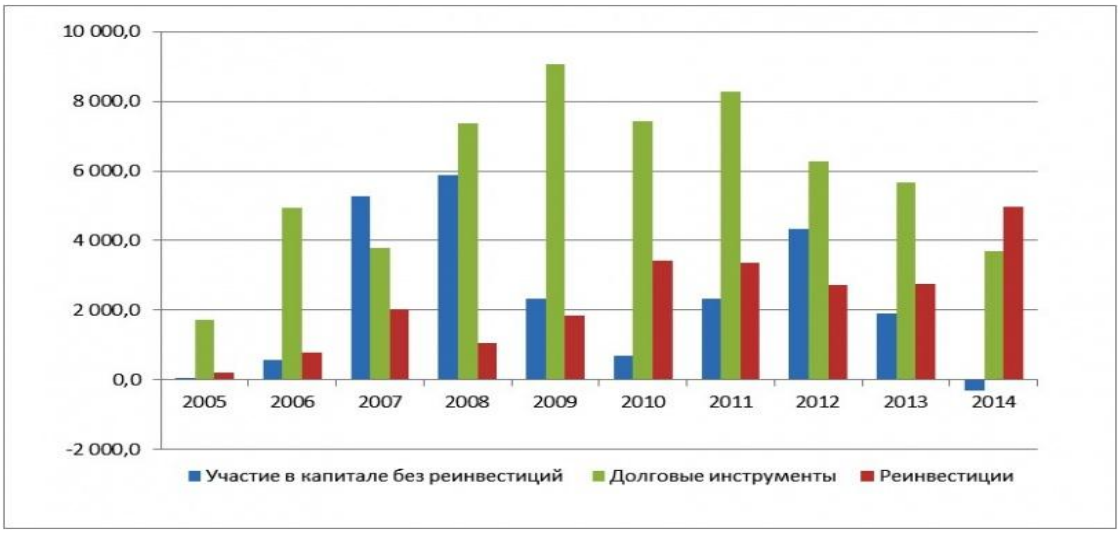


Рис. 2 – **Динамика реинвестиций с 2005 по 2014 гг. [2]**

Вполне очевидно системное падение притока внешнего долгового финансирования после 2011 г., равно как и падение инвестиций в капитал. Доля реинвестиций растет и уже составляет большую его часть. Реинвестиции – неизъятие прибыли из действующих проектов. Это не новые компании или проекты, не новые инвесторы, не новые бизнесы – это просто расширение старых опций.

Перейдем теперь от статистики прямых инвестиций к статистике внешнего долга. И посмотрим на структуру притока внешнего долга страны. Различается два вида долга: государственный или гарантированный государством и частный внешний долг. В свою очередь, в частном долге выделяется доля так называемой межфирменной задолженности. Межфирменная задолженность является кредитами, предоставленными материнскими компаниями для дочек в Казахстане и является наиболее стабильной частью долга: во многом это и есть прямой долг, который мы рассматривали в предыдущей части. Показатели соответствуют сути понятий не полностью, но очень близки, потому что по духу отражают одно и то же [1].

Разницу между общим частным долгом и межфирменной задолженностью условно назовем «свободным долгом». Под этим термином мы будем понимать кредиты, привлеченные с внешнего рынка от независимых инвесторов, кредитных учреждений, банков под различные проекты в Казахстане [1].

Нужно отметить, что величина этого «свободного долга» стагнирует. За 7,5 лет (с 2008 г. по I полугодие 2015 г.) привлечено нового «свободного долга» 595 млн долл. За это время номинальный ВВП в долларах вырос в два с лишним раза даже с учетом девальваций, а новый «свободный долг» увеличился на 9%.

Все дополнительное внешнее долговое финансирование шло в формате межфирменной задолженности, которая выросла более чем в два раза, с 30 млрд долл. до 81,6 млрд.

Это означает, что все кредитование казахстанской экономики шло не с рынка капиталов, а в некие адресные проекты со стороны материнских компаний в порядке финансирования деятельности своих дочек. На рисунке 3 показана динамика долгов.

С конца 2007 г. внешние рынки капитала так и остались закрытыми для Казахстана. Последние семь лет все внешнее привлечение средств шло в рамках прямых инвестиций (межфирменной задолженности), причем после небольшого всплеска в 2011 и 2012 гг., который даже не достиг предкризисных уровней 2006-2007 гг., прямые инвестиции в капитал также начали падать. Долговое

финансирование осуществлялось не под инвестиционную привлекательность казахстанских проектов и экономики Казахстана, а под кредитные рейтинги и финансовые показатели материнских компаний. Но даже этот источник в последние три с половиной года системно и существенно иссякает. Финансирование проектов осуществляется через реинвестирование прибыли, что считается одним из самых дорогих источников фондирования.

Это означает, что кредитование компаний и проектов, не контролируемых иностранным акционером, а это по сути вся экономика страны, которая включает МСБ и национальные компании, производилось либо средствами Национального фонда, либо внутренними сбережениями (депозитами). И лишь отдельно взятые проекты, в основном нефтяного и горнодобывающего сектора, кредитовались действующими иностранными акционерами.

Рис. 3 – **Динамика реинвестиций с 2005 по 2014 гг.**

Экономика страны, которая в течение семи лет не может привлечь иностранные инвестиции иного характера, чем вливания в действующие проекты, не может называться инвестиционной привлекательной. Так что образ Казахстана как магнита для инвестиций в последние 7 лет не соответствует действительности.

Понятно, что в кризис 2008-2009 гг. ни о какой привлекательности речи быть не могло, но небольшое посткризисное оживление 2010-2011 гг. не превратилось, к сожалению, в настоящий тренд. По сути это означает, что экономика так и не вышла из того кризиса, купируя и маскируя негативные явления государственными вливаниями и инвестициями. Такое состояние не могло продолжаться вечно, и вполне логично, что к 2015 г. все проблемы снова вышли наружу.

Подведя итог вышеизложенному мы видим, что Казахстан стоит перед крайней необходимостью и неизбежностью кардинальных изменений в экономической и финансовой политике, т.к. механизмы управления, применявшиеся с 2008 г., сегодня не работают, и это непреложный факт.

30 ноября 2015 г. президент Республики Казахстан выступил перед народом Казахстана с очередным посланием. В нем президент назвал конкретные действия по улучшению инвестиционного климата Казахстана: «Мы должны формировать благоприятную среду для привлечения сложных инвестиций. Дальнейшее проведение реформ, направленное на совершенствование инвестиционного климата. Поручаю правительству в трехмесячный срок разработать план по улучшению инвестиционного климата… Специальные люди должны быть, которые занимаются только этими вопросами. В регионах тоже должны быть такие советы по привлечению инвестиций для реализации важных инвестиционных региональных проектов… 6 регионов есть у нас. Южный

регион может заняться сельским хозяйством, выращиванием овощей» [3]

Более детально направления представлены в таблице 1.

Таблица 1 – **Семь направлений новой инвестиционной политики***

№	Направления
1.	Обеспечение ежегодного роста экономики на уровне не менее 5%; Создание более 660 тыс. новых рабочих мест, увеличение производительности труда в 2 раза
2.	Увеличение экспорта обработанных товаров не менее чем 2 раза по сравнению с 2015 г. и довести его до 30 млрд долл.; Увеличение ежегодного объема инвестиций в экономику более чем не 10 млрд долл., в целом за 10 лет не менее чем на 100 млрд долл.
3.	Привлечение частных инвестиций с акцентом на транснациональные корпорации: • формирование благоприятной среды для привлечения «сложных инвестиций»; • международный финансовый центр «Астана» станет региональным хабом в сфере исламского финансирования, приват-банкинга и перестрахования; • создание Правительственного Совета, ориентированного на привлечение инвесторов и улучшение инвестиционного климата, в регионах – создание аналогичных Советов по привлечению инвестиций для реализации проектов местного значения
4.	Формирование региональных драйверов экономического роста: • разработать отдельные программы для шести макрорегионов: «ЮЖНЫЙ», «СЕВЕРНЫЙ», «ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНЫЙ», «ЗАПАДНЫЙ», г. АСТАНА, г. АЛМАТЫ
5.	Активизация освоения экспортных ниш на мировом и региональном рынках
6.	Максимально развивать систему подготовки технических кадров, создать центры по подготовке кадров совместно с Германией, Канадой, Австралией и Сингапуром
7.	Повысить инновационный потенциал казахстанской экономики, развивать компетенции в сфере смарт-технологий, искусственного интеллекта, интеграции киберфизических систем, энергетики будущего, проектирования и инжиниринга.

**Таблица составлена автором на основе данных сайта inform.kz*

Безусловно, для благоприятного развития инвестиционного климата страны, нужно создавать комфортные условия для инвесторов. Так как основным источником инвестиций является иностранное инвестирование, предлагаю рассмотреть способы повышения инвестиционной привлекательности Казахстана для привлечения иностранных инвесторов (табл. 2).

Таблица 2 – **Способы улучшения инвестиционной привлекательности Казахстана***

Неблагоприятные факторы	Способы устранения
1	2
Колебание курса валют	Курс НБРК на укрепление тенге; Улучшение работы НБРК; Проведение денежно-кредитной реформы
Регистрация иностранной компании	Упрощение процедуры регистрации; Введение усовершенствованной политики банка для открытия счета в банке
Коррупция	Мониторинг со стороны Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан; Усовершенствования налогового и уголовного законодательства; Создание отдела по борьбе с коррупцией
Языковый барьер	Обучение кадров иностранным языкам; Приглашение переводчика; Открытие курсов казахского языка

Продолжение таблицы 2

1	2
Налоговые риски	Введение налоговых преференций
Правовые риски	Защита прав инвестиционным омбудсменом.
Кадровые вопросы	Упрощение выдачи разрешений на работу; Упрощение визового режима
Частое изменение законодательства	Стабильность налогового законодательства (налоговых ставок, за исключением НДС и акциза) и правил привлечения иностранной рабочей силы в течение всего срока инвестиционного контракта

**Таблица составлена автором на основе данных сайта http://lsm.kz/chem-riskuyut-investory-v-regionah-kazahstana*

Некоторые шаги уже предприняты правительством Казахстана, но еще не доведены со совершенства и автоматизма.

Например, в целях защиты прав инвесторов создана многоуровневая система по развитию прямого диалога государства с инвесторами – включающая Совет иностранных инвесторов при Президенте РК, Совет по улучшению инвестиционного климата при Премьер-Министре РК, специальный рабочий орган под председательством заместителя Премьер-министра, действующий по принципу инвестиционного омбудсмена.

В Законе РК «Об инвестициях» закреплены следующие гарантии прав инвесторов – гарантия правовой защиты, гарантия использования доходов, гарантия прав инвесторов при национализации и реквизиции (допускается лишь в исключительных случаях) [4].

По инициативе Президента Республики Казахстан был принят Закон по вопросам совершенствования инвестиционного климата, который предусматривает следующие меры:

1. Заключение инвестиционного контракта с инвестором для получения государственной поддержки, в т.ч.:

• освобождение от уплаты КПН и земельного налога на 10 лет, налога на имущество на 8 лет;

• компенсация до 30% капитальных затрат инвестора со стороны государства после ввода объекта в эксплуатацию (инвестиционная субсидия);

• гарантия стабильности при изменении налоговых ставок в соответствии с Налоговым кодексом и законодательства в сфере занятости населения;

• право на привлечение иностранной рабочей силы на весь период реализации инвестиционного проекта и один год после ввода объекта в эксплуатацию, вне квоты и без разрешений, в рамках заключаемых контрактов.

2. Также, в рамках данного Закона, начата работа по запуску «Одного окна» для инвесторов на базе Комитета по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан для поддержки в реализации инвестиционных проектов.

3. Усиливается работа по защите прав инвесторов в рамках инвестиционного омбудсмена.

Принят Закон по вопросам кардинального улучшения условий для предпринимательской деятельности.

Это более фундаментальный закон, с масштабными изменениями в более чем 150 различных областях. Закон ограничивает полномочия государства в деловой среде, сокращает объем бумажной работы в сфере экспорта и импорта, строительства и других операций более чем на 60%, устанавливает сроки для государственных учреждений на реагирование потребностей бизнеса.

Законопроект по вопросам законодательного закрепления принципов «Yellow Pages Rule».

Закон устанавливает границы на рынке, где пределы государственного влияния заканчиваются, а частного сектора начинаются. При этом государство планирует приватизировать более 650 предприятий, находящихся в государственной собственности в ближайшие 3 года.

Также правительством сформирован Конкретный план по привлечению иностранных и отечественных инвестиций. Он состоит из порядка 100 компаний-инвесторов. Это мировые технологические лидеры. С ними также будет проведена активная точечная работа.

В целом, работа, проводимая Правительством по улучшению инвестиционного климата в стра-

не, в комплексе с новым пакетом мер по структурным реформам, будут способствовать привлечению инвестиций в Казахстан, прежде всего в несырьевые сектора и дальнейшему развитию конкурентоспособности экономики страны.

Литература

1. Кусаинов А. Мнение / Информбюро.
2. Сайт Национально банка Республики Казахстан.
3. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана, 2015.
4. Закон РК «Об инвестициях».

УДК 336.74:658.15+005.891.1

С.А. Мағыпар, *магистрант*
Научный руководитель: ***Б.Т. Аймурзина,*** *д.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ОПТИМИЗАЦИЯ

В любое время компания сможет рассматриваться как объект капиталов, поступающих из разных источников: от инвесторов, кредиторов, также прибылей, приобретенных в следствии работы компании. Данные средства следуют на разные цели: приобретение основных средств, создание товарных запасов, структурное формирование дебиторской задолженности и так далее.

Взятый на конкретный период времени единый капитал компании стабилен, затем через некоторое время он меняется. Перемещение денег на предприятии случается постоянно.

Конкурентность между предприятиями требует неизменного механизма к изменяющимся условиям; научно-технические модернизирования, обуславливающие значимые капиталовложения, стагнация экономики, перемена процентных ставок, налоговое законодательство, – это все влияет на перемещение денег компании. Поэтому нужно эффективно управлять перемещением денег в масштабах компании.

Денежные средства – это более ликвидная группа активов, которая гарантирует предприятию самую большую степень ликвидности, а как следует, и свободы выбора действий [1, с. 132].

С перемещения денежных средств наступает и им завершается производственно-финансовый цикл. Работа компании, нацеленная на получение выгоды, требует, чтобы деньги переводились в разные активы, которые обращаются в дебиторскую задолженность в ходе реализации продукции. Итоги деятельности числятся достигнутыми, когда процесс инкассирования навевает поток денежных средств, на базе которого наступает новый цикл, обеспечивающий получение выгоды.

В отечественных и зарубежных источниках данная группа определяется разнообразно. Так, учитывая мнение американского научного работника Л.А. Бернстайна [2, с. 45] «сам по себе не имеющий соответственного объяснения термин «потоки денежных средств» (в его дословном осознании) бессмыслен». Фирма может получать приток денежных средств (другими словами поступления денежных средств), и у нее есть возможность претерпевать отток денежных средств (другими словами денежные выплаты).

Не говоря уже о том, что, данные денежные притоки и оттоки имеют все шансы относиться к различным видам деятельности – производственной, финансовой либо инвестиционной. Следует находить различие между притоками и оттоками денежных средств для любого из данных видов деятельности, также для всех видов работы компании в совокупности. Данные отличия идеальнее всего отнести к чистым притокам либо чистым оттокам денег. Следует отметить, что чистый

приток денежных средств станет способствовать повышению остатков денежных средств за текущий период, вместе с тем, чистый отток станет связан с сокращением остатков денег на протяжении отчетного периода. Большая часть ученых, ссылаются на денежные потоки, которые предполагают средства, возникшие в следствии хозяйственной деятельности. Другой американский ученый Дж.К. Ван Хорн считает [3, с. 180], что «перемещение денежных средств компании представляет из себя постоянный процесс». Активы компании являют из себя чистое использование денежных средств, а пассивы – чистые источники. Размер денежных средств колеблется во времени зависимо от размера продаж, инкассации дебиторской задолженности, капитальных затрат и финансирования.

В ФРГ многие ученые определяют данную группу как «Cash-Flow» (поток наличности). По их мнению, Cash-Flow равен сумме годичного излишка, амортизационных отчислений и вкладов в пенсионный фонд.

Нередко из Cash-Flow вычитают планируемые выплаты дивидендов, чтоб перейти от вероятных размеров внутреннего финансирования к практическим.

Амортизационные отчисления и вклады в пенсионный фонд уменьшают способности внутреннего финансирования, хотя они происходят в отсутствии соответственного оттока денег. В действительности данные средства пребывают в управлении компании и имеют все шансы быть применены для финансирования. Как следует, Cash-Flow может гораздо превышать годичный излишек. Cash-Flow отображает практические размеры внутреннего финансирования.

В Казахстане категория «денежные потоки» имеет принципиальное значение. Общеизвестно, что в 2008 г. в состав бухгалтерской отчетности была введена форма №3 «Отчет о движении денежных средств», которая объясняет изменения, произошедшие с денежными средствами на определенный период. Она дает пользователям финансовой отчетности базу для оценки возможности компании привлекать и использовать денежные средства.

Полноценную классификацию приведем в таблице 1.

Таблица 1 – **Полная классификация денежных потоков***

Группирование	Виды денежных потоков
В соответствии с МСФО	от основной операционной деятельности
	от инвестиционной деятельности
	от финансовой деятельности
С учетом правил формирования денежных потоков	регулярный денежный поток
	дискретный денежный поток
С учетом временных интервалов	постоянный денежный поток с равномерными временными интервалами
	постоянный денежный поток с неравномерными временными интервалами

**КалдыбаевО., Темирбаев А. Экономика предприятия. – Учебн. пособие. – Алматы: Санат, 2014. – 208 с.*

В настоящее время, согласно МСФО различают денежные потоки по видам деятельности:

– от основной операционной деятельности – это денежные потоки, связанные с выплатами поставщикам, подрядчикам сырья и посторонним исполнителям других услуг, которые снабжают эту деятельность, сюда входит также зарплата персоналу (основному и административному), налоговые и обязательные платежи фирмы в бюджет;

– от инвестиционной деятельности – охарактеризовывает потоки денежных средств, поступающие от инвестирования в капитал или финансовые инструменты, а также связанные с реализацией основных фондов и прочих долгосрочных активов, изменением инструментов инвестиционно-финансового портфеля и прочие подобные денежные потоки, связанные с инвестиционной деятельностью фирмы;

– от финансовой деятельности – охарактеризовывает потоки денежных средств, которые связаны с акционированием капитала, либо кредитованием, а также выплатой акционерам дивидендов и процентов и некие иные денежные потоки компании [4, с. 95].

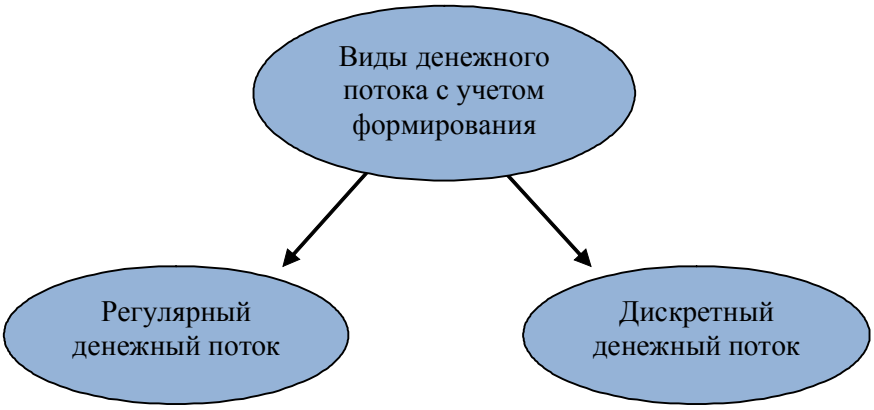


Рис. 1 – **Виды денежного потока с учетом формирования**

С учетом правил формирования денежных потоков следует различать виды денежных потоков компании по следующим видам:

– регулярный денежный поток – определяет размер денежных поступлений или расходов по определенным хозяйственным операциям компании (денежным потокам одного вида) в конкретный период времени. К регулярному денежному потоку относят денежные потоки, которые в основном поступают от основной операционной деятельности, потоки, связанные с обслуживанием займов и ссуд различных видов, а также денежные потоки, которые позволяют обеспечить реализацию на долгосрочной основе реального инвестирования;

– дискретный денежный поток – это поступления или расходование денежных средств, которые связаны с реализацией отдельных хозяйственных операций фирмы в конкретном периоде времени, дискретный денежный поток связан с разовым расходованием денег, с приобретением предприятием имущества, поступлением денег в качестве поддержки и др. [5, с. 85].

Исследуя данные виды денежных потоков компании, необходимо различать денежные потоки в рамках конкретного времени. При коротком временном промежутке все потоки компании будут дискретными.

Что касается стабильных временных интервалов, то данные потоки могут различаться на основе следующих видов:

– постоянный денежный поток с равномерными временными интервалами в конкретном периоде. Денежный поток, будь то поступления или выплаты средства принимает форму аннуитета;

– постоянный денежный поток с неравномерными временными интервалами в конкретном периоде. В качестве, примера, можно отнести платежи по лизингу, как такой вид денежных потоков они в течение всего периода будут неравномерными [6, с. 40].

Таким образом, денежный поток – это постоянное движение средств компании по разным видам деятельности, а именно разница между поступлениями и выплатами за отчетный период. Классификация денежных потоков осуществляется для удобного их управления, учета, анализа и планирования.

Литература

1. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова: Учебник. – М.: ООО «ТК Велби», 2013. – 424 с.

2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 624 с.

3. Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М. Основы финансового менеджмента. – 12-е изд. – М.: «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.

4. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г. №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изм. и доп. по сост. на 29.12.2014 г.) // http://online.zakon.kz/

5. Калдыбаев О., Темирбаев А. Экономика предприятия (фирмы). – Учебн. пособие. – Алматы: Санат, 2014. – 208 с.

6. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие / А.Н. Гаврилова. – 4-е изд., исправл. и доп. – М.: Кнорус, 2012. – 129 с.

УДК 347.27:336.717.061 (574

Г.К. Маева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Мусина,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФиМТ

ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Мировой опыт развития стран свидетельствует о том, что практически все страны в разной мере подвергались кризисам, переживали экономические трудности. Во все времена самым живучим экономическим механизмом для поднятия платежеспособного спроса населения является тот, который приносит заметные выгоды, развивает рынок недвижимости, следовательно, вытаскивает экономику из пропасти. Таким эффективным рычагом для привлечения капиталов была и остается в настоящее время ипотека.

Ипотека – не современное слово, пришедшее к нам из стран развитого капитализма, как думают многие. История ипотечного кредитования уходит корнями в глубь цивилизации. Ипотека впервые стала развиваться в Греции в VI веке до нашей эры. Тогда впервые заимодавец принял земельный участок должника в качестве обеспечения своего займа: на границе земельного участка должника был установлен столб, на котором было написано, что данный земельный участок взят в залог на такую-то сумму и на определенный срок. Этот столб был назван греческим словом «ипотека», что значит подставка. Древние римляне переняли институт ипотечного кредитования у греческих колоний, и затем свое новое развитие институт ипотеки получает в Римской империи. В I в. н.э. создавались ипотечные институты, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам. В правление императора Антония Пия (II в. н.э.) было разработано особое законодательство для ипотечных банков. Уже тогда существовало около 50 банков и действовало более 800 ростовщических и меняльных контор [1, с. 3].

Постепенно ипотека входит и в средневековое европейское законодательство. В Германии она появляется не ранее XIV в., во Франции – с конца XVI в. Это был второй всплеск развития ипотеки. Тогда на кредитовании сделали свои состояния итальянские банкиры Медичи и немецкие Вейзеры. Подобная форма кредитных отношений, при которой степень риска для обеих сторон сведена к минимуму, действовала и на территории дореволюционной России. При упоминании об ипотеке почти всегда ассоциируется Америка – ее 60-летний опыт не только в решении «квартирного вопроса» граждан, но и в формировании такой ипотечной системы, которая в свое время вытащила страну из глубокого экономического кризиса.

Сегодня можно сказать, что средний класс в Америке уже отстроился, ипотечное кредитование начало свое распространение на низкодоходные слои населения. Представляет живой интерес опыт выведения экономики США из глубокого экономического кризиса 1920-1930 гг. путем прове-

дения реформ в области жилищного инвестирования. Это дало возможность в достаточно короткий срок осуществить прорыв из состояния затяжного кризиса в стабильную, высокоразвитую экономику.

После распада СССР на территории бывших советских республик ипотечное кредитование также получает активное развитие [2, с. 12].

Традиционная советская система жилищного финансирования соответствовала проводимой жилищной политике в целом и заключалась в централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий.

В Казахстане с самого начала экономических преобразований, несмотря на свою важность, жилищная реформа проводилась очень медленными темпами. Становление рыночных отношений в жилищной сфере Казахстана началось в 1991 г. после принятия законов «О разгосударствлении и приватизации», «О собственности». Позже были приняты законодательные акты о залоге, инвестиционной деятельности, введен новый Гражданский кодекс, Указы Президента РК, имеющие силу закона, «Об ипотеке недвижимого имущества» и «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», Закон РК «О жилищных отношениях», разработаны положения о купонной приватизации и др. Таким образом, была создана законодательная база для становления рыночных отношений в жилищной сфере [3, с. 5].

При этом, в условиях недостаточно высокого платежного спроса большей части населения на вновь построенное жилье, а также отсутствия кредитов для приобретения готового жилья, созданный в первые годы реформ рынок жилья оказался не обеспечен необходимыми кредитно- финансовыми механизмами, которые могли бы поддержать платежеспособный спрос населения на рынке готового жилья.

В 1993 г. делается важный шаг в жилищной реформе. Указом Президента РК №1344 принимается «Государственная программа новой жилищной политики и механизмы ее реализации».

Она предусматривала ряд важнейших стратегических шагов в сфере жилищной политики государства, такие как: внесение необходимых изменений и дополнений в систему правовых норм, имеющих отношение к жилищной сфере; реформирование системы финансирования жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства; демонополизация; разработка комплекса мер по снижению стоимости строительства жилья и удешевления его для населения; создание системы льгот участникам процесса жилищного строительства и эксплуатации с целью вовлечения в этот процесс максимального количества граждан и юридических лиц; осуществление мер по расширению арендного сектора в жилищной сфере; модернизация базы стройиндустрии; разработка упрощенной процедуры выделения и регистрации земельных участков для жилищного строительства; комплексное развитие в районах жилой застройки социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры; создание эффективных организационных структур для осуществления жилищной политики государства; развитие инфраструктуры рынка жилья и недвижимости в целом [4, с. 5].

В конце 1999 г. Нацбанк Казахстана инициировал разработку нормативной правовой базы внедрения системы ипотечного кредитования. В результате правительство республики утвердило Концепцию долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан. Концепция предполагает создание целостной системы ипотечного кредитования, которая включает в себя предоставление долгосрочных ипотечных кредитов банками и иными кредиторами гражданам-заемщикам, а также механизм обеспечения кредиторов необходимыми долгосрочными ресурсами для кредитования. В конце 2000 г. началось внедрение этой системы.

Казахстаном была выбрана Малайзийская модель системы ипотечного кредитования. В ее основе лежит западное ноу-хау – двухуровневая структура рынка, благодаря которой банки аккумулируют на рынке ценных бумаг «долгие» целевые деньги, предназначенные для ипотеки, и имеют возможность давать столь же «долгие» и «мягкие» (под невысокий процент) жилищные кредиты.

Первичный уровень здесь – сами кредиты, а вторичный – специальные ипотечные ценные бумаги (облигации, закладные), с помощью которых происходит подпитка банков-кредиторов. В конце декабря 2000 г. Национальным банком РК было создано ЗАО «Казахская ипотечная

компания» (КИК) – по аналогии с малайзийской ипотечной компанией «Кагамас Берхард». Она была организована специально с целью формирования в стране рынка ипотечных ценных бумаг. По замыслу, от лица своих банков-партнеров она должна работать с населением, реализуя на вторичном рынке ипотечные облигации, и на эти деньги приобретать у банков ипотечные кредиты и затем предоставлять их населению.

Таким образом, ипотечная компания на первичном рынке работает через коммерческие банки, а на вторичном выполняет функции оператора, осуществляющего рефинансирование банков второго уровня путем приобретения у них стандартных ипотечных кредитов и выпуска ипотечных облигаций, обеспеченных данными кредитами. Более полно механизм функционирования двухуровневой системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан представлен на рисунке 1.

Рис. 1 – **Двухуровневая система ипотечного кредитования в Казахстане**

В июле 2001 г. ЗАО «Казахстанская ипотечная компания» совместно с ОАО «Астана-финанс» приступило к реализации пилотного проекта по ипотечному кредитованию приобретения жилья населением на вторичном рынке. Главной задачей участников проекта являлось создание благоприятных условий для удовлетворения спроса различных слоев населения на рынке жилья. Данный проект реализовался в Астане и Алматы. В рамках проекта предполагалось предоставление населению этих городов долгосрочных ипотечных кредитов сроком от 3 до 10 лет в тенге. Минимальный размер кредита составлял от 3 тыс. долл., максимальный 30 тыс. долл. в тенговом эквиваленте. Проект осуществлялся в течение 8 месяцев (с июля 2001 г. по апрель 2002 г.) Программа была успешно апробирована в городах Астана и Алматы. За время реализации проекта Казахстанская Ипотечная Компания выкупила свыше 230 прав требования по ипотечным жилищным кредитам на сумму около 300 млн тенге. Средний размер кредита составлял 1 млн тенге (около 7 тыс. долл. США в эквиваленте). Доля семей со средним доходом 200-300 долл. составила около 85% от общего количества заемщиков.

В целях развития системы ипотечного кредитования решением Маслихата г. Астаны №123/26-II от 25.12.2001 г. была утверждена Программа развития ипотечного кредитования и жилищного строительства в Астане, которую реализует ОАО «Астана-финанс». Данная Программа была обусловлена прежде всего наблюдающейся тенденцией роста города в связи с приданием Астане статуса столицы Республики.

Основные цели и задачи программы:

• Развитие жилищного строительства и формирование рынка жилья.

• Удовлетворение потребности населения Астаны в качественном жилье, соответствующем современному уровню жизни, доступном по цене и формам оплаты.

• Создание привлекательной для клиентов системы, предусматривающей возможность выбора приемлемого для них механизма финансирования и кредитования при приобретении жилья.

• Переход от практики бесплатного предоставления жилья, отнесенного к категории государственного коммунального жилищного фонда, к практике строительства коммерческого жилья и приобретения за счет собственных средств граждан.

В рамках организации системы ипотечного кредитования Казахстанской Ипотечной Компанией в 2002 г. были заключены генеральные соглашения о сотрудничестве с четырьмя банками второго уровня и двумя небанковскими организациями. К 1 июля 2002 г. общий объем рефинансирования составил около 320 млн тенге. Это более 280 ипотечных жилищных кредитов, выданных физическим лицам. На 1 мая объем займов казахстанских банков физическим лицам на приобретение жилья достиг 5,3 млрд тенге.

В соответствии с международными требованиями были разработаны и успешно использовались стандарты ипотечного жилищного кредитования. Казахстанская ипотечная компания совместно с региональными отделениями банка «ЦентрКредит» развернула свою программу во всех регионах республики: в Алматы и Алматинской области, в Астане, Актау, Актобе, Атырау, Жезказгане, Караганде, Кокшетау, Павлодаре, Уральске, Усть-Каменогорске, Шымкенте.

Система ипотечного кредитования в Казахстане становится динамичным и перспективным сегментом рынка потребительского кредитования, и 14 апреля 2004 г. правительство Казахстана в целом одобряет проект государственной программы развития жилищного строительства на 2005-2007 гг. Согласно программе, ставится задача обеспечить в течение 2005-2007 гг. строительство и ввод в эксплуатацию более 12 млн кв. м жилья, в т.ч. в 2005 г. – 3 млн, в 2006 г. – 4 млн, в 2007 г. – 5 млн кв. м. Реализация программы, как рассчитывают в правительстве, позволит обеспечить стоимость одного квадратного метра жилья не более 350 долл. во всех регионах Казахстана, за исключением, возможно, крупных городов, прежде всего, в Астане и Алматы, где высоки доходы населения. [5, с. 7].

Жилищное строительство становится одним из приоритетных направлений Стратегии развития Казахстана до 2050 года и является одной из наиболее важных задач общенационального характера.

Поддержка жилищного строительства в Казахстане в 2010 г. осуществлялась Правительством РК в рамках Государственной программы жилищного строительства на 2008-2010 гг., а также Плана совместных действий Правительства РК, Национального Банка РК и Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009-2010 гг. С начала реализации Государственной программы ввод жилья в Казахстане за счет всех источников финансирования составил порядка 19,6 млн кв.м. жилья (102% от плана).

Запланированные показатели на 2010 г. также достигнуты – 6,4 млн кв. м жилья (103% от плана). Вместе с тем, показатели ввода государственного жилья, как по итогам года, так и трех лет, не достигнуты: арендного жилья по 3-х летнему плану 487,5 тыс. кв. м общей площади квартир, фактически введено – 373,3 тыс. кв. м, или 76,6%, в т.ч. план 2010 г. выполнен на 82%. по кредитному жилью, несмотря на то, что выполнение в прошедшем году составило 128% (план 269,2 тыс. кв. м, введено – 366 тыс. кв. м), и все регионы, за исключением г. Астаны (63,4%), перевыполнили годовой план, однако наверстать отставание предыдущих двух лет не удалось. В результате выполнение задания трех лет Госпрограммы составило 87,3%, или 1272,7 тыс. кв. метров.

Международная и отечественная практика, показывает, что развитие ипотечного кредитования приносит значительные выгоды государству. Прежде всего, оно способствует решению жилищной проблемы, что немаловажно с точки зрения социальной политики. При этом стимулируется собственная инициатива граждан. Кроме того, для кредитования привлекаются внутренние инвестиции – сбережения населения, деньги институциональных инвесторов. В результате происходит косвенное финансирование реального сектора экономики, а именно строительной и смежных с ней

отраслей. Как следствие практически без вмешательства государства решаются проблемы замены и восстановления ветхого жилого фонда, развития инфраструктуры. Все это способствует росту налогооблагаемой базы и увеличению поступлений в бюджет в виде налогов и сборов.

Основные предпосылки для развития ипотечного кредитования в начале 2000-х гг. в Казахстане сложились наличия из-за потенциально высокого спроса на жилье, миграционных процессов, стабилизации экономики, изменения структуры банковских операций.

Литература

1. Нурымбетов Т.Ж., Пернебеков Д. Роль ипотечного кредитования в развитии рынка жилья // Научный журнал. Редакция «Туран». – 2010. – №1(64). – С. 141-143.

2. Ипотека становится доступной // Эксперт-Казахстан. – 2004. – № 8 (10).

3. Кусаинов С. Правда и мифы ипотеки или особенности развития казахстанского ипотечного кредитования // Газета.kz от 24 октября 2010 г.

4. Рябченко Л.И. Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития // Деньги и кредит. – 1997. – №3. – С. 54.

5. Четкий ответ на квартирный вопрос // Казахстанская правда. – 2012, 18 февраля №51.

УДК: 303.222:630'67(658.15)

Б.С. Маметова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Нурумов,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Любому хозяйствующему субъекту для начала своей деятельности и дальнейшей успешной деятельности на рынке необходимы различные виды ресурсов: трудовые, материальные, финансовые и т.д. С переходом Казахстана на рыночную экономику возрастает значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры и наращивание производственного потенциала предприятия, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности.

Понятие эффективного использования финансовых ресурсов, как и любых других видов ресурсов, включает в себя сопоставление количества и качества израсходованных ресурсов с количественным и качественным выражением достигнутых за соответствующий период результатов.

Немаловажную роль в управлении финансовыми ресурсами играет оценка эффективности их использования. С помощью оценки можно выявить проблемы, которые приводят к ухудшению финансового состояния предприятия. От той или иной проблемы зависит выбор управленческих решений, направленных на оптимизацию финансового положения.

Основной целью статьи является разработка предложений в области восстановления платежеспособности, достаточного уровня финансовой устойчивости предприятия и установление возможности предприятия продолжать свою хозяйственную деятельность.

Для достижения поставленной цели в работе определены следующие задачи:

• анализ существующих методик оценки финансового состояния предприятия;

• разработать рекомендации для стабилизации финансового состояния предприятия.

Оценка эффективности использования финансовых ресурсов включает разные компоненты. Для оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия используется целая система показателей, характеризующих изменения:

1) структуры капитала организации по его размещению и источникам образования;

2) эффективности и интенсивности его использования;

3) платежеспособности и кредитоспособности организации;

4) запаса его финансовой устойчивости.

Основной целью оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия является повышение эффективности работы организации на основе внедрения более совершенных способов использования финансовых ресурсов и управления ими.

Из цели оценки эффективности использования финансовых ресурсов вытекают ее основные задачи:

• идентификация финансового положения;

• выявление факторов, влияющих на формирование финансовых ресурсов;

• определение «узких» мест, отрицательно влияющих на финансовое состояние предприятия;

• выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения [1].

Можно выделить основные методы оценки эффективности использования финансовых ресурсов.

1. Метод расчета показателей рентабельности.

Рентабельность показывает прибыль, получаемую с каждого тенге, вложенных в предприятие или иные финансовые операции. Наибольшую важность представляют показатели рентабельности, к которым относятся:

– рентабельность продаж;

– рентабельность собственного капитала;

– рентабельность текущих активов;

– рентабельность внеоборотных активов;

– рентабельность инвестиций [2].

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают результаты деятельности предприятия. Они используются как инструменты инвестиционной, ценовой политики.

Для повышения рентабельности рекомендуются разработать мероприятия способные обеспечить:

• повышение эффективности использования ресурсов предприятия;

• совершенствование системы управления оборотными средствами;

• снижение себестоимости продукции за счет разработки и осуществления мероприятий, направленных на экономию и рациональное использование энергоресурсов;

• уменьшению остатков нереализованной продукции (если предприятие занимается производством продукции);

• ускорению оборачиваемости оборотных средств;

• внедрение в производство новые виды продукции;

• расширение ассортимента выпускаемой продукции.

2. Метод анализа финансовых коэффициентов (R-анализ).

Этот метод базируется на расчете соотношения различных показателей финансовой деятельности предприятия между собой. В финансовом менеджменте наибольшее распространение получили следующие группы аналитических финансовых коэффициентов:

• коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия;

• коэффициенты оценки ликвидности;

• коэффициенты оценки оборачиваемости активов;

• коэффициенты оценки оборачиваемости капитала.

Экономический смысл анализа ликвидности заключается в определении размера имеющихся у предприятия различных по степени ликвидности платежных ресурсов на одну гривну его краткосрочных долговых обязательств. При анализе ликвидности предприятия рассчитываются следующие показатели:

• коэффициент текущей ликвидности;

• коэффициент быстрой (срочной) ликвидности;

• коэффициент абсолютной ликвидности.

В случае если предприятие выявилось недостаточно ликвидным, т.е. оно не в состоянии оплатить свои текущие обязательства, то это может привести к интенсивной продаже долгосрочных вложений и активов, а в худшем случае – неплатежеспособности и банкротству.

Ликвидность предприятия может быть улучшена за счет:

– уменьшения срока дебиторской задолженности;

– увеличения срока возврата кредиторской задолженности;

– уменьшения издержек предприятия;

– сокращения непроизводственного потребления, т.к. практически весь прирост денежных средств предприятия уходит на непроизводственное потребление, т.е. необходимо вести жесткий контроль руководства над поступлениями и платежами как эффективный путь стабилизации финансового положения компании;

– увеличения собственного капитала.

Одним из важнейших критериев финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности, под которой принято понимать способность предприятия рассчитываться по своим внешним обязательствам. Следовательно, предприятие считается платежеспособным, если сумма оборотных активов больше или равна его внешней задолженности. Анализ платежеспособности (финансовой устойчивости) предприятия осуществляется с помощью расчета следующих показателей:

• коэффициента платежеспособности;

• коэффициента финансирования;

• коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициента маневренности.

Можно выделить индикаторы, которые указывать на низкую платежеспособность предприятия:

• неудовлетворительные показатели ликвидности;

• просроченная кредиторская задолженность;

• сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

Для укрепления платежеспособности предприятия можно дать следующие рекомендации, предусматривающие:

– улучшение управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;

– повышение ликвидности баланса предприятия.

Управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия. Ускорение оборачиваемости может быть достигнуто благодаря отбору потенциальных покупателей, определению условий оплаты, контролю за сроками погашения дебиторской задолженности и воздействию на дебиторов. Управление кредиторской задолженностью предполагает:

– правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей;

– установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока;

– недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени).

3. Метод оценки стоимости финансовых ресурсов.

Стоимость капитала предприятия служит мерой прибыльности операционной деятельности и характеризует часть прибыли, которая должна быть уплачена за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения выпуска и реализации продукции [3]. Рассчитываются:

• стоимость функционирующего собственного капитала предприятия;

• стоимость заемного капитала в форме банковского кредита;

• стоимость заемного капитала, привлекается за счет эмиссии облигаций;

• средневзвешенная стоимость капитала;

• предельная эффективность капитала.

Оценка показателей 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.

4. Метод оценки структуры и движения капитала предприятия.

Предполагает проведение оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия при помощи показателей движения капитала (активов) предприятия, к которым относят коэффициенты поступления, выбытия и использования, рассчитываемые по всему совокупному капиталу и по его составляющим, а также определения соотношения величины собственного и заемного капитала.

Во многих книгах по финансовому анализу наряду с определением того или иного финансового показателя обычно указывают его целевой норматив, например, сумма заемных средств не должна превышать 50% общей суммы источников финансирования. Т.е. только в этом случае предприятие будет иметь достаточную финансовую автономию и ему не грозит банкротство.

Однако при оценке эффективности использования финансовых ресурсов следует учитывать, что многие эксперты самой высокой оценкой эффективности менеджмента предприятия считают его способность успешно работать за счет «чужих денег», т.е. заемных источников. Достаточно вспомнить, что деятельность одной из самых крупных мировых компаний General Motors в ее лучшие периоды финансировалась на 90% за счет заемных финансовых ресурсов [4].

Главным показателем эффективности функционирования предприятия является увеличение собственного капитала. В практике считается, что долю собственного капитала желательно поддерживать на достаточно высоком уровне, т.к. это свидетельствует о стабильной финансовой структуре средств, которой отдают предпочтение кредиторы. Она выражается в невысоком удельном весе заемного капитала и более высоком уровне средств, обеспеченных собственными средствами. Это является защитой от больших потерь в периоды спада деловой активности и гарантией получения кредитов.

Определение стоимости капитала лежит в основе расчета экономической добавленной стоимости EVA. Показатель применяется для оценки эффективности деятельности предприятия с позиции его собственников, которые считают, что деятельность предприятия имеет для них положительный результат в случае, если предприятию удалось заработать больше, чем составляет доходность альтернативных вложений. Этим объясняется тот факт, что при расчете EVA из суммы прибыли вычитается не только плата за пользование заемными средствами, но и собственным капиталом.

Практически показатель EVA рассчитывается следующим образом:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC,$$

где: NOPAT – прибыль от обычной деятельности – налоги и другие обязательные платежи (чистая операционная прибыль после уплаты налогов);

W ACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – инвестированный в предприятие капитал, т.е. сумма пассива баланса.

Из формулы следует, что важную роль при расчете показателя EVA играют структура источников финансовых ресурсов предприятия и цена источников. EVA позволяет ответить на вопрос инвесторов: какой вид финансирования (собственное или заемное) и какой размер капитала необходим для получения определенного значения прибыли.

Сущность EVA проявляется в том, что этот показатель отражает прибавление стоимости к рыночной стоимости предприятия и оценку эффективности деятельности предприятия через определение того, как это предприятие оценивается рынком.

Рыночная стоимость предприятия = чистые активы (по балансовой стоимости) + EVA будущих периодов, приведенная к настоящему моменту времени

Значение EVA определяет поведение собственников предприятия по отношению к инвестированию в данное предприятие. Рост стоимости компании может быть достигнут на любом уровне управления, а показатель EVA может также использоваться на различных уровнях принятия управленческих решений: на корпоративном, на уровне подразделений, а также на уровне видов продукции и каналов продвижения (рис. 1) [4].

Рис. 1 – **Использование EVA для принятия управленческих решений**

Оценка эффективности использования финансовых ресурсов необходима для принятия управленческих решений, направленных на рост прибыльности, выявление причин убыточности, а также обеспечение стабильного финансового состояния. От того, насколько качественно проведена данная оценка, зависит эффективность принятия управленческих решений, связанных с дальнейшим использованием собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов.

Периодичность проведения оценки эффективности использования финансовых ресурсов зависит от требований топ-менеджмента, а также от возможностей компании по сбору данных для управленческой отчетности. Поскольку у большинства компаний данные управленческого учета базируются на данных бухгалтерского учета, им имеет смысл проводить финансовый анализ раз в квартал одновременно с полным подведением итогов периода бухгалтерией.

Компании с развитой информационной поддержкой бизнеса имеют возможность отслеживать финансовые показатели ежемесячно, еженедельно и даже ежедневно.

Таким образом, становится понятно, результаты оценки эффективности использования финансовых ресурсов лежат в основе выработки мер, направленных на повышение эффективности управления финансовыми ресурсами, более рациональное распределение доходов, что в итоге способствует повышению стоимости всей компании.

Литература

1. Губина О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / О.В. Губина. – М.: ФОРУМ, 2013. – С. 63.

2. Пузанкевич О.А. Оценка результативности деятельности предприятий / О.А. Пузанкевич // Вестник

Белорусского государственного экономического университета. – 2013. – №1. – С.78-84.

3. Стецюк Н.М. Методы оценки результативности функционирования компаний / Н.М. Стецюк // Экономика и управление. – 2011. – №4. – С. 38.

4. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 129.

ӘОЖ 005.52:658.15-047.43

С.Е. Мәлік, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***С.Б. Мақыш,*** *э.ғ.д., профессор*
Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ТАЛДАУДЫҢ МӘНІ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ

Кәсіпорынның қаржылық жағдайына экономика саласындағы ғалымдар тарапынан әртүрлі түсініктер берілген. Солардың ішінен маған ең жақыны мына тұжырымдама: кәсіпорынның қаржылық (активтер) жағдайы, ол қаржыны тарату, пайдалану және оның қалыптастыру көздерімен (меншіктік капитал және міндеттемелер, яғни пассивтер) сипатталады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы – ол кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің белгілі бір кезең ішіндегі қаржылық тұрақтылығы және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі, сонымен қатар өзінің басқа да кәсіпорындар алдындағы міндеттемелерін (қарыздарын) белгіленген уақыт ішінде өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуі.

Қаржылық талдаудың нарықтық экономика жағдайындағы көбірек таралған әдісі әртүрлі қаржылық коэффициенттерді пайдалану болып табылады.

Коэффициенттер салыстырмалы шамалар болып табылады, оларды есептеу кезінде шамалардың біреуін бірлік ретінде алып, ал екіншісін бірлікке қатынасы ретінде көрсетеді. Қаржылық коэффициенттерді есептеу баланстың жеке баптарының арасында болатын өзара байланыстарға негізделген. Олар кәсіпорынның қаржылық жағдайын кезекті факторлық талдау үшін алғашқы база болады және де олар талдау нәтижесінде талдау жүргізушіге жасырын құбылыстарды ашуға мүмкіндік беретін екі шаманың арасындағы өзара математикалық қатынастарды көрсетеді.

Қаржылық талдауды салыстырмалы көрсеткіштер негізінде жүргізудің шетелдік тәжірибесін механикалық түрде көшіріп алу көп жағдайда тиімсіз, себебі бұл жағдайда біздің кәсіпорындардың өз ерекшеліктеріне назар аударылмайды. Нәтижесінде бір көрсеткіштердің мүмкін болатын маңызы туралы берілген кеңестер кейбір кезде расталмайды.

Салыстырмалы (кеңістік талдау) – бұл фирмалардың, еншілес фирмалардың, бөлімшелердің және цехтардың жекелеген көрсеткіштері бойынша есебінің құрама көрсеткіштерін шаруашылық ішіндегі талдау, сондай-ақ берілген фирманың көрсеткіштерін орташа салалық және орташа жалпы экономикалық мәліметтері бар бәсекелес фирмалардың көрсеткіштерімен салыстырғандағы шаруашылық аралық талдау.

Факторлық талдау – жекелеген факторлардың қорытынды көрсеткішке тигізетін әсерін зерттеудің детерминдік (анықтау) немесе реттелмеген тәсілдері көмегімен талдау.

Қаржы коэффициенті бухгалтерлік әдістегі айырмашылықты сезінбейді, сонымен бірге құрамдастың сапасын көрсетпейді. Ең соңында, ол тұрақтылығымен сипатталады. Алайда айтылғанның барлығы қаржы коэффициентін қаржыны басқаруда пайдалану мүмкін емес деген ұғымды білдірмейді. Аталмыш коэффициентті пайдаланғанда қойылатын шектеуді түсіну қажет, сонымен бірге көрсеткіш зерттелетін мәселені түсіндірмейді және оны тек талдау құралы ретінде қарастыру қажет [2].

Жедел талдаудың негізгі мақсаты – бұл шаруашылық субъектісінің даму динамикасын және қаржылық жағдайын бағалау.

Тереңдетілген (нақтыланған) талдау экспресс-талдаудың тәртібін кеңейтеді, толықтырады және дәлелдейді. Оның мақсаты – шаруашылық субъектісінің қаржы жағдайы туралы, оның өткен есепті кезеңдегі қызметінің нәтижесі, сондай-ақ корпорацияның болашақтағы даму мүмкіндіктеріне толық баға беру.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы ұзақ мерзімді келешекке арналған бағытта қаражат көздерінің құрылымымен, кәсіпорынның сыртқы инвестициялар мен кредиторлардан тәуелсіздік деңгейімен сипатталады. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын экспресс-талдау түрліше дайындалуы мүмкін: жиынтық көрсеткіштер, қысқаша тестік есеп түрінде, аналитикалық кесте түрінде және ол осы кәсіпорынның қаржы жағдайын әлдеқайда терең және нақтылы талдау қажетті немесе талдаудың мақсатқа сай екендігі туралы және осы кәсіпорынның шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы қорытындымен аяқталады [4].

Кәсіпорындардағы қаржылық жағдайын кешенді талдау оның қызмет ету ортасын толық қамтуы қажет. Қаржылық талдау әдістемесінде қаржылық саясатты құраушылардың арасындағы құрылымдық байланысты анықтау арқылы оны жүзеге асыру тиімділігі анықталады.

Қолданыстағы қаржылық талдау әдістемесі бірнеше талдау көрсеткіштері тобының кешенін бөліп қарастырады:

– пайдалылық пен рентабельділік көрсеткіштері;

– өтімділік пен төлем қабілеттілік көрсеткіштері;

– іскерлік белсенділік көрсеткіштері;

– қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері.

Жоғарыда аталған көрсеткіштер тобы өзара тығыз байланыста болады, себебі оларды құраушы көрсеткіштер бір қаржылық операциялардың нәтижесі болып табылады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдауға байланысты ақша ағымдары екі түрлі сипатқа ие:

– біріншіден, ақша ағымдары кәсіпорынның өтімділік және төлемқабілеттілік көрсеткіштеріне әсер етеді;

– екіншіден, ақша ағымдары кәсіпорынның іскерлік белсенділігі мен құралдарының айналымдылығының негізгі объектісі болады.

Сонымен, ақша ағымдарын талдаудың басты мақсаты ақша қаражаттарының көлемі, уақытша параметрлері, келу көзі мен бағытталуына байланысты ақпараттарды ұсыну болып табылады, олар нақты басқару шешімдерін қабылдауда, субъективті және объективті, ішкі және сыртқы факторлардың әсерін басқаруда өте қажет болады.

Ақша ағымдарын талдау – негізі шаруашылық қызмет түрлері мен басқа да талдау сипаттамалары бойынша олардың құрылуы мен пайдалану бағыттары туралы толық, әрі шынайы ақпарат алу. Ақша ағымдарын талдаудың негізгі ақпарат көздері келесілер:

1. Бухгалтерлік есеп беру – Бухгалтерлік баланс, Табыстар мен шығыстар туралы есеп, Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп, Өзіндік жеке капиталдың өзгеруі туралы есеп, есептеу саясаты туралы ақпарат пен түсіндірме жазбасы.

2. Ақша қаражаттарының қозғалысын сипаттайтын бухгалтерлік есептің аналитикалық және синтетикалық шоттарының мәліметтері бойынша ақпарат.

3. Жоспарлы басқару мәліметтері – ақша қаражаттарының қозғалысының бюджеті, төлем күнтізбегі және басқалар.

Ақша ағымдарын кешенді қаржылық талдау кезінде есептелетін және бағаланатын негізгі қаржылық көрсеткіштер келесілер:

1) өтімділік коэффициенттері (ағымдық өтімділік коэффициенттері, жедел өтімділік коэффициенттері, абсолютті өтімділік коэффициенттері);

2) кәсіпорынның қаржылық саясатының көрсеткіштері (ақша ағымдарының жеткіліктілігі коэффициенті, дебиторлық және кредиторлық қарыз айналымдылығы, тауарлы-материалдық запастар айналымдылығы және т.б.);

3) рентабельділік коэффициенттері (ақша қаражаттарының қалдығының рентабельділік коэф-

фициенттері, түскен ақша қаражаттарының рентабельділік коэффициенттері, жұмсалған ақша қаражаттарының рентабельділік коэффициенттері).

Өтімділік коэффициенттері ағымдық активтер мен ағымдық міндеттемелер арасындағы өзара байланысты білдіреді және кәсіпорынның қаржылық міндеттемелерін өз уақытында орындау мүмкіндіктерін көрсетеді.

Жалпы төлем қабілеттілікті анықтайтын негізгі фактор кәсіпорындағы шынайы өзіндік жеке капиталдың бар болуы болып табылады.

Коэффициенттерді есептеу баланстағы ағымдық активтер өтімді болған жағдайда ғана төлем қабілеттілікке баға беретіндігін атап өтуге болады, яғни:

1. Баланстағы тауарлы-материалдық запастар олардың құнының сомасына тең болатын ақшаға айналуы мүмкін болған жағдайда.

2. Дебиторлық қарыз ақша қаражаттары нысанында қысқа мерзімді қарыздарды өтеу мерзіміне сәйкес келетін мерзімде түгел түседі.

Ақша айналымын сипаттауда кәсіпорынның айналым құралдарының айналымдылық көрсеткіштері маңызды орын алады. Ақша ағымдарына тауарлы-материалдық запастардың, дебиторлық және кредиторлық қарыздың айналымдылығы тікелей әсер етеді.

Айналымдылық коэффициенті жоғары болған сайын, айналым құралдарының айналым ұзақтығы қысқарады және кәсіпорын жұмысының тиімділігі артады.

Айналымдылықты арттырған кезде кері ақша ағымына қарағанда, оң ақша ағымы жоғары қарқынмен өседі. Соның нәтижесінде айналым құралдары абсолютті және салыстырмалы босайды.

Зерттелген кәсіпорындардың қаржылық жағдайы жақсарғанымен, олар жоғары кәсіпкерлік тәуекелділік зонасында орналасқан, себебі кредиторларға толық тәуелді.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау нәтижелері бойынша кәсіпорында қалыптасқан жағымды және жағымсыз құбылыстар туралы ақпаратқа тек ішкі субъектілер (меншік иелері, басқарушылар, жұмысшылар) ғана емес, сонымен қатар сыртқы субъектілер (жабдықтаушылар, инвесторлар, кредиторлар және т.б.) де қызығушылық білдіреді [1].

Бухгалтерлік есеп компанияның қаржылық коэффициенттердің өзара байланысы нәтижесі жөнінде қандай мәлімет беретінін түсіну үшін ең алдымен қаржылық коэффициенттерге жіктелуіміз керек. Қаржылық коэффициенттер компанияның іс-әрекетіне, әсіресе пайда мен шығын тәсілі, есепке әртүрлі ой-пікір тұрғысынан талдауға тиімді мүмкіншілік берумен қатар, бүкіл қаржылық есептің мазмұнын кеңейте түседі. Коэффициенттерді талдау әртүрлі қаржылық тараулары мен тарау құрамаларының өзара байланысын зерттеуді қарастырады.

Қаржылық коэффициенттердің мағынасы – компанияның қаржы жағдайы мен қызмет нәтижелерінің болашағын бағалауға мүмкіндік беру. Өткен жылдар мәліметтерін талдау кезінде компанияның бірнеше жылғы мәліметтері салыстырылып талданады, сонымен қатар бұл мәліметтер осы компанияға ұқсас саладағы компаниялардың орташа шама мәліметтерімен салыстырылады [2].

Осыған орай компанияның балансына 1-кестеде тоқталып өтейік:

1-кесте. **«КАТЭК» ЖШС-нің бухгалтерлік балансы***

Атауы	Сомасы, мың. теңге		
	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.
1	2	3	4
Активтер	4 401 363	4 946 624	3 807 710
Қысқа мерзімді активтер, оның ішінде:	3 314 000	3 858 305	2 730 196
Ақша қаражаттары	607 473	757 446	542 738
Қысқа мерзімді қаржылық салымдар	450 000	20 000	100 000
Қысқа мерзімді дебиторлық берешектер	2 124 250	2 654 398	1 548 585
Қорлар	33 937	26 074	39 476
Басқа да қысқа мерзімді активтер	98 340	400 387	499 397

1 кестенің соңы

1	2	3	4
Ұзақ мерзімді активтер, оның ішінде:	1 87 363	1 088 319	1 077 514
Ұзақ мерзімді қаржылық салымдар	0	0	0
Ұзақ мерзімді дебиторлық берешектер	0	0	0
Материалдық емес активтер	9 556	1 490	0
Негізгі құралдар	1 076 361	1 085 372	801 134
Басқа да ұзақ мерзімді активтер	1 446	1 457	276 380
Міндеттемелер және капитал	4 401 363	4 928 352	3 807 710
Қысқа мерзімді міндеттемелер, оның ішінде:	3 643 581	4 306 351	2 670 783
Қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер	10 017	18 806	37 500
Қысқа мерзімді кредиторлық берешектер	2 485 956	3 167 954	2 100 818
Салық және бюджетке төлем міндеттемелері	40 782	26 344	37 593
Басқа да қысқа мерзімді міндеттемелер	1 106 826	1 093 247	494 872
Ұзақ мерзімді міндеттемелер, оның ішінде:	268 986	249 254	465 722
Ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелер	256342	237 226	461 036
Ұзақ мерзімді кредиторлық берешектер	0	0	0
Кейінге қалдырылған салық міндеттемелері	12 644	12 028	4 686
Басқа да ұзақ мерзімді міндеттемелер	0	0	0
Меншік капиталы, оның ішінде:	488 796	372 747	671 205
Жарғылық капитал	103	103	103
Эмиссиялық табыс	0	0	0
Бөлінбеген пайда	488 693	372 644	671 102
Азшылық үлесі	0	0	0

**«КАТЭК» ЖШС-нің 2008-2010 жжж. іс-қағаздары мен жылдық қорытынды есептері*

Осы бухгалтерлік баланстың көрсеткіштер нәтижесін анығырақ түсіну үшін оған қаржылық жағдайды талдаудың көлденең әдісіне тоқталып кетейік (2-кесте).

2-кесте. **Бухгалтерлік балансты көлденең талдау***

Атауы	Абсолютті 2015/2014	Қатысты	Абсолютті 2015/2013	Қатысты
1	2	3	4	5
Активтер	-545 261	-12,39%	593 653	13,49%
Қысқа мерзімді активтер, оның ішінде:	-544 305	-16,42%	583 804	17,62%
Ақша қаражаттары	-149 973	-24,69%	64 735	10,66%
Қысқа мерзімді қаржылық салымдар	430 000	95,56%	350 000	77,78%
Қысқа мерзімді дебиторлық берешектер	-530 148	-24,96%	575 665	27,10%
Қорлар	7 863	23,17%	-5 539	-16,32%
Басқа да қысқа мерзімді активтер	-302 047	-307,15%	-401 057	-407,83%
Ұзақ мерзімді активтер, оның ішінде:	-956	-0,09%	9 849	0,91%
Ұзақ мерзімді қаржылық салымдар	0	0,00%	0	0,00%
Ұзақ мерзімді дебиторлық берешектер	0	0,00%	0	0,00%
материалдық емес активтер	8 066	84,41%	9 556	100,00%
Негізгі құралдар	-9 011	-0,84%	275 227	25,57%
Басқа да ұзақ мерзімді активтер	-11	-0,76%	-274 934	-19013,42%
Міндеттемелер капитал	-526 989	-11,97%	593 653	13,49%
Қысқа мерзімді міндеттемелер, оның ішінде:	-662 770	-18,19%	972 798	26,70%
Қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер	-8 789	-87,74%	-27 483	-274,36%
Қысқа мерзімді кредиторлық берешектер	-681 998	-27,43%	385 138	15,49%

2 кестенің соңы

1	2	3	4	5
Салық және бюджетке төлем міндеттемелері	14 438	35,40%	3 189	7,82%
Басқа да қысқа мерзімді міндеттемелер	13 579	1,23%	611 954	55,29%
Ұзақ мерзімді міндеттемелер, оның ішінде:	19 732	7,34%	-196 736	-73,14%
Ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелер	19 116	7,46%	-204 694	-79,85%
Ұзақ мерзімді кредиторлық берешектер	0	0,00%	0	0,00%
Кейінге қалдырылған салық міндеттемелері	616	4,87%	7 958	62,94%
Басқа да ұзақ мерзімді міндеттемелер	0	0,00%	0	0,00%
Меншік капиталы, оның ішінде:	116 049	23,74%	-182 409	-37,32%
Жарғылық капитал	0	0,00%	0	0,00%
Эмиссиялық табыс	0	0,00%	0	0,00%
Бөлінбеген пайда	116049	23,75%	-182 409	-37,33%
Азшылық үлесі	0	0,00%	0	0,00%

**«КАТЭК» ЖШС-нің 2013-2015 жжж. іс-қағаздары мен жылдық қорытынды есептері*

Осы көрсеткіштерге сүйене отырып, келесідей қорытынды жасауға болады:

2013 ж. базалық жыл деп ала отырып, 2014 ж. және 2015 ж. көрсеткіштерінің ауытқуын байқауға болады. Мысалы, жалпы активтер 2013 ж. қарағанда 2014 ж. 1 138 914 мың теңгеге немесе 23,02%-ға, ал 2015 ж. 593 653 мың теңгеге немесе 13,49%-ға өскен. Ал міндеттемелер мен меншік капиталы сәйкесінше 1 120 642 мың теңгеге немесе 22,74%-ға және 593 653 мың теңгеге немесе 13,49%-ға өскен. Дегенмен де, бұл көрсеткіштер оң нәтиже бергеніне қарамастан, 2015 ж. көрсеткіштер 2014 ж. қарағанда айтарлықтай төмен көрсетілген. Бұған себеп болған компанияның ішкі қызметіндегі өзгерістер мен ақша қаражаттары және қысқа мерзімді берешектердің күрт азаюы болып табылады, яғни бұл тез өтімді активтер құрамының аздығынан себеп болып отыр.

Бухгалтерлік баланспен қатар компанияның қаржылық жағдайын талдауға ықпал ететін құжаттың тағы бірі – табыстар мен шығындар туралы есеп немесе қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы есеп. Ол кәсіпорын табыс немесе (шығын) зиян әкелетіндігін анықтау үшін табыстар мен шығындар туралы жеткілікті мөлшерде бөлініп алынған анық көрсеткіштердің көмегімен белгілі бір кезеңдегі кәсіпорынның қызмет нәтижесіне баға береді [3].

Әдебиеттер

1. Финансовый менеджмент. Теория и практика: Учебник для студентов вузов / Под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Перспектива, 2008. – 656 с.

2. Калибаев М.К. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың ақпараттық негізі мақаласы // ҚазҰУ хабаршысы. Экономика сериясы. – 2009. – №6 (76).

3. Көпешова Б.Қ. Корпорациялар қаржысы: Оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2010.

4. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2001.

ӘОЖ 336:223.5.314.1.413
М.Ғ. Молдабаева
Ғылыми жетекшісі: ***Г.А. Раматуллаева,*** *э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ЗАМАНАУИ ЖАҒДАЙДА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ

Қазіргі кезде Қазақстанда жүзеге асырылып жатқан инвестициялық процесс әлеуметтік-экономикалық дамуымыздың негізгі алғышартына айналып, еліміздегі реформаларды табысты іске асырудың басты себебі болып отыр. Инвестициялар кез келген ұлттық экономиканың маңызды да қажетті қоры болып саналады. Инвестициялық жобаларды іске асыру өндірісті жетілдіріп, сатылатын тауарлардың сапасын арттыру, онымен қоса жұмыс орындарының көбейіп, тұрғындарды еңбекпен толығымен қамтамасыз етуге, сөйтіп халқымыздың өмір деңгейінің өсуіне мүмкіндік береді. Сонымен, елімізде жүргізіліп жатқан инвестициялық процесті экономикалық пайда кіргізіп, әлеуметтік саланың өркендеуіне жағдай жасайтын қызмет деп қарастыруымыз керек. Осыған орай, инвестициялық іс-әрекетті талдауда оның тиімділігіне экономикалық шаралармен бірдей әсер ететін әлеуметтік шараларды ерекшелеудің маңызы зор.

Менің бұл мақаланы таңдаған себебім – кез келген істі бастау үшін міндетті түрде қаражат керек, сондықтан қаржыландырудың көздерін анықтап, оларды қалай басқарудың амалдарын саралап және де Қазақстан Республикасындағы банктердің, қаржылық институттардың, кәсіпкерліктердің, ұйымдардың ұзақ мерзімді қаржыландыру көздерінің басқарылуын жан-жақты талдап, зерттеп білу, онда кездесетін кемшіліктерді ескеріп, оңтайландыру шаралары мен бағыттарын ұсыну.

Инвестициялық қызмет – инвестицияларды салып, инвестицияларды жүзеге асыру бойынша тәжірибелік әрекеттер жиынтығы.

Инвестициялар бірнеше түрге бөлінеді: венчурлық, тікелей, портфельдік, аннуитеттік.

Венчурлық капитал – тәуекелділік күрделі қаржыны салуды білдіруде қолданылатын термин. Венчурлық капитал үлкен тәуекелділікпен жаңа іс-әрекет саласына салынатын инвестиция. Мысалы, жаңа акцияларды шығару түрінде.Венчурлық капитал өзара байланыстары жоқ жобаларға салынады да, салынатын қаржының тез арада орнына келуіне есептеледі.

Күрделі қаржының жүзеге асуы, кәсіпорын клиенттерінің акцияларының бір бөлігін сатып алу арқылы немесе оған қарыз беріп, оның ішінде ол қарыздарын акцияға айналдыруымен жүргізіледі. Капиталды тәуекелділікпен салу жаңа технологияны енгізген ұсақ инновациялық фирмаларды қаржыландыру қажеттілігінен туады. Тәуекелділік капиталға әртүрлі капитал түрлерін үйлестіре береді: қарыздық, акционерлік, кәсіпкерлік. Ол сондай-ақ ғылыми-өнертапқыштық фирмалардың венчурлық құрылуына делдалдық жасайды.

Тікелей инвестициялар – шаруашылық субъектісіне табыс алу үшін және осы шаруашылық субъектісінің басқару органдарына қатынасуға құқыққа ие болу үшін, жарғылық капиталға өзінің салымын салу.

Портфельдік инвестиция – өзінің портфелін құрап алумен байланысты және бағалы қағаздар мен басқадай активтерді сатып алуады. Портфель – бұл әртүрлі инвестициялық құндылықтардың бірігіп жыйнақталғаны, салым иесінің нақтылы инвестициялық мақсатқа жетуіне қызмет көрсететін құралы. Портфельге бағалы қағаздардың бір түрі немесе әртүрлі инвестициялық бағалылықтар: акциялар, облигациялар, жинақ және депозиттік сертификаттар, аманаттық куәліктер, сақтандыру полистері және басқалары кіреді.

Аннуитет – жеке адамның салған инвестициясы. Бұл зейнеткер болып кеткеннен кейін, кейбір аралықтарда оған үнемі белгілі кіріс әкеліп тұратын салымы, сонымен қатар негізінен сақтандыру және зейнетақы қорына салынатын қаржы.

Сақтандыру компаиялары және зейнетақы қоры қарыздық міндеттемелер шығарады да, оның иелері келешекте оны шығындарын жабуға пайдалана алады. Өзін-өзі сақтандыру арқылы,

мезгілсіз қайтыс болған жағдайда, қаржылық қиыншылыққа ұрынбайды. Зейнетақылық қор өз клиенттерін зейнеткерлікке шыққаннан кейін ақшалай қормен қамтамасыз етеді. Сақтандыру компаниялары өмірін қамсыздандырғандарға сақтандыру полисі бойынша бір уақытта алғысы келгендерге ақша немесе ануитетті беруі мүмкін [2. 184 б.].

Ең тиімді, оңай тәсіл – ақшаны дұрыс пайдалану, тек оны банкке салып, процент алу ғана. Осыдан ережеге айналғаны: ақшаны банкте сақтаудан гөрі қаржыны өндіріске жұмсап, бағалы қағаздарға және т.б. беру арқылы, егер бұлардан таза пайданы (салықты шығарып тастағанда) көбірек алғанда.

Инвестициялық шешімге барғанда, онымен бірге инфляцияны да есепке алу қажет. Егер біз жыл аяғында пайданы 100 000 теңге көлемінде аламыз деп есептесек, алдағы болатын инфляция қарқынын 10% деп есептесек, онда нағыз пайда 90 мың теңге ғана болады.

Егер инвестор 100 мың теңгені 15% жылдық өсіммен салғанда, инфляция болмаса, жыл аяғында 15000 кіріс алады. Сондықтан, 10% инфляция болғанда, инвестор жылдық процентті (15% + 10% = 25%) 15% кем салуына болмайды.

Тағы бір мысал келтірейік. Сіз бір шаруашылық объектісін салуға 500 мың теңге салатын болдыңыз. Егер инфляция деңгейінің болжамы жылына 8% болады делінгенде, онда сізді салған инвестицияңыздың тиімді болуы мына жағдайларға байланысты болады.Егер жылына алатын пайдаңыз 40 теңгеден асқанда, яғни 500 мың теңгеден 8% – түскен.Онда мұндай әдіспен баруыңыз сіздің инвсетицияны сақтауды және ұлғайтуды қамтамасыз етеді.

Мұнан кейінгі екінші ереже: егер инвестициялау тиімділі инфляция қарқынынан асып жатса, қаржыны инвестициялау мәні арта түседі.

Қайта орнына келуге мерзімі – бұл қаржы салымының басындағы көлемін жобадан түскен пайда есебінен орнына келтіруге қажетті кезең.

Мұндағы пайда деп отырғанымыз таза пайда, яғни салықты алып тастағаннан кейінгі, оған қаржылық шығынды, проценттерді және амортизацияны қосқандағы.

Пайданың жай нормасына негіз болатыны – пайдалану жөніндегі есептесулер. Бұл бойынша бір жыл бойына пайдаланылған пайданың ең соңғы инвестициялық шығынға қатынасын есептеп шығаруға мүмкіндік туады. Сөйтіп, пайданың жай нормасының көлемі пайда мен капиталдың қалай анықталғанына байланысты болады. Есептеп шығару нұсқалары:

1) жалпы пайда немесе салық алынатын, жалпы инвестициялық шығынға жатқызылған пайда;

2) таза пайда + жалпы инвестициялық шығынға жатқызылған амортизация.

Пайданың жай нормасының кемшіліктері болады:

а) негізге алатын белгілі бір жылды табу қиын болады;

б) пайданың жай нормасы салықтық жеңілдік болған жылдарды есепке алмайды.

Компаундинг – бұл әдістің мәні мынада: жыл сайынғы кірістің өсуіне қарай, капиталдың базалық сомасының қалай өсетінін есептеп шығамыз. Мұндай есептің тәжірибелік мәні: егер өсу процентін өзгерте алмасаңыз, онда келешек кірістің көлеміне қажетті болатын базалық соманы өзгерте аласыз. Егер алғашқы салынған салым сомасы сізге оңай болмаса, онда сіз жылма-жылға кірістің процентін көбейтуге тырысыңыз, сонан кейін бірнеше нақтылы жылдардан соң өзіңіз тілеген, өскен мөлшердегі сомаға жетесіз.

Үшінші нұсқаның мүмкіндігі бар: базалық сома да, процент те сізге байланысты емес. Онда сіз, бірнеше жылдардан кейін барып өзіңізге қажетті сомаға қолыңыз жетеді. Егер де қандай да болмасын нұсқа бойынша, өзіңізге қажетті сомаға өзіңізге керекті уақытта жете алмасаңыз, онда бұл нұсқадан алдын-ала бас тарту керек те, инвестицияны басқа біреуіне салу керек болады.

Мына мысалды қарап көрейік.Сіздің стартық сомаңыз 10 000 теңге.Әр жұма сайын бизнестің кірісі – 23%. Базалық сома 1 250 теңгеге өсу үшін неше күн керек болады? Мұнда қажетті өсуге жеткенше инвестициялауды жүргізе береміз. Осындай өсуге қол жеткізу үшін қанша уақыт керек болады, егер осы соманы басқа бір бизнесменге әр жұма төлемін 15% кредитке берсек?

Инвестициялық процесс әр уақытта да тәуекелділікпен байланысты болады, өйткені уақыт анықтауды күшейте түседі, шығындардың орнын толтыру мерзімі ұзақ болған 1 жобаның тәуекелділігі қиындай түседі.

Сондықтан шешім қабылдағанда уақыт факторын есепке алу қажет, яғни шығындарды бағалау, түсімді, пайданы, қандай да болмасын жобаның іске асуындағы экономикалық тиімділікті уақытша өзгерістерді есептей отырып бағалау керек.Бұл операция шығындарды дисконттау деп атайды да, мұны әдетте бірнеше бара-бар нұсқаларға жасайды, яғни мезгілдегі шығындарды белгілі бір уақытқа келтіру процесі.

Дисконттаудың негізі қандай да болмасын сома келешектеме, бүгінгі күнінде де объективті пайдалылығы төмен болады, егер осы соманы айналысқа салып, кіріс әкелуге жұмсасақ, онда ол бір жылдан соң, екі, үш жылдан кейінде де сақталып қана қоймай, өсе береді.

Дисконттау арқылы қазіргі соманың ақшалық эквивалентін келешектегі алынатын сомадан анықтауға мүмкіндік болады. Ол үшін келешектегі күткен соманы күрделі процент ережесі бойынша белгілі мерзімдегі өсетін табысқа азайту керек. Егер біз бүгін 100 000 теңгені 10% жылдықпен инвестицияласақ, онда бір жылдан кейін біздің алатынымыз – 100 000 теңге х (100%+ 10%) немесе сондай – 100 000 теңгені х (1+0,1) = 110 000 теңге. Екі жылдан кейін: 100 000 теңге х (1 + 0,1) х (1 + 0,1) = 121 000 теңге. Мұндай капиталды инвестициялауды, одан алынған табыспен қоса, тағы да келесі кезеңдерде көп табыс алу үшін жүргізілген процесті «проценттерді қосу» деп айтады да, оны мына формуламен көрсетеді:

$$КС = БС х (п + г),$$

мұндағы: КС – келешектегі ақша сомасы (келешек құн);
БС – бастапқы (қазіргі, күнделікті) құны;
г – процент төлемі немесе табыс нормасы;
п – табысты қосып есептейтін жылдар саны.

Келешек ақша сомасы мен проценттік төлемді білу арқылы осы формула бойынша, осы ақша сомасының қазіргі кездегі құнын анықтауға болады [3. 168 б.].

Шетелинвестициясы Қазақстанға не үшін керек және қандай пайда келтіреді? Ірі инвестициядан алғашқы табысты ең кем дегенде үш-бес жылда ғана алуға болады. Қайтарым кезеңі бірнеше жылға созылған Қазақстандағы инвестиция инвесторлар үшін ешқандай қызықты емес, өйткені олар қысқа мерзімді инвестицияларға мүдделі. Әлемнің бұл ауданында өз нарығын кеңейткісі келетін компанияларға Қазақстан керек. Алайда Қазақстанның өзіне де шетел инвестициялары қажет.

Бірінші кезекте, шетел инвестициялары бұрынғы мемлекеттік кәсіпорындар үшін берік валюта әкеледі.

Екіншісі, шетел инвестициясымен ере келетіндерің ең маңыздысы – технология мен кәсіпорын қызметкерлерін оқыту. Оқытылған жұмысшылар жақсы жұмыс істейді де, жоғары жалақы алады. Сонымен қатар оқытылған жұмысшылардың бизнесін ашу үшін жақсы мүмкіндігі бар. Оқыту – кәсіпкерлер қатарынан көбеюіне және шағын бизнестің қанат жаюына өріс ашады. Ақырында, қаншалықты қисыны байқалмаса да, инвестициясы елдің тәуелсіздігін нығайтуға қызмет етеді, Дербес жекешелендірудің жобасындағы бірінші оқиға болған темекі комбинатын Филип Морис компаниясының қолға алуы елге 300 млн долл. қолма-қол әрі инвестиция түрінде келуіне жол ашты.

Сөйтіп, инвестициялар Қазақстан экономикасының қозғаушы күші екенін ұғынуымыз керек.

Әдебиеттер

1. Стоянова Е.М. Финансовый менеджмент: теория и практика.
2. Ивошин М.В. Инвестиция. Организация управления и финонсирования. – М., 1999.
3. Әпсәләмов Н., Исабеков Қ., Сұлтанов Ө. Экономикалық теория негіздері. – Алматы: Ғылым, 1999.

ӘОЖ336.221:330.362.2
А.М. Мустафин, *магистр*
Ғылыми жетекшісі: ***Б.К. Мергалиев,*** *э.ғ.к., профессор м.а.*
ҚазЭҚХСУ

МҮЛІК САЛЫҒЫН ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІНДЕ ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Президент Н.Ә. Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауы ұлттық білім жүйесінің даму жолдары мен жастардың болашағын айқындайтын құқықтық құжат. Сондықтан, мұндай Президент Жолдауының дәстүрлі сипат алуы бізді қуантарлық жайт. Мемлекетіміз 2050 стратегиясының мақсатына қарай күрделі жаһандық бәсекелестік жағдайында ілгеріледі. Алдағы онжылдықтарда қазірдің өзінде біліп отырған сын-қатерлер, жаһандық нарық пен әлемдік саясаттағы болжаусыз жағдайлар, жаңа дағдарыстар аз кездеспейді. XXI ғ. «жеңіл-желпі жүріп өту» деген болмайды. Ғасыр ортасы да таяп қалды. Әлемнің дамыған елдері соған сай нақты стратегияларын дайындауда. XXI ғ. орта тұсы күрделі болары даусыз, ал жаһандық отыздық тобының тізіміне кіретін үміткерлер саны тым шектеулі болады. «Дамыған ел» ұғымының уақытқа сәйкес өзгеріп тұратын категория екенін бірнеше рет айттылды. Дамыған елдерде халықтың мүлде жаңа өмір сапасы пайда болуда. Экономикада ішкі жалпы өнімнің жыл сайынғы өсімін 4% кем қылмау жоспарлануда. Инвестиция көлемін қазіргі 18% бүкіл ішкі жалпы өнім көлемінің 30% дейін ұлғайту керек. Экономиканың ғылыми қамтымды моделін енгізу Қазақстанның экспорттық әлеуетіндегі шикізаттық емес өнімнің үлесін 70% дейін арттыру мақсатын көздейді [1].

Ұлыбританияда жергілікті салықтар ішінде мүлікке салық негізгі болып табылады. Ол жылжымайтын мүліктің иелерінен немесе жалдаушыларынан алынады. Бұл ұғымға жер кіреді. Бұл салықтың төлеушілерінің санына тұрған үйде тұрып және оның пәтерақысын төлеуші тұлғалар да жатады.

Ұлыбританияда кәсіпкерлік қызметті жүргізуге пайдаланылатын бірыңғай мүлік салығы өндіріп алынады. Жергілікті өзін-өзі басқару органдары жылжымайтын мүлік салығын өндіріп алады. Бұл жағдайда салық салынатын база жылдық арендалық төлемнің болжамды сомасы болып келеді. Ол өндірістік және өндірістік емес мақсаттағы жылжымайтын мүліктің меншік иелерінен не жалға берушілерден алынады. Бұл түсінікке жер де кіреді. Аталған салықты төлеушілердің қатарына тұрғын үйді жалдайтын және пәтерақысын төлейтін тұлғалар да жатады. Салық жыл сайын жиналады, бірақ бөлшектеп те енгізілуі мүмкін. Ол толығымен жергілікті бюджетке түседі және олардың түсімдерінің мөлшерлеп үштен бірін қамтамасыз етуге жеткілікті мөлшерде жоғары болып келеді.

Жылжымайтын мүлікті бағалау құны негізінде 10 жылда бір рет жүргізіледі және де жылжымайтын мүлік салығы есебінің негізі болып табылады. Ол мүлікті жалға беруден алынатын жылдық табыстың болжанатын сомасын көрсетеді. Салық мөлшері мүлік құнының әр фунт стерлингінен пенстерде белгіленеді. Салық салу мөлшерлемесін қаржылық ресурстардағы қажеттіліктерге байланысты муниципалды орган белгілейді, сондықтан мөлшерлеме Ұлыбританияның графтық аймақтары мен қалалары бойынша шағылады.

Сауда, бизнес, кәсіби қызметке пайдаланылатын жылжымайтын мүлікке төленген салық компанияның табыстарына салыққа шегерім негізі болып қызмет ете алады.

Құрама Корольдікте (Англия, Шотландия, Уэльс, екі Ирландияда, Мэн, Джерси және Гернси аралдарында) жылжымайтын мүлік туралы негізгі заңдар 1925 ж. бері өзгермеген. Алайда заң шығарушылық бір орында тұрмайды. Салық және тұрғын үй туралы заңдар әсіресе құбылмалы, яғни өзгермелі болып келеді. Коммерциялық (кісі тұрмайтын) жылжымайтын мүлік туралы заң 1954 ж. қабылданды. Бұл сала тұрғын үй әлеуметтік қызығушылықтар сферасына кіргенде және көбінесе мемлекетпен дотацияланғанда саясаттан тыс.

Егер де учаскедегі тұрғын үйді коммерциялық бағытта пайдалана бастаса (мысалы, қонақ үй ретінде), онда жылжымайтын мүлік бірыңғайлылығы сақталады, ал салық салу объектісі ұлттық

рента мөлшеріне негізделген жердің шартты бірлігі болып табылады. Айта кететін жайт, жердің шартты бірлігі тек Құрама Корольдікке ғана тән, себебі Орталық Еуропада мұндай түсінік жоқ.

Ұлыбританияда ғана барлық еуропа елдерінің ішінде жылжымайтын мүлікке салық жалғыз жергілікті салық болып табылады. Салыстырмалы түрде қарастыратын болсақ, Францияда 50-ге жуық жергілікті салықтардың әртүрлі түрлері өндіріп алынады, Италияда 70-тен жоғары, Бельгияда 100-ге жуық. Бұл елдердегі олардың түсімдерінің сомасы жергілікті бюджеттердің 30%-дан 60%-ға дейінгі түсімдерін құрайды. Ұлыбританияда бұл салықтан түсетін түсім Құрама Корольдіктің жалпы салықтық түсімдерінен 10%-ды құрайды.

Құрама корольдікте «жылжымайтын мүлік» түсінігі жер учаскесінің бірлігімен байланысты. Жылжымайтын мүлік объектісі салық салу объектісі ретінде де және құқық объектісі ретінде де бірыңғай, бірақ бұл жер учаскесі емес, не болмаса коммерциялық емес бағыттағы участке, құрылыс не құрылысымен участок.

Англияда нақты түрде жылжымайтын мүлікке салық ставкасы 1991 ж. 1 сәуірі орнатылған осы мерзімге тұрғын үйді ашық нарықта тиісті жарнамамен сатуға болған сома негізінде оның нарықтық құнына байланысты. 120 мың фунт стерлингке дейін тұратын үйге салық мүлдем салынбайды, 120-дан 250 мың фунт стерлингке дейін 1% ставкасы бойынша, 250-ден 500 мың фунт стерлингке дейін – 3%, 500 мың фунт стерлингтен жоғары – 4% ставка бойынша салық салынады [2].

Францияда мүлік салығының үш түрі бар:

– мүлік салығы (салынған учаскелер);

– мүлік салығы (салынып бітпеген учаскелер);

– тұрғын үйге салық.

Мүлік салығы (салынған учаскелер) құрылыс салынған аймақтардан алынады. Салық барлық жылжымайтын мүлікке қатысты – ғимараттар, мекендер, мұнаралар және т.б., сондай-ақ өндірістік немесе коммерциялық пайдалану үшін тағайындалған жер телімдері.

Германияда жылжымайтын мүлік салығы жыл сайын жергілікті өзін-өзі басқару органдарымен оның пайдалану мақсатына байланыссыз жылжымайтын мүлікке салынады. Ол 0,35% жалпы федералдық ставка бойынша мүліктің салықтық құнына салынады. Нәтиже жергілікті коэффициентке көбейтіледі. Ол 280%-дан 600%-ға дейін бола алады, соған қарай соңғы ставка мүліктің салықтық құнының 0,98%-дан 2,1%-ға дейін.

Данияда орналасқан жылжымайтын мүлікке жылжымайтын мүлік салығының үш түрі салынуы мүмкін:

– жылжымайтын мүлікке жергілікті салық;

– жылжымайтын мүлікке округтік салық;

– офистер, отельдер, заводтар, шеберханалар және ұқсас коммерциялық мақсаттар ретінде пайдаланылатын жылжымайтын мүлікке жергілікті салық.

Жылжымайтын мүлікке салық табыс салығы мақсаты үшін шегерімдер негізінде қызмет ете алады (жеке тұлғаларға ол, меншік коммерциялық мақсаттарда пайдаланылған жағдайда ғана шегерімдерге негіз бола алады).

Жылжымайтын мүлікке жергілікті салық ставкасы орташа 0,6%-дан 2,4%-ға дейін болуы мүмкін. Жылжымайтын мүлікке округтік салық ставкасы 1%-ды құрайды. Белгілі бір мақсаттарда пайдаланылатын ғимараттарға, жылжымайтын мүлікке жергілікті салық ставкасы 1%-дан аса алмайды. Салық бойынша ұсынылатын жеңілдіктер жылжымайтын мүлік объектілеріне ғана қатысты.

Меншік иесі мен пайдаланушы бір адам болған жағдайда, бұл тұлғаға екі салық та салынады. Салық салынатын база мемлекеттік бағалаумен бекітіледі. Жергілікті биліктер жылжымайтын мүлікке салық ставкасын болжанып отырған бюджет шығындары негізінен және бар салық салу базасы мөлшерінде болжайды. Жергілікті биліктер ставкалар мөлшерін таңдауда ең кең өкілеттіктерге ие (әр жергілікті өзін-өзі басқару органы бойынша салық ставкасы өзгешеленеді, жалпылай мөлшері жуықтап құнның 0,1%-бен 0,9% аралығында. Салық төлеуден босату ғимарат құрылысы кезеңіне жаңа құрылыстар бойынша ұсынылады.

Швейцарияда федералды деңгейде бірыңғай салық жоқ. Жылжымайтын мүлікке салық не кантондар (американдық штаттарға аналогты субъектілер) деңгейінде, не жергілікті деңгейде

салынады. Жергілікті билік жылжымайтын мүлік салығының ставкаларын болжанып отырған бюджет шығыстары мен бар салық базасы мөлшерінде жоспарлайды. Олар ставка мөлшерлерін таңдауда ең кең өкілеттіктерді иемденген. Базель-штадт швейцарлық кантонда жылжымайтын мүліктің салық ставкасы нарықтық құнның 0,4%-ын құрайды, төмендетілген 0,2% ставкасы кейбір компанияларға қолданылады.

Еуропалық өлшемдер бойынша Швейцарияда салыстырмалы түрде салық салу деңгейі төмен. Швейцариялық жылжымайтын мүлікке инвестициялар тұрақты және ұзақ мерзімді капиталды салымдар ретінде сипатталуы мүмкін. Европа қалалары мен Швейцарияның негізгі кантондары бойынша салық салудың салыстырмалы анализі, Швейцарияда табысы жылына 1 00 000 швейцарлық франктерге (CHF) жуық ұйымдар мен жеке тұлғаларға салық салу деңгейі Европаның басқа аймақтарымен салыстырғанда өте төмен болып қалуда.

1-кесте. **Шет мемлекеттердегі мүлік салығының ставкалары***

Мемлекеттер	Ставкалары
Ұлыбритания	1-4%
Дания	1%
Голландия	0,1-0,9%
Испания	4-6%
Швеция	0,5, 1,0, 1,3%
Финляндия	1%
Швейцария	0,4%
Қазақстан	0, 0,1, 0,5, 1,5%

**Әдебиеттерге негізделе отырып автормен құрастырылған*

Мысалы, Қазақстан және Швецияны салыстырап көрейік. Швецияда салық ставкасы жалға берілетін пәтерлер және пәтерлер блогына бөлінген үйлерге 1,3%, коммерциялық мақсатта пайдаланылатын помещенияларға 1,0% және өндірістік меншікке 0,5%. Жаңа тұратын помещениялар алғашқы 5 жылға салықтан босатылады, келесі 5 жылға ставка 50%-ға төмендетілген. Жалпы, барлық ұсынылған жеңілдіктер жылжымайтын мүлік объектілеріне қатысты болып келген. Салық компанияның табысына салық мақсаты үшін шегерімдер негізі болып қызмет ете алады. Ал Қазақстанда заңды тұлғалар мүлік салығын салық салу объектілерінің орташа жылдық құнының 1,5% процент ставкасы бойынша есептейді, оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолданатын жеке кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар мүлік салығын салық салу объектілерінің орташа жылдық құнының 0,5%, арнаулы экономикалық қызметін жүзеге асыратын ұйымдар мүлік салығын есептеу кезінде салық салу объектілерінің жылдық орташа құнына 0%-дық ставка қолданылады. ҚР 398-бабының 2-тармағына сәйкес аталған тұлғалар 0,1% ставкасы бойынша есептеледі.

Қазіргі кезде жылжымайтын мүлікке салық жуықтап 130 елде бар, бірақ оның маңыздылығы әртүрлі болып келеді. Көптеген елдерде бұл салықтан түсімдер билік құрылымының барлық деңгейлерінде жалпы салық түсімдерінің 1%-дан 3%-ға дейінгі мөлшерін құрайды, алайда кейбір елдерге қатысты өзгешеліктер де бар: Ұлыбританияда – 10,43%, Германияда – 1,06%, Данияда – 1,85%, Испанияда – 0,21%, Голландияда – 1,81%, Францияда – 2,17%, Швейцарияда – 0,46%, Швецияда – 0,89%. Көптеген басым шет елдерде бұл салық жергілікті болып табылғандықтан, одан түсетін түсімдер жергілікті билік органдары бюджеттірінің кірісінің негізгі бөлімдерін құрайды [3].

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауы: «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол».
2. Ермекбаева Б.Ж. Шет мемлекеттер салығы. – Алматы, 2010. – 101-105 бб.
3. Бердешова И.Ә. Экономикасы дамыған елдерде мүлікке салық салудың тәжірибесі // ҚазЭУ хабаршысы. Экономика сериясы. – 2011. – №5. – 25 б.

УДК 347. 961. 411: 351. 72:338.242.4

А. Нарбаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Б.Т. Аймурзина,*** *д.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Проблема государственного финансового регулирования экономики в Казахстане является основополагающей в процессе экономического реформирования страны. В условиях рыночной экономики чувствительность финансового сектора особенно возрастет. Именно поэтому на сегодняшнем этапе развития казахстанской экономики формирование эффективной системы государственного финансового регулирования экономики является сложной и актуальной проблемой. Логика ее решения предопределяет необходимость комплексного исследования составляющих системы государственного финансового регулирования, возникает необходимость определения их места в системе государственного регулирования экономики и анализа их взаимосвязи с другими элементами этой системы.

Особенность современного состояния национальной экономики требует скоординированной финансовой политики, основанной на идее сочетания рыночной институционализации и эффективного государственного регулирования экономических процессов. Однако целостной научной концепции государственного финансового регулирования экономики, ориентированной на стимулирование экономического роста в Казахстане, не создано, что снижает доверие хозяйствующих субъектов к бюджетно-налоговой, денежно-кредитной политики государства. Как следствие, в средне- и долгосрочной перспективе почти не проявляется положительное влияние фискальных и монетарных инструментов на развитие макро- и микроэкономических процессов, развиваются девальвационные и кризисные явления в казахстанской экономике. Актуальным становится задача выработки научных основ формирования эффективной стратегии государственного финансового регулирования, которая включала бы системную согласованность фискальной и монетарной политики как условие экономического роста в Казахстане.

Анализ экономической литературы показал, что до сих пор среди ученых-экономистов и практиков хозяйствования нет единства мнений по поводу трактовки сущности системы государственного финансового регулирования и ее составляющих. Следовательно, этот аспект системы государственного регулирования финансовых отношений требует более детального изучения.

Так, к примеру в учебнике Б.С. Мырзалиева под государственным финансовым регулированием экономики понимается «форма регулирования экономики, используемая правительством для регулирования (стимулирования-сдерживания) макроэкономической активности, установления соответствующего равновесия совокупного спроса и совокупного предложения» [1].

Е.Б. Жатканбаев считает, что государственное финансовое регулирование – «совокупность отношений по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств и институтов, организующих данные отношения» [2].

В тоже время несколько иное определение предлагает Р.С. Каренов государственное финансовое регулирование экономики – это процесс целенаправленного и последовательного применения государством форм и методов финансового воздействия на субъектов хозяйствования для оказания влияния на макроэкономическое равновесие и поступательное развитие экономики на каждом конкретном этапе ее функционирования [3].

Финансовое регулирование экономики происходит, во-первых, через стимулирование некоторых элементов экономической системы путем направления в них финансово-денежных ресурсов и, во-вторых, через сдерживание иных элементов на основе ограничения объема поступающих в них финансово-денежных ресурсов [4].

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать следующее определение – государственное финансовое регулирование экономики – это воздействие на экономические процессы, которое направлено на снижение возможного или ликвидацию имеющегося дисбаланса, стимулирование развития передовых инновационных технологий, путем сосредоточения финансовых ресурсов в одних отраслях экономики и ограничение роста объема финансовых ресурсов в других экономических сферах.

Основные финансово-кредитные регуляторы, участвующие в процессе государственного финансового регулирования экономики представлены на рисунке 1.

Рис. 1 – **Основные финансово-кредитные регуляторы, участвующие в процессе государственного финансового регулирования экономики [5]**

При этом каждому объекту-регулятору соответствует определенный набор методов финансового воздействия, к которым можно отнести:

– налоговое регулирование (изменение перечня видов налогов, снижение налоговых ставок, введение определенного налогового минимума, предоставление налоговых льгот);

– политика амортизационных отчислений (применение механизма ускоренной амортизации);

– государственная финансовая поддержка организаций, субъектов малого и среднего бизнеса, нижестоящих бюджетов (дотации, субсидии, субвенции, бюджетные кредиты, инвестиции);

– применение механизмов льготного страхования и кредитования. Наибольшее внимание, особенно в периоды кризиса в экономике, финансовое регулирование уделяет денежному обращению, а именно снижению инфляции, так как она представляет довольно значимую и серьезную опасность для экономической сферы.

Следует отметить, что финансовое регулирование экономической системы осуществляется в таких формах, как:

1. Использование собственных финансовых источников (самофинансирование).

2. Привлечение денежно-кредитных ресурсов (кредитование).

3. Предоставление государственных финансовых ресурсов.

Рассмотрим подробнее указанные формы регулирования экономики с помощью финансовых инструментов.

Самофинансирование основывается на достаточности собственных денежно-финансовых ресурсов объектов хозяйствования либо привлечения заемных в форме повторной эмиссии ценных бумаг организации, предприятия.

Кредитование – это один из методов финансового обеспечения расширенного воспроизводства за счет использования кредитов и ссуд банков, предоставляемых, как правило, на принципах платности, срочности и возвратности.

Финансирование за счет государственных денежных ресурсов осуществляется на безвозвратной основе за счет бюджетных средств страны в виде различных форм финансовой помощи [6].

Все направления финансового регулирования экономики происходят в двух сферах: денежно-кредитной и финансовой политики. Финансовая политика включает мероприятия государственного значения по аккумулированию финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе механизмов и рычагов финансово-правового обеспечения страны. Такая политика складывается из двух основных направлений функционирования государства:

– из бюджетной политики (в рамках бюджетного регулирования);

– из фискальной политики (в рамках налогового регулирования).

В финансовом регулировании экономики участвуют различные звенья финансовой системы: финансы предприятий и организаций, страховые компании, государственные бюджетные учреждения и т.д.

В современных условиях развития нестабильности мировой финансовой системы и развития девальвационных явлений в казахстанской экономике развитие современного Казахстана направлено на улучшение уровня жизни ее населения, поддержание национальной внутренней и внешней безопасности и определение достойного места страны в мировом экономическом сообществе.

Чтобы повысить уровень жизни населения РК, следует увеличить размеры получаемых доходов значительной части населения, добиваться высокого уровня получаемого образования, в рамках которого необходимо готовить высококвалифицированные кадровые ресурсы, востребованные не только на российском рынке, но и за рубежом. Кроме того, следует продолжать пропаганду и создание условий для здорового образа жизни, увеличения рождаемости детей в рамках программы предоставления материнского капитала и увеличения продолжительности жизни путем финансирования социально-значимых программ и проектов.

Таким образом, реализация эффективной финансовой политики позволяет решить ряд важных задач на уровне отраслей, потребителей и общества относительно: повышения качества благосостояния нации; снижение социальной напряженности в обществе; повышение эффективности и прибыльности функционирования производственной сферы; усиление социальной защиты малообеспеченных категорий населения и тому подобное. Игнорирование отдельных направлений и элементов финансовой политики на практике приводит к длительному экономическому кризису. Появление и развитие в рыночной экономике социально-экономических целевых программ способны преподнести регулирования экономических процессов в рамках финансовой и экономической политики государства на принципиально другой уровень. Кроме того, по законам системного анализа, появление в экономике механизмов саморегуляции приводит к оптимизации многих экономических процессов.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что для обеспечения самодостаточности казахстанской экономики необходимо создать абсолютно самостоятельную экономическую систему рыночного типа, которая будет способна развиваться быстрыми темпами с опорой на внутренние сырьевые ресурсы и развитый финансовый рынок. Следовательно, финансовое регулирование экономической сферы – объективная необходимость развития любого государства. Причем государство, в свою очередь, должно воздействовать на экономику посредством правового обеспечения, развития налоговой системы, осуществления государственных инвестиций, предоставления суб-

сидий, льгот, расширения видов кредитования, разработки долгосрочных государственных социальных и экономических программ для поддержания высокого уровня жизни своих граждан.

Литература

1. Мырзалиев Б.С. Государственное регулирование экономики: Учебник. – Алматы: «Нұр-Пресс», 2007.
2. Жатканбаев Е.Б. Государственное регулирование экономики: Учебник / Е.Б. Жатканбаев. – Алматы: Экономика, 2013. – 232 с.
3. Каренов Р.С. Основы государственного регулирования экономики. – Алматы: Білім, 2009. – 256 с.
4. Кушлин В.И. Государственное регулирование экономики: Учебник. – М.: Экономика, 2013. – 495 с.
5. Торегожина М.Б. Государственное регулирование экономики: Курс лекций. – Алматы: Экономика, 2007. – 206 с.
6. Мельников В.Д. Государственное финансовое регулирование экономики Казахстана. – Алматы: Каржы-Каражат, 2009. – 318 с.

УДК: 338/2

Г.М. Нукунова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Б. Зейнельгабдин,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ДОХОДОВ КАК СПОСОБ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В преддверии введения всеобщего декларирования, как одного из инструментов по сокращению теневой экономики, способствующий выводу доходов из «тени», расширению налоговой базы и увеличению поступлений в бюджет. Предпримем попытку рассмотреть сам генезис представлений о феномене теневой экономики.

Термин «теневая экономика» пришел к нам из-за рубежа. В 60-е гг., когда в СССР восхищались преимуществами «развитого социализма» и «экономной экономикой», западные специалисты всерьез заинтересовались стоящим за ними явлением.

«Теневая экономика» – одна из самых популярных и распространенных категорий экономической и современной теории, хозяйственной практики.

Подходы к определению данного понятия зачастую определены теми целями, которые исследователи ставят перед собой. В зависимости от целей может избираться теоретический или операциональный подходы [1].

При теоретическом подходе, характерном в большей степени для отечественных исследователей, теневая экономика рассматривается как экономическая категория, отражающая сложную систему экономических отношений. Для операционального подхода, более свойственного зарубежным исследователям, характерно определение теневой экономики через измерение ее масштабов. Данный подход применяется при решении прикладных, статистических задач, формулировании рекомендаций по совершенствованию законодательства и корректировке социально-экономической политики.

В рамках экономического подхода существуют несколько различных концепций, определяющих сущность теневых процессов.

Первый из них характеризует теневую экономику как состояние или тенденции развития экономических отношений.

В частности, О. Осипенко с позиций политико-экономического подхода определяет теневую экономику как сложную совокупность разнородных производственных отношений [2].

Содержание переплетения сложной совокупности при этом не раскрывается. Рассматривая теневую экономику как «сектор производства», автор не принимает во внимание сферы распределения, обмена и потребления.

А.А. Крылов, рассуждая о теневой экономике, ставит знак равенства между теневыми отношениями и незаконным бизнесом. В его трактовке теневая экономика – это специально созданная, подпольная, способная к расширенному воспроизводству, относительно самостоятельная экономическая структура, которая имеет разветвленные связи внутри себя и с народнохозяйственной системой [3].

А. Нестеров и А. Вакурин под теневой экономикой понимают «деформацию экономических отношений, которые не находят отражения в законодательстве, не признаются правонарушениями, а их совершение не влечет юридической ответственности» [4].

Вторая концепция характеризует теневую экономику не только как особое состояние экономики, но и как совокупность условий и факторов хозяйствования, обеспечивающих ее функционирование в обществе. Условия и факторы, которые выдвигаются в рамках данной концепции, носят, как правило, формально-правовой характер.

В частности, П.А. Ореховский отмечает, что в качестве теневой экономики рассматриваются сфера не регистрируемых официальными государственными органами сделок. Теневая экономика представляет собой теневую аномалию: ее конституционный признак – отсутствие регистрации сделок – однозначно выражает выпадение из принятых рамок правового и административного регулирования. У теневой экономики должны быть свои механизмы регулирования, пусть и не абсолютно автономные, поскольку их невозможно целиком изолировать от воздействия официальных институтов и установленных ими норм хозяйствования [5].

С. Глазьев, не претендуя на универсальность определения, предлагает трактовку теневого хозяйствования как комплекса «неформальных условий и внеправовых факторов, образующих устойчивые властнохозяйственные структуры (кланы), которые и создают огромный «теневой» (т.е. никак в правовом смысле не регулируемый) сектор [6].

Рассматривая условия и факторы, в т.ч. и латентные, теневой экономики, ее структур, институтов и установлений, автор демонстрирует такой подход, который позволяет рассмотреть феномен теневой экономики в единстве его феноменального и процессуального, явления и сущности, внешнего и внутреннего.

В соответствии с методологией СНС все проявления теневой экономики разделяются на две группы:

• продуктивные виды деятельности, результаты которой учитываются в структуре ВВП;

• непродуктивные виды деятельности, не включаемые в состав ВВП и фиксируемые на специальном счете для уменьшения статистических погрешностей.

Все рассмотренные определения свидетельствуют о различных ступенях в эволюционном процессе познания теневой экономики и раскрывают разные грани этого явления.

Для определения теневой экономики как явления экономической действительности представляется весьма плодотворным обратиться к методологии системного анализа. Это позволит, не отвергая полностью ни одну из упомянутых выше точек зрения, вычленить в них наиболее рациональные зерна, соответствующие требованиям современного системного подхода, и дать адекватное ему определение.

Системная модель опирается на философские представления о целостности объектов, их структурности, совокупной связи явлений, динамизме систем и их преобразовании. К числу основных, относятся следующие свойства системы: устойчивость, изменчивость, противоречивость и т.д.

С точки зрения системного анализа, принципиальное значение имеет проблема социального субъекта и его среды [7].

При этом единая точка зрения отсутствует: любой объект выступает субъектом, а окружающие его элементы и взаимосвязи с ним – средой. В свою очередь, среда включает множество субъектов, ни один из которых не может оказать решающего воздействия на поведение других.

Поэтому следует иметь в виду, что ни одна из экономических структур или институтов, а

также хозяйствующих субъектов, каким бы экономическим статусом они ни обладали, фактически имеют весьма ограниченные возможности для воздействия на экономические процессы.

Важно, что экономическая среда отнюдь не детерминирует поведение субъектов, а предоставляет условия для выбора того или иного варианта поведения. Поэтому теневую экономическую деятельность можно представить как серию последовательных выборов, осуществляемых субъектом.

За сохранение и развитие любой системы, в т.ч. и теневой, отвечает механизм саморегуляции, важнейшей частью которого являются элементы или подсистемы, обеспечивающие непосредственное функционирование теневой экономики. Это и есть не что иное, как системы обеспечения теневой экономики, которые тесно связаны между собой [8].

Данному определению соответствует и понимание экономической связи в системе теневой экономики, которое включает:

– субъекты связи – экономические институты и экономические сферы, которые в рамках своей компетенции реализуют это взаимодействие;

– предмет связи – интересы и потребности субъектов теневой экономики, ориентированных на теневую экономическую деятельность;

– механизм сознательного регулирования взаимоотношений между субъектами – концепция теневой экономики, правила, обычаи, традиции, регулирующие теневые отношения и признанные, «узаконенные» в этой сфере.

Как любая система, система теневой экономики выполняет определенные функции. На наш взгляд, важно подчеркнуть неразрывность двух важнейших функций системы теневой экономики: сохранения существующей теневой экономической системы и ее развития. При гипертрофии какой-либо из функций могут произойти серьезные нарушения, которые в конечном итоге способны разрушить саму систему вплоть до ее распада и коллапса. Следовательно, деятельность системы теневой экономики непосредственно связана с механизмами ее самоорганизации: изменчивостью как способностью системы развиваться, наследственностью как способностью сохранять преемственность в процессе развития и отбором как способностью системы к реализации некоторой приоритетной совокупности направлений и форм развития.

Таким образом, функционирование теневой экономики прямо связано с развитием ее системы, поэтому было бы неверным сводить теневую экономику лишь к отдельным и очень важным, экономическим институтам, через которые реализуются теневые экономические отношения или которые профессионально заняты ее поддержанием.

Постановлением Правительства РК от 22 мая 2014 г. №531 утвержден Комплексный план противодействия теневой экономике в Республике Казахстан на 2014-2015 гг. В Плане отражены системный подход и более глубинный анализ причинно-следственных связей, вызывающих развитие теневой экономики по видам экономической деятельности. Мероприятия Плана направлены не столько на предотвращение последствий теневой экономики, но и на предупреждение и искоренение причин, побуждающих экономических агентов уводить свою производственную деятельность в тень. Общесистемные меры:

1. Борьба с уклонением от уплаты налогов и таможенных платежей. Причины возникновения теневой экономики непосредственно связаны с уровнем социально-экономического развития страны, при этом теневая экономика приводит к значительному снижению доходов путем уклонения от уплаты налогов в бюджет, несмотря на установленные низкие ставки налогов в стране.

2. Развитие безналичных платежей. Основной причиной возникновения «теневой» активности во всем мире являются наличные деньги или расчет за товары и услуги посредством наличной оплаты, т.к. наличные деньги упрощают возможность укрытия реальных доходов и делают почти невозможным «отслеживание» таких денежных транзакций, тем самым обеспечивая сокрытие данного вида деятельности от налоговых и правоохранительных органов, а также органов государственной статистики, ведущее к таким последствиям, как скрытие реальных доходов и уход от уплаты налогов, нарушение Трудового кодекса (отсутствие социальных отчислений, недопустимый уровень оплаты труда), вывоз капитала и доходов нелегальных мигрантов из области казахстанского налогообложения.

3. Эффективное управление государственными финансами. Одним из направлений теневой экономики являются неэффективное использование средств государства и выведение их в теневой сектор. В сфере государственных финансов имеются условия, способствующие уходу «в тень» по следующим направлениям: неэффективная система планирования и управления государственными финансами, финансовые нарушения в сфере государственных закупок, система государственного финансового контроля и бухгалтерский учет расходов, несовершенство фискального администрирования [9].

Литература

1. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. Теневая экономика и экономическая преступность / Проект «Электронный учебник».
2. Осипенко О.В. Теневая экономика: попытка политико-экономического анализа // Экономические науки. – 1989. – №8. – С. 43-45.
3. Крылов А.А. О теневой экономике без эмоций // Социалистический труд. –1990. – №2.
4. Нестеров А., Вакурин А. Криминализация экономики и проблемы безопасности // Вопросы экономики – 1995. – №1.
5. Ореховский П. Статистические показатели и теневая экономика // Российский экономический журнал. – 1996. – №4.
6. «Теневые» параметры реформируемой экономики (по материалам научной конференции) // Российский экономический журнал. –1996. – №8. – С.14-26.
7. Давыдов А.А. Методическое пособие по измерению структурной дисгармонии социальных систем. – М., 1991. – С.30.
8. Тимошенко А.В. Системный подход к анализу социальных явлений. – Красноярск, 1993.
9. Комплексный план противодействия теневой экономике в Республике Казахстан на 2014 -2015 гг.

ӘОЖ 347.72.032:15(338.27)

Д.М. Нуртазинов
Ғылыми жетекшісі: ***Б.Ғ. Мұқан,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН БОЛЖАУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Қаржы дағдарысы адам іс-әрекетінің барлық салаларына тікелей ықпалын тигізді. Көптеген кәсіпкерлер қаржыны үнемдеу мен қызметкерлердің еңбекақысын кемітуден бастап, жаппай қысқартуға дейін, түрлі жолдар мен шығындарды ықшамдауға мәжбүр болды. Сондықтан қаржы дағдарысын болжау еңбек нарығының қажеттілігін талдаудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады.

Қаржылық болжау бұл ең алдымен қаржылық жоспарлар көрсеткіштерінің негіздемесі, қандай да бір уақыт кезеңіне қаржы жағдайын алдын ала болжау. Қаржылық болжаудың басты мақсаты – қандай да бір уақыт мерзіміне нақты болуы мүмкін қаржы жағдайының көлемін анықтау. Қаржылық болжамдар қаржы саясатын жасаудағы қажетті элементі, сонымен қатар кезеңі болып келеді. Олар қаржы жүйесінің барлық субъектілері алдында тұрған әлеуметтік-экономикалық міндеттерді шешудің түрлі сценарийлерін дамытуға мүмкіндік береді.

Қаржылық болжаудың негізгі қызметтері:

• әлеуметтік, экономикалық және ғылыми-техникалық процестер мен беталыстар, нақты тарихи жағдайда шаруашылық даму құбылыстарын объективті себеп-салдар байланыстарын ғылыми тұрғыдан талдау, туындаған жағдайды бағалау және шаруашылық дамудың түйінді мәселелерін анықтау;

• осы үрдістердің болашақтағы әрекетін бағалау және шешуді талап ететін жаңа мәселелер мен жағдайларды алдын ала болжау;

• келешекте болуы мүмкін даму альтернативаларын анықтау, қандай да бір дамудың мүмкіндігін жан-жақты негізделген таңдау жасау үшін материал жинақтау және қаржының әрі қарай дамуына белсенді ықпал етуді қамтамасыз ететін оңтайлы жоспарлы шешім қабылдау. Осы функциялар орындалу үшін болжау әдіснамасын қолданамыз.

Болжау әдіснамасы мен экономиканың дамуын жоспарлау болжамдық және жоспарлық есептерді жүргізудің негізгі қағидалары, тәсілдері мен әдістерін анықтайды, болжамдарды, жоспарларды қалыптастыру, оларды жүзеге асыру қисынын сипаттайды және ашып көрсетеді. Әдістер – бұл болжау, жоспар, бағдарламаларды әзірлеу кезіндегі қолданылатын тәсілдер, амалдар [1].

Болжау мен жоспарларды әзірлеу әдіснамалық қағидаларға негізделуі тиіс. Болжаудың негізін қалаушы қағидасы болып баламалылық қағидасы шығады, ол көп амалды болжамдық әзірлемелер жүргізуді талап етеді (альтернативаларды). Осы қағидасына сәйкес, екі немесе бірнеше ықтимал нұсқаларынан ең үздік нұсқасы негізге алынуы керек. Бұл қағида болжаудың мәнді сипаттамаларынан шығады және экономиканың, оның түрлі траекториялар бойынша тізбектері және даму мүмкіндіктерімен байланысты. Сондықтан болжау әдістерінің жіктелімін қарастырған жөн.

Әлемдік тәжірибеде болжаудың екі жүзден астам әдістері қолданылады, ал отандық ғылымда жиырмадан аспайды. Кіріспеде көрсетілгендей, дамыған шетелдік елдерде кеңінен таралған қаржылық болжау әдістері қарастырылады.

Осылайша, қолданылатын модель түріне байланысты болжаудың барлық әдістерін үш үлкен топқа бөлуге болады (1-сурет).

1-сурет. **Кәсіпорынның қаржылық жағдайын болжау әдістерін жіктеу**

Сараптық бағалау әдістері. Бұл әдістердің тәжірибеде қолданылуы әдетте кәсіпорын немесе мемлекеттік мекеме басшыларының сауда, қаржы, өндірістік білімдері мен тәжірибесін қолданудан тұрады. Ол ең қарапайым және жылдам түрде шешім қабылдауды қамтамасыз етеді. Кемшілігі – жасалған болжам үшін жеке жауапкершіліктің азаюы не мүлде болмауы. Сараптық бағалар тек көрсеткіш мәндерін болжау үшін ғана емес, сонымен қатар талдау жұмысында, мысалға, салмақтық коэффициенттерді, бақыланатын көрсеткіштердің шекті мәндерін және т.с.с. әзірлеуде қолданылады.

Факторлық белгінің әр мәніне әбден анықталған нәтижелілік белгісінің мәні сәйкес келетін кезде кездейсоқ емес қызметтік немесе қатаң детерминдендірілген байланыстарын болжайтын *детерминдендірілген әдістер*. Мысал ретінде Дюпон фирмасының факторлық талдаудың белгілі моделі аясында жүзеге асырылған тәуелділіктерді келтіруге болады. Бұл модельді қолдана отырып, оған мысалға, өткізуден алынған түсімнен, активтердің айналымдылығы, қаржы тәуелділігі және басқа түрлі факторлардың болжамдық мәндерін көрсете отырып, тиімділіктің негізгі көрсеткіштерінің бірі – меншікті капиталдың пайдалылық коэффициентінің болжамдық мәндерін есептеп шығаруға болады [2].

Болжаудың, сонымен қатар, зерттелетін көрсеткіштер арасындағы байланысын, ықтималдық сипатын болжайтын *стохастикалық әдістер*. Нақты болжамды алудың ықтималдығы эмпирикалық деректер санының өсуімен артады. Бұл әдістер нысандандырылған болжау позициясынан жетекші орын алып, қолданылатын алгоритмдер күрделілігі бойынша елеулі түрленеді.

Кәсіпорын, ұйым сияқты кішігірім деңдейде болжау мен жоспарлау объектілері: сұраныс, өнімнің өндірісі, материалдық және еңбек ресурстары қажеттілігі, өндіріс шығындары мен өнімді өткізу, кәсіпорын табыстары, оның техникалық дамуы болып табылады. Болжау нәтижелері басқарушылық шешім қабылдау негізі болып келеді. Болжау мен жоспарлау субъектілері – кәсіпорынның жоспарлық-қаржы органдары, маркетингтік және техникалық бөлімдері. Болжау-жоспарлар жалпы кәсіпорын бойынша, сонымен қатар оның құрылымдық бөлімшелері: цех, бөлім, қызметтер бойынша да әзірленеді.

Кәсіпорыннң болашақтағы дамуын болжау – бизнес жоспарды дайындаудағы ең елеулі және күрделі кезең, себебі, нарық, шығындар, бағалар, табыстардың болашақтағы өзгеруін болжамдық есептеу нәтижелерінің негізінде жоба шеңбері мен талап етілетін ресурстар анықталады.

Қаржы көрсеткіштерін болжау кезінде сараптық бағалау, экстраполяция әдістері, факторлық модельдер, оңтайландыру әдістері, нормативтік әдіс сияқты әдістер жүйесін қолданған абзал.

Дағдарыс жағдайында компанияның қаржылық жағдайын болжау кезінде ішкі және сыртқы факторлардың әсерін ескерген жөн [3].

Сыртқы орта. Дағдарысты индикаторлар және макроэкономиканы талдау. Негізгі қор индексінің ауытқулары, алтын бағасының өзгеруі және басқа көптеген қаржы көрсеткіштері, бірінші кезекте тек қана әлемдік нарықтардағы қаржылық қабыршақтарының үрілуі немесе кусыру деңгейін көрсетеді. Біздің нарық үшін қазіргі кездегі дағдарыстың ұзақтығы мен біздің үкімет таңдаған дағдарысқа қарсы шаралары әлдеқайда маңыздырақ. Өз басым зер салатын Ресей қаржы дағдарысының негізгі факторлары: ЖІӨ өзгеруі, мемлекеттік бюджеттің тапшылығы, өнеркәсіптік өндіріс көлемі, жұмыссыздықтың өсуі, азық-түлік себеті құнының өзгеруі, теңгенің девальвациясы, еңбекақы деңгейінің өзгеруі, саяси факторлар (ресурстарды өткізу нарығы үшін тартыс).

Заңнамалық актілер. Бұл құжаттар Сіздің бизнесіңізге өте күшті түзетулер енгізуі мүмкін. Сіздің міндетіңіз – салдар мен болашағын дұрыс бағалау. Мысалы, «Энергия үнемдеу және энергия тиімділігін арттыру туралы» Заңның қабылдануы терезе нарығы үшін өркендеуге деген күшті ынталандырғыш болып, терезе нарығындағы жаңа энергиялық тиімді өнімдердің пайда болуына ықпал етуі мүмкін.

Серіктестік тәжірибе. Сіздің компанияңыздың серіктестері тізімінде қалайда сізден ірілеу бірнешеуі табылар. Олардың тәжірибесін қолданыңыз. Мысалға, біздің компанияның жеткізушілері қатарында металл, ПВХ, әйнекпен қамтамасыз ететін батыс концерндері бар. Нарықта он жылдан астам жұмыс жасай келе және үлкен қаржы қорына ие болып, бірнеше дағдарысты басынан кешкен аталған корпорациялар зерттеулер мен болжауға біздерге қарағанда зор ресурстарды бөледі

және де аналитикада мол тәжірибесі бар. Олар өз клиенттерінің қаржы тұрақтылығына мүдделі бола келе, талдамалы деректер мен болжамдарымен ынталана бөліседі.

Өзге нарықтарды талдау. Болжауды өткізу үшін басшылар жиі меншікті нарығының деректері мен ресейлік және әлемдік экономиканың негізгі экономикалық көрсеткіштерін салыстырады. Әсіресе өз нарығындағы жетекші компанияларына қиын, мұнда өздерінен басқа ешкім кәсіби зерттеулер жүргізбейді. Бұл жағдайда не істеу керек? Бәрінен дұрысы басқа, ұқсас нарықтарға назар аудару керек. Дағдарыс кезінде сіздікіндей, сұранысы түсіп кеткен өнімдер мен қызметтер қатарын ашық дереккөздерден табуға болады. Одан соң талдау үшін көпшілік нарықтарды алу керек, яғни ашық аналитиканың үлкен саны бар болатындарын алу керек. Мысалы, терезе нарығына ұқсас динамика – парфюмерлік нарықта. Бұл нарық бойынша ағымдағы және келесі жылға талдамалы деректер мен болжамдар жеткілікті, демек, «ақыл азығы» бар.

Климаттық фактор. Ол көптеген тауарлар мен қызметтерді тұтынуға ықпал етеді. Мысалға, терезе бизнесіне тікелей қалыпта ықпал етеді. Статистика бойынша біздің индустриядағы ең табысты жылдар – едәуір төмен температурасы болған қыстан кейінгі маусымдар. Қыс неғұрлым аязды болса, соғұрлым жазда сатылым көлемі жоғары, себебі мұндай маусымдарда терезелер қажетті сатып алу санатына өтеді. Ол заң сияқты жұмыс жасайды.

Ішкі орта. Егер сіздің динамикаңыз өсіп немесе құлдырап келе жатқан нарық болғанына тәуелсіз түрде нарық динамикасына тепе-тең болса, демек сіз істі аяғына дейін жеткізбей келесіз. Цех бойынша әріптестерден табыстырақ болу үшін өз нарығын: беталысын, пікірлер, бәсекелестер жоспарын, тұтынушының мінез-құлық моделін, маркетингтік деректер, жаңалықтар және басқаларын жақсы біліп, сезіну қажет. Осы ақпарат ағыны негізінде сіздің даму болжамыңызды құруға болады. Ішкі ортадағы болжау сіздің динамикаңыз бәсекелестер мен жалпы нарық динамикасынан жақсы жағынан ерекшелену үшін қажет. Ішкі факторға бәсекелес компаниялардың және нарықтағы жағдайдың даму үрдісін зерттеу қажет [4].

Маркетингтік зерттеу жүргізу. Маркетингтік зерттеулер жүргізіңіз. Негізінде, деректерді талдау үшін мұнда SWOT-талдау, нарық (тауар) дамуының моделі, бәсекелес Портер күштерін талдау, «сату құйғышы» бойынша деректерді талдау, тұтынушыны талдау, мақсатты нарықтың бағасы сияқты маркетингтік құралдар қолданылады. Бағалар мен бәсекелестер өткізетін іс-шаралар және акциялар туралы жалпыға қолжетімді ақпараттан басқа, бәсекелестердің даму динамикасы қызықты, бұл өндірістік және сату көлемі, сатылым көлемі, материалдарға кіріс бағаның құрылуы, негізгі салалық көрсеткіштер, қаржы жағдайы, тұрақтылық. Осы деректер сіздің компанияға нарықтағы орнын анықтауға, сіздің күшті және әлсіз жақтарыңызды салыстыруға көмектесіп компанияңыздың даму жоспарын болжауға мүмкіндік береді. Бәсекелестер туралы деректер неғұрлым көбірек және нақтырақ болса, соғұрлым Сіздің болжам және жоспарларыңыз нақтырақ болады, ақырында қол жеткізген нәтиже жоғары болмақ [5].

Болжау әдістерін қолданбас бұрын, болжамның жоғары нақтылығына жету үшін сыртқы және ішкі ортаның сыни маңызды элементтерін анықтау керек.

Ұйымның ішкі және сыртқы ортасы өз іс-әрекетін ұзақ мерзімді болашақта жалғастыруды көздейтін ұйым үшін міндетті талдау мәні болып табылады. Сонымен қатар ішкі және сыртқы ортаны талдау дағдарыс кезінде кез келген компанияның қаржылық жағдайын дұрыс болжауға әсерін тигізеді.

Әдебиет тізімі

1. Белозеров С.А., Горбушина С.Г. и др. Финансы: Учебник. – 2-е изд. доп. / Под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2004. – 35 б.
2. Миляков Н.В. Финансы: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 432.
3. Прогнозирование и планирование экономики. Учебн.пособие. – Минск.: ИП «Экоперспектива», 2000.
4. Балабанов А.И, Балабанов И.Т. Финансы. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
5. Колб Р.В., Родригес Р.Д. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финпресс, 2001. – 496 с.

ӘОЖ: 336.02
А.М. Омербекова, *магистрант*
ҚазЭҚХСУ

САЛЫҚТЫҚ ЖЕҢІЛДІКТЕР ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМЫТУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Салықтар экономикалық және әлеуметтік-саяси қатынастарды өзінің бойында жинақтаушы күрделі әрі қоғам өмірінің көп аспектілі қаржылық-құқықтық құбылысы болып табылады. Сондықтан ол өзіне тән көптеген айрықша белгілерімен ерекшеленеді.

Осы орайда, салық түсім көзі жалпы табыстың белгіленген бөлігі болып табылатын, міндетті, жекелей-эквивалентсіз, қайтарылмайтын, мемлекет кірісін қалыптастыратын, ұдайы, мәжбүрлі, заң жүзінде белгіленген, құқыққа сай, жекелей-айқындалған сипаттағы мемлекеттің салықтық құқығына сай мәжбүрлеп алына отырып, бюджет жүйесінің мызғымас материалдық негізін құрайтын, бірыңғай салық жүйесін білдіретін мемлекеттік деңгейдегі және жергілікті салық салу жүйелеріне байланысты мемлекеттік және жергілікті болып көрініс табатын төлем бола алады.

Сонымен салық мемлекет тарапынан біржақты шығарылған заңдардың негізінде, сол заңдарда айқындалған нақтылы мөлшерде және қатаң белгіленген мерзімдерде, республикалық немесе жергілікті бюджет кірісін қалыптастыру мақсатында салықтық міндеттемелерін орындауға тиісті заңды және жеке тұлғалардан жүйеленген әрі тұрақты түрде уәкілетті мемлекеттік органдар алатын баламасыз, қайтарымсыз және міндетті төлем болып табылады.

Салық салу процесінде нақтылы салық төлеуші орындауға тиіс салықтық міндеттемелер салықтық заң актілерінде белгіленген әрбір салықтың құрамдас бөліктерінің жиынтығы салық элеметтері арқылы айқындалады. Салықтар негізінен фиксальды, реттеу, қайта бөлу қызметтерін атқарады.

Салық элементтері салықтық міндеттемелердің элементтерінде толық әрі сапалы көрініс тапқан жағдайда, салық жүйесінің фискальдық және реттеуші қабілеті күшейе түседі.

Салықтық жеңілдіктер – бұл салық мөлшерінің азаюы немесе салықтан толық босату.

Салық жеңілдіктері салық салудың әртүрлі жақтарына қатысты болуы мүмкін және әртүрлі негіздері бойынша белгілене алады. Осыдан жеңілдіктер көп түрлі және формасы бойынша әртүрлі.

Оның үстіне салық жүйесінің бір орында, өзгеріссіз тұрып қалуы мүмкін емес. Ел экономикасының дамуы, нарықтық қатынастарға көшу жолында қалыптасатын іс-тәжірибелер, экономикасы дамыған елдердің тәжірибелерін енгізу барысында салық жүйесі де өзгеріп, дамып отыратыны белгілі.

Салық жүйесінде басты орынды салықтардың түрлері алады. Жалпы ҚР салық түрлері ішінде жеті салық бойынша жеңілдіктер қарастырылған. Одан басқа елімізде шағын кәсіпкерлікті дамыту үшін шағын бизнес субъектілеріне салық салудың арнаулы салықтық режимдері қолданыста, олар: шағын бизнес субъектілеріне; шаруа қожалықтарына; ауылшаруашылғы өнімдерін өндіретін заңды тұлғалар және кәсіпкерліктің кейбір түрлеріне арналған салық режимдері.

Экономиканы дамытудағы салық жеңілдіктерінің тек ынталандыру үшін емес, тұрақтандыру үшін де қажет. Салық жеңілдіктері бойынша механизмді қолдану тиімділігі мемлекеттің ішкі салықтарының орнын, олардың өзгерту заңдылықтарын, қарама-қайшылықтарын ескеруге байланысты шараларындағы базистік қатынасты құрудың әмбебап құралы болып табылады.

Осы реттеудің көмегімен кәсіпорын мен кәсіпкерлердің сыртқы және ішкі қызметтерінде жалпы салықтың климатын құру және артықшылығы бар салалық бағыттардағы қаржылық ресурстар қозғалысына салықтық ынталандырумен оң жағдай жасау болып табылады.

Сонымен, салықтар экономикалық өсудің негізгі факторы ретінде көрініс табады және осындай қасиетінің арқасында ұдайы өндіріс процесін ынталандыру функциясы әрі дербес экономикалық категория болып табылады. Салықтардың табиғаты ұдайы өндіріс және экономикалық өсу заңдарымен айқындалады, сондай-ақ олар өте күрделі қаржылық-экономикалық құрылымымен ерекшеленеді.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың негізгі мәселелерінің бірі салықтық ынталандыру болып табылады.

Салықтық ынталандырудың ең көп тараған түріне келесілер жатады:

– жаңа технологиялар саласында инновациялық қызметпен айналысатын үлкен кәсіпорындарда, шағын және орта бизнес өкілдерінде ғылыми зерттеулерге деген шығындарын өсіру мақсатында адрестік салықтық жеңілдіктер жүйесін қолдану;

– үлкен жобаларды іскерлік қаржыландыру және ғылыми-техникалық жасалымдарға несиелік жеңілдіктер беру;

– ғылыми құрал-жабдықтардың белгілі бір бөліктерін жылдамдатылған аммортизация негізінде құтқарып қалу;

– аймақтардағы ғылыми инфрақұрылымды қалыптастыруға және инновациялық кәсіпорынды қалыптастыруға (көбінесе білім саласында, шағын және орта бизнеске) мемлекеттік меншікті немесе жер телімдерін жеңілдетілген шарттармен немесе қайтарымсыз негізде беру.

Негізгі салықтық жеңілдіктердің тағы бір түріне ғылыми зерттеулер және тәжірибелік конструкторлық жасалымдар (ҒЗТКЖ) кеткен шығындарға және ҒЗТКЖ жүргізудегі құрал-жабдықтардың жеделдетілген аммортизациясына салық салынатын базаны анықтаған кезде жеңілдіктер ұсыну жатады [1].

Әлемде шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау ең алдымен салықтық жеңілдіктер берумен іске асырылады. Салық жеңілдіктері дегеніміз – заңға сәйкес салық төлеушіні біртіндеп немесе салық төлеуден түгел босату. Салық жеңілдіктеріне салықтан босатылатын, салық салынбайтын минимум, шегерістер, салық ставкасын төмендету, салық төлеу мерзімін ұзарту жатады. Бұл орайда, Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнесті қолдау мақсатында шағын және орта бизнеске арналған арнайы салық салу режимі жүзеге асырылады. Дегенмен, салықтық жеңілдіктердің көп мөлшерде болуы тиімді емес. Йткені, салық жеңілдіктері барлық салық төлеушілерінің теңдігі принципін бұзады, өйткені бұл жеңілдік берілген салалар басқаларға қарағанда артықшылықта болады. Салық жеңілдіктері есептеу механизмін қиындатады, ал бұл түрлі қателіктер мен түсініспеушіліктерге әкелетіні сөзсіз. Кейбір жеңілдік берілген саланың кәсіпорындары жеңілдік құқығын рәсімдеудің күрделілігіне байланысты оны дұрыс пайдалана алмайды. Нәтижесінде жеңілдіктен бас тартуға мәжбүр болады.

Салық арқылы зерттеу әдістері салалардың бәсекелестігін ынталандыруға, капиталдың қорлануына қолайлы жағдай жасауға, корпорациялардың әлеуметтік қызметін қолдауға кеңінен пайдаланылады. Осы мақсатта түрлі салық жеңілдіктерін беру қажет. Салықтық жеңілдіктер беру арқылы мемлекет өндіргіш күштерді аймақтық орналастыруға, инфрақұрылым объектілерін салуға және тағы басқалары айтарлықтай әсер ете алады. Салықты реттеуде мемлекет тек жекелеген шаралар жүргізіп қоймай, соынмен қатар барлық шаруашылық конъюнктураға ықпал етеді. Экономикалық тоқыраудан шығу үшін мемлекет салық салдудағы жеңілдіктер беру жолымен күрделі қаржыны ынталандырып, тұтыну мен инвистицияны қолдап, тауарларға жиынтық қоғамдық сұраныстың болуы үшін қолайлы жағдайлар жасайды [2].

Қазіргі кезде нарықтық экономиканың белсенді қатысушылары кәсіпкерлер, іскер адамдар немесе бизнесмендер.

Кәсіпкерлік туралы көзқарас мыңдаған жылдар бойы өндіргіш күштің дамуымен меншік қатынастарымен, ғылыми-техникалық прогрестің және қоғамдағы өндірісті ұйымдастырудың түріне, оның шоғырлануы дәрежесіне қарай өзгеріп тұратынын атап өту қажет.

Әлеуметтік-экономикалық құбылыс ретінде кәсіпкерлік көптеген қоғамдық қатынастарды қамтиды. Кәсіпкерліктің тамыры адам қызметінің экономикалық жағдайларында жатыр.

Кәсіпкерлік қызметтің мәні – өндіріс құрал-жабдықтарын шаруашылық объектісі ретінде иемденуде және табыс алу мақсатында өндіріс факторларын тиімді пайдалану. Кәсіпкерлік қызметтің өркениетті дамуы үшін мемлекет тарапынан жағдай жасалуы қажет.

Еліміздің экономикалық дамуы мен әлемдік бәсекеге қабілетті болуының бірденбір жолы – шағын және орта кәсіпкерлікті жедел дамыту. Шағын кәсіпкерлік көпжақты және күрделі экономикалық құбылыс. 2012 ж. желтоқсанында Елбасы «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында басты бағыттардың бірі ретінде шағын және орта бизнесті дамыту керек екендігін атап көрсетті. «Қазақстан-2050» Страте-

гиясының үшінші бағытында ұлттық экономикамыздың жетекші күші – кәсіпкерлікті жан-жақты қолдау деген басымдылығын ерекше атауға болады. Сонымен қатар Елбасымыздың 2050 ж. Қазақстан әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарында боламыз деген сеніміне әсер етуші факторлардың бірі – шағын және орта бизнес болмақ. Президент Н. Назарбаев 2010 ж. 29 қаңтарындағы «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауында да отандық кәсіпкерлікке жоғары баға береді: «Әртараптандырудың өзегі кәсіпкерлік болады. Біз тәуекелдерді өз мойнына алуға, жаңа рыноктарды игеруге, инновациялар ендіруге дайын қуатты кәсіпкер тобын көргіміз келеді. Нақ осы кәсіперлер экономиканы жаңартудың қорғаушы күші болып табылады» деп атады. Демек, еліміздің экономикалық дамуында кәсіпкерлік маңызды факторларының бірі болып табылмақ. Кәсіпкерлік шаруашылық қызметті жақсы басқару мен айтарлықтай жоғары табыс әкелуді қамтамасыз ететін нысанды артықшылықтары мен кемшіліктерін ескере отырып таңдау жасайды. Шағын кәсіпкерлік өзінің шаруашылық және экономикалық қызметін бір немесе бірнеше қызмет түрлерін орындай отырып, экономиканың барлық сфералары мен салаларында жүзеге асыра алады.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мақсатында Үкімет тарапынан нақты шаралар қолға алынап отыр. Солардың бірі – «Бизнестің жол картасы» мемлекеттік бағдарламасы. Бағдарлама 2014 ж. дейінгі Мемлекеттік үдемелі индустриалды-инновациялық дамыту бағдарламасын іске асыру механизмдерінің бірі болып табылады.

Бағдарламаның мақсаты экономиканың шикізаттық емес секторларындағы өңірлік кәсіпкерліктің тұрақты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету, сонымен қатар бар жұмыс орындарын сақтау және тұрақты жұмыс істейтін жаңа жұмыс орындарын құру болып табылады. Ол екі кезеңмен жүзеге асырылатын болады.

1-ші кезең – 2010-2014 жж. аралығында, яғни 2010 ж. Бағдарлама міндеттемелерінің шешілуі: жаңа бизнес-бастамаларды қолдау, кәсіпкерлік секторды сауықтыру, шетелге тауар шығарушыларды қолдау сияқты үш бағыт бойынша іске асырылатын пилотты жыл болып табылады. 2011-2014 жж. міндеттемелердің шешілуі жаңа бағдарламаларды қолдау, шетелге тауар шығарушыларды қолдау сияқты екі бағыт бойынша іске асырылатын болады.

2-ші кезең – 2015-2020 жж. аралығында жаңа бағдарламаларды қолдау, шетелге тауар шығарушыларды қолдау сияқты екі бағыт бойынша іске асырылатын болады.

«Бизнестің жол картасы» мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру үш бағыт бойынша іске асырылады.

Бірінші бағыт бойынша, мемлекеттік қолдау тек қана жаңа өндірістерді ұйымдастыру мен кеңейтуге және жаңартуға бағытталған жаңа жобаларға көрсетіледі. Оның ауқымында несиелер бойынша пайыздық мөлшермелердің бір бөлігін субсидиялау, ішінара кепілдендіру, сервистік қолдау және кадрларды даярлау жүзеге асырылады.

«Кәсіпкерлік секторды сауықтыру» деп аталатын екінші бағыт бойынша, несиелік қарыздары бар кәсіпкерлерге бұрын берілген заемдарының пайыздық мөлшермелерін субсидиялау түрінде мемлекеттік қолдау көрсетіледі. Субсидиялау борыштары кәсіпкерлердің бұрынғы бар несиелерін арзандатуға, сондай-ақ бюджетке салықтарын төлеу кейінге шегерілуге ұсынылады.

Үшінші бағыт өз өнімдерінің кемінде 10%-ын экспортқа шығаратын кәсіпорындарды қолдауды көздейді. Олар үшін мемлекет сондай-ақ несиелер бойынша пайыздық мөлшермелерді субсидиялауды қарастырады. Субсидия берілетін несие көлемі 3 млрд теңгеден аспауы тиіс. Сонымен қатар бұл жағдайда өтінім беруші жоба құнының кемінде 15%-ын өз қаражатынан қаржыландыруы тиіс [3].

Қазақстан Президенті Н. Назарбаев 2012 ж. 26 желтоқсанында «Қазақстан Республикасының салық салу бойынша кейбір заңнамалық актілеріне өзгертулер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заңына қол қойған болатын. Осы Заң негізінде салық салу саласындағы тиімсіз нормалар жойылып, резервтердің мөлшерін азайтудан түсетін және жылдық жиынтық кірістен алынатын табыс түрлері кеңейтілді.

Қазақстанда шағын және орта бизнес кәсіпорындарына да салықтық жеңілдіктер жасалып отырғанын байқауға болады. Атап айтсақ, қазір бизнестің мұндай түрінде ұжымдық табыс салығы бойынша міндетті аванстық төлемдер жоқ. Тек жылдық табысы «Республикалық бюджет туралы»

Қазақстан Заңы бойынша сәйкес белгіленген айлық есептік көрсеткіштің 325000 есе көлеміне тең сомадан асып кеткен кәсіпкерлер аванстық төлемдер енгізу жолымен ұжымдық табыс салығын төлеуге міндетті [4].

Салықтық жеңілдіктер беру механизміне бірқатар өзгерістер енгізілді. Инвестициялық салықтық жеңілдіктер енді ұжымдық табыс салығы бойынша ғана берілмек. Бұл арада елді елең еткізген жәйттің бірі – жер және мүлік салығына жеңілдіктердің алынып тасталуы. Сонымен қатар инвестициялық жобаларды іске асыру үшін ҚР Индустрия және сауда министрлігінің Инвестициялар жөніндегі комитетімен келісімшарт түзу қажеттігі де кәсіпкерлерді бей-жай қалдырмады. Дей тұрғанмен, мұның бәрі инвестициялық климатты жақсарту үшін өте қажетті шаралар екенін жете ұғынып, түсіністікпен қарауға тиіспіз.

Шығындарды өтеу мерзімін 3 жылдан 10 жылға дейін ұлғайту салық төлеушілерге инвестициялық салықтық жеңілдіктердің артықшылығын пайдалануға беріліп отырған мүмкіндіктің бірі.

2003-2015 жж. арналған Қазақстанның Индустриалды-инновациялық даму стратегиясын тиімді жүзеге асыру мақсатында фискалдық мүдделермен қатар, арнайы экономикалық аймақ аумағында қызмет ететін ұйымдарға ерекше салық салу режимін орнату жолымен экономиканың басымдық берілген салаларын дамытуды ынталандыру механизмдері сақталып отыр.

Еліміз тәуелсіздігін алғалы алғаш рет холдингтерге салық салудың жеңілдетілген режимі енгізілді. Мұндай режимге сәйкес Қазақстанда мынадай табыстар салықтан босатылады:

– заңды тұлғаның – резиденттің барлық дивидендтері;

– бағалы қағаздарды сату кезіндегі құн өсіміне және резиденттер мен резидент емес тұлғалардың бағалы қағаздары мен қатысу үлесі ел экономикасының шикізаттық емес секторымен байланысты болса, олардың қатысу үлесі;

– ҚР аумағында жұмыс істейтін қор биржаларының ресми тізімінде бар бағалы қағаздарды сату кезіндегі резиденттер мен резидент емес тұлғалардың дивидендтері, сыйақылары мен құн өсімі.

Әдебиеттер

1. Купешова С.Т. Ғылыми-технологиялық және инновациялық саладағы мемлекеттің орны // Саясат. – 2001. – №2.

2. Исаханов П.Б. Орта және шағын кәсіпкерлікті дамытудағы салық салудың ролі. – Аль-Пари, 2005.

3. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауы // Егемен Қазақстан. – 2012.

УДК 303.094.5:069.64:347.72.032

М.Н. Оралканова

Научный руководитель: ***Н.Б. Рубенкова,*** *к.э.н., и.о. доцента*

КазУЭФМТ

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И НЕЗАВИСИМОСТИ КОМПАНИИ

Устойчивость компании, функционирующей в рыночной экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности. В условиях финансово-экономического кризиса смогут функционировать только те компании, руководство которых сумело адаптироваться к изменяющимся макро- и микроэкономическим показателям. Наряду с этим, установление деловых отношений с финансово неустойчивым партнером может обернуться, например, срывом производственного процесса из-за несвоевременной поставки сырья и материалов. Как следствие, простои

и связанные с ними дополнительные расходы, которые не каждая компания сможет выдержать. В связи с этим особую актуальность приобретают системы показателей, позволяющие наиболее точно определить степень финансовой устойчивости компании или потенциального партнера по бизнесу и, соответственно, снизить риск установления деловых отношений с финансово неустойчивым контрагентом.

Под финансовой устойчивостью компании понимается такое состояние его денежных средств, которое обеспечивает его рост и развитие за счет собственных источников финансовых ресурсов. Целенаправленное формирование и эффективное использование денежных ресурсов, необходимых для обеспечения непрерывной производственно-финансовой деятельности компании, характеризуют содержание финансовой устойчивости. Важными показателями устойчивости финансового состояния компании являются стабильное превышение доходов над расходами, обеспеченность процесса текущей деятельности собственными источниками финансирования, свободное маневрирование и эффективное использование денежных средств.

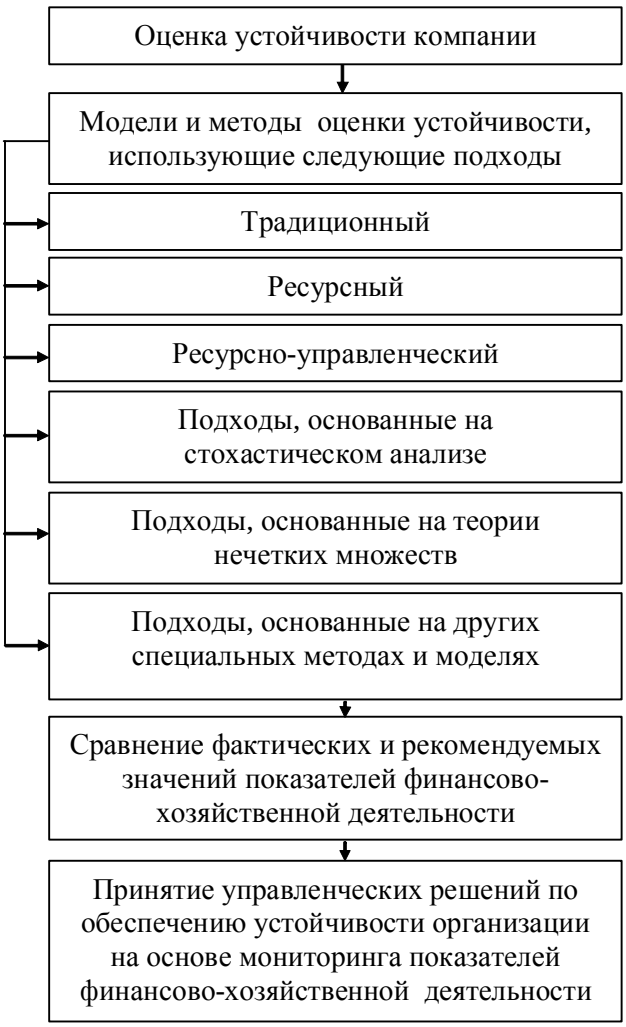


Рис. 1 – **Модели и методы оценки устойчивости компании***

**Составлен автором по данным источника [2]*

Анализ устойчивости финансового состояния на определенную дату преследует цель: выявить, насколько правильно и рационально управляла компания финансовыми ресурсами в течение периода до этой даты. При этом состояние финансовых ресурсов должно соответствовать требованиям внешней среды и удовлетворять потребности развития самого предприятия. Такое положение обуславливается тем, что недостаточная устойчивость может привести к неплатежеспособности компании, нехватке у него средств, необходимых для функционирования производства, а избыточная устойчивость будет препятствовать развитию предприятия, увеличивая его расходы излишними запасами и резервами.

Если эффективное формирование, оптимальное распределение и максимальное обеспечение материальных запасов собственными источниками их финансирования являются сущностью финансовой устойчивости, то показателем ее внешнего проявления выступает платежеспособность предприятия. Под платежеспособностью понимается способность предприятия за счет свободных денежных средств погашать своевременно свои финансовые обязательства перед партнерами и государством [1].

Методика анализа финансовой устойчивости заключается в детальном изучении разных видов источников собственных, долгосрочных и краткосрочных кредитов (займов), необходимых для покрытия материальных запасов. При этом в основе анализа финансового состояния компании, а в т.ч. и финансовой устойчивости лежит коэффициентный анализ. Как отмечает Я.В. Соколов, в основе методов анализа финансовой устойчивости лежат довольно стандартный набор так называемых вертикальных и горизонтальных коэффициентов, хотя было сделано много, но в большей части безуспешных, попыток расширить методологический репертуар анализа финансовой отчетности. Выделяют шесть методов оценки финансовой устойчивости.

На рисунке 2 представлены традиционный, ресурсный и ресурсно-управленческий подходы, которые реализуются в рамках коэффициентного метода.

	Традиционный	Ресурсный	Ресурсно-управленческий
Сущность модели	Использует показатели, характеризующие активы организации, источники их формирования и др. стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку	Ресурсы рассматриваются как факторы производства, привлекаемые для достижения результата	Эффективность используемых ресурсов зависит от качества управления организацией. Темп роста управленческих расходов на объем выпуска продукции не должен превышать темп роста удельного расхода ресурсов для выпуска этого же объема продукции
Недостатки	Разнообразие набора коэффициентов связано с различными источниками информации, используемыми авторами; значимость каждого коэффициента зависит от квалификации экспертов; коэффициенты, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности, отражают ретроспективные данные, что приводит к снижению качества оценки; использование различных методов для рейтинговой оценки приводит к неоднозначным результатам		

Рис. 2 – **Модели, основанные на коэффициентном методе анализа***

**Составлен автором по данным источника [2]*

Проведенные исследования методов и моделей оценки финансовой устойчивости организации, основанных на коэффициентном методе, позволяют выделить условия и показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации (показатели приведены в порядке уменьшения рейтинга значимости):

1) коэффициент текущей платежеспособности;

2) условие наращивания экономического потенциала;

3) финансовая устойчивость с учетом эффективности использования ресурсов (ресурсный подход);

4) финансовая устойчивость с учетом качества управления организацией (ресурсно-управленческий подход);

5) финансовая устойчивость с учетом обеспеченности запасами;

6) коэффициент автономии;

7) коэффициент текущей ликвидности (покрытия);

Недостатки коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости предприятия вынуждают специалистов предлагать свои методы оценки – либо принципиально новые, либо модифицированные, смягчающие погрешности коэффициентного метода. Отметим в этой связи предложенный А.В. Грачевым анализ финансово-экономического состояния компании, построенный на основе баланса образования, распределения и использования добавленной стоимости, движения имущества и финансовых ресурсов в денежной и не денежной форме. А.В. Грачев указывает на тот факт, что взаимосвязь между активами и капиталом прослеживается только по итоговой строчке бухгалтерского баланса, а этого совсем недостаточно для анализа: внутренняя связь между отдельными статьями активов и капитала в такой редакции баланса теряется, вследствие чего нет ясности в понимании сущности капитала и его размещения. Где находится собственный капитал, и в каких активах выражен заемный – вот круг вопросов, ответы на которые получить из баланса невозможно. Эти и другие вопросы возникают, главным образом, потому, что в балансе форма имущества (активы) оторвана от содержания (капитал). Для устранения этого недостатка предлагается новый, унифицированный формат баланса. В работе «Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия» он вводит понятие «индикатор финансовой устойчивости», разрабатывает оригинальную методику оценки финансовой устойчивости предприятия для проведения экспресс-анализа, шкалу и зоны финансовой устойчивости [3].

Методы и модели, основанные на стохастическом анализе, полученные в результате финансового анализа показателей позволяющие выявить недостатки в финансово-хозяйственной деятельности организации, охарактеризовать финансовую устойчивость. При этом одни показатели могут находиться в критической зоне, а другие быть вполне удовлетворительными. Сделать однозначный вывод о том, что организация потеряет финансовую устойчивость в ближайшее время или, наоборот, будет развиваться, на основе такого анализа весьма трудно. Выводы о вероятности потери финансовой устойчивости можно делать на основе сопоставления показателей данной и аналогичных организаций, обанкротившихся или избежавших банкротства. Надежность выводов о возможности потери финансовой устойчивости существенно повышается, если дополнить финансовый анализ прогнозированием вероятности потери финансовой устойчивости организации с использованием методов многофакторного стохастического анализа .

Использование численных значений зарубежных критериев для многофакторных моделей не имеет практической значимости для казахстанских организаций, так как эти модели строятся на основе дискриминантного анализа по статистическим данным корпораций отдельных стран, имеющих свои особенности рыночной экономики. На примере конкретной организации была проведена оценка вероятности банкротства с использованием моделей Альтмана, Лиса, Таффлера, Сайфуллина и Кадыкова, Зайцевой. Результаты показали противоречивость прогнозных оценок [4].

Методы и модели, основанные на теории нечетких множеств. Нечеткая логика является одной из наиболее успешных современных технологий для разработки и оценки сложных систем управления организацией. Она заполняет важный промежуток в методах проектирования незатронутыми математическими подходами (например, проект линейного управления) и логическими подходами (например, экспертными системами) в проектировании и оценке эффективности систем.

Анализ подходов к оценке деятельности коммерческих компаний и их устойчивости позволяет выделить основные проблемы в этой области исследований:

– на практике анализ деятельности сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов. Глубина исследования ограничивается, как правило, констатацией тенденции «улучшения» или «ухудшения»;

– результаты оценки устойчивости функционирования организаций основываются в ряде случаев на недостаточно достоверной информации;

– детализация анализа деятельности организаций обусловила разработку, расчет и использование явно избыточного числа показателей, тем более что некоторые из них находятся в функциональной зависимости между собой (например, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств);

– сравнительный анализ деятельности компаний затруднен отсутствием нормативной базы по видам экономической деятельности и доступных осредненных показателей (в зарубежных странах рейтинговые агентства производят и регулярно публикуют аналогичные нормативы);

– отчетность анализируемых организаций искажается из-за инфляционных процессов в экономике страны, которые главным образом влияют не на вертикальный (основные пропорции остаются неизменными), а на горизонтальный анализ. В связи с этим обязательным условием оценки тенденций изменения финансово-хозяйственной деятельности предприятий, является представление показателей в сопоставимых ценах.

Таким образом, не существует единого метода для всех предприятий по восстановлению и укреплению финансовой устойчивости. Проблемы в основном заключаются в противоречиях между целями компании, наличием и составом средств их достижения, объемом ресурсов. Основой успеха является наличие стратегических целей и владение методологией финансового анализа. Показатели, которые дает возможность определить бухгалтерская отчетность, составляют «материальную» основу для принятия управленческих решений.

Литература

1. Утибаев Б.С Финансовый анализ: Учебн. пособие. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2008. – 96 с.

2. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ. – 2010. – №1(166). – С. 10-12.

3. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебн. пособие. Изд. 3-е. – М.: Дело и сервис, 2010. – С. 325.

4. Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. Комплексный экономический анализ предприятия. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.

УДК 336.225.673:338.24

А.М. Пазылова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Б.Т. Аймурзина,*** *д.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ГОСУДАРСТВА

Налоги в любой экономике являются важным рычагом, важным фактором сдерживания и стимулирования определенных социально-экономических процессов. Налоги, с одной стороны, обеспечивают финансовую базу страны, а с другой – является главным орудием ее экономической политики. В условиях рыночной экономики бюджетные поступления обусловлены результатами деятельности предпринимательских структур, экономических функций государства, внутренней и внешней политики, традициями и другими факторами. Поэтому состав налоговой системы, структурные соотношения отдельных налогов, порядок их исчисления, формы расчетов, организация налоговой службы в разных странах, на разных этапах социально-экономического развития могут значительно отличаться. Так, Германия отказалась от снижения налоговых начислений на заработную плату,

поскольку это могло повлечь снижение традиционно высоких социальных гарантий населению. В то же время Нидерланды пошли на сокращение социальных выплат с целью снижения налогового давления и повышения конкурентоспособности голландской продукции.

Такая система особых мероприятий в области налогообложения, направленных на вмешательство государства в рыночную экономику в соответствии с принятой правительством концепцией экономического развития, является налоговым регулированием экономики [1, с. 264].

Конечной целью налогового регулирования является обеспечение государством необходимых условий для роста налоговых доходов бюджетной системы страны на базе роста валового внутреннего продукта, производства и доходов экономики путем воздействия на различные стороны хозяйственной жизни и экономику в целом.

Большинство авторов устанавливают достаточно схожие задачи государственного налогового регулирования и др.:

– обеспечивать устойчивое и эффективное развитие экономики;

– обеспечивать гибкость налогообложения и совокупность мер налогового регулирования;

– воздействовать на процесс разработки и реализации налоговой политики государства;

– выявлять воздействия, которые могут вызвать отклонения в исполнении бюджетно-налоговых заданий (налоговые правонарушения, несвоевременное или неполное исполнение налоговых обязательств);

– способствовать развитию воспроизводственных процессов, как в рамках отдельных отраслей, так и в масштабах национальной экономики.

Особенностями государственного налогового регулирования является наличие четко определенной макроэкономической стратегии и осознанное воздействие на экономику. Оно охватывает не отдельные субъекты хозяйственной деятельности или сферы, а всю экономику в целом [2].

Из всего сказанного можно сделать следующий вывод: налоги обеспечивают регулирование государством хода экономических процессов путем предоставления государству необходимых для выполнения регулирующей функции средств, а также благодаря специальному налоговому механизму, обеспечивающему направление развития производства в нужное обществу русло.

Возможность использования налогов в качестве инструмента государственного финансового регулирования вытекает из самой природы налогов, их внутренней сущности и функций. Налоги, являясь экономической категорией, представляют собой совокупность специфических производственных отношений по поводу перераспределения национального дохода в пользу государства и выполняют, прежде всего, фискальную функцию. Мобилизация части национального дохода вызывает постоянное соприкосновение государства и участников процесса производства, что обеспечивает ему реальные возможности влияния на экономику страны в нужном направлении. В связи с этим можно утверждать, что налоги выполняют и регулирующую функцию, в процессе которой осуществляются стимулирование, ограничение, санкционирование [3, с. 30].

При поверхностном взгляде создается впечатление, что налоговые отношения порождают лишь противоречие интересов государства и налогоплательщиков. Налогоплательщик стремится к сохранению созданного им дохода, который он может по собственному усмотрению использовать как на потребление, так и на сбережение, инвестирование. При этом бизнес сам определяет пропорции распределения дохода на потребление и инвестирование. Налогоплательщик рассматривает налоги как узаконенное изъятие своего дохода, определенное нарушение своих прав собственности. Кроме того, для налогоплательщика налоги выступают законодательно установленным расходом, который, в отличие от других видов обязательных платежей, непосредственно не вытекает из самого воспроизводственного процесса. В такой ситуации у налогоплательщика рождается естественный интерес снижения таких «неестественных» с его точки зрения расходов. Налогоплательщиками разработан целый арсенал инструментов реализации своего экономического интереса по снижению объема налоговых платежей которые носят как легитимный (налоговое планирование, налоговая оптимизация), так и нелегитимный характер (уклонение от налогов, уход от налогов, обход и минимизация налогов).

Экономический интерес другого участника налоговых отношений (государства) заключается,

казалось бы, в постоянном увеличении налогов для формирования все больших объемов государственных доходов.

Однако более пристальный взгляд на налоговые отношения позволяет увидеть иной расклад интересов участников налоговых отношений. С одной стороны, государство далеко не всегда может получить желаемый финансовый эффект от увеличения налогов. При неумелом наращивании налоговой нагрузки на экономику государство будет нести ощутимые как финансовые, гак и экономические потери. С другой стороны, и налогоплательщик как хозяйствующий субъект может получить экономический выигрыш от увеличения налогов. Налоговое регулирование выступает неотъемлемой частью налоговой политики государства. При проведении налоговой политики государство преследует определенные цели, которые отражают функции налогов [4, с. 27].

Таким образом, налоговое регулирование – это воздействие, осуществляемое путем изъятия у хозяйствующих субъектов или индивидуальных потребителей части находящейся в их руках стоимости, т.е. путем уменьшения возможностей их производственного и непроизводственного потребления [3, с. 30].

Мировой практике известны следующие наиболее распространенные методы государственного налогового регулирования:

– изменение состава и структуры системы налогов;

– замена одного способа или формы налогообложения другими;

– изменения и дифференциация ставок налогов;

– изменение налоговых льгот и скидок, их переориентация по направлениям, объектам и плательщикам;

– полное или частичное освобождение от налогов;

– отсрочка платежа или аннулирование задолженности;

– изменение сферы распространения налогов [5, с. 170].

Кроме того, с помощью налогового регулирования можно регулировать социально – экономическое развитие региона и государства в целом (рис. 1).

Рис. 1 – **Основные направления налогового регулирования, влияющие на социально-экономическое развитие***

**Составлен автором на основе источника [2]*

Методы налогового регулирования экономики связаны с законодательным введением налогов и сборов, установлением ставок налогообложения, предоставлением налоговых льгот [6, с. 156]. Выделяют следующую модель налогового регулирования (рис. 2) [7, с. 108].

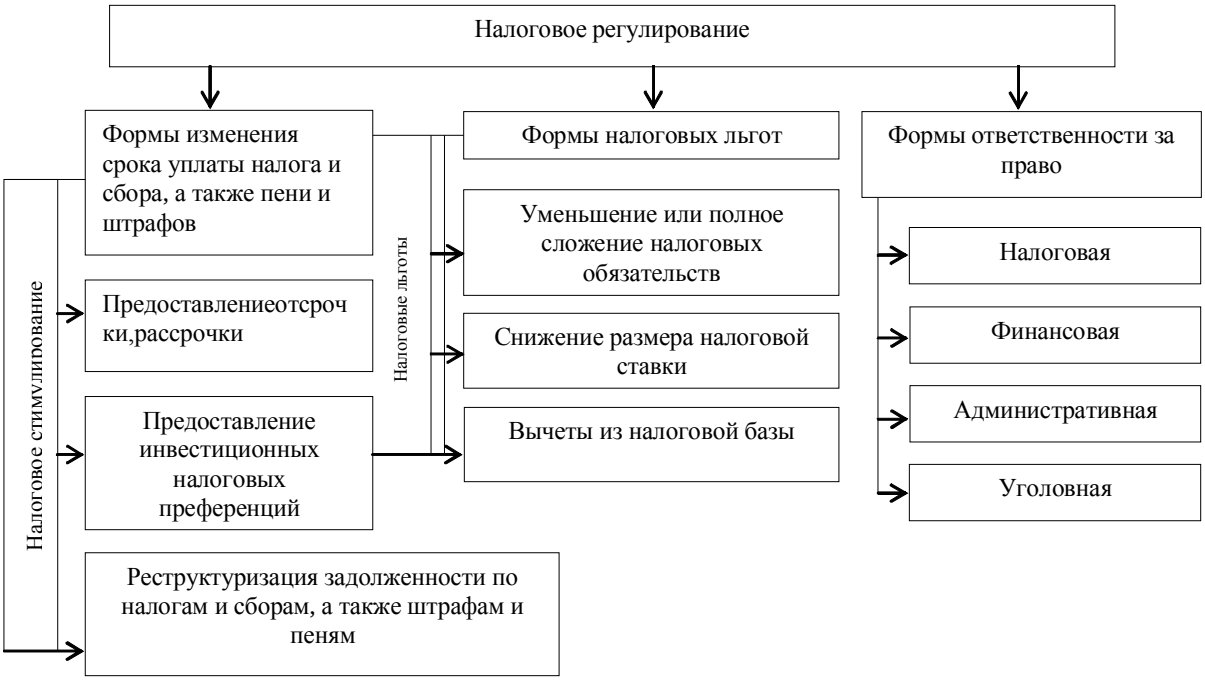


Рис. 2 – **Модель налогового регулирования***

**Составлен автором на основе источника [7, с. 108]*

Налоговое регулирование преследует интересы государства в бюджетно-налоговой сфере деятельности, т.е. направлено на максимальное финансовое обеспечение общественных интересов. В качестве инструментов налогового регулирования можно назвать: систему налогового стимулирования; оптимизацию налоговых ставок; систему налоговых льгот и меры санкционного действия.

Система налогового стимулирования предполагает:

– изменение сроков уплаты налога и сбора, а также пени;

– предоставление отсрочки или рассрочки по уплате налога;

– предоставление инвестиционных налоговых преференций.

Следует отметить, что оптимизация налоговых ставок занимает особое место в налоговом регулировании. Целью оптимизации налоговых ставок является достижение относительного равновесия между налоговыми функциями – фискальной и регулирующей.

Оптимальное соотношение перечисленных методов и форм налогового стимулирования обеспечивает результативность налоговой политики государства.

Таким образом, налоговое регулирование является сложным действием налоговой политики государства, поскольку его цель – не только соблюдение интересов государства в бюджетно-налоговой сфере деятельности, т.е. обеспечение покрытия государственных расходов доходами бюджета, но и интересов налогоплательщика, а также обеспечение необходимых условий для роста благосостояния всей страны в целом.

Принимая во внимание современную открытость национальных экономик и свободу передвижения товаров и капиталов на мировом рынке, перспективы развития налоговой системы Казахстана нельзя рассматривать без взаимосвязи с состоянием налогового климата в государствах-партнерах, без использования мирового налогового опыта и оценки перспективных тенденций осуществления налоговых реформ за рубежом [6].

Практическое содержание налогового регулирования предопределено регулирующей функцией налога, которая возникает с расширением экономической деятельности государства. Оно целенаправленно воздействует на развитие национального хозяйства в соответствии с принимаемыми

программами. При этом используются выбор форм налогов, изменение их ставок, способов взимания, льготы и скидки. Эти регуляторы влияют на структуры и пропорции общественного воспроизводства, объемы накопления и потребления.

Литература

1. Мырзалиев Б.С. Государственное регулирование экономики: Учебник. – Алматы: Нұр-Пресс, 2007.
2. Белогорская А.Н. Содержание и роль налогового регулирования в социально-экономическом развитии регионов. http://www.rusnauka.com/17_PMN_2014/Economics/13_171273.doc.htm
3. Сушкова Е.Е. Анализ зарубежных подходов к налоговому регулированию социально-экономического развития страны и регионов // Экономика и управление. – 2007. – №6. – С. 27-32.
4. Абинов А.К.Налоговые методы государственного финансового регулирования // «Экономика и социум». – 2014. – № (12). – С. 27-34.
5. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. Учебн. пособие. – М.: Омега-Л, 2007. – 272 с.
6. Нурумов А.А., Бекболсынова А.С. Налоги и налогообложение: Учебник. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2009. – С. 44.
7. Нурхалиева Д.М., Омирбаев С.М., Омарова Ш.А. Налоги и налогообложение в Республике Казахстан: Учебник. – Астана, 2007. – 400 с.

УДК 336.055.2(004.051):351.713(574)

О.И. Попова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ш.А. Омарова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РК

Вопросы формирования и совершенствования налоговой политики Казахстана в настоящее время приобретают особое значение. Реформы в этой сфере продолжаются уже довольно длительное время. На эти цели направляются значительные ресурсы, и между тем полезный эффект от этой деятельности представляется по меньшей мере спорным. Мировая практика свидетельствует, что результаты деятельности налоговой системы любого государства зависят от качества системы налогового администрирования. При его низкой эффективности налогоплательщики будут изыскивать методы уклонения от уплаты налогов и сборов в полном объеме, что приведет к резкому снижению поступления налогов в бюджет, невыполнению государством социальных программ, нагнетанию социальной напряженности в обществе.

В настоящее время налоговое администрирование Республики Казахстан находится на новом этапе своего развития: начал действовать Евразийский экономический союз, реформирована структура органов Налоговой службы, образован Комитет государственных доходов Министерства финансов, который создан путем слияния трех ведомств – Налогового комитета, Комитета таможенного контроля и Службы экономических расследований финансовой полиции, Приказом министра финансов от 30.09.2014 г. №420 «Некоторые вопросы Единой бюджетной классификации Республики Казахстан» внесены изменения по сокращению кодов бюджетной классификации (КБК) [1].

В настоящее время в стране действуют 214 центров приема и обработки информации, из них в 22-х уже установлена система электронной очереди. Также параллельно проводятся работы по подключению установленных систем к центральному серверу – это позволит осуществлять конт-

роль и анализ текущей ситуации во всех регионах, а также формировать отчеты по загруженности и качеству обслуживания налогоплательщиков.

Следовательно, создание единой государственной интегрированной информационной базы данных о налогоплательщиках, ведение постоянного мониторинга финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, обеспечение высокого уровня информатизации налоговых органов позволит, на наш взгляд, значительно упростить форму проведения камерального контроля. На основе глубокого автоматизированного камерального анализа можно обеспечить эффективный отбор налогоплательщиков для проведения результативной выездной налоговой проверки [2].

Вместе с тем, в практике проведения камерального контроля в Республике Казахстан присутствуют определённые проблемы, среди которых хотелось бы отметить существующие:

1. Проблема расхождения в требованиях норм налогового законодательства и в самостоятельных требованиях электронных программ по заполнению форм налоговой отчетности, которые на практике приводят к тому, что искажается изначальный смысл тех или иных норм налогового права.

Так, например, в Налоговом кодексе РК существуют императивные нормы о том, что все налоговые обязательства налогоплательщиков-резидентов РК исполняются и принимаются только в национальной валюте – тенге (п. 9 ст. 31, п. 5 ст. 589 НК РК). Исключения составляют отдельные случаи, прямо предусмотренные в Налоговом кодексе РК, когда исполнение налоговых обязательств и их принятие осуществляются в иностранной валюте или в натуральной форме (п. 9 ст. 31 НК РК). Но и в таком случае учет исполнения налогового обязательства осуществляется по лицевому счету налогоплательщика после пересчета в тенге все равно в национальной валюте (п. 6 ст. 589 НК РК). В любом случае вопрос свободного выбора валюты исполнения налогового обязательства не передается законодателем на самостоятельное усмотрение налогоплательщика.

Однако на практике ошибка налогоплательщика в указании кода валюты в электронной форме своей налоговой отчетности расценивается налоговыми органами и судами именно как сознательный выбор им валюты исполнения налогового обязательства. А это, в свою очередь, приводит к доначислению налогов, пени и штрафов, как будто налогоплательщик произвольно отчитался в исполнении своего налогового обязательства в иностранной валюте, курс которой ниже курса тенге, и вследствие этого он сам не начислил полагающиеся налоги. При этом налоговыми органами и судами не принимается во внимание даже тот факт, что сам налог уплачен в тенге в полном объеме, а электронная система приемки и обработки платежей от налогоплательщиков-резидентов РК даже не приспособлена принимать отчетность в иностранной валюте (п. 5 ст. 589 НК РК) [3].

На самом деле ошибка в данном случае кроется в самой электронной программе по составлению форм налоговой отчетности, которая не должна превращать императивную норму налогового закона в диспозитивную, давая налогоплательщику-резиденту (хоть и ошибочно) возможность указывать любую иную валюту исполнения налогового обязательства, кроме национальной валюты (тенге). Строка электронной формы налоговой отчетности «Код валюты» (понимаемая почему-то как код валюты исполнения налогового обязательства, а не как код валюты валютных операций налогоплательщика со своими контрагентами) должна в таком варианте понимания оставаться пассивной, неизменяемой для налогоплательщика, чтобы не противоречить нормам Налогового кодекса.

2. Следующая проблема – качество проведения камерального контроля.

В настоящее время, сотрудники налоговой службы Казахстана, производят мониторинг и детальное изучение форумов налогоплательщиков (ank.kz, balans.kz и пр.) [4]. Данная практика является достаточно положительным явлением, т.к. происходит выявление проблем в процессе проведения камерального контроля, рассматриваются жалобы налогоплательщиков на поведение сотрудников налоговой службы с указанием на фамилии и место работы, что позволяет принимать решительные меры по отношению к таким работникам налоговой службы.

С помощью исследования форумов налогоплательщиков Казахстана, была выявлена проблема, которая состоит в том, что сотрудники налоговой службы при проведении налогового контроля некорректно выявляют нарушения; некорректно составляют уведомления; не принимают пояснения налогоплательщика; не правомерно принимают меры (в частности, при применении меры как ограничение расхода денег по счетам налогоплательщика).

Таким образом, в процессе проведения камерального контроля встречаются случаи нарушения органами налоговой службы нормы Налогового кодекса РК, регулирующей основные права налогоплательщика.

Для решения данных проблем необходимо производить разъяснения среди сотрудников налоговой службы о том, что камеральный контроль должен проводиться на соответствующем уровне, т.е. при его осуществлении сотрудник налоговой службы должен анализировать, сопоставлять, уточнять информацию у налогоплательщиков. И лишь после детального проведения данных процедур и выявления нарушений, сотрудник налоговой службы может требовать их устранения. Ведь если сотрудники налоговой службы производят камеральный контроль не соответствующим образом (не внимательно при заполнении документов, а также пытаясь найти нарушения, которых просто нет), то происходит ущемление прав налогоплательщика и сами работники налоговой службы оказываются в тупиковом положении, принуждая нарушать требования налогового кодекса и бухгалтерского учета. Кроме того, с целью унификации данной процедуры целесообразна разработка стандартов ее проведения. Стандарт проведения камерального контроля обеспечит единообразие в его осуществлении и снизит уровень риска проявления субъективности.

Считаем целесообразным решение названной проблемы с помощью проведения конструктивного диалога сотрудника налоговой службы и налогоплательщика. Сотрудник налоговой службы должен учитывать человеческий фактор, который присутствует в любой сфере деятельности (людям свойственно ошибаться) и в нашем случае выражается в форме допущения ошибок налогоплательщиком, которые могут обладать непреднамеренным характером.

Служащие налоговых органов не всегда соблюдают налоговое законодательство РК. Так, к примеру, Прокуратурой Костанайской области были выявлены такие нарушения, как непринятие мер по вручению уведомлений о погашении задолженности, нарушения сроков при решении вопроса обеспечения исполнения невыполненного в срок налогового обязательства, а также мер принудительного взыскания задолженности, незаконное проведение проверок субъектов предпринимательства и т.п. [5]. Поэтому, необходимо в процессе осуществления камерального контроля усилить ответственность сотрудников налоговой службы за нарушения прав налогоплательщиков.

В процессе изучения жалоб налогоплательщиков, по результатам исследования «Мониторинг и оценка налоговых услуг в Республике Казахстан», проведенного Ассоциацией налогоплательщиков Казахстана, была выявлена еще одна проблема, которая заключается в том, что сотрудники налоговой службы неподобающе отвечают на вопросы налогоплательщиков, зачастую грубо, не предоставляя подробных объяснений и консультаций [6].

А ведь от степени информированности налогоплательщика зависит качество предоставляемых отчетных данных и, как следствие сокращение проведения выездных налоговых проверок.

Решить эту проблему можно посредством внедрения практику: записываться разговоры по телефону, что повышает ответственность сотрудников. Работников налоговой службы, зная, что его разговор записывают, уже не сможет некорректно отвечать налогоплательщику по вопросам.

Для законодательного закрепления такой практики, нужно в статье 16 Налогового Кодекса РК «Обеспечение и защита прав налогоплательщика» закрепить следующее: осуществлять запись телефонного разговора налогоплательщика и сотрудника налоговых органов с последующей оценкой.

Таким образом, удастся достичь, повышения уровня знаний налогоплательщиков, и, как следствие, увеличение правильности данных отчетности.

В целях совершенствования налогового контроля необходимо и далее проводить работу в этом направлении, поскольку в итоге такие меры позволят свести к минимуму вероятность случайных и непреднамеренных ошибок со стороны бухгалтеров.

Литература

1. Налоговое администрирование в Казахстане будет либерализировано // Информационный портал http://skifnews.kz/sn/skif-na-russkom/item/3430-nalogovoe-administrirovanie-v-kazakhstane-budet-liberalizirovano

2. Главный специалист Управления камерального контроля ДГД. Совершенствование налогового адми-

нистрирования в Республике Казахстан посредством камерального контроля // Интернет-ресурс: http://www.uchet.kz

3. Кайратов К. Вопросы по кабинету налогоплательщика // Форум казахстанского налогоплательщика: http://bb.f2.kz/ru

4. Порхов Е. Основные проблемы и пути дальнейшего совершенствования правового регулирования налогового администрирования в РК// Налоги и финансы. – 2012. – №5(54). – С. 7-13.

5. Налоговыми органами Костанайской области в своей деятельности допускаются многочисленные нарушения законодательства. http://www.nomad.su/?a=13-200912210507

6. Мониторинг и оценка налоговых услуг в Республике Казахстан. Исследование Ассоциации налогоплательщиков Казахстана. http://kgd.gov.kz/sites/default/files/gosuslugi/rezultaty_oprosa_2012_rus.pdf

ӘОЖ336.224:330.344.5

Р.С. Рахымбаева, *магистр*
Ғылыми жетекшісі: ***Б.К. Мергалиев,*** *э.ғ.к., профессор м.а.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ СЫРТҚЫ БОРЫШЫНЫҢ ЖАЙ-КҮЙІ

Елбасы Н. Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты кезекті жолдауы дер кезінде әзірленген жаңа экономикалық саяси құжат. Өйткені бүгінде бүкіл әлем шиеленіскен саясаттың құрсауында қалып отыр. Бұған биылғы Жолдауындағы Елбасының «Әлемдік экономика әлі де жаһандық қаржы-экономикалық дағдарыс салдарынан айыға қойған жоқ. …әлемдік нарықтарда баға құлдырауда және тұтастай алғанда, экономикалық өсім баяулауда» деген сөздері дәлел болмақ. Осындай құрсаулардан елді «қанаттыға қақтырмай» алып шығар жол керек. Әрине, ол – «Нұрлы жол» Жолдауы деп есептейміз. Себебі, алдағы барар жолыңды айқындап алмай, биік белестерді бағындыру қиын. Н. Назарбаев: «Бізде ырғалып-жырғалуға уақыт жоқ… Біз теріс үрдістердің алдын алу үшін барлық ықтимал шараларды жедел қабылдауға тиіспіз», – деп елді ширақ қимылдауға шақырды. Осындай қысылтаяң шақта ел дамуына жаңаша серпін беру үшін Ұлттық қорда жинақталып келген қаражатты мемлекет игілігіне жұмсауға шешім қабылдады. Соның нәтижесінде елдегі көліктік, энергетикалық, индустриялық және әлеуметтік инфрақұрылымдар, шағын және орта бизнес жаңа қарқынмен дамымақ.

Мемлекетіміз 2050 стратегиясының мақсатына қарай күрделі жаһандық бәсекелестік жағдайында ілгеріледі. Алдағы онжылдықтарда қазірдің өзінде біліп отырған сын-қатерлер, жаһандық нарық пен әлемдік саясаттағы болжаусыз жағдайлар, жаңа дағдарыстар аз кездеспейді. XXI ғ. «жеңіл-желпі жүріп өту» деген болмайды. Ғасыр ортасы да таяп қалды. Әлемнің дамыған елдері соған сай нақты стратегияларын дайындауда. XXI ғ. орта тұсы күрделі болары даусыз, ал жаһандық отыздық тобының тізіміне кіретін үміткерлер саны тым шектеулі болады. «Дамыған ел» ұғымының уақытқа сәйкес өзгеріп тұратын категория екенін бірнеше рет айтылды. Дамыған елдерде халықтың мүлде жаңа өмір сапасы пайда болуда.Қазақстан Республикасының экономикасында ішкі жалпы өнімнің жыл сайынғы өсімін 4% кем қылмау жоспарлануда. Инвестиция көлемін қазіргі 18% бүкіл ішкі жалпы өнім көлемінің 30% дейін ұлғайту керек. Экономиканың ғылыми қамтымды моделін енгізу Қазақстанның экспорттық әлеуетіндегі шикізаттық емес өнімнің үлесін 70% дейін арттыру мақсатын көздейді. Осы салалардың дамуы мемекетке берілген сыртқы борыш көлемін азайтуға өз септігін тигізеді деп есептеуге болады [1].

2015 ж. республикалық бюджет шығыстары 7 трлн 244 млрд теңгеден асып түседі. Оның 101 млрд дағдарысқа қарсы шараларға бағытталмақ. 2015 ж. 30 маусымдағы Қазақстан Республикасының сыртқы борышы 155,2 млрд АҚШ долл. (бұдан Үрі – млрд долл.) құрады [2].

Оның ішінде 9,7 млрд долл. «Банктер» секторының сыртқы борышын және 7,8 млрд. долл. мемлекеттік сектордың сыртқы борышын құрайды. Қалған бөлік «Басқа секторлардың» үлестес (фирмааралықберешек деп аталатын – 81,7 млрд долл.) және үлестес емес бейрезиденттер алдындағы (56,2 млрд долл.) берешегіне тиесілі (1-диаграмма).

1-диаграмма. **Сыртқы борыш серпіні***

**Диаграмма www.nationalbank.kz деректері негізінде автормен құралған*

2015 ж. 2-тоқсанда елдің сыртқы борышының көлемі 0,9 млрд долл. жүргізілген операциялар (+0,4 млрд долл.), құндық ауытқулар және өзге де түзетулер (+0,5 млрд долл.) есебінен өсті. Мәселен, мемлекеттік сектордың міндеттемелері 82 млн долл. қысқарды, «Банктер» секторының міндеттемелері 0,4 млрд долл. ұлғайды және «Басқа секторлардың» үлестес емес бейрезиденттер алдындағы міндеттемелері 0,5 млрд долл. азайды, бұл фирмааралық берешектің 1,2 млрд долл. өсуімен толықтеңестірілді. Қазақстанның сыртқы борышының құралдар бойынша бөлінуі аса өзгерістерге ұшыраған жоқ, онда бұрынғыдай бейрезиденттерден тартылған кредиттер мен қарыздар (78%) және бейрезиденттердің қолындағы борыштық бағалы қағаздар (13%) басым болыпотыр (2-диаграмма).

2-диаграмма. **Сыртқы борыштың құралдар бойынша бөлінуі***

**Диаграмма www.nationalbank.kz деректері негізінде автормен құралған*

Бастапқы өтеу мерзім бойынша қысқамерзімді сыртқы борыш 2015 ж. 1-тоқсанмен салыстырғанда 88,6 млн долл. азайды және оның үлесі өткен кезеңмен салыстырғандасыртқы борыштың 5,3%-на дейін шамалы қысқарды.

Қазақстанның негізгі кредиторлары алдындағы міндеттемелер есепті күні 41,6 млрд долл. құрайтын шетелдік банктер және бейрезиденттердің басқа секторлары (103,2 млрд АҚШ долл.) болады, оның ішінде үлестік берешек – 81,7 млрд АҚШ долл. Республиканың мемлекеттік секторында негізінен халықаралық қаржы ұйымдарыныңалдындағы берешек (5,2 млрд АҚШ долл.) бар. Шетелдік кредиторларға төленуге тиіс сыйақының түрлері бойынша Қазақстан Республикасының сыртқы борышы басым бөлігінің (97,8 млрд АҚШ долл.) өзгермелісыйақы мөлшерлемесі бар, бұл нарықтық талаптардың өзгерісіне жауап ретінде сыртқыборышқа қызмет көрсетуге байланысты тәуекел туындатады.

ҚР Ұлттық банкінің сыртқы борышы Халықаралық Валюта қоры бөлген арнайықарыз алу құқықтары бойынша және бейрезиденттердің ҚР Ұлттық банкіндегі корреспонденттік шоттары мен депозиттері бойынша міндеттемелердің өсуі есебінен 19 млн долл. ұлғайып, аздап өзгерді. «Орталық банк» міндеттемелерінің негізінен ХВҚ бөлетін арнайы қарыз алу құқықтарымен (2015 ж. 30 маусымда 62,6%) көрсетілгенін атап өткен жөн. Мемлекет кепілдік берген сыртқы борыш есепті кезеңде 11,4 млн долл. азайды. Қазіргі кезде мемлекет кепілдігімен Қазақстанның электр желілерін қайта құру, сондай-ақ көлік инфрақұрылымын дамыту жобаларын іске асыру шеңберінде қаражаттартылуда [2].

Сыртқы борыш құрылымындағы мемлекеттік және мемлекет кепілдік берген сыртқы борыштың үлесі есепті күні 2015 ж. 1-тоқсанға қатысты біршама қысқарып, 5,3%-дықұрады.

«Банкердің» сыртқы борышының есепті кезеңде 0,4 млрд долл. ұлғаюы бірқатар банктердің борыштық бағалы қағаздары құнының өзгеруіне негізделді.

Жалпы ішкі өнімнің құны өсуі (ЖІӨ доллармен есептеуде) ЖІӨ-ге байланысты сыртқы борыштың салыстырмалы өлшемдері орташа жақсаруына әсер етті, алайда бір жылда (2014 ж. 3-тоқсаннан бастап 2015 ж. 2-тоқсан аралығындағы кезеңдегі ТҚЭ көрсеткіштеріесепке алынған) тауарлар мен қызметтер экспортының (ТҚЭ) көрсеткіштері төмендеуі ТҚЭ-ге қатысты сыртқы борыш өлшемдерінің елеулі түрде нашарлауына әкеліп соқты. 2015 ж. 30 маусымда сыртқы борыштың ЖІӨ-ге қатынасы 2015 ж. 1-тоқсанның соңындағы 70,9%-ға қарағанда 70,4%, ал сыртқы борыштың ТҚЭ-ға қатынасы – 202,9%-ға қарағанда 225,4% болды [3.348 б].

Бұл ретте, жоғарыда көрсетілгендей, фирмааралық берешекке негізгі борыш және/немесе пайызды төлеу мерзімдерінің қарыз алушылардың операциялық қызметінің нәтижесіне байланысты болуымен көрініс алатын белгілі шарттылық дәрежесі тән. Тиісінше халықаралық тәжірибеде елдің сыртқы борышының абсолюттік және салыстырмалы өлшемдерін талдау кезінде фирмааралық берешек шегеріледі. Сыртқы ұза қмерзімді және қысқа мерзімді берешектің сыйақысы бойынша төлемдердің кезеңдегі ТҚЭ-ға қатынасы елдің төлем қабілеттілігі көрсеткіштерінің бірі болып табылады.

Осы қатынас сыртқы қаражатты тарту талаптарын және тиісінше берешек ауыртпалығын сипаттайды [3. 346 б].

Мемлекеттік және кепілдік берілген мемлекеттік қарызды тікелей басқару мен елдің жеке меншік қарызының құрылымын қалыптастыруды жанама басқаруды жүзеге асыру үшін арнайы органды құруды ұсынамыз. Мұндай органның қажеттілігі сырттан қарыз алуды тікелей шектей шын мәнінде мүмкін болмайтынымен шартталған. Мұндай шектеуге жанама әсер ететін айқын саясатты дайындау қажет. Мұның қажеттілігі мемлекет жеке меншік сектордың қарыз алуды жүзеге асыруын бақылауға тиістігімен шарттастырылған. Мұндай қарыз алулар берілген Агенттікті бұл жөнінде хабардар еткеннен кейін, сондай-ақ сырттан қарыз алуды резервтік талаптар мөлшерлемесін есептеу базасына енгізу арқылы жүзеге асырылуға тиіс деп санаймыз.

Мемлекет қарыз алуды мемлекет немесе жеке кәсіпорындар жүзеге асыруына тәуелсіз сенімді қарыз алушы беделін сақтап қалу үшін басқа елдер алдында өз субъектілерінің қарыз бойынша бақылауын жоғалтпауға тиіс.

Қазақстанның халықаралық қаржы ұйымдарымен қарым-қатынасын экономикалық мақсатқа

сай негізде құру қажет. Ақылы техникалық көмекті пайдаланудан және халықаралық қаржы институттары үшін мемлекеттік кепілдік беруден бас тарту мүмкін. Бағдарлама деректері мемлекеттің сыртқы қарызын «ауырлатады», мұнда бағалы қағаздар нарығының дамуына және бенгмарк құралдарын құрмай мүмкіндік жасамайды және эталон қарыз алушы ретінде елдің беделін көтеруге сәйкес мүмкіндік жасамайды. Бұл бағдарламаларды не ішкі ресурстарды пайдаланумен, не қарызқорлық қаржы құраладырының жаңа түрлерін жасауға, қор нарығының өтемпаздығын арттыруға және ішкі эмитенттер үшін бенчмаркты орнатуға көзделген сырттан қарыз алудың тиімді бағдарламаларымен ауыстыру қажет. Мемлекеттік қарызды басқарудың тиімді тетіктерін құру мемлекеттік емес қарыз алушылардың сыртқы қарыздарының көлемі бірітіндеп төмендейтін, ал сол уақытта ішкі қарыз алу көлемі артатындай жағдай жасауға мүмкіндік береді. Бұл валюта бағамдарының ауытқуын төмендетеді және ішкі институционалдық инвесторлар үшін құралдардың қажетті нарығын қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президентінің жолдауы: «Нұрлы жол болашаққа бастар жол».
2. www.nationalbank.kz
3. Құлпыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы. – Алматы: Дәуір, 2011.

УДК 005.413.4:330.322(351.712.2.025)

Ж.А. Сатбаев, *магистрант*
Научный руководитель: ***З.К. Жаныбаева,*** *к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

РИСКИ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

В рыночной экономике процесс принятия решений на всех уровнях управления происходит в условиях, когда неизвестен конечный результат деятельности. Следовательно, возникает неясность и неуверенность и соответственно возрастает риск, т.е. опасность неудачи и непредвиденных потерь. Особенно это присуще начальным стадиям освоения производства и новых рынков.

Проблема управления риском существует в любом секторе хозяйствования – от сельского хозяйства и промышленности до торговли и финансовых учреждений. Хотя само по себе понятие «риск» нередко вызывает у любого предпринимателя вполне понятное ощущение тревоги, он мирится с ним как с неизбежным злом, сознавая, что многие операции носят рисковый характер, а потому важно не то, есть риск или нет, а то, насколько правильно он оценен и какие меры предусмотрены в плане его исключения, снижения или страхования. Именно неизбежность риска во многих практических ситуациях, связанных с бизнесом, предопределяет его чрезвычайно широкую распространенность в экономике.

Актуальность данной тематики обусловлена как внешними, так и внутренними причинами. К числу внешних причин следует отнести усиление глобализации рыночных процессов (например - вступление Республики Казахстан в ВТО и Евразийский экономический союз) и вследствие этого рост конкуренции в достаточно жесткой форме, сокращение жизненного цикла товаров, индивидуализация потребительских качеств товаров. К внутренним причинам можно отнести неумение адаптироваться к переменам, отсутствие реалистического прогнозирования, отсутствие стратегической фокусировки, разрозненность информационных систем и т.д. Для преодоления этих проблем в определенной степени может помочь правильно выстроенная система управления рисками.

В рыночных условиях любые формы инвестиционной деятельности неразрывно связаны с

риском. Будет ли устойчивым спрос на новые продукты и услуги? Какова будет стоимость проекта через определенный промежуток времени? Сможет ли инвестор окупить вложенные средства? Точные ответы на эти и другие, как правило, не могут быть известны заранее.

Объективность существования риска обуславливает вероятностная сущность большинства природных, экономических, социальных, политических, технологических и других процессов, которые оказывают значительное влияние на инвестиционную деятельность хозяйствующего субъекта.

Инвестиционные проекты, осуществляемые в реальном секторе экономики и представляющие собой сложные комплексы технических, организационных, финансовых, кадровых и других решений, принимаемых в условиях неопределенности и изменяющейся внешней среды, могут быть подвержены самым различным видам риска, в т.ч. характерным и для других видов человеческой деятельности.

В зависимости от степени детализации и выбранного подхода могут быть сформулированы различные определения инвестиционного риска.

В общем случае под инвестиционным риском понимают возможность (вероятность) потери вложенных ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления инвестиционной деятельности.

Применительно к инвестиционным проектам, предполагающим реализацию конкретных интересов их основных участников (собственников, кредиторов, заказчиков, подрядчиков, поставщиков, покупателей продукции и т.д.) риск может быть определен в более узком смысле – как вероятность неполучения ожидаемых результатов.

При этом каждый участник инвестиционной деятельности может быть подвержен как общим, присущим проекту в целом, так и специфическим, имеющим последствия лишь для него, видам риска.

В этой связи при реализации инвестиционных проектов все присущие им риски обычно рассматриваются в комплексе. Данный комплекс получил соответствующее название – «проектные риски».

Проектные риски – это совокупность различных рисков, способных повлиять на реализацию инвестиционного проекта и его эффективность (стратегическую, коммерческую, бюджетную и т.п.).

Классификация проектных рисков в инвестиционной деятельности достаточно разнообразна и может быть осуществлена по различным признакам. Ниже приводится список наиболее типичных рисков инвестиционных проектов:

- риск участников проекта;
- риск превышения сметной стоимости проекта;
- риск несвоевременного завершения строительства;
- риск ненадлежащего качества работ и объекта;
- конструкционный и технологический риски;
- производственный риск;
- управленческий риск;
- сбытовой или коммерческий риск;
- финансовый риск;
- страновой риск;
- административный риск;
- юридический риск;
- риск форс-мажор и др. [1, с. 214-216].

Управление рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рисковых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов рисков и нейтрализацию их возможных негативных последствий.

В условиях формирования рыночных отношений проблема эффективного управления рисками предприятия приобретает все большую актуальность. Это управление играет активную роль в общей системе финансового менеджмента, обеспечивая надежное достижение целей деятельности предприятия. Главной целью управления рисками является обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его развития и предотвращение возможного снижения его рыночной стоимости.

Тема риска является одной из самых запутанных в отношении соответствующей терминологии, интерпретации того или иного вида риска, порядка его оценки и др. В литературе можно видеть не только терминологический разнобой и логически не упорядоченную совокупность разных видов рисков, но и множество их классификаций, обособляемых, как правило, бессистемно, без каких-либо объяснений, а составляемых исключительно в соответствии с пристрастиями автора. Однако основная проблема касается измеряемости риска. Дело в том, что несложно идентифицировать рисковую ситуацию, пояснить ее специфичность и, естественно, обособить новый (или относительно новый) вид риска. Гораздо сложнее дать методику его оценки.

Два важных аспекта характеризуют риск: во-первых, волатильность (volatility, изменчивость) финансовых индикаторов, вероятность или частота событий и, во-вторых, чувствительность (exposure) критериев деятельности к их последствиям. Хотя корпорации практически не имеют возможности контролировать волатильность финансовых переменных, они могут приспособить свою чувствительность к этим рискам, например, с помощью производных инструментов [2, с. 37-39].

Соответственно можно предположить две основные категории измерителей риска: показатели чувствительности и вероятностные (стратегические) величины. Однако в сочетании с какими-либо посылками, например законом «больше риск – больше доходность» или идеей геометрического смысла вероятности («Чем больше площадь мишени, тем больше вероятность попадания в нее при прочих равных условиях») и т.п., вероятностные показатели могут нести или подразумевать информацию о чувствительности могут быть интерпретированы как вероятностные оценки. Разделение становится еще более условным с принятием во внимание субъективных оценок, являющихся принципиальным свойством оценок экономического риска. Измерители линейной чувствительности к движению финансовых переменных имеют различные названия. На рынке финансовых инструментов с фиксированным доходом чувствительность к движению процентных ставок измеряется дюрацией. На рынке акций чувствительность к фактору рынка в целом (например, фондовому индексу) называется систематическим риском, или бетой. На рынке производных финансовых инструментов (derivative, деривативов) чувствительность к изменению цены базового актива измеряется дельтой. Показатели – производные второго порядка называются выпуклостью на рынке инструментов с фиксированным доходом и гаммой на рынке деривативов. Выпуклость измеряет изменчивость дюрации по мере изменения процентной ставки. Аналогично гамма измеряет изменения дельты при изменении цены базового актива. Оба показателя измеряют чувствительность второго порядка (или квадратичную чувствительность) к изменениям финансовых переменных. Существует множество иных показателей риска, применяемых по отношению к деривативам (вега, тета, ро, лямбда, скорость, цвет и др.).

Фундаментальный экономический анализ (микроэкономический анализ деятельности предприятий и инвестиционных проектов на основе бухгалтерской и управленческой отчетности) предлагает следующие показатели, которые также фактически являются измерителями риска: запасы или разрывы, коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости и т.п., дифференциал и плечо финансового рычага, коэффициенты эластичности различных экономических показателей (прибыли и т.п.) по соответствующим факторам и т.д. Все эти измерители в той или иной степени характеризуют чувствительность (или порог чувствительности) критериев эффективности экономической деятельности к изменениям внутрихозяйственной и внешней (рыночной) конъюнктуры. Эти показатели определяют приоритет изучаемых и контролируемых параметров, они помогают вскрыть взаимосвязи и логические зависимости между факторами рисков. Параметры чувствительности можно представить графически с помощью профиля риска, в связи с чем анализ рисков часто называют профилированием риска. Профиль риска – это график зависимости изменения экономического показателя V (например, стоимости данного финансового инструмента) от изменения влияющего фактора S (курса, процентной ставки, цены базового актива, стоимости иных товаров или ценных бумаг, объемов торгов и т.д.).

Другими показателями риска являются косвенные показатели: рейтинги ценных бумаг, заемщиков, рынков, государств (в т.ч. факторная модель кредитного риска (Z-score) Альтмана); премии за риск, содержащиеся в доходности различных активов; котировки производных финансовых

инструментов (опционов, фьючерсов, свопов и т.д.) параметры дефицита (длина и продолжительность очереди, объем запасов и т.п.) и т.д. Все эти показатели статистическими, экспертными либо рыночными оценками характеризуют риски активов.

Одно из основных мест среди измерителей риска занимают вероятности событий, нежелательных для субъекта риска, параметры их распределений, производные от этих параметров показатели.

Вероятность разорения выражает степень уверенности в том, что капитал предприятия окажется недостаточным для удовлетворения всех претензий кредиторов. Вероятность потери или получения дохода и т.п. часто уступает место показателям распределения вероятностей этих событий.

Проблема управления риском существует в любом секторе хозяйствования – от сельского хозяйства и промышленности до торговли и финансовых учреждений, что и объясняет ее актуальность.

В этой связи формирование доступной для большинства специалистов предприятий методики оценки рисков, разработка практических рекомендаций по снижению и минимизации рисков, а также стратегий управления риском являются на сегодняшний день насущными проблемами хозяйствующих субъектов [3, с. 5-7].

В качестве заключения можно сказать, что инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся коммерческой организации, а анализ и оценка рисков в инвестиционных проектах является неотъемлемой частью этой деятельности.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет анализ и методика оценки рисков, которые проводятся на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Главным направлением анализа рисков является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, предусматриваемых проектом. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Риск может быть определен как вероятность осуществления неблагоприятного события, когда фактически полученные значения результата окажутся меньше прогнозируемых.

Литература

1. Лукасевич И.Я. Инвестиции: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013.
2. Рогов М.А. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Токаренко Г.С. Методы оценки рисков // Финансовый менеджмент. – 2006. – №6.

ӘОЖ 337: 223.4.311:1.3.413

Х.Н. Сұлтанова
Ғылыми жетекшісі: ***Г.А. Раматуллаева,*** *э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫНДА БЮДЖЕТТЕУ ЖҮЙЕСІН ЕНДІРУДІҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Дамудың аталмыш кезеңінде Қазақстанда қалыптасқан экономикалық жағдайлар шаруашылық субъектілерден ерекшеіскер белсенділікті, ал кәсіпорын басшыларынан сауатты қаржылық басқару машығының болуын талап етеді. Қаржылық жоспарлау жүйесін,сондай-ақ қаржы жоспа-

рын әзірлеуді бақылауды реттей алмаған кәсіпорындар бизнесте қойылған мақсаттарға қол жеткізуі қиындатылатын болады.

Біздің отандық кәсіпорындарайналым қаражаты тапшылығы мәселесіне жиі тап болады,ол өздерінің қысқа мерзімді міндеттемелерін төлеу үшін қаражаттың «кенет» жетіспеуіне әкеледі. Осындай мәселелер кәсіпорында қаражат қозғалысы,табыстар мен шығындарды есепкеалудың анық жүйесінің,болжалды жоспарлаудың,дебиторлар және кредиторлармен жүйелі жөнгесалынған жұмыстың,бар қаражат пен басқа қорларды тиімді пайдалануды бақылаудың болмауы салдары болып табылады.

Бүгін кәсіпорын үшін өндіріс мәселесі сияқты тауарлар мен қызметтерді өткізу мәселесі де маңызды. Қазіргі кәсіпорындар жоғары бәсекелестікке және әлемдік пен ұлттық нарықта талап етілуге қабілетті жаңа тауарлар мен қызметтерді шығаруды тұрақты игеруге мәжбүр.

Мемлекет Басшысы Н.Ә. Назарбаев атап өткендей: «Осындай қиылыстаорналасып, біздер шекараның периметрі бойынша біздің өнімді өткізудің ірі нарық әлеуетіне иеміз. Сыйымдылығы 2 млрд адам жақын жердегі нарықтар, оның бәсекелестігі жәнесәйкес көлік каналдарын дамытқан кезде, сирек жағдайларды есептемегенде, кез келген қазақстандық өнімді қабылдауға қабілетті. Ол көршілер – тарихи маңызды әлемдік орталықтар болып болып табылатын Ресей, Қытай және ислам мен орталық азия мемлекеттерінің тобы, Жақын жәнеОрталық Шығыселдері» [1].

Осындай үлкен мүмкіндіктерге ие бола отырып, біздің кәсіпорын басшылары басқарудың жаңа құралдарын меңгеруге міндетті, атап айтқанда отандық бизнестеалдыңғы айқындамада болу үшін қаржыны корпоративтік басқару саласында. Оған кәсіпорында бюджеттендіру жүйесін ендіру көмектеседі. Бюджеттендіруде жоспарлау оның құрамдас бөлігіретінде қарастырылады.

Бюджеттендіру басқару технологиясы ретінде басқару жұмысының тиімділігі мен сапасын арттыруға, материалдық және қаржы қорларын үнемдеу тәртібін күшейтуге, кәсіпорын қызметінің сол не басқа көрсеткіштерінің ауытқу себептерін анықтауға мүмкіндік береді. Дұрыс ұйымдастырылған бюджеттік басқару кәсіпорынның басқару жұмысында кемшіліктерді уақытылы анықтауға ғанаемес, оларды жоюға уақытылы шара қолдануға ықпал етеді [2].

Бюджеттендірудің басты мақсаты – кәсіпорынның барлық шаруашылық-экономикалық қызметін үйлестіруді қамтамасыз ету. Сонымен бюджеттендіруайқын жоспарлау және басқару шешімдерін қабылдау жүйесін ендіруге,қаржы тәртібін нығайтуға, компания және капитал иелерінің мүддесін сақтауға ықпал етеді,тұрақты қаражат ағынын қамтамасыз етеді,қаржы жағдайының өзгеруін бақылауға және түпкілікті нәтижесінде уақыт бойынша шаруашылық операцияларын жоспарлауға көмектеседі.

Қазіргі уақытта отандық кәсіпорындардың қаржы директорлары,ең дұрысы бұл үдеріске толығымен жақсы ниетпен қарамайды, себебі ол ұзақ уақытты, қосымша шығындарды, сондайақ жаңалықты ендіруге ұмтылатын жоғары білікті мамандардың болуын талап етеді. Оған қоса, мұндай жобаларды әлдеқашан қалыптасқан жұмыс ырғағына қосымша жүктеме ретінде құрылымдық бөлімше қызметкерлері қабыл алмауы мүмкін. Мәселе басшылардың бюджеттендіру жүйесін енгізу басымдылықтарын көрмеуде болып отыр.

Кәсіпорындағы бюджеттендіру жүйесінің құндылығы:

– жалпы кәсіпорын жұмысын үйлестіруге мүмкіндік береді;

– түзетуші өзгерістерді уақытылы енгізуге мүмкіндік береді;

– өткен кезеңдердегі бюджетті құру тәжірибесінен үйренуге мүмкіндік береді;

– қорларды үлестіру үдерісін жетілдіруге мүмкіндік береді;

– уәждемеге және ұжымды икемдеуге жағымды ықпал етеді;

– қол жеткізген және қалаулы нәтижелерді салыстыру құралы болып қызмет етеді [3].

Бірақ бюджеттендіру жүйесінің өзінің кемшіліктері де бар: бюджеттер көбінесе болашақ мәмілелер туралы болжамдар негізінде құрылады, олар болмауы да мүмкін, сондықтан бюджетте толық емесайқын мәліметтер жоспарлануы мүмкін; бюджеттерді беттеу ұзақ уақытты және қосымша қаражатты алады, 3-4 адамнан тұратын персонал оған бірнешеай жұмсауы мүмкін, ал жұмыс аяқталған кезде нарықта жағдай өзгергені анықталады және қайтадан бәрін ауыстыру керек болады. Осыдан басшылардың аталмыш жаңалыққа асықпайтынын байқаймыз.

Қазақстандық кәсіпорындарда бюджеттендірудіенгізуге кедергі келтіретін мәселелердің арасында келесілердіатап өтуге болады: кәсіпорындардың шағын ауқымы, мониторинг жүйесінің болмауы, есепкеалу және жоспарлаудың ескірген әдістемесін қолдану, ішкі менеджмент мүддесін қанағаттандыруға бағытталған, есептеменің болмауы (негізінен есептемелерсыртқы бақылау үшін жасалады) және басқарушылық есептің заманауи талаптардан кейін қалуы.

Қазір статистика органдарының мәліметі бойынша Қазақстанда 74 8840 кәсіпкерлік субъектісі тіркелген,бірақ олардың 63% жеке кәсіпкерлер болып табылады, шағын бизнессекторы 66 492 субъектіден тұрады, ал орташа бизнес кәсіпорындарының саны барлығы 8712 бірлікті немесе жалпы санының 1,3% құрайды [4].

Бұл жағдайлар орындарда бюджеттендіруді табысты енгізуге мүмкіндік бермейді, себебі көптеген кәсіпорындар мұндай жобалар үшін сәйкес кадрлар және қаржы қорлары жетіспеушілігін сезінуде.

Табысты бюджеттендіруге, сондай-ақ персоналдың жаңалықты енгізуді қаламауы (бәрінен жиі тікелей қарсыласу) кедергі болады. Осыдан құтылу үшін персоналды жүйелі түрде оқыту және дәлелдеу, үдерістің басымдылықтарын көрнекі көрсету қажет және еңбекақы көлемін кәсіпорынның қаржы нәтижесіне байлау жасау керек. Бұл дәлме-дәл әр қызметкерге жеткізу қажет қиын үдеріс және бұл ретте нәтиже үшін жауапкершілік орталықтарын айқын бөлу керек. Бірақ бұл ретте басқа да қауіп бар. Шынында, кез келген менеджер бюджеттің мұндай шығындары кәсіпорынға шынында қажет және табыстарды азайту – әбден қалыпты жағдай екенін әділ дәлелдей алады. Қорытындысында басшылар жағдайды бақылауда ұстау үшін шектеулер енгізуге мәжбүр.

Есептеу және жоспарлаудың ескерілген әдістемесін қолдану алынған ақпараттың уақыттан артта қалуына әкеледі, себебі оның көзі классикалық бухгалтерлік есеп мәліметтері болып табылады. Мұндай ақпарат кәсіпорынның қаржы беріктігі қорын анықтауға, сондай-ақ тұрақты өзгеретін нарық жағдайындаі с-әрекеттің түрлі нұсқаларын көруге мүмкіндік бермейді және маркетингтен емес, өндіріс ұстанымынан жүреді, яғни нарық тұтынушылығынан емес, өндірістік мүмкіндіктермен айқындалады. Алдымен өндіру, содан кейін сату, мұндай тәсіл бүгін ешқандай да бәсекелестікті көтермейді.

Кәсіпорында бюджеттендіру жүйесін енгізу бірнеше кезеңмен жүреді: жоспарлау, орындау, аяқтау. Егер кәсіпорын ірі болса, онда бюджеттік комитет құру лайықты, ал егер ауқымы үлкен болмаса, онда қаржы жауапкершілігі орталығын анықтау және осы міндеттерді қаржы бөліміне жүктеу жеткілікті.

Бюджетті әзірлеуден бұрын, басшылықтың ағымдағы кезеңнен қандай нәтиже күтетінін және тиімділіктің қандай белгілерін негізге алатынын анықтау қажет. Бұл белгілер компанияның стратегиясымен, оның салалық ерекшеліктерімен тығыз байланыста болуы және дәл анықталуы тиіс. Мысалы, егер кәсіпорынның тиімді жұмысының көрсеткіші деп табыстылықты алса, онда табысты қызмет, элементтер, кезеңдер және т.б. түрлер бойынша бөлу қажет. Мұндай көрсеткіштер көп болған сайын, соншама оларды пайдалану жеңіл болады.

Бюджеттендіру кәсіпорын басшылығына шикізатқа бағаның өсуіне байланысты кейінгі өзгерістер, өнімнің өзіндік құнының азаюы немесе өсуі, үстеме шығындардың артуы және т.б. туралы ақпаратты уақытылы алуға көмектеседі. Бюджеттендіру енгізілген кәсіпорындарда, басшыға егер шикізат бағасы 10-12% артса, бірінші кезекте өндірістің қандай шығындарын қысқарту керек және осы ретте салық салынатын негіз қалай өзгеретінін болжап, шешім қабылдау жеңіл. Сауатты құрылған бюджет іс-әрекеттерді түзетудің аса оңтайлы тәсілдерін анықтауға, шығындарды азайту басымдықтарын тез және дәл анықтауға көмектеседі.

Барлық осы мәселелердің басын ашуға бюджеттендіру жүйесіндегі үлгілеу көмектеседі. Қаржы бөлімінің қызметкері өзара байланысты бюджеттерде көрсеткіштердің өзгергенін байқап, кәсіпорын қызметінің басқа маңызды көрсеткіштеріне олардың ықпал ету көлемін және деңгейін ерекше күш салмай анықтай алады.

Жеке бюджеттерді құру тәртібі жазылған және олардың арасында өзара байланыс сызбасы анықталған, бюджет баптары бойынша талдау жүргізу және нақты ақпарат қалыптастыру әдістемесін әзірлеу жағдайы болса, регламент анық әзірленген жағдайда, кәсіпорындағы бюджеттендіру

жүйесі тиімді болады және бюджеттің орындалуын бақылауды қамтамасыз ету маңызды сәт.

Егер жоспар-дерек ауытқуы 5% кем болса, жоба тиімді болып саналады. Ауытқу пайызы аз болған сайын, есептеулер және болжамдараса нақты болады, ол бюджеттендіруге жауапты қызметкерлердің жоғары кәсіби дайындығы туралы куәландырады. Қаржы-шаруашылық қызметі нәтижесінің нақты көрсеткіштерінің жоспарлықтан 20-30 % ауытқу көрсеткіштері өнімді өткізудің мүмкін жоспарының орындалмауы, қысқа мерзімді төлемдерді төлеу және ақырғы есебінде кәсіпорын стратегиясы туралы куәландырады.

Іс-тәжірибе көрсеткендей, бюджеттерді тоқсандар, айлар бойынша, ал қажет болған жағдайда апта және күндер бойынша бөліп, қысқа мерзімге құрған жақсы. Ол, әрине, кәсіпорынның ауқымы және салалық тиесілігіне, оның міндетіне, ақырғы нәтижесіне, басқару құрылымына, қызмет ерекшелігіне және өткізу нарығындағы жағдайға байланысты.

Бюджеттендіру жүйесі егер ол жалпы және әкімшілік шығындарды 15-20 %, азайтуға, ал пайданы 10-15 % арттыруға мүмкіндік берсе, тиімді болып саналады.

Бюджеттендіру жүйесінің тиімділігін арттыру үшін кәсіпорында барлық үдерісті автоматтандыру қажет. Жоғарыда айтылғандай, Қазақстанның көптеген кәсіпорындары шағын немесе орташа болып табылады, сондықтан Ехсе1 немесе Лссезз бағдарламалары бәрінен жиі қолданылады, олардың бірқатар басымдылықтары бар, яғни жұмыс үшін арнайы 1Т персоналын талап етпейді, арнайы бағдарламалармен салыстырғанда аса арзан, түрлі формулаларды енгізуге, басқа бағдарламалардан мәліметтерді импорттауға мүмкіндік береді, бірақ сондай-ақ бірқатар кемшіліктері де бар. Олардың ішінде ақпаратты қолмен енгізу, соның салдарынан төмен еңбек өнімділігін, пайдаланушылардың көп санына қол жетімділік сияқтыларды атап өтуге болады.

Егер кәсіпорын көлемі ұлғайса, онда бюжеттендірудің арнайы автоматтандырылған жүйесін пайдалану лайықты, мысалы ИТАН, ИНТАЛЕВ: Корпоративтік қаржы, «Контур Корпорация. Холдинг бюджеті», Р1ап^е8^§пе^&^РЕ, «1С:Консолидация 8», «1С:8 УПП», «Инталев-Қазақстан», «1С- Рейтинг: Қаржыны басқару және Қазақстан үшін бюджеттендіру» және т.б.

Бюджеттендірудің қолданыстағы жүйесін жетілдіру үшін кәсіпорында күтпеген шығындарға қорларды есепке алып жоспарлау қажет (егер дағдарысқа дейін қорларды 3-4% деңгейінде ұстап тұру жеткілікті болса, онда енді бұл деңгейді барлық жоспарланған төлемдер сомасының 8-10% дейін көтеру лайықты); келесі жылға бюджетті қалыптастырған кезде жасалатын келісімшарттардың қаншалықты ақша ағынын қамтамасыз етуі мүмкін екенін тағы біррет тексерген дұрыс. Оған жанама тәсілмен қаражат қозғалысының есебін құру жолымен қол жеткізеді; дебиторлық берешек бюджетін құру қажет, онда кезеңнің басы және аяғындағы мәліметтер, төлеу мерзімі және мерзімін ұзарту ескерілетін болады. Дебиторлар бойынша бюджетті тапсырыс берушілер бойынша жасаған лайықты, осылайша төлемдер жағдайын жеңілдету және бақылау жеңіл болады.

Кәсіпорындарда бюджеттендіру жүйесін енгізу барлық құрылымдық бөлімшелердің іс-әрекетін аса анық үйлестіруге, қорларды ысырапшыл пайдалануға жол бермеуге, өндіріс шығындарын сауатты ескеруге, аса дұрыс және үйлестірілген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан-2030» бағдарламасы. – Алматы: Білім, 1998.
2. Ружанская Н.В. Жұмыс РГҒҚ зерттеу жобасы аясында орындалды. – № 05-02-41204 а/с.
3. Бюджеттендіру: ерекше кристалл немесе салттық би // Инфо-бизнес. – 2000. – №44.
4 ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері.

ӘОЖ 336.221.4/11(027.521):330.4:161.1
Д.Ж. Табылды
Ғылыми жетекшісі: ***А.А. Нурумов,*** *э.ғ.д., профессор*
ҚазЭҚХСУ

ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРДЫҢ ТАБЫСЫНА САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Еліміз егемендігін алғаннан бастап нарықтық экономикаға бет алғалы, мемлекеттің тұрақты экономикасын құруда салықтар маңызды орын алады.

Экономикалық мазмұн тұрғысынан салық дегеніміз – тұрғын, кәсіпорын мен ұйымдардан заңға негізделіп алынатын міндетті төлем жүйесі. Салық мәселесі мен салық салудың тамыры ғасырларға тереңдеп кеткен. Салық – нарықтық қатынастардың бір бөлігі, оның қызмет етуі елдегі экономикалық реформалардың нәтижелігімен тығыз байланысты. Өз кезегінде жүргізілген салық реформасының тиімділігі мемлекеттің экономикалық дағдарысын, проблемаларын шешуші қызметін атқаруда. Яғни салық – бұл белгілі бір көлемде, белгілі бір мерзімде жалпы мемлекеттік қажеттіліктер үшін өкілетті мемлекеттік органдардың актілері негізінде бюджетке төленетін заңды және жеке тұлғалардың қайтарымсыз төлемдері [1].

Салық мәселесімен Қазақстанның А. Нұрымов, Б. Ермекбаева, Н. Мамыров, К. Ілиясов, Ө. Шеденов, Құлпыбаев сияқты белгілі ғалымдары айналысады.

Салықтар мемлекеттің құрылуымен бірге пайда болады және мемлекеттің өмір сүруі мен дамуының негізгі қаржылық көзі болып табылады. Мемлекет құрылымының өзгеруі, өркендеуі қашан да болса оның салық жүйесінің қайта құрылуымен, жаңаруымен бірге қалыптасады. Әрбір мемлекетке өзінің ішкі және сыртқы саясатын жүргізу үшін белгілі бір мөлшерде қаржы көздері қажет.

Жеке салық төлеушілердің табысына жататындар:

– дивидендтер мен пайыздар;
– сақтандыру төлемдері;
– өткізуден түскен табыс;
– мүлікті жалға беруден және өткізуден түскен табыс;
– зейнетақы, жәрдемақы, шәкіртақы;
– авторлық және басқа да құқықтарды пайдаланудан түскен;
– атқарылған жұмыс үшін шарапат;
– кез келген көлік құралдарын пайдаланудан түскен табыс.

Мынадай табыс түрлері төлем көзінен салық салынбайтын табыстарға жатады:

– мүліктік табыс;
– дара кәсіпкердің табысы;
– жекеше нотариустардың, жеке сот орындаушылары мен адвокаттардың табысы;
– басқа да табыстар.

Дара кәсіпкердің, жекеше нотариустың, жеке сот орындаушысы мен адвокаттың табысы мүліктік табыс болып табылмайды [2].

Жеке тұлғаның мынадай табыстарына салық салынбайды:

– мемлекеттік бюджеттен алған зейнетақы;
– жәрдемақы;
– шәкіртақы;
– 24 жасқа дейінгі жетім балалардың білім алуына төленетін және мемлекеттік меншікке қазына өткізгені үшін берілетін ақылар.

Қазақстан Республикасының азаматтары бойынша жеке табыс салығы бойынша салық есептілігін жасау қағидалары «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» 2008 ж. 10 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Кодексіне (Салық кодексі) және

«Қазақстан Республикасында зейнетақымен қамсыздандыру туралы» 2013 ж. 27 маусымдағы, «Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы» 2003 ж. 25 сәуірдегі Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес әзірленген [3].

Салық объектілері бар жеке тұлғалар жеке табыс салығын төлеушілер болып есептеледі. Салық салу объектілері төлем көзінен салық салынатын табыстар және төлем көзінен салық салынбайтын табыстар түріндегі табыстары болып табылады.

Салық салу объектілері Салықтық кодексте көзделген түзетулер ескеріле отырып, салық салуға жататын табыстар мен онда көзделген тәртіппен және мөлшердегі жағдайларда салық шегерімдері арасындағы айырма ретінде анықталады. Салық салынатын объект болып табылатын табыстардың сомасы салық салынуға жатпайтын табыстардың сомасына кемітіледі.

Жеке табыс салығын есептеуді салық агенті төлем көзінен салық салынатын табыстар бойынша, салық салуға жататын табысты есебіне жазу кезінде жүргізеді, ал табыс салығын ұстауды төлем көзінен салық салынатын табысты төлеу күнінен кешіктірмей жүргізеді. Салық агенттігі салық төленген табыстар бойынша салықты аударуды төлем айынан кейінгі айдың 25-іне дейін өзі орналасқан жері бойынша жүзеге асырады. Салықтық кодексте көрсетілген қызмет түрлері бойынша арнаулы салық режимдерін қолданатын салық агенттерінің жеке табыс салығын төлеудің тәртібі мен мерзімдері белгіленген.

Төлем көзінен салық салынбайтын табыстар бойынша жеке табыс салығын есептеуді салық төлеуші салық кезеңі үшін төлем көзінен салық салынбайтын табыс сомасына белгіленген мөлшерлемені қолдану жолымен дербес жүргізеді.

2006 ж. ортасына дейін жеке табыс салығының мөлшерлемесі баспалдақты үдеме бойынша жылдық есептік көрсеткішпен анықталатын табыстың мөлшеріне қарай 5%-дан 20%-ға дейін белгіленген мөлшерлеме жұмыс істеді [4].

2007 ж. 1 қаңтарынан бастап салық төлеушінің табыстарына 10%-ық мөлшерлеме белгіленген. Қазақстан Республикасындағы көздерден және одан тысқары жерлергі көздерден алынған дивидендтер түріндегі табыстарға 5%-дық мөлшерлеме бойынша салық салынады. 2006 ж. Қазақстанда қолданылып келе жатқан практика жеке табыс салығын үйлесімді салуға жеткізді.

Жеке табыс салығы – міндетті зейнетақы жарналарын, ерікті зейнетақы жарналарын, сақтандыру сыйақыларын, әлеуметтік аударымдарды және жеке табыс салығын қоса алғанда, сәйкесінше 1 қаңтардан – 1 қазанға дейінгі, 1 қазаннан – 31 желтоқсанға дейінгі кезең үшін, есепті кезең үшін салық агенті есептеген төлем көзінен салық салынатын кірістері көрсетіледі.

Міндетті, ерікті зейнетақы және ерікті кәсіби зейнетақы жарналарын есептемегенде, сақтандыру сыйлықақылары мен жеке табыс салығының сомалары көрсетіледі.

1-кесте. **Қазақстан Республикасының бюджетіне жеке табыс салығынан түскен түсімдерінің динамикасы***

Жылдар	2013 ж.	2014 ж.
Жеке табыс салығынан бюджетке түсетін түсімдер (млн теңге)	68 573	77 381
Түсімдердің өсімі (%)	–34,42	51,68

**Автормен құрастырылған*

Жеке табыс салығы – классикалық салық түрі. С.Г.Пепеляевтің айтуы бойынша, бұл ең танымал және кең тараған салық түрі. Осы салықтың өндіріс және де әлеуметтік құралына әсері негізінен жеке табыс салығы дамыған елдерде прогрессивті шкаламен көрсетіледі [5].

Қазақстан Республикасының жеке табыс салығы салықтық түсімдердің жалпы 11% құрайды. Салық салудың альтернативті және перспективті даму бағыты:

– салықтар адам өмір сүру жағдайының деңгейіне әсер етеді;

– ұлттық табыс пен әр субъектінің қажетті тұтыну көлемін ұлғайтады.

Осы пайызнаманы шығару үшін Дж.М. Кейнстің тұжырымдамаларында көрсетілген салық салу теориясын пайдаланамыз [6].

$$Yd = Y – T,$$

мұндағы Y – жеке тұлғаның жиынтық табысы;

Yd – таза жеке табыс;

T – жеке тұлғаға салық салу көлемі.

2-кесте. **Мемлекеттік бюджеттегі салықтық түсімдердің мөлшері, млн теңге***

Жылдар	2012	2013	2014
Жеке табыс салығы (млн теңге)	68 574	77 381	93 281
(%)	10,9	10,3	9,8

**Автормен құрастырылған*

Жеке тұлғалардың табыс салығы XIX ғ. ортасында Ұлыбританияда алғаш рет салық жүйесіне енгізілген. XX ғ. барысында барлық индустриалды дамыған елдерде қолдау тапты.

Табыс салығын төлеуде барлық елдерде салықтың шектелген және шектелмеген міндеттілігі бар.

Шектелмеген міндеттілік тұрақты тұрғылықты жері бар жеке тұлғалар, яғни Қазақстан Республикасы азаматтары, ал шектелген міндеттілікті шетел азаматтары иемденеді.

Табыс салығы прогрессивті түрде алынады. Прогрессивті тәсілді қолданудың мақсаты халықтың кірістерін қайта бөлу деген сөз. Мұндай теңбе-теңсіздікті атақты американдық экономист Лорренц қарастырған.

2004 ж. бастап республикада табысы туралы декларацияны толтыра отырып, табыс салығын төлеу механизмі енгізілді.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында алынып жүрген негізгі салықтардың бірі, кәсіпорындар табысынан алынатын табыс салығы болып табылады. Заңды тұлғалардың табыс салығы жалпы мемлекеттік тікелей алынатын салықтар қатарына жатады. Бұл салық түрі Қазақстан Республикасы Президентінің 1995 ж. 24 қыркүйек «Салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Жарлығына сәйкес 1995 ж. 1 шілдесінен бастап заңды тұлғаларға табыс салығын салу жөнінде жаңа тәртіп күшіне енді. Бұл жарлықтың қабылдануы республикамыздағы салық жүйесін реформалау басы деп айтуға болады. Бұл реформаның негізгі мақсаты өндірісті жандандыруға және салық жүйесін халықаралық стандартқа жақындатуға бағытталған еді [7].

Заңды тұлғалардың табысына салынатын салық пен табыс салығының айырмашылығы: салық төлеуші салық жылының қорытындысы бойынша, яғни қаржылық-шаруашылық есеп нәтижесі жөнінде есептеп табыс салығын төлейді, салықтық есептің деректері негізінде, ал ол өз кезегінде жеке бухгалтерлік есептен айрықша есеп түрі болып табылады. «Жылдық жиынтық табыс» және «шегеріс» сияқты категориялар әрекет ете бастады. Олар республикамыздың салық жүйесін барынша халықаралық стандартқа жақындатты және барлық салық төлеушілер үшін әділетті табысын анықтап, салық салынатын табысты, шегерістерді және жылдық жиынтық табысты белгіленген тәртіп бойынша жүргізу құрылымын енгізді.

Салық деңгейінің экономикаға әсерін атақты американдық экономист А. Лаффер зерттеп, былай деген: «Салықтардың түсуі тікелей салық қойылымына тәуелді» [8].

Егер салық қойылымы 100% мөлшерінде белгіленсе, онда ешқандай кәсіпкер, өндіруші бір

нәрсе өндіруге келіспес еді. Кәсіпкердің тұрақты жұмыс істеуі және мемлекет табысының жеткілікті болуы салық ставкасына тікелей әсер етеді. Сондықтан осыларға лайықты салық ставкасын белгілеу қажет.

Өкініштісі мұндай деңгей тек субъективті түрде анықталады. А.Лаффер пікірі бойынша, салық ставкасы 30-50% аралығында болады. А. Лаффер салық қойылымының деңгейін белгілеуге екі фактор әсер ететіндігін анықтаған:

– салық қойылымының басқа мемлекеттердегі деңгейі. Швецияда салық ставкасы осы күнге дейін табыс салығы үшін 60%-ды құрайды;

– салық қойылымының деңгейі экономикалық және саяси жағдайларға байланысты. Мысалы, 1936 ж. АҚШ-та салық ставкасы 50% болса, ал қазір ол 36% болып отыр.

А. Лаффердің осы идеясы АҚШ-тың 1982 ж. салық реформасында қолдау тапқан.

Қазақстан Республикасының кәсіпорын, ұйым және бірлестіктердің салықтар туралы әрекеттегі заңына сәйкес, кәсіпкерлік қызметпен айналыспайтын (пайда табуды көздемейтін) кәсіпорындардың салық ставкасы 25%, ал делдалдық ұйымдарға, биржалар, ұсақ кәсіпорындарға 55%.

Қазақстан Республикасындағы жеке табыс салығының жетілдірілуі қазіргі экономикалық жағдайда жеке табыс салығы және оның салық ставкасының жоғары болуы салық төленгеннен кейінгі еңбек өнімділігіне тікелей байланысты.

Салықты реттеудің теориясы мен тәжірибесі көрсеткендей, мемлекеттің бюджетті ұлғайту жобаларын салық есебінен қаржыландыру және халықтың жеке табыстарына салық салу мәселесін шешу арқылы реттеу қиыншылығы болып табылады. Демократиялық шаруашылық құрылымында жеке табыс салығының қандай болатыны Қазақстандағы жеке кәсіпкерлерден салық алу жағынан салық әкімшілігін республикамыздағы салық жүйесін одан әрі жетілдірудің маңызды мәселесі. Халықтың көп бөлігінің жалпы деңгейінің төмендеуіне қарамастан дамыған елдер арасындағы ең жоғарғы салық – жеке табыс салығы. Біздің тәжірибеде үкімет халықты әлеуметтік қорғауда деңгеймен Біріккен Ұлттар Ұйымының анықтамасы бойынша минималды өмір сүру деңгейіндеміз. Сондықтан да қазір біздің экономикамыздың өтпелі кезеңдегі жағдайында жеке табыс салығын реттеу керек. Неғұрлым салық жинау, бақылау мәселелерін реттеуді жеңілдету керек. Қазірдің өзінде декларация толтыру механизмі өзін-өзі ақтамай жатыр [9].

Салықтық салада бақылау іс-шараларының нәтижелілігі ұйымдастырушылық-әдістемелік факторларға байланысты: бақылау; салықтық органдарының басты мазмұны ретінде олардың кез келген салық заңдарын сақтау; салықтар мен басқа міндетті төлемдердің дұрыс есептелуін тексеру; салық салу объектісінің бухгалтерлік есеп жүргізуі мен оның төлемге қатысты салықтар сомасын бюджетке өз уақытылы өткізу; салықтық құқық бұзушылықтар профилактикасы; еңбекақы төлеуді құру және материалдық ынталандыру. Салық салынатын табысты анықтау.

Салық нарықтық қатынастардың бір бөлігі, оның қызмет етуі осы уақытта Қазақстан экономикасының дамуында жеке тұлғаларға пайдалы.

Жүргізген зерттеулердің нәтижесінде келесідей тұжырымдарды шығаруға болады:

– жалпылама жеке тұлғаларға салынатын салық жүйесі дүниежүзілік тәжірибеге сүйене отырып жасалу керек;

– жеке табыс салығы бойынша әділеттік қағидасы іске асырылуы керек;

– халықтың төмен төлеу қабілеттілігі бар азаматтарға салық ауыртпашылығын жеңілдету керек.

Мақалада жеке тұлғалардың табысына салық салу жүйесі мәселелері мен даму болашағы жөнінде жазылған. Тақырып жеке-жеке қарастырылып, бір ортақ түйінге келтірілген. Біріншіден, яғни жеке табыс туралы қарастырылып, кейін салық салу жүйесі мен басты мәселелері қарастырылған. Үшінші бөлімінде жеке тұлғалардың табысына салық салудың даму болашағы қарастырылды.

Әдебиеттер

1. Алибеков С.Т. Налоговое право Республики Казахстан (Общая и Особенная части): Учебник. – Алматы: Юридическая литература, 2008. – 210 с.

2. Бекболсынова А.С. Налоги и налогообложение: Учебн. пособие. – Астана: «BG-print», 2007. – 376 с.

3. Қазақстан Республикасының кодексі. (Салық кодексі). ҚР 2001 ж.12 маусымдағы №210-II Заңы (өзгерістер және толықтырумен берілген). – Алматы: ЮРИСТ, 2014. – 300 б.
4. Нұрымов А.А. Шоимбаева С.А. Салық және салық салу: Оқу құралы. – Астана: Қаз ЭҚХСУ БПО, 2009.
5. Нұрымов А.А. Салық және салық салу: Оқу құралы. – Астана: Қаз ЭҚХСУ БПО, 2014. – 534 б.
6. Ермекбаева Б.Ж., Нурумов А.А. және т.б. Салықтар және салық салу: Оқулық. – Алматы: Қазақ университеті, 2014. – 598 б.
7. Сұлтанова Б.Б. Салық есебі: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2008. – 240 б.
9. Үмбетәлиев А.Д., Керімбек Ғ.Е. Салық және салық салу: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2006. – 864 б.

ӘОЖ336.223:331.343.3

М.О. Тогузбаева
Ғылыми жетекшісі: ***Б.Ғ. Мұқан,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ МЕН ӨТІМДІЛІГІН БАСҚАРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі дегеніміз – оның дер кезінде өзінің барлық міндеттемелері бойынша төлемдер жүргізуге дайындығын түсіну.

Қарыздарды өтеу үшін құралдардың айналымы кезінде ақшаға айналуы керек дебиторлық борыштар потенциалды құрал болып табылады. Кәсіпорында бар тауарлы-материалдық құндылықтардың қоры және құралдар арқылы қарызды өтеуге болады.

Басқаша айтқанда, теориялық тұжырымға сәйкес қарыздарды өтеу кәсіпорынның барлық ағымдағы активтерімен қамтамасыз етіледі. Осылайша, егер кәсіпорынның ағымдағы активтері қысқа мерзімді міндеттемелерінің сомасынан артса, онда ол қарыздарды өтеуге дайын деп есептеуге болады. Бірақ, егер кәсіпорын барлық ағымдағы активтерін қарыздарды өтеуге бағыттаса, онда дәл сол кезде оның өндірістік қызметі тоқтатылады, себебі онда өндіріс құралдарын тек негізгі құралдары құрайды, ал материалды айналым құралдарын алуға ақша жоқ, олар толығымен қарыздарды төлеуге кетеді. Сондықтан төлем қабілеттілігі бар деп ағымдағы активтің сомасы ағымдағы міндеттемелерінен көп жоғары кәсіпорынды есептеуге болады. Кәсіпорынның қаржысы тек қарыздарын өтеуге ғана емес, сонымен бірге үздіксіз өндірісі үшін де пайдалануы керек.

Ағымдағы төлем қабілеттілігі баланс жасау мерзімімен анықталады. Кәсіпорынның жабдықтаушыларына, банктік қарыздар және басқа да есеп айырысуларға қарыздары жоқ болса, ол төлем қабілетті деп саналады.

Кәсіпорынның келешекке арналған төлем қабілеттілігі нақты бір мерзімдегі оның төлем құралдарының сомасын осы мерзімдегі жедел (бірінші кезектегі) міндеттемелерімен салыстыру жолымен анықталады.

Төлем қабілеттілігі белгілі бір мерзімде қолдағы ақша сомасының жедел төлемдер сомасына қатынасын көрсететін төлем қабілеттілігі коэффициенті арқылы көрінеді. Егер төлем қабілеттілігі коэффициенті 1-ге тең немесе үлкен болса, онда бұл ол кәсіпорынның төлем қабілетті екенін білдіреді. Егер коэффицент 1-ден аз болса, онда талдау процесінде төлеу құралдарының жетіспеуі себептерін анықтау керек [1].

Төлем қаражатының сомасын анықтау мәселесі бойынша әртүрлі көзқарастар бар. Төлемге қабілетті құралдарға ақша қаржыларын, қысқа мерзімді бағалы қағаздарды жатқызу әлдеқайда тиімді, себебі олар тез өткізіледі және ақшаға тез айналады. Ағымдағы міндеттемелерге ағымдағы пассивтер, яғни өтеуге жатқызылған міндеттемелер мен қарыздар, кредиторлық борыштар және басқа пассивтер кіреді.

Төлем құралдарының ағымдағы міндеттемелерден асуы кәсіпорынның төлемге қабілетті екенін білдіреді. Банкте есептің және басқа шоттарда ақшаның болмауы, банкке қайтарылатын несиенің мерзімі өтіп кетуі, қаржы органдарына қарыз болу, еңбекке төленетін қаржылар мерзімінің сақталмауы төлемге қабілетсіздікті көрсетеді. Төлем қабілеттілігі оны қысқа мерзім ішінде (апта, жарты ай) талдау кезінде анығырақ көрінеді.

Есепті кезең ішіндегі ағымдағы төлем қабілеттілігі төлемдік күнтізбе көмегімен есептелуі мүмкін, оның негізінде ағымдағы жедел төлем қабілеттілігінің коэффиценті анықталады, кредиторлармен, банкпен, қаржылық және басқа органдармен өз уақытында есеп айырысуды қамтамасыз ететін шаралар жасалады. Төлемдік күнтізбе аналитикалық есептің мәліметтері, банк көшірмесі, төлемнің мерзімдік картотекасы негізінде жасалады. Мұндай есептер күнделікті немесе 3-5 күнде бір рет және басқа уақыт аралықтарында жүзеге асырылуы мүмкін. Есептеудің мерзімділігі кәсіпорын төлем қабілеттігіне байланысты. Егер ол тұрақты болса, есептесу сирек, ал егер тұрақсыз болса, жиі жүргізілуі тиіс.

Кәсіпорынның перспективті (ұзақ мерзімді – бір жылдан аса) төлем қабілетін бағалау үшін өтімділіктің динамикалық, статистикалық көрсеткіштері пайдаланылады. Динамикалық көрсеткіштердің бірі өнімді (жұмыс, қызмет) өткізуден түскен табыстың орташа ағымдағы міндеттемелерге қатынасы болып табылады.

Нарықтық экономикада перспективті төлем қабілеттілігін талдауды нақтыландыру және тереңдету үшін қолданылатын басқа да көрсеткіштер белгілі. Олардың ішіндегі маңыздысы табыс пен табыс табу қабілеттілігі, өйткені осы факторлар кәсіпорынның қаржылық саулығын анықтаушылар болып табылады. Табыс табу қабілеттілігі ол болашақта кәсіпорынның негізгі қызметінен тұрақты табыс алу қабілеттілігі болып табылады. Осы қабілеттілікті бағалау үшін ақша қаражатының жеткіліктігі мен оны капиталға айналдыру коэффиценттері талданады [2].

Кәсіпорынның перспективті төлем қабілеттілігін анықтау үшін кәсіпорын активіндегі ақша қаражатына айналдыра алатын жылдамдық және дайындықты сипаттайтын өтімділіктің статистикалық көрсеткіштері кеңінен пайдаланылады. Үш көрсеткіш жиі падаланылады: абсолютті өтімділік коэффиценті, аралық өтеу (жабу) коэффиценті, жалпы өтеу (жабу) коэффиценті.

Нарықтық экономикасы дамыған елдерде аталған көрсеткіштерге кәсіпорынның ағымдағы өтімділігін бағалау кезінде ерекше мән беріледі және оның кеңінен қолданылуының негізгі себептері мыналар болып табылады:

– біріншіден, ағымдағы активтер мен ағымдағы пассивтердің өтелу дәрежесін көрсетеді. Бұл көрсеткіш қаншалықты жоғары болса, соншалықты қысқа мерзімді міндеттемелерді төлеу сенімділігі жоғары болады;

– екіншіден, ағымдағы активтердің ағымдағы пассивтерден асып кетуі ағымдағы активтерді (ақша қаражатынан басқасы) сату немесе жою (тарату) кезінде зияндардың пайда болуына бөгет болады. Бұл қарсы әрекеттің қаншалықты күштірек болуы кредитор үшін соншалықты тиімді. Мұндай арттыруды шетел компанияларында жұмыс істеуші капитал немесе қаржы-эксплуатациялық қажеттілік деп атайды.

Жалпы өтеу коэффициенті өндіріс сипатына байланысты күрт ауытқуы мүмкін. Оның деңгейіне тиелген тауарлар мен көрсетілген қызметтермен есеп айырысу нысандары, өндіріс циклінің ұзақтығы, тауарлы-материалдық құндылықтар қорларының құрылымы және басқалары әсер етеді.

Кәсіпорын өтімді қаржының болуын оларға ұтымдылық қажеттілік шегінде реттеуі қажет. Ол әрбір нақты кәсіпорын үшін келесі факторларға байланысты:

– кәсіпорын және оның қызметінің көлемі, мөлшері (өндіру және өткізу көлемі қаншалықты көбірек болса, соншалықты тауарлы-материалдық құндылықтар қоры мол болады);

– өнеркәсіп және өндіріс салалары (өнімге деген сұраныс және оларды өткізуден түсімнің түсу жылдамдығы);

– өндірістік цикл ұзақтығы (аяқталмаған өндіріс көлемі);

– материал қорын қалпына келтіруге қажет уақыт (олардың айналу ұзақтығы);

– жалпы экономикалық конъюнктура.

Көптеген кәсіпорын менеджерлерінің көзқарасы бойынша кәсіпорында қорлардың өте көп

жиналуы, қаржыларды дебиторлық борышқа аудару және кәсіпорынның активтерін шебер пайдалануымен байланысты.

Өтімділіктің әр түрлі көрсеткіштері тек өтімді қаржыларды есепке алудың әртүрлі дәрежесінде кәсіпорынның қаржы жағдайының тұрақтылығын жан-жақты сипаттап қана қоймайды, сонымен қатар талдау ақпараттары әртүрлі сыртқы пайдаланушылар мүдделеріне жауап береді. Мысалы, шикізат пен материал жеткізушілері үшін абсолютті өтімділік коэффиценті (Ка.ө) қажет. Осы кәсіпорынды несиелейтін банк өтімділіктің аралық коэффиценттеріне (Кар.ө) көп көңіл бөлінеді. Кәсіпорынның сатып алушылары немесе акциялар мен облигацияларды ұстаушылары кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын ағымдағы өтімділік коэффиценті (Кағ.ө) бойынша бағалайды [3].

Көптеген кәсіпорындар үшін аралық өтімділіктің төмен коэффицентінің жалпы өтімділіктіің жоғары коэффицентіне сай келуі қажет екенін атап өту керек. Шығындардың негізделмеуі ақша қаражатының жетіспеуіне әкеледі.

Өтімділік көрсеткіштерінің көлемі уақытша көлем болып келеді, өйткені активтер өтімділігін және бухгалтерлік баланс бойынша жедел міндеттемелерді белгілі бір шамада анықтауға болады. Мысалы, босалқылар өтімділігі оның сапасына, айналымына, тапшылық мөлшеріне және жатып қалған материалдар мен дайын өнімге байланысты. Дебиторлық берешек өнімділігі оның айналымына, мерзімі өтіп кеткен төлемдер мөлшеріне және келіп түспеген төлемдерден тұрады. Ол үшін өтімділікті дұрыс бағалауда бухгалтерлік есептегі аналитикалық мәліметтер негізінде ішкі талдауға қол жеткізуге болады.

Осыған сәйкес, жеңілдіктер нормативін қолдану арқылы ағымдағы өтімділік коэффициентін есептеу әдістемесінің мағынасын арттыруға болады. Бұл әдістің мәні – өтімділіктің орташа статистикалық бағалауы негізінде әр баланс статьясына арналып нормативті жеңілдіктер өңделеді және олардың негізгі баланс статьясы арасындағы жеке топтарды қайта бөлу жүргізіледі. Мысалы, тез іске асатын активтерге дебиторлық берешектің 80%, дайын өнімнің 70%, өндіріс қорының және аяқталмаған өндірістің 50% қатыстыруға болады. Бұл активтерден қалған бөлігін жай іске асатын активтерге жатқызуға болады. Дәл осындай қайта бөлістіру кредиторлық берешекке де жасалады: ұзақ мерзімді берешектің бөлігі қысқа мерзімді берешекке жатқызылады және керісінше. Сонымен қатар өтімділік коэффициенттері бір мерзімдегі міндеттемелерді жабу үшін қолма-қол төлем қаражаттарының статистикалық бейнесін келтіреді. Дұрыс жағдайда ағымдағы активтер айнала алады: қолданылған запастар қайта толтырылады, жабылған дебиторлық берешек қайта құрылғандарымен алмастырылады.

Қаржылық жағдайға қатысты кәсіпорындағы дағдарыстық жағдайды түзету тиімді қаржы менеджементін құрудан басталады. Сәтсіз мекемелерге тән мынадай жағдайлар болуы ықтимал:

– қаржылық жоспарлау жүйесі ауыр жағдайда болады, себебі қаржылық мақсат нақты айқындалмаған, қаржылық стратегия жоқ;

– өнім түрлері, оның бөлімдерінің қаржылық тиімділігі туралы мәлімет жоқ;

– инвестиция туралы сенімді негіздеме жоқ;

– есеп және есеп берудің қанағаттанарлықсыздығы әрдайым қаржы жұмсаудың бағытын дұрыс түсінуге жол бермейді;

– кәсіпорынның бухгалтерлік жағдайы туралы мәлімет ұзақ уақыт талданбайды.

Қаржылық менеджменттің дағдарыс жағдайындағы мақсаты:

– кәсіпорынның төлемсіздік қабілетін жою;

– қаржылық тұрақтылықты қалпына келтіру;

– кәсіпорынның ұзақ мерзімдегі қаржылық тепе-теңдігін қалпына келтіру. Мысалы, дағдарыстағы белгілі бір кәсіпорынның қаржылық мақсатын төмендегіше тұжырымдауға болады: аз уақыттың ішінде шығынсыз қызмет көрсетуге көтерілу, түсімнің көбеюін қамтамасыз ету, қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуі [4].

Дағдарысқа қарсы басқарудағы қаржы менеджментінің міндеттері мыналар болып табылады: қажетті көлемдегі қаржы ресурсын орнату, қаржы ресурстарын тиімді пайдалану, ақша айналымын тиімділендіру, қаржылық тәуекелділіктің берілген деңгейінде табысты барынша көбейту, табысты жоспарлаған деңгейде қаржылық тәуекелділікті азайту, тұрақты қаржылық тепе-теңдікті қамтамасыз ету.

Дағдарысқа қарсы жүйелі жұмыс жүргізу қаржы менеджементінің қызметіне болжам жасау, жоспарлау, қадағалау және талдау болып табылады.

Дағдарысқа қарсы басқару көптеген шығындар жұмсауға алып барады, сол арқылы кәсіпорындардың төлем қабілеттілігін қалпына келтіреді, онсыз ондай кәсіпорын болашақта одан да қиын жағдайға кездесуі мүмкін. Ақша ағымын көбейту кәсіпорынның активін ақша түріне аудару болып табылады. Басқаша айтқанда ақша қаражаттың көзі мүлікті сатуға қарай ауысуы қажет. Кәсіпорын активінің тез арада құнсыздануы барысында мекеме басшылығы тарапынан шығынға аз ұшыратын қарсы шаралар қолданылады.

Қаржылық нәтиже туралы есеп арқылы қаржы ағымын кәсіпорынның техникалық-экономикалық көрсеткіштерімен, пайдаланылатын технологиялар арқылы айқындалатын өнім өндіруге жұмсалған шығындармен үйлестіріледі.

Қорыта айтқанда, кәсіпорынның дағдарыс жағдайын анықтау немесе одан тез арада шығуын болжауды мынадай бағыттар арқылы іске асыруға болады:

– қаржы құралдарын кең пайдалана отырып, басқару жүйесінің барлық тетіктерін іске қосып қалыптасып жатқан тенденциялар мен өзгерістерді зерттеу;

– сыртқы және ішкі жағдайлардың әсерін есепке ала отырып, қаржылық саясатты жүргізу үшін кәсіпорынның төлем қабілеттілігінің төмендеуі немесе жоғарылауы қандай деген ең маңызды сұраққа жауап беру қажет [5].

Әдебиеттер

1. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2001. – 330 б.

2. Антикризисное управление: Учебн. пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 1152 с.

3. Юн Г.Б. Методология антикризисного управления: Учебн.-практич. пособие. – М.: Дело, 2004. – 432 с.

4. Bigox.kz сайтында жарияланған мақала.

5. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия: Практич. пособие. – «Бизнес-школа», Интел-Синтез, 1994.

УДК 332.012(005.591.1):347.728.3

С.Т. Толеугали, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Нурумов,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ КОМПАНИИ

Одним из основных условий эффективности деятельности компании является процесс формирования активов, носящий целенаправленный и обоснованный характер.

Формирования активов компании является выявление и удовлетворение потребности в отдельных их видах для обеспечения операционного процесса.

Оптимизация их структуры и состава крайне необходима для обеспечения условий эффективной хозяйственной деятельности, так как именно использование активов компании играет немаловажную роль в формировании конечных результатов хозяйственной деятельности.

Цель является разработка общих принципов формирования активов компании с позиций оптимальности их состава и структуры,а так же рассматривается к нему основные задачи:

– изучить сущность и виды активов компании;

– определить подходы к формированию активов компании;

– проанализировать структуру активов;

– рассмотреть способы оптимизации структуры и состава активов компании.

Вопросы возможности и целесообразности управления структурой капитала давно дебатируются среди ученых и практиков. В рамках существующих подходов различия заключаются в определении цены (стоимости) капитала при изменяющихся соотношениях между долгом (заемным капиталом) и собственным капиталом (акциями) [320 с].

Основной проблемой формирования структуры капитала, которая представляет удельный вес собственных и заемных средств компании, является поиск оптимального, в первую очередь по цене, их соотношения.

На сегодняшний день наибольшее распространение получили разработанные западными теоретиками-финансистами две основные теории, которые конкурируют друг с другом, – статическая теория и иерархическая теория структуры капитала.

Стратегическая теория структуры капитала рассматривается с установленным целевым отношением задолженности к стоимости активов, и постепенно компания, двигаясь по данному направлению, регулирует дивиденды для движения по направлению к целевым выплатам.

Иерархическая теория структуры капитала представлена в виде финансовой иерархии, где компания предпочитает внутреннее финансирование внешнему и долг – собственному капиталу (эмиссия акционерного капитала). В иерархической теории компания не имеет четкого целевого отношения уровня задолженности к стоимости активов.

В работах отечественных ученых иерархическая теория структуры капитала была протестирована и подтверждена на примере тридцати публичных компаний. Но большинство эмпирических исследований теорий структуры капитала показывают, что ни одна из теорий не соответствует реальной финансовой практике компаний выбора структуры капитала. Выбирая структуру капитала, менеджеры на практике предпочитают пользоваться не теориями и моделями, а простыми эвристическими подходами.

В настоящее время отсутствуют простые в плане практического применения модели, отражающие влияние риска финансовых затруднений, роста доходов и различных аспектов политики финансирования компании, на стоимость собственного капитала. Отсутствие концепций и моделей негативно отражается на качестве принимаемых управленческих решений, касающихся финансирования инвестиций, выбора оптимальной структуры капитала, оценки фундаментальной стоимости акций.

Для подобных задач и принятия обоснованных решений необходимо опираться на опыт, знания и интуицию специалистов. Опыт, понимание сущности проблемы, чувство перспективы и интуиция помогают специалисту в ситуации неопределенности оценить значимость альтернативных исходов, выбрать наиболее предпочтительную цель и лучший критерий, а следовательно, наиболее рациональное решений.

При оптимизации бюджета капитала вложений, выборе варианта финансирования компании большую эффективность показывают коллективные экспертные методы (например, метод дельфи и метод анализа иерархий). В отличие от традиционных подходов, привлечение экспертов обеспечивает более дифференцированную информацию, необходимую для принятия инвестиционных решений.

Использование экспертных оценок позволяет получить результаты, в которых находят отражение не учитываемые ранее параметры политики финансирования компании с учетом их приоритетов, а также вектор приоритетов источников капитала.

Использование экспертных методов внутри компаний позволяет более полно учитывать интересы акционеров и других, связанных с компанией лиц, повысить доверие к инвестиционной программе со стороны внешних инвесторов. В результате растет эффективность инвестиционно-финансовой деятельности компанией, проявляющаяся, в первую очередь, в снижении потерь, связанных с адаптацией к изменениям окружающей среды [272 с].

Большинство современных ученых И.А. Ковалев, Е.С. Стоянов в части управления активами понимают деятельность компании, направленную на достижение поставленных целей путей рацио-

нального использования имеющихся ресурсов с применением принципов и методов экономического механизма управления.

Активы компании – это основные и оборотные средства, которые находятся в его владении, распоряжении и управлении с целью получении компании прибыли.

Внеоборотные средства – определяются как активы хозяйствующего субъекта, принимающие участие в производственно-коммерческой деятельности, которые являются амортизируемыми.

Оборотные средства – это активы компании, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности вложения и которые однократно оборачиваются в течение года или одного операционного цикла

Активы динамичны по своей природе и в процессе функционирования; как величина активов так, как и их структура меняются. Управление структурой активов является эндогенным фактором эффективного управления компании и предполагает анализ следующих аспектов:

1) определение оптимальных объемов производства, структуры доходов и расходов;

2) определение источников финансирования по величине, составу и структуре.

Активы представляют собой экономические ресурсы компаниив форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.

Активы компанииподразделяются по многим классификационным признакам, основными из которых с позиций финансового менеджмента являются – форма функционирования активов. По этому признаку выделяют следующие их виды: материальные активы, нематериальные активы и финансовые активы.

Материальные активы. Они характеризуют активы компании, имеющие вещную (материальную) форму. К составу материальных активов компанииотносятся: основные средства; производственные запасы сырья и полуфабрикатов; запасы готовой продукции, предназначенной к реализации и прочие виды материальных активов.

Нематериальные активы. Они характеризуют активыкомпании, не имеющие вещной формы, но принимающие участие в хозяйственной деятельности и приносящие прибыль. К этому виду активов компанииотносятся: приобретенные компанией права пользования отдельными природными ресурсами; патентные права на использование изобретений; торговая марка; права на использование компьютерных программных продуктов и другие аналогичные виды имущественных ценностей компании.

Финансовые активы. Они характеризуют различные финансовые инструменты, принадлежащие компанию или находящиеся в его владении [528 с].

Для обеспечения эффективной деятельности компаниив предстоящем периоде, процесс формирования его активов должен носить целенаправленный характер. Основной целью формирования активов компаниияв‌ляется выявление и удовлетворение потребности в отдельных их видах для обеспечения операционного процесса, а также оптимизация их состава для обеспечения условий эффективной хозяйственной деятельности.

С учетом этой цели, процесс формирования активов компаниистроится на основе следующих принципов:

• учет ближайших перспектив развития операционной деятельности и форм ее диверсификации. Поэтому формируемые на первоначальной стадии активы компаниидолжны располагать определенным резервным потенциалом, обеспечивающим возможности прироста продукции и диверсификации операционной деятельности в ближайшем предстоящем периоде;

• обеспечение соответствия объема и структуры формируемых активов объему и структуре производства и сбыта продукции. Такое соответствие должно обеспечиваться в процессе разработки бизнес-плана создания нового компаниипутем определения потребности в отдельных видах активов;

• обеспечение оптимальности структуры активов с позиций эффективности хозяйственной деятельности.

Такая оптимизация состава активов компаниинаправлена с одной стороны на обеспечение предстоящего полного полезного использования отдельных их видов, а с другой – на повышение совокупной потенциальной их способности генерировать операционную прибыль. Процесс этой

оптимизаций осуществляется по следующим трем этапам.

На первом этапе оптимизируется соотношение совокупных размеров вне оборотных и оборотных активов компании, используемых в процессе его операционной деятельности.

На втором этапе оптимизируется соотношение между активной и пассивной частью вне оборотных активов. К активной части вне оборотных активов откосятся машины, механизмы и оборудование, непосредственно задействованные в производственном технологическом процессе. К пассивной части вне оборотных операционных активов относятся здания и помещения; машины и оборудование, используемые в процессе управления операционной деятельностью; нематериальные активы, обслуживающие операционный процесс.

На третьем этапе оптимизируется соотношение трех основных видов оборотных активов – суммы запасов товарно-материальных ценностей; суммы дебиторской задолженности; суммы денежных активов

Цели и характер использования отдельных видов оборотных активов имеют существенные отличительные особенности. Поэтому на компаниях с большим объемом используемых оборотных активов разрабатывается самостоятельная политика управления отдельными их видами: запасами товарно-материальных ценностей; дебиторской задолженностью;денежными активами [688 с].

Оптимизация состава и структуры операционных в необоротных активах компании осуществляется с учетом вскрытых в процессе анализа возможных резервов повышения производственного использования операционных в необоротных активах в предстоящем периоде. К числу основных резервов относятся: повышение производительного использования операционных в необоротных активах во времени (за счет прироста коэффициентов сменности и непрерывности их работы) и повышении производительного использования операционных в необоротных активах по мощности (за счет роста производительности отдельных их видов в пределах предусмотренной технической мощности). В процессе оптимизации общего объема операционных в необоротных активах из их состава исключаются те их виды, которые не участвуют в производственном процессе по различным причинам.

Принципиальная формула для определения необходимого общего объема операционных в необоротных активахкомпаниив предстоящем периоде имеет следующий вид:

$$ОП_{ова} = (ОВА_{К} – ОВА_{нп}) \times (1 + \Delta КИ_{в}) \times (1 + \Delta КИ_{м}) \times (1 + \Delta ОР_{П})$$

$ОП_{ова}$ – общая потребность компаниив операционных внеоборотных активах в предстоящем периоде; $ОВА_{К}$ – стоимость используемых компанией операционных внеоборотных активов на конец отчетного периода; $ОВА_{НП}$ – стоимость операционных внеоборотных активов компании, не принимающих непосредственного участия в производственном процессе, на конец отчетного периода; $\Delta КИ_{В}$ – планируемый прирост коэффициента использования операционных внеоборотных активов во времени; $\Delta КИ_{М}$ – планируемый прирост коэффициента использования операционных внеоборотных активов по мощности; $\Delta ОР_{П}$ – планируемый темп прироста объема реализации продукции, выраженный десятичной дробью.

Оптимизация структуры и состава активов компаниидолжна быть направлена с одной стороны на обеспечение предстоящего полного полезного использования отдельных их видов, а с другой – на повышение совокупной потенциальной их способности генерировать операционную прибыль.

Оптимизация состава необоротных и оборотных активов требует учета отраслевых особенностей осуществления операционной деятельности, средней продолжительности операционного цикла на компании, а также оценки положительных и отрицательных особенностей функционирования этих видов активов. Говоря об эффективности формирования активов компании, необходимо иметь в виду, что в условиях, которых функционируют компании, теоретические выкладки не всегда приемлемы. Финансовые менеджеры каждого компанийформируют активы в соответствии с тем, что в данный момент необходимо компаний, или с тем, что на данный момент возможно для компании.

Оптимизация структуры источников финансирования активов не только тесно взаимосвязана, но и неотделимы от оптимизации системы управления. Оптимизация долгов, например, автомати-

чески приводит к оптимизации финансовых активов, что в свою очередь требует изменения структуры управления. В последней выделяются три сферы: управление производством, персоналом и интеграционное управление. Оптимизации предшествует анализ оперативного и стратегического управления производством, способов выработки и принятия организационных решений. Цель оперативного руководства создание условий для максимальной загрузки производства заказами на выпускаемую продукцию, своевременного и качественного их выполнения. Важен также учет перспективы обновления и повышения качества товаров, предполагающий модернизацию производства и изменение структуры капитальных вложений, преобразование системы управления. Отправная точка для принятия решения об оптимизации управления производством результаты финансово-экономического и маркетингового анализа каждого вида выпускаемой продукции. Требуется четко определить какие виды товаров и в каких объемах оно будет выпускаться в настоящее время и в ближайшие 2-3 года. В зависимости от этого формируется новая, рациональная структура управленческих и производственных подразделений. В результате компания начнет развиваться на здоровой экономической базе. Еще одним способом, позволяющим улучшить экономическое состояние компании, является переход на интеграционное управление. Такие структуры, как холдинг, финансово-промышленная группа, транснациональная корпорация оказались эффективными в развитых странах, потому что позволяют концентрировать мощный производственно-финансовый потенциал, оптимально загружать производственные мощности и маневрировать ими. Для финансово-экономического оздоровления производства необходима разработка комплексной программы оптимизации структуры источников финансирования компании. Она призвана синтезировать результаты аналитической работы и на их основе четко определить задачи, пути, способы, условия достижения поставленных целей, предстоящие мероприятия, ресурсы и их источники. Возможные разделы программы – цель и содержание работ, общая характеристика оптимизации структуры источников финансирования активов компании, анализ финансово-экономического состояния, анализ товарных рынков и конъюнктуры продукции, системы управления, календарный план мероприятий по оптимизации структуры источников финансирования, финансовый план, оценка рисков, гарантии, ответственные исполнители, контроль за выполнением.

Итак, активы компании – неотъемлемая часть хозяйственной деятельности любой компании. Именно они обеспечивают эффективность производительности и максимизации прибыли. Но без оптимизации состава и структуры активы не достигнут высоких результатов.

Оптимизация состава и структуры активов направлена на обеспечение полного полезного использования отдельных видов активов и на повышение операционной прибыли. Такая оптимизация имеет свои специфические особенности. Она предполагает учет отраслевых принадлежностей фирмы, среднюю продолжительность операционного цикла, оценку различных видов активов.

Процесс этой оптимизации должна осуществляться с учетом следующих принципов:

– принцип оптимизации соотношения совокупных размеров внеоборотных и оборотных активов компании, используемых в процессе его операционной деятельности;

– принцип оптимизации соотношения между активной и пассивной частью внеоборотных активов;

– принцип оптимизации соотношения трех основных видов оборотных активов: суммы запасов товарно-материальных ценностей,суммы дебиторской задолженности, суммы денежных активов.

Оптимизация состава и структуры активов значительно улучшает деятельность компании должна стать важной задачей по управлению активами в компании [560 с].

Литература

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 2006. – 320 с.
2. Рудык Н.Б. Структура капитала корпорации: теория и практика. – М.: Дело, 2008. – 272 с.
3.Бланк И А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2002. – 528 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Новое знание», 2001.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

УДК: 168.4 (005.334):338.22.021.4 (574)
С.Т. Тулеугалиева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Б.Т. Аймурзина,*** *д.э.н.*
КазУЭФМТ

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА

Проблема риска является одной из ключевых концепций в финансовой и производственной деятельности. Особое значение она приобретает в предпринимательской деятельности. Риск выступает в качестве стимула эффективного использования капитала.

Современный бизнес немыслим без риска, т.к. успех в бизнесе зависит не только от правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности, но и от учета вероятности критических ситуаций.

Риск является основным и неотъемлемым элементом экономической, политической и социальной жизни общества неизбежно сопровождает все направления и сферы деятельности предприятии. Из всего многообразия рисков системные риски предприятии представляют наибольшую опасность для социально-экономической стабильности компании. Среди системных рисков выделяется системный риск ликвидности. Системные риски ликвидности на сегодняшний остаются малоизученными, в т.ч. вопросы оценки и прогнозирования такого риска.

Основной предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики является получение прибыли, однако в полной мере предвидеть ее результат невозможно, поскольку хозяйствующие субъекты сталкиваются с различными видами рисков, осложняющих их деятельность. Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Оценка уровня риска является одним из важнейших этапов риск-менеджмента, т.к. для управления риском его необходимо прежде всего проанализировать и оценить.

Для принятия и реализации, наиболее эффективных с точки зрения стратегического развития экономического субъекта управленческих решений, необходим постоянный и эффективный внутрихозяйственный контроль на всех этапах процесса управления организацией. Являясь одним из важнейших элементов управления, внутрихозяйственный контроль обеспечивает не только возможность принятия эффективных управленческих решений, но также их исполнение. Эти стороны внутрихозяйственного контроля находятся в неразрывном единстве и динамическом взаимодействии в циклах управленческих процессов.

Согласно методике COSO система внутреннего контроля рассматривается в виде трехмерной матрицы, имеющей форму куба, так называемый COSO – куб. Первая ось этого куба – это компоненты контроля. Их всего пять: контрольная среда, оценка рисков, информационная среда, контрольные процедуры и мониторинг контроля. Вторая ось этого куба – это уровни контроля: корпоративный и уровень процессов. Третья ось – это перечисленные в определении цели внутреннего контроля (стратегические и операционные, достоверность финансовой отчетности и соответствие деятельности действующему законодательству).

Контроль на корпоративном уровне должен содержать все пять компонентов контрольной среды. Для контроля на уровне бизнес-процессов, согласно методике, достаточно двух компонентов: информационной среды и контрольных процедур.

Система внутреннего контроля, построенная по методике COSO, необходима для крупных коммерческих организаций, как правило, холдингов, либо организаций имеющих сложную организационную структуру. Для средних и малых организаций разработка системы внутреннего контроля в полном соответствии с концепцией COSO, скорее всего, станет слишком затратной и сложной.

Этот подход основан на применении технологий риск-менеджмента. Основы данной методики изложены в документе COSO ERM «Управление рисками организации. Интегрированный под-

ход» 2004 г., в котором продолжается рассмотрение вопросов внутреннего контроля, при этом акцент делается на более широком понятии управления рисками. Система внутреннего контроля согласно COSO ERM также представляет собой трехмерную матрицу. Четыре категории целей – стратегические, операционные, цели в области подготовки отчетности и соблюдения законодательства – представлены на верхней грани куба, восемь компонентов системы внутрихозяйственного контроля – горизонтальными рядами, а подразделения организации – вертикальными рядами.

Эффективность внутреннего контроля по каждой из четырех категорий целей дает совету директоров и руководству организации разумную гарантию того, что они владеют информацией, в какой степени достигнуты стратегические и операционные цели организации, а также того, что отчетность предприятия является достоверной, а применяемое законодательство и нормативные акты соблюдаются.

Контроль на корпоративном уровне должен содержать все восемь компонентов системы внутрихозяйственного контроля. Однако COSO отмечает, что все восемь компонентов процесса системы внутрихозяйственного контроля не могут функционировать одинаково в каждой организации. Их применение на предприятиях малого и среднего бизнеса может быть менее формализовано и менее структурировано.

Подход на основании карты рисков можно использовать при организации системы внутрихозяйственного контроля и в усеченном объеме: если придерживаться основных требований риск-менеджмента и последовательно выполнить всю последовательность шагов предложенного алгоритма, можно достичь максимального эффекта от внедрения системы внутреннего контроля в кратчайшее время. Однако полнофункциональная система внутрихозяйственного контроля вряд ли может быть построена подобным образом [1].

Таблица 1 – **Основные международные стандарты управления рисками**

Номер/краткое название стандарта	Наименование стандарта (на английском)	Наименования стандарта (на русском)
ISO/IEC 31010:2009	Risk management – risk assessment techniques	Риск-менеджмент – руководство по оценке рисков
ISO/IEC Guide 73	Risk management – vocabulary – guidelines for use in standards	Риск-менеджмент – словарь – руководство по использованию в стандартах
ISO 31000:2009	Risk management – principles and guidelines	Риск-менеджмент – принципы и рекомендации
COSO II ERM – Integrated Framework	Enterprise risk management – integrated framework	Интегрированная модель управления рисками
IRM, AIRMIC и ALARM (FERMA RMS)	Risk management standard	Стандарт управления рисками (модель RMS)

Модель COSO включает в себя несколько основных понятий:

1. Внутренняя среда

Закладывает основы подхода к управлению рисками. Включает:

- совет директоров;
- философию управления рисками;
- риск-аппетит;
- честность и этические ценности;
- важность компетенции;
- организационную структуру;
- делегирование полномочий и распределение ответственности;

- стандарты управления персоналом.

2. Постановка целей

- цели должны быть определены до того как руководство начнет выявлять события, которые могут оказать влияние на их достижение;
- руководство компании имеет правильно организованный процесс выбора и формирования целей, и эти цели соответствуют миссии организации и уровню ее риск-аппетита.

3. Оценка рисков

- риски анализируются с учетом вероятности их возникновения и степени влияния с целью определения того, какие действия в отношении них необходимо предпринять;
- риски оцениваются с точки зрения присущего и остаточного риска.

4. Выявление потенциальных событий

- внутренние и внешние события, оказывающие влияние на достижение целей организации, должны определяться с учетом их разделения на риски или возможности;
- возможности должны учитываться руководством в процессе формирования стратегии и постановки целей.

5. Реагирование на риск

- руководство выбирает метод реагирования на риск:

– избежание риска;
– принятие;
– снижение;
– передача;

- разработанные мероприятия позволяют привести выявленный риск в соответствие с допустимым уровнем риска и риск-аппетитом организации.

6. Контрольные процедуры

- политики и процедуры разработаны и установлены таким образом, чтобы обеспечивать «разумную» гарантию того, что реагирование на возникающий риск происходит эффективно и своевременно.

7. Мониторинг

- весь процесс управления;
- рисками организации;
- отслеживается и по необходимости корректируется;
- мониторинг осуществляется в рамках текущей деятельности;
- руководства или путем проведения периодических оценок.

8. Информация и коммуникация

- необходимая информация определяется, фиксируется и передается в такой форме и в такие сроки, которые позволяют сотрудникам выполнять их обязанности;
- эффективный обмен информацией в рамках организации по вертикали и по горизонтали.

9. Методы оценки рисков

По COSO ERM существуют 3 группы методов оценки:

а) сравнение с эталоном;
б) вероятностные модели;
в) невероятностные модели.

Другая классификация:

– количественная и качественная оценка рисков.

- источники данных:

- ретроспективные данные и профессиональное суждение
- внутренние и внешние данные [2].

Рис. 1 – **Модель управления рисками COSO ERM куб**

Подход данной методикой управления рисками в Казахстане основан на последовательном наведении порядка по всем аспектам деятельности предприятия. Постановку системы внутрихозяйственного контроля обязательно надо начинать с устранения рисков, которые могут привести к потере бизнеса целиком. После этого необходимо обеспечить внутри хозяйственный контроль договорной работы. Это связано как с распределением полномочий между основными руководителями подразделений (внутренний контроль на уровне бизнеса), так и с порядком согласования договоров (внутрихозяйственный контроль на уровне бизнес-процессов). Дальнейшее внедрение системы внутрихозяйственного контроля происходит по подсистемам управления. Очередность постановки основана на экспертных оценках состояния внутреннего контроля в конкретной подсистеме целиком.

Наиболее целесообразно применять «классический» подход к постановке систем внутреннего контроля, в случае если принятие слишком многих управленческих решений одновременно, на этапе внедрения системы внутрихозяйственного контроля, затруднительно, например, если систему контроля внедряет недавно назначенный руководитель, либо в ситуации, когда руководитель, создавая системы внутрихозяйственного контроля, стремиться улучшить стабильный бизнес [3].

В любом случае выбор подхода к внедрению системы внутрихозяйственного контроля должен быть сугубо индивидуальным, зависеть от особенностей конкретной организации, ожиданий руководства, затратности процесса внедрения и других факторов. Необходимо отметить, что в случае необходимости можно сочетать отдельные элементы разных подходов, добиваясь тем самым наибольшей эффективности процесса организации СВК.

Стратегия в области формирования систем внутрихозяйственного контроля – важная составляющая бизнес-стратегии компании. Роль внутреннего контроля трудно переоценить. При его помощи обеспечивается сохранность собственности, выявление и мобилизация имеющихся резервов в финансово-хозяйственной деятельности, формируются условия для повышения эффективности управления компанией.

Литература

1. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO). Система внутреннего контроля, 2004.

2. Silvio AngiusCarlo FratiArno GerkenPhilipp HdrleMarco PiccittoUwe Stegemann. Risk modeling in a new paradigm: developing new insight and foresight on structural risk. – 2010.

3. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита // http://www.iia-ru.ru/inner_auditor/standard.

УДК 347.664:005.936.3

М.Б. Тургинбекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Г. Конакбаев,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ ОБРАЗОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Не так еще давно в мире не обращали должного внимания и более глубокому анализу долгов компании, почему это важно, и какое влияние может оказать на деятельность компании. Так же мы рассмотрим примеры из реальной жизни, чему обязан успех некоторых компаний и как они справляются с актуальной проблемой мошенничества XXI в. Исследование будет строиться на конкретных примерах из практики реальных компаний.

Одним из самых популярных инструментов для анализа является финансовая отчетность (делая акцент на отчете о прибылях и расходах, на английском звучит более знакомо для некоторой части общества, кто уже работает или работал в международных компания – PnL) может не полностью раскрыть финансовое состояние компании, т.к. отчет составляется на определенный период времени. Зачастую компании пренебрегают или просто не догадываются, что балансы по некоторым счетам таят в себе большую угрозу больших убытков для компании, а возможно даже и банкротства. Такая неосмотрительность привела к банкротству многие крупнейшие организации, аудиторские компании, а многие известные бизнесмены были посажены в тюрьму. На наш взгляд, одни из самых важных пунктов, которые любая компания должна контролировать и анализировать ежемесячно это кредиторская задолженность, но более важно, конечно же, дебиторская задолженность.

Рассмотрим понятие дебиторская задолженность, в бухгалтерском учете это есть сумма долгов, причитающихся предприятию, а именно включает в себя долги физических и юридических лиц (должников мы может называть дебиторы).

Данный вопрос так же рассматривался и описывается в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) и определил дебиторскую задолженность как сумма всех долгов причитающихся предприятию.

Почему дебиторская задолженность обязательна к рассмотрению? Чем больше компания, тем больше рисков, тем масштабнее работы и больше эквиваленты денежных потоков. В больших компаниях не смотря на большое количество рабочих мест, объемы так же велики и не могут покрываться должным образом. Проблема дебиторской задолженности исходит от менталитета людей, при правильном и своевременном подходе ответственных лиц к образованным долгам перед компанией, проблема с дебиторской задолженностью была бы минимизирована до уровня незначительных вопросов, но, увы, это не так. Например многие специалисты в больших и маленьких предприятиях одновременно работаю с несколькими контрагентами и обычно не проверяют, была ли оплата от того или иного контрагента в итоге. В этом нет вины сотрудников, оплаты отслеживать неудобно, т.к. для облегчения финансовых процессов и денежных потоков очень часто сотрудничество между предприятиями основывается на условия оплаты в 30-60 дней кредита, т.е. оплата

после предоставления услуги или товаров. Более того обычно в крупных предприятиях существует отдел занимающийся платежами, который называется казначейство, а это зачастую сбивает с толку специалистов, кто же должен на самом деле контролировать приход и отток денежных средств. В других же случаях, если предприятие не имеет казначеев то, контроль за денежными потоками проводит бухгалтер либо финансовый менеджер, что так же создает выше описанную проблему.

Чем плоха дебиторская задолженность? Дебиторская задолженность само по себе нормальное явление в любой деятельности организации, плохо то, что ее сроки могут превысить более 3-х месяцев, более года, и даже более нескольких лет и долг обесценивается, что обязывает компанию рассмотреть риск того, что долг так и не будет погашен. У каждой компании есть либо локальная политика, либо, ориентируясь на общепринятые стандарты учета, обесцененный долг должен быть, признан в бухгалтерском учете, что долг имеет высокий риск не оплаты и отразить это через резервы. Создать резерв означает обесценить долг и признать, что на данный период предприятие признает, что потенциальные доходы, которые они ожидали получить, обесценились и не поступят.

Согласно Гражданскому кодексу в Республике Казахстан, дополнительно к проблемам оплаты срок исковой давности истекает после 3-х лет, что не дает возможности предприятию подать в суд по ее истечению и взыскать в судебном порядки причитающийся долг. Тем самым предприятие вместо того, чтобы признать доход, признает убытки в финансовых отчетах, т.е. услуга была оказана бесплатно, либо товары были отданы задаром.

Давайте рассмотрим пару примеров на локальном уровне, но среди международных компаний и с разных секторов.

Компания Л'Ореаль Казахстан, на рынке более 10 лет, занимается дистрибуцией косметических средств, но за 10 лет ни разу компания не сталкивалась с дебиторской задолженностью к списанию, что значит долги перед компанией (ожидаемый доход) признанные обесцененными. По процедурам компании, при истечении срока выплаты, а именно это от 30-45 календарных дней, компания должна признать 10% обесценения дебиторской задолженности, при помощи резерва на обесцененную часть. В отчете о прибылях и убытках компании нет отдельной строки с резервами дебиторской задолженности, что показывает, резервы по обесцененным долгам так малы и для нее не требуется отдельного выделения. В соответствии с разработанными внутренними стандартами можно взять в пример, как компания не допускает образования дебиторской задолженности, методом переговоров с каждым дистрибьютором по отдельности каждую неделю. Дополнительно для дистрибьюторов с высоким риском, компания требует либо банковскую гарантию, либо сотрудничество по предоплате. Это пример, как международная французская компания борется за правильные финансовые потоки, что будут обеспечивать покрытие закупа вовремя для пополнения товарных запасов и их реализации. Следует отметить, что в данном случае компания при годовом обороте в несколько миллиардов тенге имеет ограниченное количество персонала, а так же дистрибьюторов, что позволяет облегчить и оптимизировать процессы по контролю дебиторской задолженности.

Компания CITI Bank Kazakhstan единственный банк в Казахстане, который никогда не сталкивался с просрочкой оплат по долгам. Этому предшествует изначальный контроль всех контрагентов банка, на показатели финансовой отчетности, комплаенс (специфичный юридический отдел), а так же срок существования и оборачиваемость. Если мы выше рассматривали пример с компанией L'Oreal Kazakhstan, то мы можем охарактеризовать их метод по контролю дебиторской задолженности как «реактивный», т.к. компания реагирует после продажи товаров, когда CITI Bank мы бы позиционировали как «проактивный» (заранее), т.к. компания заранее проводит тщательный анализ всех желающих с ними сотрудничать.

Были страны, которые из-за долгов стали банкротами, либо были на грани к банкротству. На пример всем знакомая история, когда Греция не была способна покрыть свои долги. Шотландия, когда выдала ипотеки всем, без необходимой проверки «денежеспособности» населения, что в итоге привело к тому, что люди взявшие ипотечный заем не смогли выплатить долги, и это привело к дальнейшему краху экономики. По сей день многие преподаватели в лучших вузах по всему

миру приводят как пример тяжелый период в Шотландии и других стран, как хромающая макроэкономика развивающихся стран.

Обе выше описанные компании представлены в Казахстане, но практикуют международный опыт, основанный на централизации процессов согласно лучших практик со всего времени.

Однако не все международные компании так продвинуты как это может показаться на основании вышеописанных практик. Голландская компания Кар-Тел (с торговой маркой Билайн) в Казахстане, столкнулась с большими проблемами в части дебиторской задолженности в 2014 г.

Дебиторская задолженность как экономический термин, или как в народе понятие долг, может возникнуть по ряду причин. Задолженности могут быть спланированными, непредвиденными, сезонными, разовыми и незаконными. Для того чтобы понять причину образования дебиторской задолженности необходимо провести анализ, и определить источник и предпринять правильные шаги.

Очень важно отсортировать по важности долги перед предприятием, а именно на те, что возврату либо взысканию подлежат, либо те, что уже не будут погашены. Дополнительно сортировке подлежат все долги по их суммовой значимости.

В категории долгов, что не будут погашены, в большинстве случаев, относятся долги от предприятий, что обанкротились и чьи активы были исчерпаны для погашения долгов перед другими компаниями. Что означает, что даже при положительном решении в суде по делу о взыскании долгов долги обесцениваются при отсутствии у должника денежных средств и активов к возмещению, к примеру, ТОО Arline, что являлся дилером, были признанан банкротом в 2014 г. Генеральный Директор компании разыскивается для возбуждения уголовного дело за мошенничество. Либо при желании должника выплатить долг, но выплата считается невозможной в данный момент, а так же в будущих периодах по ряду причин, что могут нести даже политический характер, к примеру, если между странами ввели санкции (запрет на конвертирование национальной валюты в Узбекистане на международную валюту) на денежные транзакции.

Так же если в компании нет надлежащего анализа и контроля, второй причиной может быть просрочка исковой давности, для Казахстана это 3 года. Т.е. если в течении 3х лет компания не применяла никаких мероприятий по выплате долга, по истечении 3-х лет она не может подать в суд на должника. Но конечно же есть смягчающие обстоятельства в Гражданском Законодательстве по взысканию долгов, а именно если в течении 3-х лет со стороны предприятия взыскующей долги были попытки контакта с контрагентом, с напоминанием, либо с просьбами оплаты, то срок исковой давности в 3 года можно считать от последней коммуникации предприятия должнику.

Так же задолженности можно поделить на категории, которые бы мы классифицировали на «не хотят платить» и которые «не могут оплатить».

Должники, которые сталкиваются с трудностями, возможно временными, а возможно нет, обычно имеют финансовый характер, который называли кассовый разрыв в экономическом понятии. Кассовый разрыв это явление когда у компании нет денежных средств в определенный период времени. Он же может нести в себе угрозу, а именно предприятие в такой момент не получила ожидаемые денежные средства для оплаты образовавшихся долгов. В международной финн терминологии используют термин Cash Flow (Денежные Потоки).

Говоря о денежных потоках так же следует акцентироваться не упомянуть риск ликвидности – это риск того, что предприятие столкнется с трудностями при исполнении финансовых обязательств. Компания подвержена риску в связи с ежедневной необходимостью использования имеющихся денежных средств. Риском ликвидности управляет казначейство Компании либо любая другая финансовая функция. Руководство ежемесячно контролирует прогнозы движения денежных средств Компании.

Обычно Компания обеспечивает наличие денежных средств, доступных по первому требованию, в объеме, достаточном для покрытия ожидаемых операционных расходов. При этом не учитывается потенциальное влияние исключительных обстоятельств, возникновение которых нельзя было обоснованно предусмотреть, например, стихийных бедствий.

Более детально рассмотрим проблемы образования дебиторской задолженности в компании ТОО Кар-Тел, она является группой компаний занимающаяся телекоммуникационными услугами

по предоставлению фиксированной связи, мобильной связи, а так же аренду каналов.

ТОО Кар-Тел – это телекоммуникационная компания, одна из 3х компаний в Казахстане предоставляющая мобильную, фиксированную связь, доступ в интернет и телевидение. Ежедневная выручка только по мобильной связи насчитывалась около 300 млн тенге.

Не так давно в компании были введены дополнительные контроли, что отсутствовали до 2014 г., которые помогают отслеживать дебиторскую задолженность, а так же проводить анализ и сообщать необходимым органам для принятия мер. Дополнительная функция появилась с вышедшей проблемой в 2014 г., когда один из контрагентов компании получив товар на сумму более 2-х млн долл. США, не захотела оплачивать долг по подходящим срокам. Что явилось причиной отказа от погашения так, и, не было выявлено, на данный момент компания признала себя банкротом, активы к взысканию отсутствуют, директору компании передан иск за мошенничество. Вот яркий пример классификации дебиторской задолженности, когда контрагент не хочет оплачивать долг.

Данный момент может рассматриваться так же внутри предприятия как коррупционные действия, т.к. меры по страхованию товаров не были предприняты, а так же не было страхование оплаты контрагента через банковскую гарантию. В данной ситуации так же есть возможность по привлечению сотрудников к уголовной ответственности при нахождении доказательств, либо к халатности департамента. В таком случае, на оплату долга это не влияет, зато будет наглядным примером, что халатное отношение к своим обязанностям имеет последствия.

Далее после анализа проведенного по всем счетам компании, было обнаружено, что многие контрагенты просрочили выплаты долгов, многие долги не были выплачены за последние несколько лет, причины были разные.

В компании присутствует анализ дебиторской задолженности, куда попадают так же не закрытые авансы и остатки на складах более года.

Были найдены случаи, когда оплата производилась два раза, что ставит под вопрос корректной работы в учетной системе компании. Так же к подобным ошибкам, связанных с человеческим фактором, относятся отгруженные излишки контрагенту, которые далее контрагентом не подтверждались.

В 2015 г. предприятие создала свою локальную процедуру мониторинга и анализа дебиторской задолженности и выплаченных авансов. Процедура разработана в целях оптимизации рабочего процесса при мониторинге и анализе авансов выданных и дебиторской задолженности по контрагентам. Процедура является внутренним нормативным документом Компании и обязательна для исполнения всеми структурными подразделениями, должностными лицами и работниками Компании. Этот новый предпринятый шаг кажется на первый взгляд запоздалым для столько широкомасштабной компании, но вносит свою лепту, выстраивает процессы и распределяет ответственности, что позволяет быстро находить виновные стороны.

После анализа было выявлено, что на балансах компании находится резервов на сумму около 1 млрд тенге, где вес балансов по дебиторской задолженности превалирует. В резервах 30% являются уже безнадежными долга, и компания держит резерв под них, так как видит необходимость подготовки подтверждающих документов о не платежеспособности компании-должника.

Сделаем вывод, что самым важным элементом является еженедельный мониторинг и контроль со стороны финансовых департаментов, но более важно самих функций, кто работает напрямую с контрагентами.

Дебиторскую задолженность избежать нельзя, можно избежать безнадежных долгов, в которые дебиторская задолженность может превратиться.

Как показал опыт вышеописанных компаний, контроль самая важная часть, но если по каким-либо причинам контроль невозможен или не применим, компания должна найти другие способы по обеспечению себе безопасной и без проблемной выплаты долга, на пример использования банковских гарантий или работы по предоплате.

Литература

1. http://www.ucc.kz/index.php?page=debitorskaya-zadolzhennost-rezervy-spisanie / Основы и теория о дебиторской задолженности в жизни).
2. https://www.mortgageholders.ie/bankruptcy / Кризис в Ирландии после выдачи кредитов.
3. МСФО в Казахстане. Принципы перехода и применения / Э.О. Нурсеитов, Д.Э. Нурсеитов. – Алматы, 2009.
4. Слепов В.А., Шубина Т.В. Финансы организаций (предприятий). – М., 2011.
5. Финансовая отчетность компании ТОО Кар-Тел, 2014-2015 гг.
6. Список документов предоставляемых для сотрудничества с Citi bank Kazakhstan / Разговор с сотрудниками компании.
7. Групповые стандарты компании L'Oreal SA / Раскрытые расходы и доходы компании 2009-2015 гг.

УДК 338.431.4(574)

Ж.Е. Уатбекова

Научный руководитель: ***Н.Б. Рубенкова,*** *к.э.н., и.о. доцента КазУЭФМТ*

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РК

Развитие малого и среднего бизнеса – основа экономики любой страны. Без развитого малого и среднего бизнеса сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств. Вследствие этого, еще на заре независимости малый и средний бизнес был определен в Казахстане как важнейший сектор экономики. Всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса всегда была приоритетом государственной политики. Именно благодаря этому, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране в 1990-е гг., число субъектов малого и среднего предпринимательства постоянно росло.

Малый бизнес представляет собой самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. Именно в этом секторе экономики создается основная масса идей, которые являются питательной средой для среднего и крупного бизнеса, тем самым крупное производство дополняется возможностями малого предпринимательства. Являясь производителями и потребителями товаров, субъекты малого бизнеса имеют возможность чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка. В настоящее время, по данным официальной статистики в Казахстане, доля действующих субъектов малого предпринимательства в общем количестве субъектов рынка составляет 87%, а в некоторых отраслях значительно больше. Доля субъектов малого и среднего бизнеса в объеме произведенного валового внутреннего продукта в среднем составляет более 50-60% [1].

Субъекты малого и среднего бизнеса, деятельность которых не требует крупных стартовых вложений и обеспечивает высокую оборачиваемость ресурсов, способны более эффективно и быстро способствовать реструктуризации национальной экономики, формирования и расширения рынка потребительских товаров (услуг) при ограниченных ресурсах. Субъекты малого и среднего бизнеса оперативно реагируют на колебания потребительского спроса, обеспечивая тем самым необходимое равновесие на рынке и формируя конкурентную среду. Динамичное развитие малого бизнеса способствует созданию новых рабочих мест, решая проблему занятости населения.

В ходе экспертного опроса, проведенного Институтом Сравнительных Социальных исследова-

ний «ЦЕССИ-Казахстан» среди специалистов, имеющих непосредственное отношение к малому и среднему бизнесу, было выявлено, что в нашей стране созданы необходимые условия для интенсивного развития малого и среднего предпринимательства. При этом 37,5% опрошенных расценили эти условия как нормальные, столько же участников опроса заявили, что «условия есть, но существуют отдельные проблемы», и 18,8% экспертов дали ответ: «в целом главные, определяющие условия созданы» [3].

Количество граждан, решивших вести собственный бизнес, вне всякого сомнения, напрямую зависит от тех условий, которые создает государство для развития мелкого и среднего предпринимательства. По результатам опроса для успешного развития малого и среднего бизнеса необходимо:

- изменить правила регистрации, лицензирования, сертификации и т.д. (75,0% респондентов);
- улучшение система налогообложения предпринимателей (62,5%);
- совершенствование финансово-кредитной регуляции (56,3%);
- упрощение отчетности и бухучета (25,0%)
- обеспечение безопасности бизнеса (25,0%)
- улучшение информационного обеспечения граждан, работающих в этой сфере (25%);
- совершенствование лизингового обслуживания заявили (6,3%).

В послании народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» главой государства Н.А. Назарбаевым перед правительством была поставлена следующая задача: государственные холдинги, играя важную роль в диверсификации экономики, должны вовлекать в этот процесс, стимулировать и поддерживать казахстанский малый и средний бизнес. Казахстан перенимает успешный опыт развитых стран, ведь совершенствование механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса находится в постоянном центре внимания правительства страны.

Мировая практика убедительно свидетельствует, что в странах с развитой рыночной экономикой малый и средний бизнес оказывает серьезное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и услуг субъекты малого и среднего бизнеса в отдельных областях играют ведущую роль. Поэтому проблема государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в настоящее время является наиболее актуальной.

Во многих регионах наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров для малого бизнеса в области инженерно-технических и рабочих специальностей.

Еще одной проблемой для малого и среднего бизнеса при вступлении Казахстана в Таможенный Союз являются выросшие риски конкуренции. В этих условиях предприниматели должны повышать качество производимой продукции, ориентируясь при этом на высококачественную и экологически безопасную продукцию и выводить ее не только на казахстанский рынок, но и рынки России, Белоруссии.

Другим фактором, негативно влияющим на развитие малого бизнеса, является несовершенство существующих или отсутствие четких норм в законодательстве страны, регулирующих деятельность малого бизнеса, что приводит к увеличению административных барьеров. Недостаточная скоординированность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства привела к тому, что при входе на рынок предприниматель несет большие издержки, обусловленные необходимостью налаживания и поддержки отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде. Во внешней среде – это взаимоотношения с государственными органами, финансово-кредитными организациями, поставщиками, потребителями и конкурентами. Во внутренней – выбор вида деятельности и организационно-правовой формы, формирование уставного капитала в необходимом размере [2].

Очень важную роль играет кредитная поддержка малого и среднего бизнеса. Не секрет, что практически каждому, кто решил заняться предпринимательской деятельностью, приходится сталкиваться с финансовыми проблемами. Банки дают кредиты только под залог имущества. А что может заложить начинающий предприниматель, если у него ни основных, ни оборотных средств еще нет? Эту проблему следует решать на республиканском уровне. Но отчасти ее можно было

бы снять, создавая общества взаимного кредитования малых предприятий, где будут аккумулироваться отчисления от доходов всех участников.

Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например, через «Администрацию по делам малого бизнеса» (США), «Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса» (Япония), «Кредит для средних и мелких фирм» (Франция). В Республике Казахстан принята Программа обусловленного размещения средств через банки второго уровня АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» является одним из инструментов реализации государственной политики по финансовой поддержке субъектов МСБ.

Программа осуществляется путем предоставления Фондом банкам второго уровня финансовых средств (фондирования) на определенных (целевых и ограничительных) условиях для последующего кредитования субъектов МСБ. При этом одним из основных принципов работы с Банками-партнерами является политика невмешательства в их внутренние процедуры и кредитный процесс со стороны Фонда, а также их полная ответственность за риски принятых решений. Программа разработана в целях повышения эффективности государственных мер по финансовой поддержке субъектов МСБ и основывается на принципах государственно-частного партнерства.

Сегодня государство берет на себя обязанность финансировать приоритетные государственные программы развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, а также обеспечивать денежными средствами функционирование социальной инфраструктуры. Все финансовые меры правительства направлены не только на прямое увеличение финансовых возможностей субъектов предпринимательской деятельности, но также имеют стимулирующий характер и призваны направить их развитие с учетом общенациональных интересов. Государство поддерживает малые и средние предприятия, как правило, в таких сферах, как сельское хозяйство, занятость, инновации, экспорт, региональное размещение производства и опирается на разнообразный арсенал финансовых рычагов. Необходимо отметить, что данный вид финансирования является очень существенным и важным. Государственное финансирование осуществляется в нескольких формах. К ним относятся субсидии, дотации, субвенции, государственный заказ.

В рамках антикризисной программы на кредитование малого и среднего бизнеса выделялось 120 млрд тенге. Ставки по кредитам снизились до 14%, из них 7% платит предприниматель, 7% – государство. В 2014 г. для этого из республиканского бюджета было выделено 30 млрд тенге [4].

В современных условиях механизм обеспечения эффективного функционирования малого и среднего бизнеса должен сводиться, прежде всего, к усилению государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Для этого, в первую очередь, необходимо:

• формирование концепции, выбор приоритетов и обоснование роли малого бизнеса в экономике;

• разработка государственной политики поддержки и развития малого и среднего бизнеса в экономике;

• совершенствование нормативно-правовой поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;

• совершенствование законодательства в сфере инвестиций и формирование благоприятного инвестиционного климата в стране;

• совершенствование налогообложения малых и средних предприятий;

• развитие кредитно-финансовых механизмов и внедрение новых финансовых технологий, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства;

• активизация прямого и косвенного участия государства в финансировании развития малого и среднего бизнеса.

В отраслевой структуре кредитования лидирует торговля и промышленность или крупные товаропроизводители. Малый производственный бизнес остается вне сферы интересов финансовых и банковских институтов, главным образом, в связи с отсутствием ликвидной залоговой базы, меньшей устойчивостью к неблагоприятным факторам и низкой степенью диверсификации производства. Незаполненность данной ниши требует создания альтернативных кредитных организаций с использованием различных схем и источников финансирования [5].

В целом можно отметить, что в Казахстане государственная поддержка малого и среднего бизнеса носит многоуровневый характер. Осуществляются мероприятия в области снижения налогового бремени, проводится легализация собственности и активов, реализовывается комплекс мер по облегчению доступа к кредитным ресурсам, упрощаются административные процедуры и разрешения, организовываются региональные центры поддержки малого и среднего бизнеса.

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. Официальный Интернет-ресурс Министерства Национальной Экономики РК. economy.gov.kz
2. Головин И. О малых предприятиях. – М.: Норма, 2009.
3. Институт сравнительных социальных исследований «ЦЕССИ-Казахстан».
4. Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике. stat.gov.kz.
5. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Основы малого и среднего предпринимательства: Практич. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013.

УДК 339.721(005):659.233

А.Ж. Шыныбаев
Научный руководитель: ***З.К. Жаныбаева****, к.э.н., и.о. доцента*
КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Переход экономики Казахстана к рыночным условиям хозяйствования предоставил возможность предприятиям самостоятельно осуществлять различные виды деятельности [6, с. 8]. В том числе – производственную, инвестиционную, финансовую и другие виды экономической деятельности. Предприятия стали самостоятельно планировать будущие результаты своей деятельности, выбирать партнеров по бизнесу, искать рыночные ниши. Однако, получив широкую экономическую свободу, субъекты хозяйствования столкнулись со многими новыми для них проблемами. С такими как самостоятельный выбор стратегии развития, поиск источников финансирования, реконструкция и расширение производства и т.д. Предприятиям пришлось в полной мере ощутить влияние бизнес-рисков всех уровней – коммерческих, финансовых, валютных, управленческих.

В этих условиях руководством предприятий не всегда была глубоко осознана значимость получения информации, позволяющей всесторонне обосновать финансовые, стратегические и текущие решения. Снижение информационного риска было востребовано при разработке стратегии развития, бизнес-планирования, при выборе надежных партнеров и предвидении финансовых результатов своей деятельности. Новые условия хозяйствования потребовали изменения в системе бухгалтерско-аналитической работы, включая развитие новых направлений анализа, поиск новой информации и методов ее обработки.

Таким образом, рыночная самостоятельность столкнула многие хозяйствующие субъекты с финансовой несостоятельностью и кризисом собственной системы управления. Чтобы добиться

«выживания» предприятия в условиях рынка, персоналу управления необходимо оценивать возможные и целесообразные темпы его развития. Первоочередного внимания требуют вопросы платежеспособности и ликвидности предприятия.

Все авторы сходятся в убеждении о том, что характеристика финансового состояния формируется на основе ликвидности и платежеспособности предприятия, оценка которых является содержательно-структурными элементами методики анализа финансового состояния коммерческой организации. Анализ содержания ряда специальной литературы показывает, что в отношении толкования понятий платежеспособности и ликвидности предприятия сложилось множество дефиниций. Приведем основные из них.

Понятия ликвидности и платежеспособности являются близкими, но не тождественными друг другу. Одно из многочисленных понятий «платежеспособности предприятия» звучит следующим образом: *платежеспособность предприятия* – это способность действующего экономического субъекта в установленные заемщиком сроки полностью погашать свои долговые обязательства перед некой организацией [4, с. 98].

Платежеспособность, т.е. возможность денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства относится к числу основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Изначально понятие «платежеспособность» тесно связано с категориями – «платежи» и «способность осуществлять платежи». Такой подход не требует особых объяснений применительно к экономическому поведению субъектов хозяйствования.

Ликвидность предприятия – это наличие у субъекта оборотных активов в размере, теоретически достаточном для погашения обязательств перед кредиторами краткосрочного характера при возможном нарушении сроков их оплаты, регламентированных договорами [5, с. 76].

Рис. 1 – **Взаимосвязь и сущность понятий «ликвидность» и «платежеспособность» [5, с.78]**

Сравнивая такие характеристики финансового состояния предприятия, как «платежеспособность» и «ликвидность», можно отметить, что в первый термин является более конкретным и предметно ориентированным, в то время как вторая категория принимает более емкую форму.

В свете последнего утверждения, важно подчеркнуть, что содержательно происходит разделение понятия ликвидности на:

– ликвидность материальных благ, под которой понимается, быстрая и безубыточная способность активов, обращаться в денежные средства;

– ликвидность предприятий: представляет собой потенциальную способность субъекта предпринимательства покрыть свои обязательства за счет различных видов оборотных активов, имеющихся на балансе на дату его составления [3, с. 9].

Безусловно, рассмотренные понятия (ликвидность и платежеспособность) имеют смысловое сходство и взаимосвязь, в той или иной степени состоящую в степени способности субъекта возвращать долги. Данная взаимосвязь, формирующая концептуальную основу решения одной из задач анализа финансового состояния предприятия, визуализирована на рисунке 1.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежные средства, как максимально ликвидную форму. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В тоже время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу, поэтому можно сделать вывод, о том, что ликвидность предприятия – это более условное понятие, характеризующая лишь потенциальную возможность предприятия, рассчитаться по своим долговым обязательствам (наступит предполагаемая ситуация или нет, это уже только предположения).

Способность предприятия расплачиваться по счетам характеризуют показатели его платежеспособности [1, с. 217]. Информация о платежеспособности интересует, прежде всего, поставщиков предприятия. Они желают знать, оплатит ли предприятие счета в срок. Интересует этот вопрос и финансовые учреждения, которые желают получить проценты по выданным кредитам и ждут погашения кредита в срок. Состояние платежеспособности интересует и сотрудников предприятия, ожидающих полных и своевременных расчетов за свой труд.

Основными показателями платежеспособности принято считать три коэффициента, у которых одинаковые знаменатели, но разные числители. В знаменателе всегда находится один показатель – краткосрочные (текущие) обязательства, т.к. именно их надо «покрывать», т.е. выплачивать в текущем году. В числителе указывается сумма всех оборотных активов или их ликвидных составляющих [1, с. 218].

1. Коэффициент покрытия («общая ликвидность»):

$$Кп = Оборотные\ активы\ /\ Краткосрочные\ обязательства \quad (1)$$

К текущим обязательствам следует добавить ту часть долгосрочной задолженности, которую следует погашать в течение года.

2. Коэффициент покрытия текущих обязательств ликвидными активами (по российским методикам это коэффициент промежуточной ликвидности):

$$ACIDTEST = (Оборотные\ активы – запасы)\ /\ Краткосрочные\ обязательства \quad (2)$$

Понятие «ликвидности» в странах СНГ и на Западе не всегда совпадает по объективным причинам. В большинстве западных стран разрешено сомнительную (не просроченную) дебиторскую задолженность относить на убытки. В результате, она не попадает в оборотные активы. Другая особенность в том, что запасы считаются мало ликвидным активом. Они «превращаются в денежные средства» по мере реализации готовых изделий, т.е. не сразу, а через производственный цикл. При расчете данного показателя следует сформировать числитель в зависимости от ожидаемой ликвидности активов предприятия.

3. Коэффициент покрытия обязательств денежными средствами и быстро реализуемыми ценными бумагами (в РК это коэффициент абсолютной ликвидности) [1, с.219]:

$$Кал = (Денежные\ средства + быстрореализуемые\ бумаги)/\ Краткосрочные\ обязательства \quad (3)$$

Все коэффициенты рассчитываются банками при оценке платежеспособности клиентов. «От-

личными» считаются показатели, соответственно, превышающие: 3; 1 и 0,3.

Из трех показателей «платежеспособности» самым значительным, по мнению зарубежных экспертов, является промежуточный коэффициент покрытия. Его значение, превышающее «1» считается достаточным для принятия финансовым менеджментом соответствующих решений.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, или времени, необходимого для превращения его в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе понятие более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Ликвидность к тому же, характеризует как текущее состояние расчетов, так и указывает на их перспективу.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения. Наиболее мобильной частью ликвидных средств являются деньги и краткосрочные финансовые вложения. Ко второй группе относятся готовая продукция, отгруженные товары и дебиторская задолженность. Ликвидация этой группы текущих активов зависит от ряда факторов. В т.ч. – «от своевременности отгрузки продукции; оформления банковских документов; скорости платежного документооборота в банках; от спроса на продукцию; ее конкурентоспособности; платежеспособности покупателей; формы расчетов и др.» [2, с. 45].

Для превращения производственных запасов и незавершенного производства в готовую продукцию, а затем в денежную наличность, понадобится значительно больший срок. Поэтому они отнесены к третьей группе. Соответственно на три группы разбиваются и платежные обязательства предприятия:

1) задолженность, сроки оплаты которой уже наступили;

2) задолженность, которую следует оплатить в ближайшее время;

3) долгосрочная задолженность.

Дополняя сравнительную характеристику рассматриваемых категорий, можно отметить, что «ликвидность» более статична (не управляема), в то время, как «платежеспособность» динамична (управляема). Примером управляемой платежеспособности может выступать предприятие, которое является монополистом, в определенной сфере деятельности, т.к. у такой масштабной организации, может возникнуть управляемая просроченная кредиторская задолженность (партнеры устанавливают определенные договорные взаимоотношения, при которых кредитор дает возможность отсрочки платежа заемщику, на заранее утвержденный срок) [7, с. 82].

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что «платежеспособность предприятия» и «ликвидность предприятия», являясь ключевыми характеристиками финансового состояния коммерческой организации, должны подлежать оценке в составе задач его анализа, но при этом сохраняется возможность их аналитической интерпретации как самостоятельных единиц и объектов финансового управления. Осмысление рассмотренных категорий в данном аспекте предопределяет необходимость формирования методического обеспечения их анализа для каждого варианта, что будет являться предметом отдельного исследования в следующих публикациях автора.

Зарубежный опыт применения финансовых показателей в качестве инструмента диагностики финансового состояния предприятий необходимо шире использовать в казахстанской практике. Данные финансового анализа станут надежным помощником руководителей предприятий и финансовых менеджеров при оценке состояния предприятий и принятии антикризисных решений.

Литература

1. Ионова А.Ф. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – М.: ТК Велби Изд. «Проспект», 2010. – 494 с.

2. Искаков А.К. Оценка платежеспособности и ликвидации баланса предприятия // Вестник КазНУ. Экономическая серия. – 2011. – №2 (84).

3. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие / В.В.Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Велби, Изд: «Проспект», 2009. – 424 с.

4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебн. пособие / Ю.В. Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.

5. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебник / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 575 с.

6. Осербайулы С., Жупарова А.С. Институт банкротства как элемент развития рыночной экономики // Вестник КазНУ. Сер. экономическая. – 2011. – №2.

7. Соловьева Н.А. Анализ финансового состояния коммерческой организации: Учебн. пособие / Н.А. Соловьева, Т.А. Цыркунова. – Красноярск: Краснояр. гос. торг. – экон.ин-т, 2004. – 106 с.

Мазмұны / Содержание

1 секция. **Қазіргі жағдайдағы Қазақстан экономикасының дамуы**
Развитие экономики Казахстана в современных условиях

Айтенов Н. Основные формы и виды привлечения иностранных инвестиций.....3
Айтөреева Ә.Ә. Еңбек нарығының теориялық сипаттамасы.....7
Аканова М.М. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности Казахстана.....11
Акназарова Г.М. Диверсификация экономики Казахстана: проблемы и перспективы развития.....15
Алмасова А.С. Принципы создания системы материального стимулирования труда на предприятии.....18
Аусарбекова Д.Г. Взаимоотношения государственных и частных институтов при формировании партнерства.....22
Ахметова Ж. Холдинг дамуының дүниежүзілік озық тәжірибесі.....27
Әбдімәлік Е.Б. Агроөнеркәсіп кешенінің қалыптасуына әсер ететін факторлар.....30
Байғабылова Ж.Қ. Қазақстан Республикасындағы арнайы экономикалық аймақтарды дамыту перспективалары.....34
Байжанова Г.М. Теоретические основы государственного регулирования и поддержки туристской деятельности.....37
Баймуратова Ж.А. Развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане.....41
Байсабыров Б.А. Нарық жағдайындағы еңбекақы төлеудің теориялық негіздері.....45
Бекжанов Т.Х. Современные проблемы железнодорожного транспорта в промышленности.....48
Билялова Д.Е. Еліміздегі агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың негізгі бағыттары мен жетілдіру жолдары.....51
Галиев А.А. Экономическая безопасность предприятия.....54
Галимжанова Г.Н. Кәсіпорында лизингті қолданудың экономикалық тиімділігі.....58
Дарибаева Э.К. Методы оценки конкурентоспособности продукции.....61
Ергешов Б.А. Государственно-частное партнерство как механизм развития инвестиционный деятельности.....65
Ермекбаев А.Е. Миграция және миграциялық ұғымдардың теориялық негіздері.....68
Ермекбаева А.И. Кәсіпкерлік қызметтің теориялық негіздері.....73
Жангазиева Д.А. Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің теориялық мәселелері.....77
Жапарбеков А.Н. Социальная ответственность бизнеса в РК.....81
Зейнилова Г.Ж. Государственно-частное партнерство в РК.....85
Қайриденқызы А. Қазақстан Республикасының ұлттық индустриалды-инновациялық жүйесінің ерекшеліктері.....89
Калменова А.А. Внешнеэкономические связи Республики Казахстан с Китаем на примере СУАР.....92
Калыков Ж.Т. Безработица и занятость, состояние проблемы и пути решения.....95
Карибаева М.Н. Кәсіпорынның инвестициялық қызметі: мәселелері және шешу жолдары.....98
Кульмирзаев М.А. Состояние кондитерской обрабатывающей отрасли Казахстана.....101
Купеева А.Е. Основные направления и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.....108
Курманова А.Р. Инвестиционная деятельность фирмы.....112
Махамбетов А.М. Модернизация железнодорожной инфраструктуры РК.....115
Мусина А.Д. Способы повышения конкурентоспособности предприятий.....118
Муханбетжанов Ж.Б. Совершенствование механизмов модернизации экономики Республики Казахстан.....121
Нургалиева А.М. Национальная инновационная система РК.....125
Оразова Г.Т. Туризм индустриясында персоналды басқару.....128

Ордабаева С.Қ. Қазақстандағы орта және шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау.....132
Сабыржанов С.А. Развитие трудовых ресурсов в современном Казахстане.....136
Сағатова Н. Диверсификация – бәсекелестік артықшылығы.....139
Саду А.А. Применение опыта зарубежных стран развития ГЧП в Казахстане.....142
Сакенова Д.М. Қазақстан экономикасына шетел инвестицияларын тарту және оларды қолдану.....145
Сатубалдинова С.Н. Совершенствование механизмов регулирования миграционных процессов.....151
Тажбенова Г.Б. Иностранные инвестиции как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики.....155
Тельконурова Ж.М. Теоретические основы разработки стратегии организации.....158
Тленов Р.А. Свободные экономические зоны: цели, предпосылки и принципы формирования и фукционирования.....162
Төлбай Д.С. Қазақстан Республикасының инвестициялық әрекетін реттеу тетіктері.....166
Төлбай Н.С. Особенности инновационного развития в агропромышленном комплексе.....170
Утетлеуова Ж.К. Конкурентоспособность экономики Казахстана: пути и факторы повышения.....174
Шабазов А.Ж. Перспективы развития инвестиционной деятельности предприятия.....177

2 секция. **ҚР индустриалды-инновациялық дамуы жағдайындағы адами капиталдың қалыптасуы**
Формирование человеческого капитала в условиях индустриально-инновационного развития в РК

Ахметова У.А. Стратегическое планирование развития малых городов как фактор повышения конкурентоспособности Казахстанской экономики.....181
Умурзакова С.С. Формирование и развитие корпоративной культуры организации.....185

3 секция. **Белгісіздік жағдайлардағы банк секторының дамуы: мәселелері және болашағы**
Развитие банковского сектора в условиях неопределенности: проблемы и перспективы

Абеу Ш.М. Теоретические аспекты кредитной политики коммерческих банков в Республике Казахстан.....190
Андас Е.К. Екінші деңгейлі банктердің несиелік портфелінің теориялық негіздері.....194
Болатов Е.Е. Банковская система Казахстана: текущее состояние и перспективы развития.....198
Джунусов О. Теоретические основы развития депозитного рынка.....201
Жаксылыкова Г. Организационная структура кредитной системы и роль Национального банка Республики Казахстан.....205
Исенова А.Т. Методы управления активами коммерческого банка.....208
Қалмағамбет Д.А. Қазақстандағы ислам банкингінің қазіргі жағдайы, мәселелері.....211
Качаганова А.С. Қазақстандағы ипотекалық несиелеу жүйесінің даму алғышарттары және оны жетілдіру.....215
Коккозева А.Д. Качество кредитного портфеля казахстанских банков: оценка и анализ.....218
Муканбаев Р.М. Анализ депозитного рынка РК на современном этапе.....222
Мусина М.Р. Қазақстан Республикасында банктік қадағалау мен реттеудің экономикалық мәні.....224
Нажмиденов Н.Н. Сущность и принципы банковской политики.....228
Пих М.В. Теоретические аспекты развития розничных банковских услуг в РК.....233

Распаева А.Т. Развитие системы платежных карточек в условиях экономической интеграции.....238
Тұрғанбек Т.А. Қазақстандағы банк жүйесі: оның қалыптасуы мен экономикалық мәні.....241
Уатай А. Основные направления инвестиционной деятельности коммерческого банка.....245

4 секция. **Қазіргі интеграциялық жағдайдағы қаржылардың даму мәселесі: жас ғалымдардың көзқарасымен жыл қорытындысы**
Проблемы развития финансов в современных интеграционных условиях: итоги года глазами молодых ученых

Абдулин Б.С. Финансирование текущих активов предприятий на современном этапе.....249
Алшынбекова А.М. Финансирование профессионального образования по результатам обучения.....252
Алькина З.Т. Принципы и методы налоговой оптимизации для малых предприятий.....255
Амангельдинова А.К. Теоретические аспекты сущности финансового анализа как инструмента оценки финансового состояния предприятия.....257
Асилбекова Д.Ж. Некоторые вопросы анализа и прогнозирования финансового состояния компании.....262
Ахансері С. Анализ государственного регулирования предпринимательской деятельности в РК на современном этапе.....265
Базарбек А.К. Инвестиционный процесс как необходимая составляющая экономического роста.....269
Базылжанова С.К. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау және болжау.....273
Бекенова Б.Б. Дебиторская задолженность как объект управления финансового менеджмента.....277
Бердигалиева А.Е. Әртүрлі экономикалық мектептердің ақша-несие саясатының трансмиссиялық механизміне сипаттама.....280
Дельмухамбетов А.А. Шаруашылық субъектісінің төлем қабілеттілігі мен өтімділігін басқару.....283
Досмухамедов А.Ж. Налоговый менеджмент в системе налоговых отношений.....286
Дрянцева Е.А. К вопросу о сущности и источниках формирования финансовых ресурсов.....290
Дуйсенгалиева Д.М. К вопросу о критериях оценки эффективности капитальных вложений предприятия.....296
Жаркеева Р.Н. Қазіргі кезеңде инвестициялық жобалар мен компаниялардың тәуекелділіктерін талдау.....300
Жолдыбай А.Ж. Салық қызметі органдары мемлекеттік қызметтерінің қалыптасуы және даму.....304
Избасарова А.А. Управление структурой собственного капитала предприятия.....308
Изтурганов Б.М. Қаржылық жоспарлау мен болжау және оның үлгілері.....311
Қадырмолда А.А. Мемлекеттің қаржылық қолдауымен мемлекеттік бюджет.....315
Какимова А.А. Факторный анализ в исследовании финансового состояния корпорации.....318
Капезов Н.Ж. Кәсіпорынның меншікті капиталының құрылымын басқару.....322
Кауасова Ш.Б. Тікелей және жанама салық салудың экономикалық мазмұны.....325
Қуанышбаева Д.С. Қазақстан Республикасындағы салықтық әкімшіліктендіру және оның даму болашағы.....328
Кусаинова Б.М. Пути повышения результативности использования бюджетных средств Республики Казахстан.....332
Кусаинова Ж. Проблемы формирования эффективного финансового механизма предприятия.....335
Лигай Э.А. Современное состояние инвестиционного климата Казахстана.....339
Магыпар С.А. Денежные потоки предприятия и их оптимизация.....344
Маева Г.К. Предпосылки становления и развития ипотечного кредитования в Казахстане.....347
Маметова Б.С. Методы оценки финансовых ресурсов предприятия.....351
Мәлік С.Е. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдаудың мәні мен мәселелері.....356

Молдабаева М.Ғ. Заманауи жағдайда Қазақстан Республикасының инвестициялық қызметін бағалау.....361
Мустафин А.М. Мүлік салығын шетел тәжірибесінде қолдану ерекшеліктері.....364
Нарбаева А. Сущность и формы государственного финансового регулирования экономики государства.....367
Нукунова Г.М. Декларирование доходов как способ противодействия теневой экономике.....370
Нуртазинов Д.М. Компанияның қаржылық жағдайын болжауды жетілдіру.....373
Омербекова А.М. Салықтық жеңілдіктер шағын және орта бизнесті дамыту құралы ретінде.....377
Оралканова М.Н. К вопросу о методах оценки финансовой устойчивости и независимости компании.....380
Пазылова А.М. Налоговое регулирование в системе управления экономикой государства.....384
Попова О.И. Повышение эффективности системы налового администрирования РК.....388
Рахымбаева Р.С. Қазақстан Республикасының сыртқы борышының жай-күйі.....391
Сатбаев Ж.А. Риски в инвестиционных проектах.....394
Сұлтанова Х.Н. Кәсіпорында бюджеттеу жүйесін ендірудің негізгі мәселелері және жетілдіру жолдары.....397
Табылды Д.Ж. Жеке тұлғалардың табысына салық салу жүйесі мәселелері мен даму болашағы.....401
Тогузбаева М.О. Дағдарыс жағдайында кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен өтімділігін басқаруды жетілдіру жолдары.....405
Толеугали С.Т. Оптимизация структуры активов компании.....408
Тулеугалиева С.Т. Система управления рисками в условиях новой экономической политики Казахстана.....413
Тургинбекова М.Б. К вопросу о причинах образования дебиторской задолженности в крупных предприятиях.....417
Уатбекова Ж.Е. Некоторые вопросы теории и практики финансирования малого и среднего бизнеса в РК.....421
Шыныбаев Ә.Ж. Управление ликвидностью и платежеспособностью субъекта хозяйствования....424

Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы

Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
VII ғылыми-тәжірибелік конференциясы

Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития

VII научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста

Беттеуші **О.С. Баркова**

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы
негізінде басылып шығарылған
Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

Басуға 14.03.16 қол қойылды. Пішімі 70х100 1/16. Көлемі 43 б.т. Таралымы 115 дана. Тапсырыс 592.
Подписано в печать 14.03.16. Формат 70х100 1/16. Объем 43 уч.-изд.л. Тираж 115 экз. Заказ 592.

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7