МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 6
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ

Усть-Каменогорск
2016

ББК 74.04
В 38

Республиканский научный журнал «Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета» посвящен актуальным вопросам бизнеса и управления. Тематика статей представлена на казахском и русском языках и рассматривает вопросы экономического развития, бизнеса и предпринимательства, проблемы финансов и финансовой деятельности, развития банков и банковского дела, вопросы современного менеджмента.

Материалы сборника адресованы научным сотрудникам, профессорско-преподавательскому составу вузов и студентам, работникам образования.

Журнал выходит 6 раз в год.

Рабочий язык журнала – русский.

Главный редактор – Е.А. Мамбетказиев
академик НАН РК, профессор

Зам. главного редактора – А.Е. Мамбетказиев

Выпускающий редактор – Т.В. Левина

Арт-директор – К.Н. Хаукка

Редакторы – И.В. Бордияну,
Д.С. Мамырбекова

Корректоры – Н.А. Мошенская,
А.К. Уалибекова,
А.Е. Хайруллина

В 38 Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета. Научный журнал. 6 выпуск: актуальные вопросы бизнеса и управления. – Усть-Каменогорск, 2016. – 239 с.

$\text{В}\frac{4304000000}{00(05)-16}$ ББК 74.04

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК. Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

© Казахстанско-Американский
Свободный Университет, 2016

УДК 620.9

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЭЛЕКТР ЭНЕРГЕТИКАСЫ САЛАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ

Мадиярова Э.С., Нұрчитова Ш.Ә.

Электр энергетикасы республиканың өнеркәсіп өндірісінің барлық көлемінің 7% - нан астамын қамтамасыз ететін, отын – энергетикалық кешенінің маңызды элементтерінің бірі болып табылады. Тек 2015 жылы отандық энергетика электроэнергияның 88,7 млрд кВ/сағ өндірді, соның ішінде 8,3 млрд кВ/сағ басқа елдерге жеткізілді (алдыңғы жылдан 22% - ға көбірек). Үлгі боларлық, бұл бүкіл Қазақстан электро энергиясының шамамен 86 – 88% жылу электр станцияларында өндіріледі [1].

Қазақстандық энергия жүйесінің негізгі сипаттамалары туралы айтқанда, ол оның объектілерінің бүкіл елдің аумағында біркелкі емес орналасуымен ерекшеленетінін атап өту керек. Шартты түрде отандық энергетикалық кешенің үш ірі аймаққа бөлуге болады:

Солтүстік және Орталық аймақ. Оған Ақмола, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Қостанай және Павлодар облыстары кіреді. Бұл облыстардың энергетикалық шаруашылығы бірыңғай желісіне біріктірілген және Ресей Федерациясының энергия жүйесімен тығыз, дамыған байланысқа ие. Берілген аймақтың аумағында еліміздің ірі энергия өндіруші қуаты орналасқан: Екібастұз МАЭС-1 (мемлекеттік ауданың электр станциясы) және МАЭС -2, Ақсу МАЭС, Қарағанды ЖЭО-3 (жылу электр орталығы), Өскемен ЖЭО, Шүлбі ГЭС (гидро электр станциясы). Электр энергияны өндірудің қомақты үлесі Екібастұз электр станциясы үлесінде (4000 МВт дейін). Өңірде көмір кен орнының болуына байланысты көмір электр энергиясы басым. Ол өзін – өзі электр энергиясымен қамтамасыз етіп қоймай, оны экспорттау әлеуетіне ие [2].

Бұл аймақта оларды кеңейту құрылыс жұмыстары бар электр станциялары орналасқан:

Ақмола ЖЭО – 2 (185 МВт);

Қарағанды ЖЭО – 3 (110 және 140 МВт);

Қарағанды ЖЭО – 2 (185 МВт);

Өскемен ЖЭО (80 МВт).

Оңтүстік аймақ. Алматы, Жамбыл, Қызылорда және Оңтүстік Қазақстан облыстарын ортақ желімен біріктіре отырып, бұл аймақ Қырғызстан мен Өзбекстанның энергетикалық жүйелерімен дамыған байланысқа ие. Өз отын көздерінің жоқ болғандығынан, тиестінше, ірі электр станциясы, ол көрші мемлекеттердің электр энергиясының импортынан тәуелді. Бұл мәселені шешу үшін 1998 жылы қуаты 500 кВ «Екібастұз – Нұра – Агадырь – ОҚМАЭС (Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік аудандық электр станциясы) – Алматы» транзиттік электрлік келісі қатарға енгізілді. Ол Оңтүстік аймақты Солтүстік және Орталық Қазақстанның энергия көздерімен байланыстырды. Мұнымен орталық азиялық мемлекеттерінен энергияны импорттаудан қатысты тәуелсіздік қамтамасыз етілді. 2004 жылдың соңында екінші магистральдық «Солтүстік – Оңтүстік» желісінің құрылысы басталды. Бұл жобаның бағасы US$295,6 млн бағаланды.

Өзін – өзі баланстауды тіпті бұл дәстүрлі жетіспеушілікті өңірде экспорттық әлеуеті болашағында құру мүмкін. Бұл қайта жөндеу мен ЖЭО – да алғаш құрал – жабдық алу есебінде немесе жаңа құрылыс есебінде жүзеге асу мүмкін.

Батыс аймақ. Ақтөбе, Атырау, Батыс Қазақстан мен Маңғыстау облыстарын қосады, ол Ресейдің энергетикалық жүйесімен тығыз байланысты. Ақтөбе облысын қоспағанда, оның энергия шаруашылығы оқшауланған түрде жұмыс істейді. Барлық облыстар ортақ электр желісімен біріккен. Көмірсутек шикізатының елеулі қорына қарамастан, электр энергиясындағы қажеттіліктердің бір бөлігі Ресейден импорт арқасында жабылады. Болашақта жеке қажеттілікті толықтай өтеу үшін, сондай – ақ қуатты шетелге шығару үшін өңірде жаңа өндіруші қуаттарды құру жоспарлануда.

Қазақстанның басқа энергетикалық жүйесінің ерекшелігі бірыңғай, тік ұйым-

дастырылған диспетчерлік басқарудың бар болуы болып табылады. Оны сондай –ақ электр энергиясының құрама әдісінің үлесі сипаттайды (электрлік және жылу энергиясын өндіретін ЖЭО энергия көздерінің құрылымында басым болуы). Мұның жанында, көптеген қазақстандық электр станцияларының құрал – жабдықтарының тозу фактісі оның жұмысының есептік ресурсынан асуы алаңдатады (қуат бойынша орташа өлшенген тозу 58,5% құрайды) [3].

Электр энергиясын өндірушілер – тәуелсіз немесе ірі өнеркәсіптік тұтынушылармен интеграцияланған акционерлік қоғамдардың атынан электр станциялары.

Қазақстан Республикасының энергетика және минералды ресурстар Министрлігінің мәліметі бойынша республикамызда 60 электр станцияларын өндірушілері бар, соның ішінде 8–ұлттық маңызы бар электр станциялары, 52 – аймақтық электр станциялары, 22 – аймақтық электр желілік компаниялар (АЭК).

16 АЭК–ның мүліктік кешені жеке меншікте. 2 АЭК (аймақтық энергетикалық компаниялар) жеке компанияларға инвестициялық міндеттемелерге берілген – Шығыс Қазақстан АҚ – «ШҚ АЭК», Семей – «ШҚ АЭК» АҚ – ның Семей филиалы.

4 АЭК мемлекет меншігінде қалады, соның ішінде: «Маңғыстау АЭК» АҚ – ның 93,78% акциялардың мемлекеттік пакеті «Самрұқ Холдинг» АҚ–на берілген, «Батыс Қазақстан АЭК» АҚ - 100% акциялардың мемлекеттік пакеті Батыс Қазақстан Әкімінің сенімгерлік басқаруында. Коммуналдық меншікте: «Қалалық электр желілері» АҚ – Астана қаласының электр желілері, «Қостанайюжэлектросервис» МКК (мемлекеттік коммуналдық кәсіпорын) (бұрынғы «Оңтүстік электр елілері» АҚ».

Қазақстанның электр станцияларының сомалық орнатылған қуаты 18,99 млн кВ құрайды. Қуат құрылымында 88% ЖЭС (жылу электр станциясы) келеді, 12% ГЭС және 1% - дан аз емес генерацияның басқа да түрлеріне келеді. Барлығы қолданыста 63 электр станциясы бар [3].

Қазақстанның электр энергетикасының негізін ірі МАЭС құрайды:

- Екібастұз МАЭС-1 (ГРЭС-1) – 4 млн. кВт;
- Ақсу МАЭС (ГРЭС) – 2,1 млн. кВт;
- Жамбыл МАЭС (ГРЭС) – 1,2 млн. кВт;
- Екібастұз МАЭС-2 (ГРЭС-2) – 1 млн. кВт.

Ертіс өзенінде Бұқтырма ГЭС – 0,7 млн кВт, Өскемен ГЭС – 0,3 млн кВт және Шүлбі ГЭС – 0,7 млн кВт салынған. Іле өзенінде Қапшағай ГЭС – 0,4 млн кВт және Шарын өзенінде Мойнақ ГЭС - 0,3 млн. кВт салынған.

Ірі өндірістік өнеркәсіптердің жылу және электрмен жабдықтайтын ЖЭО және жақын орналасқан елді мекендер қатарына кіреді: Павлодар ЖЭО, Шымкент ЖЭО, Балқаш ЖЭО, Рудный ЖЭО және т.б.

Соңғы жылдардың салынған Балқаш ЖЭС бірінші кезеңде қуаты – 1,3 млн кВт, ал 2016 жылға қарсы– 2,6 млн кВт.

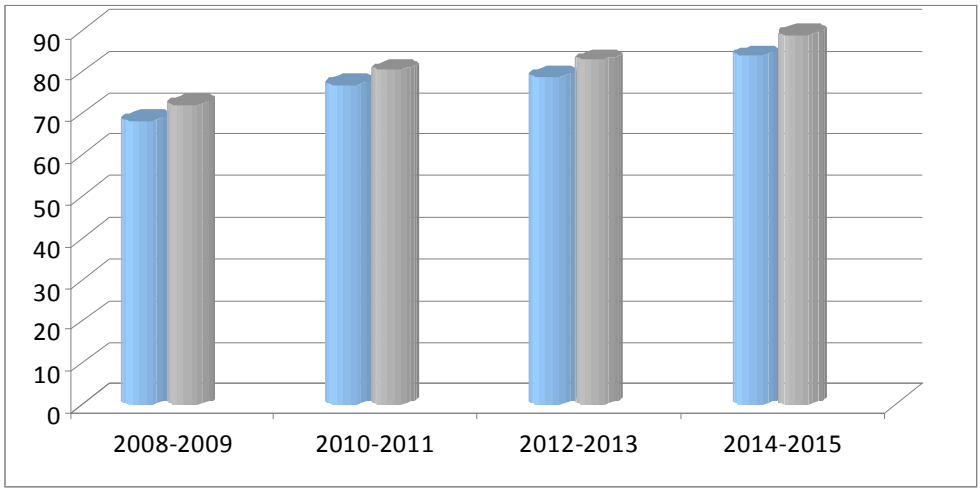
1973 жылдан бастап 1999 жылға дейін Маңғышлақ түбегінде қуаты 52 мың кВт (жабылу кезінде). Маңғыстау атом электр станциясы кешені (бұрынғы Шевченко АЭС) жұмыс істеді. Өндірілген электр энергиясы теңіз суын тұшыту үшін қолданылды.

Электр энергиясын өндіру және тұтыну

2015 жылы Қазақстанда 88,7 млрд кВт сағ электр энергиясы өндірілді (+5,1% 2012 жылға). Электр энергия құрылымында ЖЭС үлесі 91%, ГЭС - 9%, ЖЭК (жаңартылатын энергия көздері) 0,5% аз [3]. Жалпы 2008 – 2015 жж. электр энергиясын өндіруін 1-ші кесте мен 1-ші суреттен көруге болады.

Кесте 1. Электр энергиясы өндірісі (млрд кВт сағ)

Жыл	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Барлығы	67,9	71,7	76,6	80,3	78,7	82,7	83,7	88,7



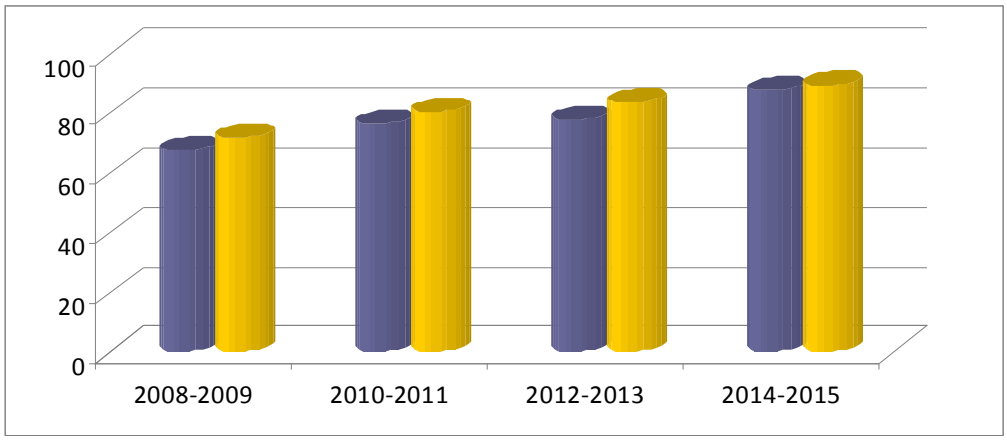
Сурет 1. 2008 – 2015 жж. электр энергия өндірісінің динамикасы

Қазақстан Республикасының индустриялық – инновациялық мәжбүрлеу бойынша Мемлекеттік бағдарламасына сәйкес жаңартылатын энергия көздерінің үлесі электр энергия өндірісінің жалпы көлемде 2018 жылы 1% - дан асу керек.

2015 жылы Қазақстанда электр энергиясын тұтыну 89,7 млрд кВт сағ., өндіріс үлесі 85,3% - ға жетті, халық - 11,9%, көлік – 2,55% - ды құрады [3]. 2008 – 2015 жж. электр энергиясын тұтыну мөлшерін 2-ші кесте мен 2-ші суреттен көруге болады.

Кесте 2. Электр энергиясын тұтыну, (млрд кВт сағ)

Жыл	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Барлығы	67,7	71,9	76,7	80,6	77,9	83,8	87,7	89,7



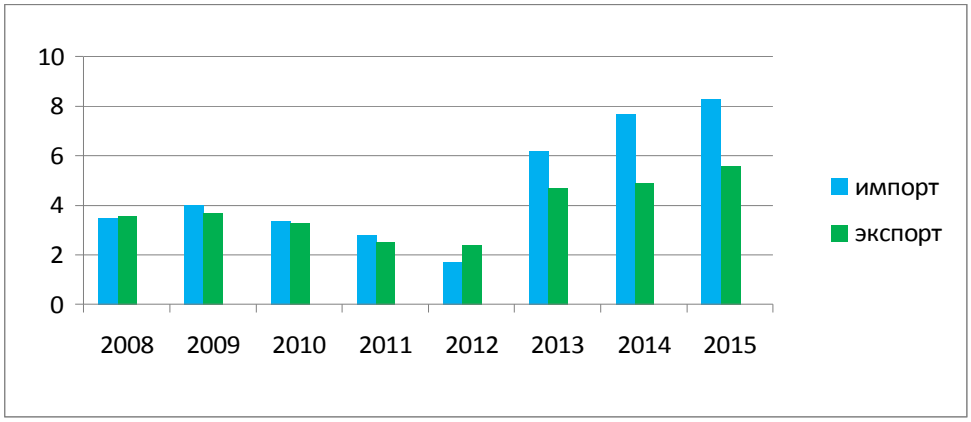
Сурет 2. 2008 – 2015 жж. электр энергия тұтынуының динамикасы

2015 жылы Қазақстанмен 8,3 млрд электр энергиясы импортталды, соның ішінде 4,6 млрд кВт сағ Ресейден және 1,6 млрд кВт сағ Қырғызстаннан. Ресейден электр энергия Батыс Қазақстан тұтынушыларына, Қырғызстаннан еліміздің оңтүстік аймақтарына жеткізіледі [3]. 2015 жылы Қазақстаннан экспорт алдын ала берілгендер бойынша 5,6 млрд. кВт сағ. құрады.

2008 – 2015 жж. электр энергиясы импорты мен экспортының мөлшерін 3-ші кесте мен 3-ші суреттен көруге болады.

Кесте 3. Электр энергия импорты мен экспорты, (млрд. кВт сағ.)

Жыл	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Импорты	3,5	4,0	3,4	2,8	1,7	6,2	7,7,	8,3
Экспорты	3,6	3,7	3,3	2,5	2,4	4,7	4,9	5,6



Сурет 3. 2008 – 2015 жж. электр энергия импорты мен экспортының динамикасы

Қазақстанның жоғары вольтты электр желілерімен басқаруды мемлекеттік «Қазақстан электр желілерімен басқару бойынша компаниясы» (KEGOC) қамтамасыз етеді. 2015 жылдың басында жағдайы бойынша компания балансында 0,4–1150 кВ кернеулі 310 электр энергиясын жеткізу желілері болды. Желі ұзындығы 24,5 мың км құрайды, соның ішінде:

- 1150 кВ кернеулі электр желісі — 1,4 мың км;
- 500 кВ кернеулі электр желісі – 6,4 мың км;
- 220 кВ кернеулі электр желісі – 16 мың км;
- 110 кВ кернеулі электр желісі – 0,6 мың км;
- 0,4 – 35 кВ кернеулі электр желісі – 0,1 мың км [3].

Стратегиялық болып табылатын 1999 жылдың 9 сәуірінен № 384 «2030 жылға дейін электр энергиясының даму бағдарламасы туралы» Қазақстан Республикасының Жарлығына сәйкес Республиканың электр энергиясының даму бағдарламасы сатылы жүзеге асырылады, және жыл бойынша төрт сатыдан тұрады:

1) бағдарламаның I сатысы – 1999-2005 жылдар;

2) бағдарламаның II сатысы – 2006-2010 жылдар;

3) бағдарламаның III сатысы – 2011-2015 жылдар;

4) Бағалау– 2016-2030 жылдар

Саланың даму бағдарламасын жүзеге асырудың бірінші және екінші сатысында жүзеге асырылды:

- Қазақстанда екі деңгейден құралатын – электр энергиясының көтерме сауда нарығы (орталықтандырылмаған сауда) және бөлек сауда нарығы құрылды және жұмыс істеуде;
- тәуелсіз экономикалық құрылымдардан тұратын, басқарудың жаға ұйымдастырылған құрылымы құрылды;
- электр энергетика саласының қайта құрылымдауы жүргізілді: энергия көздерінің 80% жекешелендірілді және басқаруға берілді;
- электр энергиясының қол жетімді бәсекелі нарығы ұйымдастырылды;
- электр энергиясы нарығының одан әрі даму бағдарламасы анықталды.

Бағдарламаның үшінші сатысы энергетика саласының бәсекеге қабілеттігін қамтамасыз етудің тиімді басқару тәсіліне негізделген болатын.

Бірақ экономиканың осы секторының дамуына әсер ететін мәселелер қатары туындады. Электр энергиясы нарығының дамуының проблемалық сұрақтарына келесілер жатқызылды:

- Қазақстанның БЭЖ (Бірыңғай энергетикалық жүйесі) – де «нақты уақыт» ре-

жиміндегі электр энергиясының өндірістік – тұтынуының келісім шарттық және нақты шамалары арасындағы баланс теңгерім дигінің нарықтық механизмінің жоқ болуы;

- оның тұрақты жұмыс істеу және сенімді энергетикалық қамтамасыз ету үшін Қазақстан БЭЖ –де жедел қуаттарды генерациялайтын резервтік қамтамасыз ету бойынша іс–шаралар әзірленген жоқ;

- бөлшек сауда нарығында өзінің шешілуін талап ететін негізгі мәселелер болып табылады: облыстық және қалалық электр желілері түрінде бұрын болған АЭК–дың дербес және заңды тұлғаларға бөлінген, аймақтық электр желілерінің (АЭЖ) дербес заңды тұлғаларға бөлінгенге дейін тігінен интеграцияланған – еліміздің аймақтарында электр жабдықтаудың құрылымдық – ұйымдастырушылық сұлбаларының бар болуы;

- АЭК – ның жекешелендіруінің аяқ талмағандығы;

- бөлшек сауда тұтынушыларына электр энергиясын жеткізуде саласында бәсекелестіктің болмауы:

- нормативтік және нормативтен тыс (коммерциялық) ысыраптардың төмендеуіне АЭК –дың стимулы болмауы бөлігінде аймақтық деңгей желісі бойынша электр энергиясын беру тарифтік әдістемесінің жетілмегендігі:

- бөлшек сауда тұтынушыларының электр жабдықтау және электр энергиясын беру бойынша қызметін жүзеге асыру кезінде АЭК – да шығындарды бөлек есепке алуының болмауы;

- электр энергиясын дамыту бағдарламасында ауылдық елді мекендерде электрлендіру дамуы бойынша бөлімнің болмауы;

- электр станциясының жұмысы үшін электр энергия мен жылу өндірісінің құрамдастырған үлгісі мен электр энергияның бәсекелестік нарығында жағдай жасау қажеттілігі;

- электр және жылу желілер шаруашылығының жаңаруы мен қайта жаңғыртуға инвестицияларды тартудың төмен деңгейі [4].

Электр энергетикасында нарықтық реформаларды жүргізуде жалпы проблема болып, ішкі нарықта электр энергиясымен сағаттық сауда жүргізуге және мемлекеттаралық ағындарының орнатылған сағаттық шамаларын сақтағанға мүмкіндік бермейтін, нарық субъектілерінде қажетті коммерциялық есеп жүйесінің болмау табылады. Бұл мәселелер нарық қатынастарының тереңдетуіне және болашақта дамуына, саланың қаржылық тұрақтылығы мен инвестициялық тартымдылығына ықпал етпейді.

Электр станциялары мен АЭК–ның негізгі қорларының тозуы сындарлы шегіне жетті, және таяу жылдары өте қауіпті салдарға әкелуі мүмкін.

Қазақстанның электр энергиясының даму бағдарламасы әуелде Оңтүстік аймақтың Орта Азия мемлекеттерінен энергетикалық тәуелсіздікті қамтамасыз ететін Солтүстік және Оңтүстік Қазақстанды біріктіру сұлбасын жүзеге асыруда Қазақстан бірыңғай энергетикалық жүйесін құру шеңберінде болды. Үкіметтің есебі бойынша энергияны өндіру және беру орталығы Солтүстік аймақ (артық электр энергиясымен) болуы тиіс болды. Оңтүстік аймақ үшін жетіспейтін энергия бөлігі Қырғызстаннан түсуі керек болды, ішінара Жамбыл МАЭС өндіреді. Бірақ, үкіметтің қате есебі кесірінен қазіргі уақытқа дейін бағдарлама іске асырылмаған. Қазіргі күде Солтүстік энергиясы артатын аймақ болып табылмайды, Қырғызстан жеткізуден бас тартты, Жамбыл МАЭС келетін болсақ, онда оның қуаты газ бен мазут бағасы көтерілген соң оңтүстік аймақтың энергия қажеттілігін қамтамасыз ете алмайды, Жамбыл МАЭС – нің көтерме бағасының жоғары болуы жеткізушілер қаражаттың жоқ болғандығынан электр энергиясын сатып ала алмайды. Энергетикалық тәуелділік мәселесін шешудің бір жолы болып Амангелді табиғи газ кен орнын игеру, бірақ бұл кен орынның қаншалықты МАЭС газбен қамтамасыз ететіні туралы сұрақ соңына дейін түсініксіз болып қалуда. Еліміздің оңтүстік аймағын электр энергиясымен қамту мәселесін шешу бойынша үкіметтің есебі қате болып шықты, ал Солтүстік – Оңтүстік желісінің құрылысы бүгінгі күнде еліміздің солтүстік аймағында қажетті электр энергиясының көздерімен қамтамасыз етілмеген.

Мемлекет басшысының тапсырмасына сәйкесінше энергетика және минералды ресурстар Министрлігімен бағдарлама

түзетуі жүргізілді (22.05.2006 ж. №160 энергетика және минералды ресурстар Министрінің Бұйрығымен бекітілді). 2009 жылы Үкіметте Қазақстанның электр энергетикалық саласының даму болашағы талқыланды. Талқылау барысында бүгінгі күнде энергия тұтыну қарқынының ұлғаю үрдісі жыл сайын - 5% - 6% бақылануда. Еліміздің оңтүстігінде мен батысында ерекше сезілуде. Биылғы жылдың басында мемлекет басшысы үкіметке бұл үрдістерді ұзарту бойынша іс – шаралар кешенің өндеуді тапсырды. Жиналыс барысында республикада жаңа энергетикалық объектілері құрылысында инвестицияларды тарту үшін жағымды жағдайлар құру мақсатында іс – шаралар кешенін жасап шығару керектігі туралы айтылды. Дегенмен, ерекше назар аймақтардағы желілік компаниялардың құрал – жабдықтарына қаратылуы тиіс еді [4].

Сарапшылардың болжамы бойынша қазіргі энергия жетіспеушілігінің өсу қарқыны көрсеткіші 2018 жылда 3 млрд. кВт сағ жетуі мүмкін. Жетіспеушілікті болдырмау бойынша белсенді жұмыстар бірнеше жыл жүргізілуде. Атап айтқанда, қазіргі уақытта Солтүстік – Оңтүстік екінші электр желісінің, екінші кезекте Астана ЖЭО-2, Солтүстік Қазақстан – Ақтөбе облысы аймақ аралық желісі, Қандыағаш ГТЭС (газ – турбиналық электр станциясы) және басқалардың құрылысы бойынша жобалар жүзеге асырылуда.

Бұрынғыдай саладағы тариф саясаты мәселелері өзекті болып қалады. Бүгінгі күнде әлі де бар тарифтерді есептеу әдістемесі ұлттық электр желісі бойынша электр энергиясын тарату бойынша қызметінде, сондай – ақ аймақтық және жергілікті деңгей желілері бойынша инвестициялық құрамдасын қамтымайды, соған сәйкес инвестициялар бойынша компаниялардың шығындар өтемақысы тарифтерді есептеу кезіне саналады.

Мұндай әдістеме тұжырымдамаға сәйкес бірнеше АЭК бойынша инвестициялық бағдарламасы бар пилоттық жобада қолданылады. Инвестициялық құрамдас бойынша есептеу әдістемесі саланың инвестициялық тартымдылығының, өндіріс шығындарын мен электр энергиясының нормативтік техникалық шығындарын төмендетуге көмектеседі. Тұтынушылар үшін тарифтің өсуі түсінікті болуы керек, ол заңнамамен қалай қарастырылғанын және республика халқының негізгі бөлігінің төлем қабілеттігің ескеру керек.

Жоғарыда айтылғандардан келесі қорытындыларды жасауға болады:

1) еліміздің энергетикалық кешенінің дамуы негізгі қорлардың ескіруінің сындарлы шегіне жетті. Ол ағымдағы жылы еліміздің оңтүстік аймақтарындағы энергетикалық дағдарыста, энергия және жылу жеткізушілерінің ұсынылған қызметі бойынша тарифтердің жоғарылауында әсерін білдірді;

2) 2030 жылға дейінгі электр энергиясын сатылы дамыту бағдарламасы толық мөлшерде жүзеге асырылмады, энергетика саласының дамуына бағытталған ақша қаражаттарын экономикалық тиімді қолдану негіздемесі мен мөлдірлігі жоқ;

3) ауылдық елді мекендерде электрлендірудің салалық бағдарламасы жоқ, ауылда электр желісі толықтай жарамсыздыққа келді;

4) саланың инвестициялық саясатының дамуы негізінде қарыз қаражаттарын қолдануға бағытталған, саланы инвестициялаудың нарықтық механизмі құралдары қолданылмайды.

5) аймақтар бойынша электр энергия тапшылығының өсуі үлкейеді.

Қазақстанның энергетикалық саласының тұтастай бәсекеге қабілеттігін қамтамасыз ету мақсатында және оның бәсекелестік артықшылықтарын анықтау үшін ескеру қажет:

- өтімді бағалы қағаздарының шығуы және оларды еліміздің ішінде қор атағында орналастыру арқылы электр энергиясы саласына инвестицияларды таратуды қамтамасыз ету;

- ауылдық елді мекендерде энергиямен қамтамасыз ету сұрақтарын «Самрұқ – Қазына» мемлекеттік холдинг компаниясының инвестициялық қаражаттары арқылы шешу, орта мерзімді келешекке ауылдық елді мен кендерге энергиямен қамтамасыз ету бағдарламасын қамтамасыз ету;

- аймақтардың дамуы үшін стратегиялық маңызы бар энергиямен қамтамасыз ету объектілерінің мемлекеттік меншігіне қайтару туралы сұрақты және ерекше қоғамдық маңызын талқылау;

- 2030 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының электр энергетикасының сатылы даму бағдарламасын жүзеге асыру нәтижелерінің парламенттік тыңдауын өткізу;

- аймақтардың энергиямен қамтамасыз етілу компаниясының аудиторлық қызметінің жылдық басылымын қамтамасыз ету;

- облыс (қала) әкімдерінің қатысуымен үкіметтің кеңейтілген отырысында энергия жабдықтау компанияларының басшыларының жылдық қызметі бойынша есепті тыңдау.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Баймуратов У. Национальная экономическая система. - Алматы: Ғылым, 2000.
2. Кенжегузин М.Б. Рыночная экономика Казахстана.- Алматы, 2003. – 376 с.
3. Ежегодный статистический сборник Агентства РК по статистике за 2002 – 2015 годы.
4 Экономический анализ состояния энергетического сектора Казахстана. http: // www.articlekz.com
5 Рогалев Н.Д. и др. Экономика энергетики. – М., 2013.
6 Программа по развитию электроэнергетики в Республике Казахстан 2015-2030 года. http: // www.kegog.kz

УДК 339.972

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЭД В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ильясова О.А.

Особенностью современного развития мирового хозяйства является интенсификация и углубление международных экономических отношений между странами, выражающаяся в усилении международного разделения труда, глобализации мирового хозяйства, увеличении открытости национальных экономик, их взаимодополняемости и сближении, развитии и укреплении глобальных и региональных международных организаций. В периоды экономических кризисов течение указанных процессов ускоряется, конфигурация международной экономической системы приобретает новые черты, модифицируется положение ведущих игроков на мировых рынках.

Развитие международной экономической интеграции в настоящее время является одной из наиболее ярко выраженных тенденций развития мирового хозяйства. В свою очередь международное экономическое сотрудничество является важнейшим фактором развития интеграции. Экономическая интеграция наступает только тогда, когда лежащее в основе интернационализации хозяйственной жизни международное обобществление производства достигает в некоторых регионах такого уровня, при котором национальные процессы воспроизводства уже не могут осуществляться автономно, когда они далеко выходят за пределы отдельных стран и органически вплетаются в другие национальные процессы воспроизводства.

Казахстан придает своим внешнеэкономическим связям стратегический целенаправленный характер, координирует их с осуществляемой внутренней и внешней политикой и с учетом национальных интересов. К основным задачам Концепции внешней экономической политики Казахстана относятся: укрепление взаимовыгодного сотрудничества с важнейшими стратегическими странами- партнерами; продвижение экспорта с целью улучшения торгового баланса страны и защиты внутреннего рынка; эффективное использование сравнительных преимуществ национальной экономики в системе международного разделения труда; решение задач макроэкономической стабилизации, реформирования экономики и поступательного ее развития.

Развитие взаимоотношений Казахстана с Россией является одним из традиционных приоритетов внешнеэкономиче-

ской политики Казахстана, что регулярно подтверждается в ежегодных посланиях Президента страны народу Казахстана. Как было подчеркнуто президентом РК Н.А. Назарбаевым, между Казахстаном и Россией существуют союзнические отношения, наполненные конкретными делами и действиями, которые вытекают из наших взаимоотношений, договоренностей и контактов на самых различных уровнях.

Экономические отношения Казахстана и России характеризуются определенной динамикой в своем развитии и ростом количественных и качественных показателей. Помимо торгово - экономического сотрудничества, развиваются инвестиционное, научно-техническое, финансовое и другие формы экономического взаимодействия между нашими странами. Позитивным фактором в развитии двустороннего сотрудничества является участие российского бизнеса, реализация совместных инвестиционных проектов, приносящих существенные выгоды экономике Казахстана.

Несмотря на то, что в целом экономическое взаимодействие Казахстана и России отличается определенной динамикой развития, расширением сфер сотрудничества, тем не менее, существуют некоторые нерешенные вопросы в их отношениях.

Модель взаимовыгодного партнерства и сотрудничества между Казахстаном и Россией определяется исторической общностью связей, комплексом геоэкономических и геополитических факторов, схожим вектором экономического развития, в основе которого находится ресурсный потенциал.

С 1 января 2010 г. экономические отношения между Казахстаном и Россией выросли на качественно новый уровень - создан Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России, что еще больше усиливает необходимость объединения потенциала двух государств в рамках общего экономического пространства.

Вместе с тем кризисные явления в мировой экономике, сопровождающиеся ухудшением финансово-экономической ситуации, не могли не сказаться на уровне казахстанско-российской взаимной торговли. В этой связи особую значимость приобретает продолжение реализации важных совместных проектов, которые помогают решать задачи по стабилизации экономики, снижению негативного влияния кризиса на экономики обоих стран.

В связи с этим научное обоснование и определение приоритетных направлений и перспектив экономического сотрудничества Казахстана с Россией приобретает особую актуальность и практическую значимость для эффективного взаимодействия двух стран, и является необходимым условием для выработки эффективной модели экономической интеграции Казахстана в мировую экономику.

Международное экономическое сотрудничество (МЭС) как продукт цивилизации является исторической и экономической категорией. Оно уходит своими корнями к ранним истокам древней человеческой деятельности, когда различные соседские племена совершали обменные сделки, или операции, что уже можно рассматривать в качестве первичных форм внешних хозяйственных связей. Эти первичные хозяйственные связи (и отношения по поводу этих связей) постепенно эволюционируют и трансформируются в новое качественное состояние с появлением и развитием государства.

Как экономическая категория «международное экономическое сотрудничество представляет собой систему хозяйственных отношений, возникающих при движении ресурсов между одним государством и другими национальными хозяйствующими субъектами в форме двусторонних отношений». В данном случае имеется в виду, что двусторонние отношения стран охватывают все сферы экономической жизни и главным образом ее производственную, торговую, финансовую область, включая и такие аспекты, как вложение инвестиций, миграция рабочей силы и др.

Сотрудничество национальных экономик рассматривается обычно как производные одной страны по отношению к другой (другим) стране (странам), в ее разнообразных торговых, производственных, финансовых и иных хозяйственных и организационных отношениях. С такой точки зрения международное сотрудничество выступает как часть международных отноше-

ний со свойственной ему особенностью «связывать» национальную экономику с мировой экономикой, национальные экономические отношения - с международными экономическими отношениями, тем самым выступая основной сложной системы международное экономическое общество (МЭО).

Международное сотрудничество может рассматриваться как сотрудничество физических и юридических лиц (с одним зарубежным или несколькими партнерами одной страны или партнерами двух и более стран), сотрудничество конкретной страны с такими универсальными организациями, как ООН, ВТО и др.

Сущность международного экономического сотрудничества как экономической категории проявляется в их функциях, к которым относятся:

- организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их овеществленной и стоимостной формах (готовые изделия, сырьевые товары, полуфабрикаты), выступающими как продукт международного разделения труда;

- организация трансформации части национального денежного обращения в его международные формы в процессе осуществления внешнеэкономических операций.

В документе ООН «Хартия экономических прав и обязанностей государств» были определены основные принципы международного экономического сотрудничества, к которым отнесены:

- суверенитет, территориальная целостность и политическая независимость государств;

- суверенное равенство всех государств;

- ненападение;

- невмешательство;

- взаимная и равная выгода;

- мирное сосуществование;

- равноправие и самоопределение народов;

- мирное урегулирование споров;

- добросовестное выполнение международных обязательств.

Очевидно, что принципы, зафиксированные в этом документе, являются обязательствами высшего порядка и не могут быть отменены государствами ни индивидуально, ни по взаимному соглашению.

На формирование и развитие международного сотрудничества оказывают влияние множество факторов, которые нами объединены в 4 группы: политические, экономические, экологические, цивилизационные.

Вся совокупность перечисленных факторов и степень их однородности или дифференцированности в значительной мере определяют заинтересованность и характер сотрудничества, его выгоды и последствия.

Любое сотрудничество, а тем более международное, в какой бы то ни было сфере - это не просто провозглашение взаимовыгодности отношений между странами, а целый организационно - экономический механизм создания благоприятных условий для его осуществления.

Экономическое сотрудничество представляет собой систему экономических, производственных, торговых, финансовых, инвестиционных, научно - технических связей, миграцию рабочей силы и др. возникающих между двумя национальными экономиками и их хозяйствующими субъектами (авторское понимание).

Поскольку государства не принимают решений в одиночку, то интеграция может быть выгодна государствам с точки зрения объединения ресурсов для решения общих задач, например, повышения конкурентоспособности в мировой экономике. И хотя в мире уже существовала практика принятия решений на наднациональном уровне, представители данного направления считают, что основная динамика определения приоритетов в интеграционной политике находится на уровне государства и поэтому говорить о потере государством своих позиций не приходится.

Международная интеграция - это одна из основных форм и стадий процесса интернационализации хозяйственной жизни, представляющая собой согласованное объединение национальных экономик, основанное на заключении межгосударственного договора, развитии взаимовыгодного сотрудничества суверенных государств, формировании международного производства на основе международного разделения

труда и кооперации, торговых и финансовых отношений, совместного использования национальной собственности, научно-технического потенциала и создания совместных органов управления экономикой.

Международная экономическая интеграция - это сложное историческое явление, в каждом случае имеющее свои отличительные признаки и особенности.

Международная экономическая интеграция - это неуклонно идущий процесс сближения ряда государств на пути к объединению - от провозглашения интеграции до самого тесного сотрудничества в области экономики, финансов, привлечения рабочей силы, создания наднациональных органов экономической и политической власти, которые формируют общую базу проведения внутренней и внешнеэкономической политики интегрирующихся государств.

Международная экономическая интеграция представляет собой формирование целостного комплекса на уровне их политических систем и процесс, осуществляющийся на уровне экономических систем нескольких государств.

Международная экономическая интеграция - это наивысшая ступень интернационализации, при которой происходит «сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и формирование целостного рыночного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой правовой системой и теснейшей координацией внутри- и внешнеэкономической политики.

Международная экономическая интеграция - это модель сознательного и активного участия группы стран в процессах стратификации мира, обусловленных глобализацией.

Основой международной интеграции является формирование общности как следствие определенных целей государств, а именно:

- учреждение экономической группы;
- создание благоприятных условий для экономического сближения стран;
- определение общих целей, задач и разработка совместных планов поэтапного строительства интегрированной группы;
- установление общих критериев экономической, бюджетной, налоговой, торговой, инвестиционной политики, направленной на достижение социального благополучия общества.

Как свидетельствует практика международного сотрудничества, в зависимости от уровня развития интеграции используются определенные формы взаимодействия, а именно:

Содружество - это форма организации межгосударственного сотрудничества, используемая в регионе Евразии после распада Советского Союза. Она представляет собой такой способ осуществления интеграции, который ориентирует правительства на сохранение и совершенствование экономических связей, сложившихся между участниками СНГ в советский период их истории. Эта форма пригодна только для начального этапа интеграции. Межгосударственные органы, созданные в СНГ, принимают лишь рекомендательные, а не обязывающие решения и правовые акты. При подобной организации взаимодействия интеграционный процесс малоуправляем, что не позволяет своевременно разрешать его противоречия и по существу, не стимулирует развития интеграции. Такая форма интеграции является типичной для неразвитого интеграционного процесса. Органы «содружества» в состоянии обеспечить лишь минимальную координацию действий его участников.

Сообщество - это форма организации межгосударственных отношений, отражающая важнейшие признаки (и принципы) международной экономической интеграции, а именно - суверенность ее участников и развитие сотрудничества на регулируемых рыночных основах. для «сообществ» характерно совершенствование координационных функций при организации сотрудничества и одновременно создание таких международных органов управления экономикой, главной функцией которых становится принятие обязательных для исполнения решений и законодательных актов.

Союз как форма организации, предполагающая глубокую международную экономическую интеграцию, в качестве основных задач которой выступают:

- обеспечение развития межгосудар-

ственного объединения в единое конфедеративное или федеративное государство;

- преобразование общего рынка, общего экономического,

информационного, правового пространства в единый рынок, единое экономическое, информационное, правовое пространство;

- расширение и совершенствование функций надгосударственных исполнительной, представительной и судебной властей союза (единого правительства, единого парламента, единого суда).

Формирование и развитие интеграционных группировок суверенных государств представляет собой сложный и противоречивый процесс. Основным его противоречием является противоречие между национальными, государственно оформленными, и интернациональными экономическими интересами.

Противоречие процесса интернационализации хозяйственной жизни проявляются на каждой его стадии в специфических конкретных проявлениях.

На стадии межгосударственной интеграции это противоречие проявляется:

- во-первых, в столкновении экономических интересов государств внутри интеграционного образования;

- во-вторых, как противоречие интересов различных региональных интеграционных группировок;

- в-третьих, как противоречие интересов региональной интеграции и международных экономических организаций и корпораций.

На проявление основного противоречия большое влияние оказывают:

- уровень социально-экономического развития стран-участниц интеграции;

- масштабы и темпы экономических и политических преобразований;

- характер рыночных и политических реформ;

- противоречия между экономикой и политикой, обусловленные и субъективными факторами (в том числе национальными амбициями, стремлением к использованию власти в личных целях руководящих элит отдельных государств);

- состояние международных экономических и политических отношений, в частности, характер мировой рыночной конъюнктуры.

- взаимодействия в реальном секторе экономики. Устойчивые «зоны свободной торговли», общие рынки могут быть созданы только на базе такого взаимодействия, предполагающего регулируемое использование национального и иностранного капитала.

4. Экономическая интеграция выражается:

- в сотрудничестве между национальными хозяйствами разных стран и полной или частичной их унификации;

- в ликвидации барьеров в движении товаров, услуг, капитала, рабочей силы между этими странами;

- в сближении рынков каждой из отдельных стран с целью образования одного единого (общего) рынка;

- в стирании различий между экономическими субъектами, относящимися к разным государствам;

- в отсутствии той или иной формы дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик и т.п.

В условиях глобализации усиливается сотрудничество между национальными экономиками, происходит их «взаимопереплетение», государственные границы становятся более прозрачными. В то же время национальные экономики продолжают функционировать как относительно обособленные образования, в рамках которых осуществляются процессы управления хозяйственной деятельностью.

Сохраняет актуальность проблема борьбы отдельных стран за отстаивание национальных экономических интересов в процессе глобализации, которая еще более обострилась в условиях продолжающегося мирового экономического кризиса. Одним из инструментов подобной борьбы является выбор региональных ориентиров внешнеэкономической политики страны.

Производственно-инвестиционные связи, в условиях глобализации, как свидетельствует мировая практика, являются более прогрессивной формой ВЭС, чем внешняя торговля, позволяя вовлечь в сферу международного обмена практически все факторы производства, включая труд, капитал, недвижимость, технологии, и

обеспечить за счет этого непосредственную интеграцию национальных экономик стран-партнеров в едином производственном цикле.

Таможенному союзу ЕврАзЭС принадлежит особая роль в обеспечении стабильности евразийского пространства за счет укрепления евразийских интеграционных инициатив по формированию общего торгового и энергетического рынка, единого транспортного и экономического пространства, сбалансированной политики в отношении европейского и азиатского векторов интеграции (учитывая особенности развития казахстанско-российского, казахстанско-китайского экономического сотрудничества и председательствование Казахстана в ОБСЕ).

Смещение центров мирового развития в Евразию определяет стратегию интеграции стран ЕврАзЭС. Так, Казахстан находится в зоне глобальных интересов как регион, географически приближенный к перспективным мировым рынкам (Китай, Индия, Россия), Беларусь является участником программы ЕС «Восточное партнерство» и членом Союзного государства России и Беларуси. Россия же является субъектом глобального управления, входя в состав 08, 020 и БРИК.

Процессы региональной интеграции на постсоветском пространстве осуществляются в рамках наиболее приемлемой для всех стран региона модели многоуровневой, поэтапной, разноскоростной интеграции. В частности, многоуровневую систему интеграции образуют европейский и азиатский вектор интеграции, этапность четко прослеживается в процессе перехода от зон свободной торговли к таможенному и экономическому союзу. Разноскоростная интеграция подразумевает последовательное присоединение к Таможенному союзу других государств с параллельным решением вопросов создания единого экономического пространства.

Особенностью современных интеграционных процессов на пространстве СНГ является то, что они происходят в отсутствие наднациональных институтов и при невысоком индустриальном уровне постсоветских экономик. Потенциалом для формирования мировых рынков на базе экономик Таможенного союза являются ресурсное превосходство, качество человеческого потенциала, общая экономическая история, экономическая самодостаточность и политическая стабильность.

В рамках ЕврАзЭС странам-участникам предстоит решение принципиально, новых задач по обеспечению совместимости существующих стратегий развития национальных экономик в рамках формирующейся евразийской программы по созданию единого экономического пространства. Таможенный союз - это переходная форма региональной интеграции и первый реальный проект ЕврАзЭС, создающий предпосылки для реализации совместных проектов в торговой, энергетической, финансовой сферах и расширения таможенного пространства до масштабов экономического и валютного союзов.

Этапы и сроки формирования Таможенного союза были одобрены на заседании Межгоссовета ЕврАзЭС на уровне глав правительств 9 июня 2009 г.

Придавая стратегическое значение внедрению инноваций во все сферы экономики принято решение о создании Центра высоких технологий ЕврАзЭС, цель которого разработка и реализация совместных научно-технических программ, инновационных проектов, обеспечение условий для подъема инновационной активности и модернизация экономики на основе новых технологий.

Объективно создание Антикризисного фонда и Центра высоких технологий в этих непростых условиях демонстрирует стремление стран Сообщества к реальной интеграции и объединению усилий в преодолении последствий кризиса, подтверждает приверженность инновационному развитию национальных экономик и способность в сложнейшее для мировой экономики время думать о перспективе.

Сегодня главной задачей государств-членов ЕврАзЭС является принятие решительных мер по консолидации с целью эффективного противостояния негативным явлениям и новым угрозам на таких важных направлениях деятельности ЕврАзЭС, как дальнейшая разработка и реализация межгосударственных целевых программ, укрепление сотрудничества в области энер-

гетики, транспорта и других отраслей реального сектора экономики, совершенствование валютно-финансовых отношений в рамках формирования таможенного союза и единого экономического пространства. Это позволит добиться конкретных результатов, имеющих практическую пользу для всех государств Сообщества.

Разрабатываемые в ЕврАзЭС межгосударственные целевые программы (их десять) направлены на развитие реального сектора экономики и решение вопросов в социально-гуманитарной сфере. Первой совместной программой в научно-технологической и инновационной сфере является инициированная Национальной академией наук Беларуси межгосударственная программа «Инновационные биотехнологии» - интеграция научных исследований в области биотехнологий и совместное эффективное решение приоритетных научно-технических задач, нацеленных на кардинальную модернизацию производства конкурентоспособной биопродукции для медицины, сельского хозяйства и охраны окружающей среды с внедрением самых современных технологий.

Кроме этого, разработаны программы «Укрепление и обустройство внешних границ государств-членов Евразийского экономического сообщества», «Евразийская стратегическая программа развития электронных технологий», «Здоровье народов ЕврАзЭС», «Создание Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия».

Одним из пилотных инвестпроектов является проект «Транспортные ворота ЕврАзЭС», включающий создание международных логистических центров вблизи внешних границ формируемого таможенного союза на направлениях основных экспортно-импортных транспортных потоков.

Еще одним ключевым направлением интеграции в ЕврАзЭС является энергетика (согласованные подходы в этой сфере утверждены главами правительств в Концепции формирования общего энергетического рынка).

Среди основных целей общего энергорынка - предоставление гарантий энергетической безопасности и удовлетворение потребностей внутреннего рынка Сообщества в энергоносителях, расширение экспортного потенциала и создание предпосылок для устойчивого роста экономик стран-участниц. Важным направлением экономической интеграции в ЕврАзЭС является расширение взаимных лизинговых поставок сельскохозяйственной техники, машин, механизмов, оборудования и транспортных средств, используемых в агропромышленных комплексах, поскольку данное направление является одним из приоритетов развития республик.

Очевидно, что принятие данного соглашения позволит предоставить благоприятный режим для международного лизинга и обеспечить сельхозпроизводителей необходимой техникой, установить общие меры поддержки лизинга сельскохозяйственной техники, в том числе государственной, закрепить позиции на общем рынке Сообщества в качестве поставщиков техники, машин и механизмов, повысить конкурентоспособность сельскохозяйственного машиностроения и, помимо всего прочего, привлечь инвестиции в агропромышленные комплексы государств Сообщества.

За период интеграционного развития ЕврАзЭС была проделана значительная работа по сближению и гармонизации национальных законодательств в различных отраслях права, в частности: создана основа Договорно-правовой базы таможенного союза и осуществляется ее дальнейшее расширение, принят Таможенный кодекс, обрабатывается договорно-правовая база в целях обеспечения переноса всех видов контроля (таможенного, транспортного, санитарного, ветеринарного и фитосанитарного) на внешнюю границу таможенного союза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону, 2000.
2. Бандурин В.В., Рацич Б.Г., Чатич М.Г. Глобализация мировой экономики – М., 1999.
3. Мантусов В. Международная экономическая интеграция в современных мирохозяйственных отношениях. – М., 2011.

4. Смирнова Е.В. Всемирная торговая организация о развитии мировой торговли // Внешнеэкономический бюллетень, 2004. №5.- С. 3-7

5. Тургулова А.К. Теория и практика финансового менеджмента в Казахстане. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2006.

УДК 332.1

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Нұғыманова Г.Е.

В условиях мировой глобализации развитие предпринимательства, а также высокую конкурентоспособность страны могут обеспечить не отдельные (пусть даже крупные и технологически развитые) фирмы, а кластеры хозяйствующих субъектов, связанных между собой тесными экономическими взаимоотношениями. Общество осуществляет переход на совершенно новый этап развития. Последствия глобализации проявились во многих аспектах экономической деятельности различных стран: обмен информационными технологиями, изменения в процессе производства, нарушение экономической автономии государств, социальные изменения, а так же, как следствие, организационные трансформации.

В современном мире экономика часто называется «основанной на знаниях» или «информационной». В этой экономической системе добиться успеха могут те компании, которые способны быстро реагировать на малейшие изменения в экономике, генерировать знания и эффективно пользоваться информацией. Необходимо обладать гибкостью, чтобы адаптироваться к культурным, технологическим и институциональным изменениям, эффективно использовать новые технологии, инновации, так как инновации являются ключевой составляющей в повышении конкурентоспособности.

Экономическая система, «основанная на знаниях», ставит новые задачи перед исследователями в области развития предпринимательства. Для создания устойчивых конкурентных преимуществ, прежде всего, нужно выявить факторы и условия, выбрать адекватные механизмы и инструменты повышения конкурентоспособности предприятий. Нужно признать, что в настоящее время система таких инструментов не эффективна. Большая часть казахстанских производителей продолжает оставаться неконкурентоспособной на глобальных мировых рынках. При этом отсутствует положительная структурная и инновационная динамика экономики в целом, экспортно-сырьевая направленность экономики и зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры. Требуется не только совершенствование уже применяемых инструментов, но и развитие их многообразия, обеспечивая конкуренцию форм и методов осуществления кардинальных структурных изменений, ускорения темпов роста. Исследования выдающихся ученых - экономистов, а также опыт многих развитых стран показывает, что одним из эффективных современных инструментов развития предприятий является стимулирование развития кластеров как сетевой формы их интеграции.

Актуальность темы объясняется еще и тем, что сама категория кластера в настоящее время продолжает оставаться предметом дискуссий. Несмотря на достаточно большое число исследований кластеров, в теории менеджмента еще не сформирована конкретная научно обоснованная модель управления таким объектом. Чтобы изучить новый объект, нужно найти специфические подходы в области описания и классификации, систему критериев и показателей оценки.

Создание кластеров является эффективным механизмом реализации промышленной политики, что подтверждается опытом отдельных стран.

Применение кластерного подхода способствует развитию субъектов предпринимательской деятельности, повышается конкурентоспособность территорий, стимулируется установление конструктивных, деловых взаимоотношений между государственными структурами, исследовательскими, образовательными, финансовыми институтами и предприятиями.

В современных условиях резко возрастает международная конкуренция, участниками которой становятся не только страны, но и отдельные регионы. От конкурентоспособности зависит экономический рост и качество жизни населения региона, поэтому региональная экономика должна иметь достаточные конкурентные ресурсы для своего развития. Важную роль при этом играют такие факторы, как инвестиционный и инновационный потенциал, качество трудовых ресурсов, эффективная пространственная кооперация.

Существуют различные подходы к обеспечению конкурентоспособности региона, однако, как показывает опыт зарубежных стран, наиболее распространенным из них является кластерная теория.

Кластерный подход получил развитие в 80-х годах XX века, в настоящее время он рассматривается в качестве одного из эффективных инструментов развития национальных и региональных экономик.

В переводе с английского «cluster» означает «кисть, пучок, гроздь, скопление, концентрация». К настоящему времени сформулировано множество определений термина, раскрывающих его различные грани, характерные черты и свойства. Рассмотрим существующие подходы к сущности кластера.

Исследованием кластеров занимались многие зарубежные ученые, в числе которых А. Маршалл, М. Портер, Э. Бергман, Э.Фезер, С. Розенфельд, Е. Дахмен, Дж. А. Толенадо, Д. Солье, М. Энрайт и др.

Основоположник кластерной теории профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер в книге «Конкуренция» дает следующее определение кластеру - это «группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [3, с. 258]. Это общепризнанная формулировка, содержащая в себе такую важную характеристику кластера, как «географическая локализация», под которой понимается сосредоточение предприятий на определенной территории.

Вопросы концентрации специализированных производств в отдельных районах рассматривались еще в конце XIX века экономистом А. Маршаллом. В научном труде «Принципы экономической науки» (1890) он определяет производство, сосредоточенное в определенных местностях, как локализованную промышленность. Отмечает, что в таком районе «возникают вспомогательные производства, снабжая основное инструментами и материалами, организуя для него средства сообщения и разнообразными методами способствуя экономии потребляемого им сырья» [2].

Преимущества создания кластеров рассмотрены также в публикациях шведских авторов. В их работах в определенной мере отражена особенность структуры национальной экономики, заключающаяся в том, что деятельность крупных шведских многонациональных корпораций достаточно тесно взаимосвязана. В частности, вопросами взаимодействия между отраслями занимался ученый Е. Дахмен (1950, 1988), разработавший теорию о «блоках развития». Он подчеркивал важность связи между способностью одного сектора развиваться и обеспечением прогресса в другом. В своих примерах Дахмен говорит об этапах, которые называет «вертикалями действий», в пределах данной конкретной отрасли и подчеркивает важность связей между отраслями для завоевания конкурентного преимущества на внешнем рынке [5].

Американский ученый М.Энрайт в работе «Экономические кластеры и региональное развитие» (1996) исследовал региональные различия в конкурентоспособности внутри страны и географический масштаб конкурентного преимущества. Он сделал допущение, что конкурентные преимущества создаются не на наднациональном или национальном уровне, а на региональном уровне, где главную роль играют исторические предпосылки развитие регионов, разнообразие культур ведения биз-

неса, организации производства и получение образования. Для подтверждения своего тезиса М. Энрайт провел исследование в нескольких отраслях промышленности, сконцентрированных в разных регионах мира, - химическую промышленность в ФРГ и Швейцарии, производство синтетических волокон в Японии, производство керамической плитки в Италии - и пришел к выводу о существовании региональных кластеров.

Кластеры можно рассматривать как проявление взаимодействия между всеми четырьмя гранями ромба. Именно это взаимодействие обуславливает конкурентоспособность кластера. Кластеры влияют на конкурентную борьбу тремя способами: во-первых, посредством повышения производительности входящих в них фирм и отраслей; во-вторых, посредством повышения способности к инновациям и, таким образом, к повышению производительности; в-третьих, посредством стимулирования новых бизнес- образований, поддерживающих инновации и расширяющих границы кластера. Условия производства создаются за счет удачного сочетания природных, человеческих, финансовых ресурсов, административной, информационной и научно-технологической инфраструктуры. Эти условия определяют специализацию кластера. Связанные и поддерживающие отрасли обеспечивают внедрение инновации в кластере по линии комплектующих и технологического оборудования, что делает их более конкурентоспособными. Для роста конкурентоспособности кластера важно наличие требовательных местных потребителей, уникальных потребностей клиентов и специализированный спрос на продукцию или услуги, которая может быть востребована на глобальном рынке. Также необходимо учитывать инвестиционный климат, наличие конкурентов и политику региональных властей, в совокупности которые представляют собой условия для конкуренции и стратегического развития.

Ключевым элементом концепции кластеров является конкурентная борьба между участниками кластера. Наибольшей эффективности достигают кластеры-с высоким уровнем внутренней конкуренции. Это обусловлено тем, что соперничество внутри кластера побуждает его участников к постоянному совершенствованию своей деятельности и инновационному поиску. Соперничество в кластерах тем более ощутимо и важно, поскольку ведется не только за потребителя, но и за ресурсы, общественную и политическую поддержку в региональном масштабе.

Когда формируется кластер, все производства начинают в нем оказывать друг другу поддержку. Выгода распространяется по всем направлениям связей. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Происходят свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности. Людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, несгибаемости, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм. Кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, прежде всего обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для небольших фирм с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генератором конкурентных преимуществ. Кластер дает работу и множеству мелких фирм - поставщиков простых комплектующих, т.е. структура кластера в принципе копирует структуру всего национального сообщества фирм, но с одним важным отличием: в нем собраны элитные предприятия страны, которые определяют

международную конкурентоспособность нации.

В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией по поводу потребностей, техники и технологий между отраслями покупателями, поставщиками и родственными отраслями. Конкуренция между предприятиями кластера может негативно повлиять на обмен информацией, так как каждый из них хочет пользоваться ею самостоятельно. Тот факт, что взаимный обмен ставит в выгодные условия все местные фирмы в их конкуренции с иностранными соперниками, не снимает в полной мере их озабоченность своим собственным положением на рынке. Механизмами, способствующими взаимообмену между кластерами, являются те условия, которые способствуют более легкому движению информации и координации интересов горизонтально и вертикально связанных [6].

Факторы, облегчающие движение информации: личные взаимоотношения на почве совместной учебы или службы в армии; связи, возникающие в научных сообществах, профессиональных ассоциациях; связи, обусловленные географической близостью; отраслевые ассоциации, обслуживающие кластеры; нормы поведения, такие как вера в длительные и прочные взаимоотношения. Факторы, определяющие совпадение целей и совместимость внутри кластеров: семейные или околосемейные связи внутри кластера между фирмами (что особенно актуально для стран с азиатским менталитетом); общая собственность внутри промышленной группы; долевое участие в акционерной собственности; взаимодействие между директорами фирм; национальный патриотизм [4].

Наличие кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдавать его тем странам, которые более склонны к обновлению. Наличие целого кластера отраслей ускоряет процесс создания факторов там, где имеется группа внутренних конкурентов. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей делают инвестиции в специализированные, но родственные технологии, в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм. Кластеры являются причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. В процессе развития кластера экономические ресурсы начинают притекать к нему из изолированных отраслей, которые не могут использовать их также продуктивно [6].

Таким образом, национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров.

Резюмируя существующие определения кластера, мы предлагаем выделить следующие характерные особенности кластера:

- Наличие группы компаний. Количество компаний, входящих в кластер, колеблется от 100 до 600. Однако существуют кластеры, в которых число фирм значительно больше, например, в Италии текстильный кластер включает более 9000 фирм [10, с. 16].

В структуре кластера выделяется одно или несколько крупных предприятий - лидеров, образующих ядро и определяющих долговременную стратегию. При этом между предприятиями кластера сохраняются конкурентные отношения, что отличает его от картеля или финансово- промышленной группы.

- Географическая локализация, позволяющая получить эффект агломерации. Масштабы кластера могут варьироваться от одного города или региона до страны или нескольких соседствующих стран.

- Кооперирование предприятий кластера. Кластер характеризуется устойчивостью хозяйственных связей и доминирующим значением этих связей для большинства его участников. При этом в кластере присутствуют предприятия разных отраслей, технологически связанные между собой, между которыми существует специализация на производстве основных и сопутствующих им товаров и услуг. Чем глубже развиты связи внутри кластера, тем сильнее развит сам кластер. Участниками кластера могут быть производители, поставщики, консалтинговые фирмы, инжиниринговые фирмы, высшие учебные заведения, научно-исследовательские организации, органы государственного и муници-

пального управления, общественные организации, финансовые институты и др.

- Наличие конкуренции внутри кластера. Наличие конкурентной борьбы между участниками кластера является ключевым элементом концепции кластеров. Кластеры представляют собой сочетание кооперации и конкуренции. При этом наибольшей эффективности достигают кластеры с высоким уровнем внутренней конкуренции, так как соперничество внутри кластера побуждает его участников к постоянному совершенствованию своей деятельности и инновационному поиску.

- Инновационная направленность кластера. Кластеры обладают большой способностью к инновациям. Это объясняется возможностью участников кластера быстро реагировать на потребности покупателей, доступом к новым технологиям внутри кластера, кооперацией в осуществлении научно-исследовательских работ, а также конкурентным давлением, которое стимулирует предприятия к созданию инноваций.

- Ориентация продукции кластера на экспорт. Данная особенность является ведущей в современной экономике, поскольку чем больше доля кластера на мировом рынке, тем выше его конкурентоспособность.

Согласно М. Портеру, методика определения кластера состоит из трех стадий устанавливается состав кластера. Сначала определяется его ядро - крупная компания или группа компаний, от которых по вертикали строятся технологические цепочки взаимосвязанных с ними ниже- и вышестоящих предприятий. Затем по горизонтали по отношению к ядру определяются производства, проходящие через общие каналы или создающие побочные продукты и услуги. Дополнительные горизонтальные цепочки устанавливаются на базе использования общих факторов производства, технологий и поставок; выделяются организации, обеспечивающие кластер специалистами, технологиями, информацией, капиталом и инфраструктурой.

Главным элементом структуры кластера является ядро, которое включает наиболее устойчиво функционирующие предприятия- производители основных продуктов. К другим элементами кластера относятся поставщики, потребители, инфраструктура, высшие учебные заведения, научно-исследовательские организации. Важную роль в работе всей кластерной системы выполняют маркетинговые организации, основная цель которых заключается в координации коммерческой и маркетинговой деятельности предприятий кластера.

Кластер не может функционировать без участия органов власти, задача которых состоит в содействии формированию инфраструктуры и создании условий для организации успешного сотрудничества участников кластера. Чтобы взаимодействие между участниками осуществлялось эффективно, создается совет кластера из представителей органов власти, бизнеса и науки, целью которого является координация деятельности и разработка приоритетных направлений развития кластера.

Для стабильного функционирования кластера необходимо сформировать критическую массу участников кластера из представителей малого и среднего бизнеса. Наличие критической массы способствует формированию и закреплению экономических связей между предприятиями кластера, что дает возможность противостоять негативным внешним воздействиям.

Выделяют две модели кластера: шотландскую и итальянскую. В шотландской модели ядром кластера становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы. Именно по такому принципу действуют кластеры в странах Европы. В итальянской модели, которая наиболее подходит для развивающихся стран, присутствует более гибкое и равноправное сотрудничество предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. В Казахстане для создания кластеров приемлемы обе модели, однако, в отличие от развитых стран с уже сформировавшимися и действующими кластерами, основополагающая роль здесь принадлежит органам государственной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кутьин В.М. Территориальная экономическая кластеризация (классификация) регионов России: социально - географи-

ческий аспект // Безопасность Евразии. - 2003. - № 1. - С. 525.
2. Kronthaler F. Economic capability of East German regions: Results of a cluster analysis // Regional studies. Vol. 39.6. august 2005. – P. 739-750.
3. Наука и инновационная деятельность Казахстана в 2007 году. Статистический сборник. / под ред. Ж.И. Омарова. - Астана, 2008.
4. Регионы Казахстана - 2003. Статистический сборник. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2004.
5. Регионы Казахстана в 2007 году. Статистический сборник / под ред. А.Е. Мешимбаевой. – Астана: «Агентство Республики Казахстан по статистике», 2008.
6. Статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник / под ред. К.С. Абдиева. – Астана: «Агентство РК по статистике», 2005.

УДК 330.34

ПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС – ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Прыгова К.В., Бордияну И.В.

В последние годы экономика Казахстана росла быстрыми темпами. Этому способствовали рост цен на нефть, рост потребительского кредитования и как следствие поддержание спроса населения. Но в 2014-2015 году рост экономики, как в мире, так и в Казахстане замедлился, это связано с военными действиями на Украине и Востоке, взаимным вводом санкций между Соединенными Штатами Америки и Россией, международным терроризмом и нестабильностью на мировых финансовых, углеводородных, продовольственных рынках [1].

В Послании главы государства народу Казахстана от 30 ноября 2015 года Президент Республики говорит: «Глобальный кризис – это не только опасность, но и новые возможности». Доносит до населения о внедрении антикризисной стратегии, в том числе:«Мы приняли Государственную программу инфраструктурного развития «Нұрлы Жол». Важный аспект антикризисных мер связан с переходом национальной валюты тенге к плавающему курсу»[2].

Выбор определенного вида валютного курса является важным механизмом воздействия на экономику, поскольку данное избрание затрагивает все сферы производства и все группы экономических субъектов.

В настоящее время существует 3 основных вида валютных курсов в зависимости от степени его изменения (методика Международного Валютного Фонда): фиксированный, ограниченно гибкий и плавающий курс [3]. В каждой стране выбирается вид, который на данном этапе исторического развития удовлетворяет потребностям государства и денежно кредитной политики больше всего.

Например, самая жесткая форма фиксированного валютного курса принята в Панаме, Сальвадоре, Эквадоре, в этих странах нет национальной валюты, и они официально используют валюту другой страны. В Болгарии, Гонконге принята форма фиксированного валютного курса, при которой обмен национальной валюты на иностранную валюту происходит по фиксированному курсу, который закрепляется на законодательном уроне. Гондурас, Мальта, Латвия привязали национальную валюту к «якорной корзине валют»[4].

До 20 августа 2015 года в Республике Казахстан, как в настоящий момент в Дании, Венгрии действовал валютный коридор. После 20 августа Казахстан перешел к плавающему валютному курсу, но, по словам Андрея Цалюк, зам. председателя правления Казахстанской фондовой биржи: «Я свободное плавание видел только две недели первых. Сейчас Национальный банк присутствует на рынке» [5], и по статьям на сайте yk.kz [6] можно сделать вывод, что Национальный банк проводит прямые интервенции на валютной бирже, тем самым

Денежно-Кредитная политика Казахстана схожа с Гайаной, Камбоджой, Ямайкой. Интенсивность и эффективность валютных интервенций характеризуют степень жесткости управления валютным курсом [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что Национальный банк Казахстана избрал политику свободно плавающего валютного курса, т.е курс определяется рынком самостоятельно, исходя из соотношения спроса и предложения как в Турции, Канаде, Швеции, Японии, но из-за необходимости интервенций пошел по пути стран третьего мира, у которых ВВП на душу населения (один из главных показателей экономики) в 2015 году составляет – 3-20 млрд. долларов, в то время как у Казахстана - 255 миллиардов долларов [7].

Избирая новое развитие денежно-кредитной политики Казахстан опирался не только на опыт других государств, но и на очевидные плюсы которые плавающий валютный курс имеет перед фиксированным.

1) Не нужно связывать валютный курс с фискальной политикой, что дает определенную свободу власти, т.е. преимущество заключается в свободе от сдерживания инфляции, что позволяет косвенно увеличить налоговые поступления [4].

2) Инфляционный процесс не подвержен влиянию инфляционных ожиданий рынка [4].

3) Властям не нужно брать ответственность за коррекцию курса, т.к. он формируется на основе спроса и предложения, т.о. за эти изменения никто не несет ответственность [4].

4) Нет зависимости от экономических и политических ситуаций в стране, к которой привязывалась национальная валюта, например, Соединенные Штаты Америки.

5) Для экспортеров выгодно получение большей прибыли, следовательно для государства выгодно получение больших налогов, так как экспортеры сырья в Казахстане это большие заводы, например: ТОО «Титано-Магниевый Комбинат», ТОО «Тенгизшевроил», ТОО«Казцинк».

6) Плавающий курс - свободный рыночный механизм, стабилизатор, способный урегулировать платежный баланс без потерь официальных резервов.

7) Отсутствие необходимости наличия больших резервов для поддержания и регулирования платежного баланса. По словам бывшего председателя Центрального банка Республики Келимбетова: «Если раньше мы продавали в период фиксированного обменного курса 300-400 -500 миллионов, иногда объем торгов доходил до 1 миллиарда, то сегодня на бирже торгуются 20 миллионов, 30 миллионов» [8].

8) Предусмотрительность, так как плавающий валютный курс более эффективен в долгосрочном периоде, по истечении малого промежутка времени, он не обладает еще необходимой эффективностью [9].

Каждая страна, в том числе Казахстан создает золотовалютные резервы, одна из целей которых поддержание стабильного курса валюты.

В таблице 1 показано использование золотовалютных резервов на интервенции, с целью стабилизировать национальную валюту. Таблица составлена на основании данных сайтakursiv.kz по сообщению Информационного Агентства Новости - Казахстан со ссылкой на пресс-службу ведомства [10].

Как видно из таблицы, за месяц было потрачено более 1.5 миллиардов долларов. По словам председателя Национального Банка Республики Казахстан Кайрата Келимбетова (председатель на момент проведения интервенций) в настоящее время Казахстан имеет 97 миллиардов золотовалютных резервов [11]. Председатель Центрального банка Республики в 2016 году Данияр Акишев оценивает совокупный золотовалютный резерв (в том числе Национальный фонд) более 90 миллиардов [10].

Таблица 1. Валютные интервенции НБ РК с сентября по октябрь 2015

Дата	млн.дол	Дата	млн.дол
16 сентября	144	01 октября	119.9
17 сентября	270.4	02 октября	106.5
18 сентября	67.2	05 октября	54.5
21 сентября	213.1	06 октября	20
25 сентября	41.95	07 октября	66.6
28 сентября	58.5	08 октября	111
30 сентября	225	09 октября	78.1
01 октября	119.9	Итого	1576.75

Из них 1576 миллионов было потрачено с сентября по октябрь, с 1 по 30 ноября Нацбанк скупил $940 млн. [10], и всего на настоящий период времени потрачено порядка 18 миллиардов долларов или 18,5% от общей суммы запасов [12].

Но, несмотря на такие внушительные вмешательства на валютный рынок, тенге обесценился на 93%. Если 20.08.15 он стоил 188.38, то на 13.01.2016 - 364,89. Процесс изменения стоимости 1 доллара к тенге можно посмотреть на рис. 1.

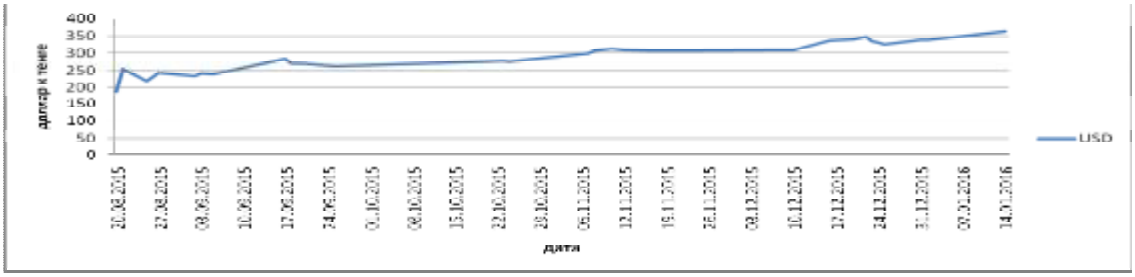


Рис. 1. График изменения валютного курса тенге к доллару

На рис. 1 мы видим, что периодически тенге укреплялся (25 августа, 2 сентября, 25 сентября, 24 октября и др.), но на протяжении всего времени, несомненно, возрастала цена за один доллар.

Также к минусам, помимо использования больших сумм на интервенции и девальвацию тенге можно отнести: понижение покупательской способности тенге, следовательно, снижение продаж, уменьшение доходов малого и среднего бизнеса и как следствие уменьшение налогопоступлений в казну (таблица 2).

Сравнивая поступления с 2013 по 2015 год, видно различную динамику по месяцам. В 2013 в январе 302 миллиарда, в 2015 уже 316 миллиардов, т.е. положительная динамика - увеличились сборы. В феврале 2013 526 миллиардов, но в феврале 2015 только 444 миллиарда, отрицательная динамика. И на протяжении 3-х лет в каждом месяце видны такие изменения. Но если посмотреть на итоговые цифры, т.е. сколько было поступлений за год, то видно, что с 2013 по 2014 выросли платежи в бюджет с 3 852 222 436 тыс. тг увеличились до 5 365 835 046 тыс. тг., т.е. почти на 50%. А в 2015 всего сумма 4 391 453 027 тыс. тг, т.е. с 2014 по 2015 сборы уменьшились почти на 1 триллион тенге (не смотря на то что нет данных за декабрь в 2014 году, в конечном счете видно уменьшение налоговых сборов). Таблица составлена на основании данных сайта Комитета государственных доходов министерства финансов Республики Казахстан [14].

Таблица 2. Поступление налогов и платежей в государственный бюджет за 2013-2015 год по Республике Казахстан тыс.тг

месяц	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2015 год	316 094 102	444 546 778	315 961 996	381 755 136	407 528 142	276 212 827	332 764 345	511 761 151	360 757 095	429 782 423	614 289 032	
2014 год	295 848 405	506 731 848	386 394 611	511 818 837	427 154 082	345 896 629	382 636 131	538 936 636	389 112 715	393 530 159	597 001 506	590 773 487
2013 год	302 165 169	526 936 893	295 393 833	441 263 043	451 606 491	316 111 336	363 687 800	495 384 403	302 432 510	363 364 962	547 584 620	570 787 271

Помимо того, что изменение валютного курса влияет на экономику в целом, и охватывает основные статьи платежного баланса – экспорт и импорт (наглядно изменения видно в таблице 3), он еще и оказывает влияние на уровень жизни населения (в таблице 4 показаны основные социально-экономические показатели) [15].

Таблица 3. Изменение цен экспортных поставок и импортных поступлений в январе - ноябре 2015 года

Изменение цен внешней торговли в процентах, прирост +, снижение -					
	Ноябрь 2015 г. к				Январь-ноябрь 2015 г.к январю-ноябрю 2014 г.
	октябрю 2015 г.	ноябрю 2014 г.	декабрю 2014 г.	декабрю 2010 г.	
Экспорт - всего	-1,2	-25,3	-22,7	-8,4	-21,7
Сырье	-4,1	-34,0	-31,7	-10,7	-27,6
Полуфабрикаты	2,3	-13,1	-10,0	-19,8	-13,7
Готовые товары	-6,2	-26,6	-27,3	-44,8	-21,4
Импорт - всего	-1,4	-5,5	-9,5	-3,6	-6,8
Сырье	-2,8	-11,5	-11,0	-19,6	-14,3
Полуфабрикаты	3,6	2,9	-9,7	3,9	-0,2
Готовые товары	-2,7	-6,7	-9,3	-6,4	-7,3

За период с начала года цены экспортных поставок снизились на газовый конденсат на 38,2%, нефть - на 36,9%, руды цветных и черных металлов – на 32,1%, уголь – на 31,4%, прокат черных металлов – на 29,4%, природный газ – на 27,7%, цинк – на 18,4%, медь – на 15,4%, свинец – на 13,7%, ферросплавы – на 13,3%, повысились – на алюминий на 5,9%. Уменьшение цен отмечено на хлопок на 15,3%, зерно – на 14,9%, их повышение - на шерсть на 33,4%.

Из импортируемой продукции овощи подешевели на 12,4%, машины и оборудование - на 4%, табак подорожал на 35,1%, вино – на 7,8%, краски и лаки – на 7,1%, растительное масло – на 5%, рыба – на 3,8%, фрукты и орехи - на 2,5%.

Таблица 4. Основные социально-экономические показатели

Население (на 1 декабря 2015 года, тыс. человек)	17 651,3
Уровень безработицы (ноябрь 2015 г., %, оценка)	5,0
Среднемесячная заработная плата по оценке (ноябрь 2015 года, тенге)	124 137
Инфляция (декабрь 2015 года к ноябрю 2015 года, %)	1,2
Инфляция (декабрь 2015 года к декабрю 2014 года, %)	13,6
ВВП (9 месяцев 2015 года, %)	101,2
Краткосрочный экономический индикатор (январь-ноябрь 2015 года в % к январю-ноябрю 2014 года)	100,4

Переход к денежно-кредитной политике плавающего валютного курса привел к снижению инвестиционного импорта и росту цен в экономике. Цены на импортные ресурсы стали главной причиной роста цен на товары, производимые в Казахстане. В процентном соотношении сравнивая импорт и экспорт 2014 и 2015 года, видно, что уменьшились обе статьи платежного баланса, но экспорт «пострадал» гораздо больше уменьшившись на 21%, в то время как импорт снизился только на 6%.

Резюмируя все вышесказанное можно сказать, что в долгосрочной перспективе, это было вынужденное вмешательство в экономику, возможность поднять и оздоровить ее, но спустя полгода (5 месяцев с августа по январь) не наблюдается улучшения по основным экономическим показателям: величина золотовалютных запасов, стоимость тенге, налоговые поступления, экспорт, безработица, инфляция.

Практический опыт использования различных режимов валютного курса свидетельствует о том, что если выбранная стратегия не отвечает реально складывающейся экономической ситуации, она может только усугубить переживаемые страной трудности [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Алпысбаева, С.Н. Экономика Казахстана в 2015 году ожидания и прогнозы: аналитический доклад [Электронный ресурс]. – Астана: 2015.- URL: http: // forbes.kz/
2. Послание Главы государства народу Казахстана [Электронный ресурс] // Сайт Президента Республики Казахстан.- URL: http://www.akorda.kz/ru/
3. Виды валютных курсов [Электронный ресурс] // Сайт Энциклопедия Экономиста.- URL: http://www.grandars.ru/
4. Курс валют [Электронный ресурс] // Сайт Аналитические Экономические статьи.- URL: http://forexaw.com/
5. Не обходится без спекуляций [Электронный ресурс] // Сайт новостей Усть-Каменогорска.- URL: http: // yk.kz/news/
6. Байгарин М. Скупали валюту [Электронный ресурс] // Сайт новостей г. Усть-Каменогорска.- URL: http:// yk. kz/ news/
7. ВВП стран на 2015 год [Электронный ресурс] // Сайт Рейтинги стран.- URL: http: // total-rating.ru/
8. Келимбетов раскрыл смысл валютных вливаний Нацбанка [Электронный ресурс] // Сайт Экономических новостей Казахстана.- URL: http:// www. kursiv. kz/news/
9. Жованик, Е.В. Фиксированные валютные курсы [Электронный ресурс] // Сайт Казахстанской образовательной социальной сети.- URL: http: // www. kazedu. kz/referat/30276
10. Валютные интервенции Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Сайт Экономических новостей Казахстана.- URL: http: // www.kursiv.kz/
11. Золотовалютные резервы Казахстана составляют 97 млрд долларов [Электронный ресурс] // Сайт Новости Казахстана. - URL: http://www.zakon.kz/
12. Нацбанк Казахстана в январе-ноябре провел валютные интервенции на $18 млрд [Электронный ресурс] // Сайт Мировых новостей. - URL: http: // www.. interfax. ru/
13. Официальные курсы (архив) [Электронный ресурс] // Сайт Национального банка Республики Казахстан.- URL: http: // www. nationalbank.kz/
14. Динамика поступлений налогов и платежей в государственный бюджет [Электронный ресурс] // Сайт Комитета Государственных доходов Министерства Финансов Республики Казахстан.- URL: http: // www.kgd.gov.kz/
15. Сайт Министерства национальной экономики Республики Казахстан Комитета по статистике.- URL: http: // www. stat. gov.kz/

УДК 338.4

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Кузьмин М.А., Загайнов Е.О.

Транспортная индустрия – это система, в которую входят транспортные предприятия, транспортная инфраструктура, транспортные средства и системы управления. С давних времен транспорт является двигателем мирового прогресса, способствует поддержанию ряда направлений развития стран. Цель единой транспортной системы – обеспечение наиболее быстрого развития и непрерывного функционирования транспорта для удовлетворения транспортных потребностей населения и государства.

Современное государство, которое позиционирует себя как стабильное экономическое государство, трудно представить без хорошо функционирующей транспортной системы. Транспортная система оказывает огромное влияние на экономику страны, а также на социальную, культурную и иные сферы жизни населения. Таким образом, транспорт обеспечивает экономический рост государства, его конкурентоспособность на мировом рынке, а также улучшает качество жизни населения.

Рынок услуг, обеспечивающихся транспортной системой государства, является наиболее динамично развивающимся рынком практически в каждой стране. Транспорт выполняет множество различных функций, которые оказывают влияние практически на все сферы деятельности человека:

1. Экономическая функция – транспорт является необходимым звеном для доставки сырья, продуктов и т.п.;

2. Политическая функция – состоит в возможности транспорта осуществлять связи между регионами страны, а также поддерживать международные отношения;

3. Социальная функция – транспортная система создает возможность для перемещения людей, является залогом улучшения комфортабельности отдыха, условий труда, создает возможность для перевозки продуктов и медикаментов;

4. Культурная функция – обеспечивает перевозку культурных ценностей, обеспечивает доступ к национальным культурным памятникам, способствует развитию общения между людьми;

5. Оборонная функция – транспортная система способствует передвижению военных сил, транспорт сам часто является видом вооружения, направленного на защиту государства.

Республика Казахстан – огромное государство, которое входит в число крупнейших стран мира. Территория Казахстана разделена на множество областей и регионов, поэтому для поддержания территориальной целостности страны необходимы транспортные коммуникации, хорошо отлаженная транспортная система, которая будет способна объединять районы страны. Помимо этого, транспортная система необходима для того, чтобы связать Казахстан с мировым сообществом, что поможет установить важные экономические, политические и другие контакты с рядом других стран. Это позволит Казахстану создать внешнеэкономические страны и вступить в глобальную экономическую систему.

Сегодня Казахстан имеет высокие темпы роста экономики. Однако эффективное экономическое развитие практически невозможно без должного состояния и качества транспортной сети.

На сегодняшний день Казахстан обладает различными видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, трубопроводным, а также водным и воздушным. К тому же республиканская транспортная инфраструктура имеет дорожные сети – автомобильные и железнодорожные, речные и морские судоходные пути, большое количество объектов транспортной инфраструктуры: аэропорты, станции и вокзалы, различные службы, которые обеспечивают ремонт транспортных средств и дорог, сервисные предприятия, которые предоставляют услуги для рабочих и пассажиров транспорта.

Казахстан имеет ряд географических

особенностей, которые повышают роль транспорта в развитии страны. Казахстан имеет удобное географическое расположение на стыке двух континентов, поэтому Казахстан имеет огромное значение в международной торговле. Транспортно - коммуникационные коридоры страны входят в состав международных, что позволяет Казахстану иметь огромный вес в развитии евразийского транспортно-экономического пространства. Таким образом, Казахстан можно назвать важнейшим транспортным узлом между Европой и Азией. Сегодня Казахстан получает хорошую прибыль на основе транзита грузов через свою территорию.

Однако, несмотря на множество возможностей и перспективы, на сегодняшний день национальная транспортная индустрия сталкивается с рядом проблем:

1. Темпы дорожного строительства существенно отстают от экономических потребностей государства;

2. Низкий уровень технических параметров транспортных сетей, что является причиной высокого уровня рисков грузовых и пассажирских перевозок (высокий уровень смертности на дорогах);

3. Малая инвестиционная привлекательность отрасли, что ограничивает приток частных инвестиций;

4. Плохая развитость транспортной и сопутствующей ей инфраструктуры;

5. Физический износ и неудовлетворительное техническое состояние транспортных средств;

6. Технологические процессы организации перевозок часто не соблюдаются;

7. Водители транспортных средств имеют недостаточную квалификацию и не соблюдают транспортную этику;

8. Отсутствие современных транспортных средств и высокая затратность при их приобретении;

9. Отсутствие различных придорожных и смежных сервисов;

10. Технологическое отставание транспортной инфраструктуры от зарубежных конкурентов;

11. Несовершенство законодательной базы, касающейся транспортных перевозок и проведения различных видов работ;

12. Недостаток опыта организации проектов транспортной инфраструктуры;

13. Несовершенство системы мониторинга и контроля проектов развития транспортной инфраструктуры;

14. Ограниченное внедрение современных средств управления перевозками;

15. С каждым годом на транспортом рынке появляется все большое число субъектов малого предпринимательства, которые не имеют надлежащих условий и возможностей для обеспечения требований эксплуатационной безопасности транспортных средств;

16. Завышенные затраты из местных бюджетов на ремонт и реконструкцию изношенных дорог и улучшения транспорта.

Одной из главных перечисленных проблем является отсутствие инвестиционной привлекательности отрасли. Это очень сильно ограничивает приток денежных инвестиций. Государство вкладывается немалые денежные средства для решения этой проблемы, однако этого мало, поэтому так необходимы инвестиции из других источников.

Недостаток инвестиций является следствием и других проблем, например, недостаточная развитость внутренней транспортной сети, дорог, сооружений и т.д. Недостаток денежных средств влияет и на уровень технических параметров сетей. Их низкое качество способствует высоко уровню рисков на дорогах, в плане грузовых и пассажирских перевозок. Плохое качество дорожного покрытия, а в некоторых местах и вовсе его отсутствие, является причиной высокой аварийности и, как следствие, смертности на дорогах.

Помимо этого, из-за отсутствия инвестиций, государство не имеет возможности для закупки современных транспортных средств. Поэтому многие транспортные средства эксплуатируются «до последнего». Физический износ и технического состояние некоторых транспортных средств оставляет желать лучшего. Поэтому часто, транспорт не может эксплуатироваться на полную мощность. Следовательно, из использования транспортных средств невозможно получить выгоду в том объеме, в котором её можно было бы получить, при использовании транспорт средств на полную мощность. При этом, часто дан-

ной экономии недостаточно, закупка новых транспортных средств практически остановлена. С целью экономии государство вынуждено приобретать транспорты средства бывшие в употреблении у других Республик и имеющих более менее удовлетворительное состояние. Современные же транспортные средства, имеют большой уровень затратности на свое содержание, поэтому их закупка практически сведена к нулю.

Экономика государства растет большими темпами, соответственно и растут экономические потребности государства. При всем этом, уровень и темпы строительных работ оставляют желать лучшего. Поэтому транспортная индустрия нашего государства, немного «замораживает» темпы экономического развития государства.

Из-за недостатка денежных средств затраты на ремонт и реконструкцию дорог и транспортных средств государство покрывает из местных бюджетов. В связи с этим многие регионы страны вынуждены тратить большее количество денежных средств на транспортные расходы, чем было запланировано. Следствием ущерба для местного бюджета многих регионов является ущерб для экономики государства в целом.

Большинство данных проблем можно решить, привлекая инвестиции зарубежных партнеров. Чтобы решить данные проблемы, Казахстану необходима качественная реклама транспортной сети на международном уровне. Такая реклама должна содержать информацию о том, что Казахстан является важным транспортным, транзитным узлом, указывать на плюсы транспортировки людей и грузов через Казахстан. Таким образом, большое количество крупных частных инвесторов, а также лиц, занимающихся руководством больших транспортных компаний, обратит внимание на Казахстан, как на приоритетный узел в транспортировке своих грузов, это в свою очередь привлечет внимание для инвестиций. Это может стать причиной инвестиций не только частных лиц, но и помощи со стороны других государств.

Однако «денежная» проблема не является единственной. На запущенность транспортной индустрии влияет и отсутствие опыта в организации различных транспортных проектов. Именно поэтому некоторые дорожные проекты затягиваются на долгие годы, к тому же из-за отсутствия специалистов с необходимыми навыками и опытом в этой отрасли, государство вынуждено нанимать зарубежных специалистов, что тоже накладывает свои расходы. Для решения этой проблемы Казахстану необходимо перенимать опыт зарубежных коллег, отправлять большее количество своих специалистов для обучения и стажировки за границей. Анализировать успешные транспортные проекты, реализуемые за рубежом и притворять успешные идеи на родине. Привлечь внимание молодежи к данной отрасли и обучать необходимое количество высококачественных специалистов.

Однако иметь высококлассных специалистов необходимо не только в строительном сегменте, но и в обслуживающем. Сегодня для того, чтобы стать водителем общественного транспортного средства, необходимо получить права и пройти несколько тестов. Особенно часто наблюдается недостаток квалификации водителей автомобильного транспорта, в частности, в малоразвитых регионах. Однако это не гарантирует соблюдение водительской этики на дорогах. Обслуживающий персонал, тоже довольно часто не соблюдает правила этики и приличия. Пожалуй, образцом персонала на сегодняшний день может похвастаться лишь воздушный транспорт. Другие виды транспорта, особенно автомобильный и железнодорожный этим похвастаться не могут. Для решения проблемы персонала, необходимо создавать специализированные обучающие заведения, которые будут выпускать высококлассных специалистов в области транспортного обслуживания.

Существуют проблемы и на уровне законодательства. Из-за несовершенства законодательной базы, касающейся транспортных перевозок и проведения различных видов работ, многие недобросовестные организации и подрядчики находят в них лазейки. С их помощью такие организации могут создать себе выгодные условия с ущербом для государства, потребовать большие инвестиции, увеличение сроков работ и т.д. Перевозчики в свою очередь

могут находить лазейки в условиях перевозки пассажиров и грузов, что тоже понижает уровень привлекательности перевозок, как в глазах пассажиров, так и в глазах зарубежных инвесторов. Для решения данной проблемы государству необходимо устраивать анализ законодательной базы, искать в ней несовершенные моменты и проблемы и устранять их, применяя законодательные поправки. Обеспечив транспортную индустрию честными перевозчиками и строительными компаниями, государство обеспечит хорошее будущее для неё.

Множество дорожных проектов успело запуститься, но они не получают должного мониторинга и контроля. В связи с этим, многие проекты могут оказаться провальными. К тому же, необходимо смотреть за тем, чтобы все выделенные денежные средства доходили на выполнение необходимых работ. Для того, чтобы транспортные проекты выполнялись в срок, необходимо устанавливать постоянный и непрерывный контроль за проведение работ, их темпом и качеством предоставляемых услуг. К тому же все больше растет число новых малых предприятий и организаций на транспортном рынке. Многие из них не имеют возможности выполнять работу на должном уровне, обеспечивать пассажирские и грузовые перевозки в соответствии со всеми нормами. Технологические процессы перевозок часто не соблюдаются такими компаниями. Именно такие организации требуют огромного внимания и большого контроля со стороны государства. Ограничивая данные организации определенными нормами, государство обеспечит более высокий уровень безопасности и комфортабельности перевозок для пассажиров, снизит уровень рисков и аварийности на дорогах.

На пути к большому транспортному будущему, Казахстан все же делает малые шаги. Государство не стремится внедрять новейшие средства управления перевозками. К тому же, по этой и совокупности вышеперечисленных причин, Казахстан имеет технологическое отставание транспортной инфраструктуры от зарубежных партнеров и конкурентов. Решением данной проблемы, могут стать более смелые шаги на пути к принятию современных систем, связанных с транспортной индустрией. Применяя опыт, полученный за рубежом, Казахстан имеет возможность избежать ряда ошибок и проблем, связанных с внедрением новых технологий и систем. Осовремененная индустрия также привлечет большее внимание и, соответственно, гораздо больший поток инвестиций от зарубежных организаций и частных лиц.

Естественно, из-за отсутствия должного уровня развития транспортной индустрии страдают и смежные индустрии. Малое внимание уделяется различным придорожным и смежным сервисам. На пути следования многих видов транспорта не хватает автозаправочных станций, ремонтных сервисов. Помимо технических сервисов, не хватает и различных придорожных развлекательных мест. Часто на пути следования транспорта пассажиры даже не могут посетить комфортабельные места общественного питания, цивильные туалеты и какие-либо развлекательные места. Для решения этой проблемы стоит обратить внимание на наиболее популярные места следования пассажиропотоков, обеспечить эти места достой придорожной инфраструктурой. Эти действия помогут увеличить уровень привлекательности транспортной отрасли в глазах пассажиров и сделать их перевозку максимально комфортабельной и удобной для них.

Следствием вышеперечисленных проблем является повышение цен и на пассажирские и грузовые перевозки, что приводит к недовольству народа. Высокая стоимость накладывает большие издержки и на другие сферы деятельности государства. Из-за этих проблем страдает, к примеру, и туристическая отрасль государства:

1. Плохая развитость транспортной и смежной инфраструктуры понижает конкурентоспособность Казахстана относительно других государств в сфере туризма;

2. Транспортные издержки создают высокую стоимость туристских путевок;

3. Эксплуатация транспорта «до последнего» приводит к росту загрязнения окружающей среды – это, в свою очередь, снижает имидж страны в глазах зарубежных туристов;

4. Парки транспортных средств не-

способны удовлетворять туристские требования касательно скорости и комфортабельности перевозок;

5. Уровень транспортной инфраструктуры создает плохую доступность к местам туристического интереса;

6. Вышеперечисленные проблемы создают относительную неразвитость и для внутреннего туризма.

Стоит отметить, что государство стремится решать данные проблемы, создаются различные программы транспортного развития, в которых прописаны основные направления и способы улучшения транспортной ситуации в государстве. Казахстан медленно, но верно стремится к высокому уровню транспортного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лавриненко Ю. Транзитный потенциал Казахстана и пути сотрудничества с соседними государствами // Экономист. -№ 11. - С. 36-40.
2. Можарова В.В. Транспорт в Казахстане: современная ситуация, проблемы и перспективы развития. - Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011.
3. Ермаков В. Казахстан в современном мире. - Алматы: ИД «Жибек Жолы», 2007.
4. Левиков Г.А. Глобализация мировой экономики и транспорт // Бюллетень транспортной информации (БТИ). - 2002. - № 8. - С. 21-25;
5. Плужников К.И. Международный транспортный рынок // Бюллетень транспортной информации. – 1998. - № 2. – С. 12-15;
6. Бодаубаева Г.А., Экономические основы формирования транспортно - логистических систем в Республике Казахстан. Кокшетау: Кокшетауский ин-т экономики и менеджмента, 2007. - С. 124-127;
7. Саркисов С.В. Управление логистикой: Учебное пособие. - М., 2004.
8. Концепция развития туризма в Республике Казахстан. О развитии туризма как доходной отрасли экономики в Республике Казахстан.- Алматы, 2001.
9. Текущее состояние и перспективы развития транспортно-коммуникационного комплекса РК: отчет / Министерство транспорта и коммуникаций РК. - Астана, 2012;
10. Бодаубаева Г. Стратегические подходы к формированию транспортно - транзитной политики Казахстана. - Алматы, 2007.

УДК 69.003

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СУЩНОСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Витенко Л.В., Кайгородцев А.А.

В последнее десятилетие характер поведения внешней среды предприятий резко изменился. Иерархическая организационная структура с вертикальными связями и сложившийся административно - командный стиль управления оказались абсолютно неприспособленными для решения задач функционирования и развития системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды, так как они парализуют ее способность к саморегулированию и самонастройке, обладают низкой чувствительностью и недостаточно высокой степенью адаптации к возможным переменам. Эти обстоятельства обусловили необходимость проведения отечественными предприятиями коренных структурных преобразований - реструктуризации, т.е. создания совершенно новых организационных структур управления, кардинальным образом отличающихся от прежних, сформированных еще в условиях плановой экономики, обеспечивающих высокую конкурентоспособность и экономический рост предприятий в нестабильной среде.

Реструктуризация является высокоэффективным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий, так как позволяет при минимальных издержках на ее осуществление до-

биться существенного повышения эффективности деятельности строительного предприятия [1].

Данный процесс не разовое явление, обусловленное переходом из плановой в рыночную экономику. В странах с развитой экономикой реструктуризация является естественным и, по сути, перманентным процессом. Вопрос о реструктуризации возникает всякий раз, когда организация сталкивается со снижением эффективности своей деятельности, изменением экономического окружения, технологического развития и обострением конкуренции. Это подтверждают результаты опроса в конце 90-х годов в США руководителей промышленных предприятий о практике коренной реструктуризации. В целом опрошенные признали ее большие преимущества и необходимость. Основными мотивами, побудившими их пойти на осуществление коренной перестройки, опрошенные работники предприятий назвали, прежде всего, стремление удовлетворить запросы потребителей (33%), намерение устоять в конкурентной борьбе (33%), стремление добиться наилучших финансовых результатов (21%) [2]. Преобразования, в том числе и структурные, вызваны необходимостью постоянной адаптации к быстроменяющимся условиям внешней среды. Изменения организационной структуры управления должны происходить каждый раз, когда во внешней среде накапливаются изменения, которые осознаются управляющими как новые задачи, без решения которых не может быть дополнительного развития. Решение этих задач ведет к изменению содержания сложившихся функций и появлению новых, что, в свою очередь, требует изменений в существующей организационной структуре управления.

Другой объективной предпосылкой проведения реструктуризации является неудовлетворительное, по сути, кризисное положение большинства строительных предприятий. Около 2/3 строительных предприятий по формальным и неформальным критериям являются потенциальными банкротами [3]. По данным опроса, проведенного Центром социологических исследований в 7 городах Казахстана, большинство руководителей среди главных причин тяжелого положения предприятий называют высокие налоги, невозможность долгосрочного планирования и другие внешние факторы [9]. Между тем, наряду с недостаточно благоприятными макроэкономическими факторами, безусловно, существуют и внутренние причины кризисного состояния предприятий. Одной из ключевых внутренних причин является неэффективная организационная структура управления, сложившаяся на многих строительных предприятиях в настоящее время, типичными недостатками которой являются [4]:

- чрезмерная замкнутость структурных подразделений на первых руководителей и, как следствие, перегрузка последних (невозможность выполнять свои функциональные обязанности);

- наличие множества заместителей генерального директора и директоров с размытыми и пересекающимися диапазонами ответственности;

- основное внимание уделяется краткосрочным результатам деятельности, что сужает горизонт стратегических решений, изменения организационной структуры управления носят во многом хаотичный характер, новые подразделения часто создаются не по экономическим причинам (например, чтобы привлечь или удержать определенного руководителя, повысив его формальный статус);

- сохранившаяся высокая концентрация полномочий по принятию решений у руководства сочетается с рядом специфических моментов;

- отсутствие долгосрочной стратегии, конфликты менеджеров и собственников, нежелание допускать инвесторов на предприятие;

- слабые связи между подразделениями; отсутствие информационной основы для принятия управленческих решений в сфере коммерческой к финансовой деятельности;

- отсутствие или формальная работа жизненно важных финансово- экономических служб, слабо развитые аналитические и плановые службы;

- отдельные аспекты единой службы работы с персоналом либо отсутствуют, либо разнесены по функциональным подразделениям с различными уровнями под-

чиненности (отдел кадров, отдел работы с персоналом и отдел организации труда и заработной платы);

- отсутствие службы управления изменениями, которая должна обеспечивать ориентацию предприятия на требования внешней среды.

Перечисленные факторы приводят к тому, что большая часть задач развития не решается, поскольку либо ответственного лица нет вообще, либо таких лиц слишком много.

Таким образом, реструктуризацию предприятие может применять в следующих ситуациях:

- во-первых, в условиях, когда предприятие находится в состоянии глубокого кризиса. В данной ситуации реструктуризация является эффективным инструментом вывода предприятия из состояния банкротства;

- во-вторых, в условиях, когда текущее положение предприятия можно признать удовлетворительным, однако прогнозы его деятельности являются неблагоприятными. Здесь реструктуризация является реакцией на негативные изменения, пока они не приобрели еще необратимого характера;

- в-третьих, реструктуризации могут подвергнуться благополучные, быстрорастущие предприятия. В данной ситуации их задача состоит в ускоренном наращивании отрыва от конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ.

Проведение организационных и других изменений в редких случаях бывает вызвано исключительно внутрифирменными проблемами. Чаще всего они являются реакцией на внешнее давление, когда под воздействием неожиданных изменений во внешней среде предприятие вынуждено экстренно менять свою рыночную стратегию. Это приводит к появлению новых (дополнительных) видов деятельности требует приобретения новых навыков, создания новых подразделений - иными словами, диктует необходимость переоценки и адаптации всех ключевых элементов управления: стратегии, структуры, систем и процедур управления, состава персонала, стиля управления, суммы навыков персонала, совместно разделяемых ценностей [5].

Реструктуризация позволяет за счет умелого использования указанных элементов управления решить следующие задачи:

- устранение малопроизводительных структурных звеньев, что позволяет предприятию повысить эффективность путем совершенствования производственных процессов и структур, усиления контроля над использованием ресурсов, отказа от бюрократических форм поведения;

- создание стратегически эффективной организационной структуры и методов хозяйствования для адаптации конкурентной стратегии к новой ситуации на рынке;

- формулирование нового понимания организации при помощи использования новаторских организационных концепций, что также позволяет повысить конкурентоспособность [6].

Сложность решения проблем реструктуризации строительных предприятий РК обусловлена следующими причинами:

- недостаточно разработанной отечественной законодательной базой, регулирующей различные аспекты реструктуризации предприятий;

- сравнительно небольшим опытом казахстанских предприятий по выбору моделей реструктуризации в рыночных условиях;

- отсутствием единого подхода к толкованию понятия «реструктуризация» как в общем, так и для конкретного предприятия;

- отсутствием обоснованного интегрального критерия для оценки выполнения задач и показателей эффективности реструктуризации;

- неэффективностью используемых на практике методов оценки результатов реструктуризации и т.д. [6, с. 8].

В последнее время в экономической литературе появилось большое количество самых разнообразных точек зрения относительно смысла, вкладываемого в понятие «реструктуризация». Проведем анализ существующих авторских определений реструктуризации как отечественных, так и зарубежных исследователей и постараемся выделить специфику понятия «организационная реструктуризация».

Первая группа определений трактует реструктуризацию как частное проявление

процессов мобилизации ресурсов предприятия в рамках реорганизационных мероприятий [7]. Под реструктуризацией понимается набор законодательно закрепленных в Гражданском кодексе форм реорганизации предприятия. Автор допускает сужение предмета реструктуризации, полностью отождествляя его с предметом реорганизации, что, по нашему мнению, не раскрывает глубинного смысла реструктуризации как комплексного (системного) явления, внешнее проявление которого не ограничивается установленными формами.

Вторая группа определений связывает реструктуризацию предприятия с изменением всех его структур, а также их баланса, благодаря которым обеспечивается конкурентоспособность выпускаемой продукции [8]. Другой полярной точкой зрения является расширенное толкование реструктуризации как поиска адекватной формы хозяйствования и точного рыночного позиционирования [9]. Уже в самом определении ставится знак равенства между реструктуризацией и реформированием. Однако у этих понятий иная иерархия соподчинения. Реформирование предприятий осуществляется с целью обеспечения целостной работы в условиях рыночной экономики. Смысловая нагрузка термина «реструктуризация» подразумевает под собой изменение в структурах. Таким образом, реструктуризация представляет собой определенную методологию с набором конкретных инструментов, используемых при реформировании предприятиями.

Третья группа определений рассматривает различные варианты трактовки сущности термина «реструктуризация предприятия» как структурной перестройки различных подсистем предприятия.

Все определения реструктуризации во взаимосвязи с изменением стратегии поведения предприятия, несомненно, справедливы, однако отличаются, на наш взгляд, несколько расплывчатыми и слишком общими формулировками, не раскрывающими сущность самого процесса реструктуризации.

Аналогичное замечание может быть отнесено к определению реструктуризации, данному коллективом авторов [10], как последовательному улучшению деятельности предприятия, поскольку из него совершенно непонятно реформированием каких сторон функционирования предприятия можно добиться повышения его эффективности.

При этом возникает ряд характеристик понятия реструктуризация:

- системный процесс, затрагивающий все подсистемы структуры предприятия;
- процесс по приведению структур предприятия в соответствие с требованиями внешней среды и выбранной концепции развития;
- процесс, осуществляемый в рамках стратегического планирования, и является неотъемлемой его частью;
- конкретное течение реструктуризации определяется спецификой предприятия. Сроки и эффективность осуществляемых мероприятий реструктуризации зависят от большого числа факторов;
- концепция реструктуризации предусматривает полную управляемость и самостоятельность реструктурируемого предприятия.

Отсутствие устоявшихся взглядов на определение сущности реструктуризации предприятия предопределяет необходимость формирования и изложения собственной точки зрения по рассматриваемой проблеме.

Структура - это совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, т.е. сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях [11]. Иными словами, структура - это взаимообусловленная совокупность связей элементов в составе системы, определяющая ее качественную специфику. Для понятия структуры характерен особый тип отношений: это система связей, обеспечивающая упорядоченность определенного вида элементов, их относительную устойчивость.

Исходя из научного определения понятия «структура», важно подчеркнуть, что реструктурировать объект (т.е. изменить его структуру) можно только в пределах, при которых он остается тождественным самому себе. В связи с этим в результате реструктуризации объекта, во-первых, не может получиться совершенно (качествен-

но) другой объект, и, во-вторых, он не может исчезнуть. Претерпев различные внешние и внутренние изменения, он должен сохранить свои основные свойства.

По классификации С. Вира предприятие относится к сложной, вероятностной системе, представляющей собой единство большого числа элементов, между которыми возникают многообразные связи [12]. На наш взгляд, в качестве основных следует выделить следующие четыре подсистемы структуры любого субъекта хозяйствования независимо от формы собственности и вида производственно-хозяйственной деятельности: организационную, финансово-экономическую, производственно- техническую и социальную.

Финансово-экономическая подсистема объединяет принятые на предприятии формы и методы планирования, анализа, контроля, учета хозяйственной деятельности предприятия и обеспечивает выполнение выбранной стратегии развития предприятия.

Производственно-техническая подсистема охватывает самые разнообразные аспекты производственной деятельности, включая тип производства, обеспеченность ресурсами, проведение НИОКР, уровень технологического совершенства, профессиональную подготовку кадров. Важнейшей целью ее функционирования является обеспечение организации и управления процессом производства продукции.

Социальная подсистема включает, прежде всего, самые разнообразные аспекты человеческого поведения и взаимоотношения различных групп внутри коллектива, выполняя функцию управления персоналом посредством формирования коммуникационных связей, социальной инфраструктуры и защиты персонала предприятия, а также корпуса социально ответственных руководителей.

Организационная подсистема - это главный инструмент управления, регламентирующий состав, величину, размещение, профиль деятельности, ответственность, подчиненность производственных и обслуживающих подразделений, объединяемых общим аппаратом управления для выполнения всех целевых функций, зафиксированных в уставе компании. Ее деятельность направлена на создание условий для нормального функционирования механизма управления предприятием, а также на обеспечение координации и связи между отдельными подсистемами и внутри них. Следовательно, преобразование организационной подсистемы приводит не только к изменениям в системе управления, но и опосредованно влияет на экономический результат деятельности всех подразделений предприятия.

Эффективное функционирование системы может быть обеспечено только лишь гармоничным взаимодействием всех вышеуказанных подсистем предприятия, причем его необходимым условием является параллельная или хотя бы последовательная адекватная трансформация структуры последнего в ответ на изменения внешней среды.

Можно следующим образом сформулировать определение реструктуризации предприятия. По нашему мнению, реформирование предприятия - это процесс изменения организационной, финансово - экономической, производственно - технической и социальной подсистем предприятия с целью адаптации к быстро меняющимся условиям поведения внешней среды для достижения поставленных целей.

Таким образом, если реформирование предприятия подразумевает любые возможные преобразования и изменения, то реструктуризация является одним из конкретных методов реформирования предприятия путем структурной перестройки его основных подсистем.

В таком понимании наше представление о сущности реструктуризации полностью соответствует конечной цели ее проведения, сформулированной в «Концепции реформирования предприятий и иных коммерческих организаций» как повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции [13].

Тогда реструктуризация предприятия представляет собой процесс изменения структуры организационной подсистемы предприятия, включающий изменение совокупности элементов и устойчивых связей между ними в составе организационной структуры управления предприятием для

достижения поставленных целей. Объектом реструктуризации управления является организационная структура управления предприятием.

Структура является переменной составляющей организации. Термин «структура» отражает строение и внутреннюю форму любой системы. Связь элементов в структуре подчиняется диалектике взаимоотношения части и целого. Наличие структуры - это неотъемлемый атрибут всех реально существующих систем, т.к. именно структура придает им организационную целостность. Структура способствует сохранению устойчивого состояния системы и по отношению к системе структура является показателем ее организованности. Система, между элементами которой установлены связи, обеспечивающие взаимодействие ее элементов, направленные на достижение определенных целей, называется организационной. Именно, исследование внутренних связей элементов системы позволяет уточнить понятие «структура», поскольку речь идет о связи элементов для раскрытия содержания посредством выполнения функций управления, то есть процесса управления внутри целостного образования.

В научной литературе существует большое разнообразие определений понятия «организационная структура управления». Приведем анализ наиболее распространенных определений, так как от выбора определения зависит направление исследований.

«Организационная структура управления - упорядоченная совокупность органов, управляющих производственной деятельностью. Элементы структуры - органы управления и подчиненные объекты» [10, с. 5]. «Организационная структура предприятия выступает как органическое единство оргструктуры производства и оргструктуры управления, прежде всего, по линии производственной организации, которая вне такого единства немыслима, подобно тому, как не бывает реки без берегов. Возникая из необходимости управления совместным трудом многих рабочих, производственная организация определяет, порождает костяк управляющей системы; избранный вариант организационно-производственной структуры задает первоначальную схему структуры управления». «Под организационной структурой управления, понимается действующая на предприятии система управления, формально отражающая качество всех участвующих в управленческом процессе функциональных служб и отдельных звеньев и их иерархическую подчиненность» [14].

В теории организации не дано однозначного понятия организационной структуры управления, несмотря на некоторые совпадения контекстуального содержания. Проведенный анализ позволяет сформулировать собственное мнение об организационной структуре управления и составляющих ее элементах, В соответствии с подходом к представлению исследуемых объектов в виде сложных систем можно отметить, что в любом хозяйствующем субъекте одновременно присутствуют несколько структур. Их выделение и представление становится возможным в силу различных целей исследования. Исходя из целей данного исследования, определим, что организационная структура управления предприятием - это совокупность взаимосвязанных структурных элементов в системе управления предприятием, находящихся между собой в определенных отношениях и взаимодействии, поддерживаемых посредством вертикальных и горизонтальных связей и направленных на реализацию его стратегии, включая подчиненные ей задачи и функции.

Различное сочетание элементов организационной структуры управления и связи между ними определяет тип организационной структуры управления. В будущем необходимо исследование базовых типов организационных структур управления, существующих в настоящее время в теории и практики менеджмента. Также целесообразно рассмотреть факторы, воздействующие на организационную структуру управления, и принципы ее построения, что будет составлять методическую основу проведения исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян З. Основные препятствия в проведении реструктуризации предприятий // Экономика и жизнь. - 2009. - №16. - С.

23
2. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 2009
3. Белый М., Приходько В. К вопросу о гибкости организаций органического типа // Проблемы теории и практики управления. - 2008. - №4. - С. 79-82
4. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 10 факторов успеха. - М.: АО «Интерэксперт», «Экономика», 2005.
5. Владимирова И.Г. Организационные структуры управления компаниями // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - №5. - С. 91-103
6. Дугельный А. П. Реструктуризация предприятия с точки зрения стратегических задач // ЭКО. - 2009. - №10. - С. 54-66
7. Методические рекомендации по совершенствованию организации управления строительством в регионах. - М.: НИИОУС при МИСИ им. В.В. Куйбышева, 2002.
8. Рожков К.Л., Коноков Д.Г. Развитие малого бизнеса на основе реструктуризации крупных предприятий // Машиностроитель. - 2008. - №8. - С. 26-31
9. Соколов С. Н. Совершенствование управления строительных организаций в газовой отрасли: региональный аспект. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к. э. н., Волгоград, 2007
10. Фалькевич Н.А. Методические вопросы формирования производственной структуры треста / Совершенствование организационных форм и структуры управления строительством: Материалы семинара / МДНТП им. Ф.Э. Джержинского - М., 2005. - С. 54-57.
11. Хрусталев Б.Б., Клячман В.Б., Лежикова Н.А., Горбунов В.Н. Основные направления стратегии развития экономических систем в строительстве. - Пенза: ПТУ АС, 2004
12. Шапиро В.Д. Управление проектами. - СПб.: Два-Три, 2006.
13. Плышевский Б. Структура производства // Экономист. - 2007. - №12
14. Программа «Реструктуризация (совершенствование системы управления и оптимизация производственной структуры) и финансовое оздоровление предприятий» // Общество и экономика. - 2009. - №2. - С. 97-105
15. Резник С.Д. Управление трудовым коллективом и организация управленческого труда в строительстве: Учеб. пособие для вузов: - М.: Стройиздат, 2008.

УДК 330

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ ИНДЕКСА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Лукпанова К.

Системный подход к инновационной деятельности предполагает комплексное исследование инновационной системы как единого целого с учетом составляющей ее внутренней структуры (элементов), а также системы взаимосвязей между элементами внутри нее.

Основные подсистемы и элементы инновационной системы Казахстана включают в себя научный потенциал, инновационную инфраструктуру, инновационное предпринимательство и финансовую инфраструктуру.

Изучение состава инновационной системы является важным моментом при решении проблемы сборки, т.е. определении свойств системы на основе анализа свойств ее компонентов. При этом учитывается и «кооперативный эффект» - возникновение при взаимодействии элементов системы их новых качеств и свойств. Элементы инновационной системы существуют не независимо, а имеют друг с другом определенные связи.

Проведенный анализ элементов инновационной системы не позволяет в пол-

ной мере выявить недостающие звенья или слабые связи между главными «игроками» инновационной системы. Для оценки связей между элементами НИС предлагается использовать систему экспертных оценок, реализованную в рамках методики независимой международной организации «World Economic Forum» (далее – ВЭФ).

Рассмотрим данный рейтинг применительно к экономике Казахстана и, в частности, оценки инновационной деятельности.

Согласно ВЭФ, конкурентоспособность – это совокупность факторов, которые определяют уровень производительности труда в отдельной стране и, таким образом, степень развития, которая может быть достигнута в экономике. Наиболее конкурентоспособной, является такая экономика, которая будет быстрее расти в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Для анализа инновационного развития страны в рейтинге определен субиндекс «Факторы инноваций и сложности» (таблица 1).

В отчете ВЭФ Казахстан на протяжении последних трех лет остается на переходной стадии от факторного развития экономики к стадии эффективного развития экономики (2 стадия из 5).

Таблица 1 – Позиции Казахстана в рейтинге ВЭФ за 2013-2015 гг.

Показатели	2013-2014	2014-2015	2015-2016	Отклонение к 2013 году, позиции
Количество стран в рейтинге	143	144	143	
Индекс глобальной конкурентоспособности	50 место (4,41)	50 место (4,42)	42 место (4,49)	+8
Инновационный потенциал	84 место	79 место	79 место	+5
Примечание – составлено автором по источникам [1, 2].				

По данным Всемирного банка, ВВП на душу населения по паритету покупательской способности в Казахстане составляет в 2015 году 13617 долл. США. По показателю ВВП на душу населения Казахстан мог бы быть отнесен к группе стран, находящихся на переходной стадии от эффективного к инновационному развитию, так как согласно методологии ВЭФ, ВВП на душу населения стран, находящихся на данной стадии развития должен составлять от 9000 до 17000 долл. США. Однако в Республике в структуре производства преобладает продукция добывающих отраслей. В 2015 году доля сырья в структуре промышленной продукции составила 61,3%, в том числе нефти и газа – 50,8% [3]. В стране добывается около 70 млн. тонн сырой нефти в год и в будущем планируется довести объемы добычи до уровня 150-180 млн. тонн в год, причем большая часть добытой нефти будет идти на экспорт. Основной составляющей казахстанского экспорта являются топливно-энергетические товары [4], из которых 64,6% приходится на нефть и газовый конденсат [5]. Это говорит о высокой факторной зависимости страны, что не позволяет отнести экономику Казахстана к группе стран, находящихся на более эффективной стадии развития.

Анализируя позицию Казахстана в глобальном рейтинге, можно выделить несколько негативных тенденций к настоящему моменту относительно 2013 года. Произошло повышение позиции Казахстана в основном рейтинге по индексу глобальной конкурентоспособности (ИГК). В отчете за 2015-2016 гг. Казахстан занимает 42 место, улучшив свою позицию на 8 строк корректировки. Во многих странах мира последние годы идет активный процесс формирования кластеров. Кластерный подход позволяет в качестве «точки роста» региона рассматривать не отдельное предприятие, а совокупность взаимосвязанных предприятий. У предприятий, входящих в кластер, появляется возможность совместного сотрудничества и эффективного использования человеческих, финансовых и других ресурсов. Кластер образует синер-

гетический эффект, когда потенциал кластера превосходит сумму потенциалов, входящих в него элементов.

В Казахстане создание кластеров преследует цель создания необходимых условий для развития конкурентоспособных производств в несырьевом секторе экономики. По мнению экспертов, сегодня в республике возникает благоприятная ситуация для развития кластеров малого бизнеса. Усиление поддержки сектора со стороны государства и местных органов власти позволит концентрировать выделяемые ресурсы на конкретных направлениях, реализовывать совместные проекты, укрепить технологические и производственно - сбытовые межрегиональные связи [6].

Таким образом, по результатам анализа элементов инновационной системы и связей между ними, инновационную систему Казахстана можно представить в виде совокупности ключевых элементов системы, а также связей между ними, функционирующих на определенном этапе жизненного цикла инновации (рис. 1).

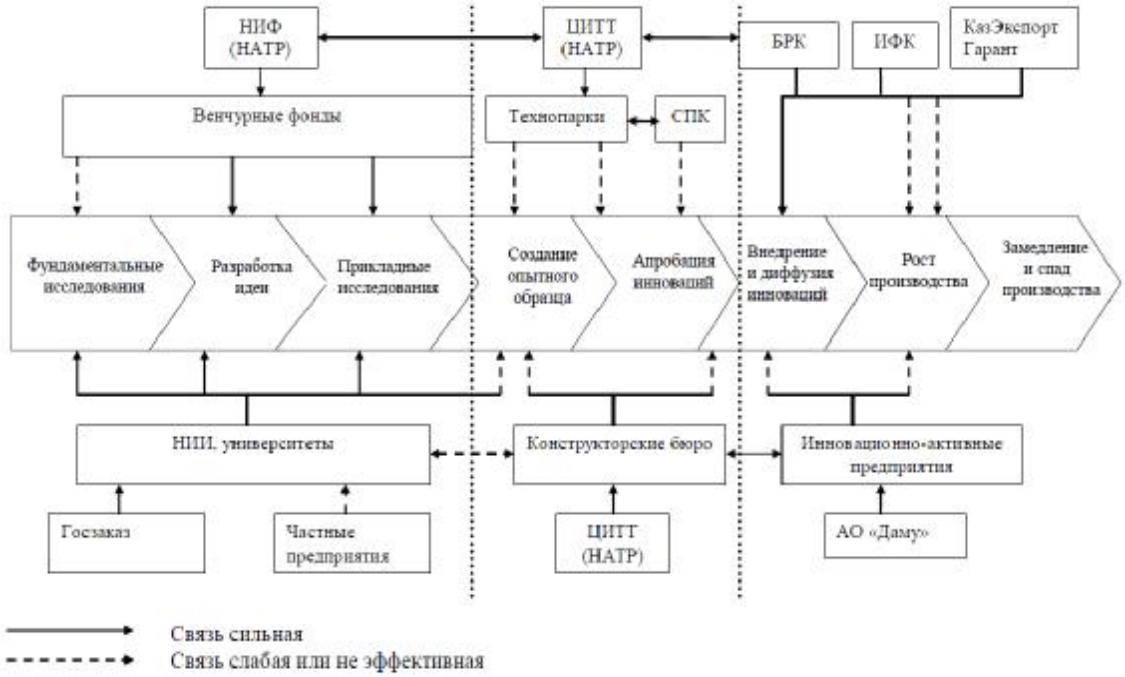


Рис. 1. Взаимодействие основных элементов НИС Казахстана [7]

Жизненный цикл инноваций схематично поделен на 3 блока, которые сформированы по совокупности взаимосвязанных явлений, процессов, работ, образующих законченный круг развития в какой-то определенный промежуток времени.

Первый блок процессов включает в себя стадии фундаментальных исследований, разработку новых идей, а также прикладные исследования.

На данном этапе создания инноваций активная роль принадлежит научно-исследовательским институтам, академическим университетам. Научными организациями проводятся фундаментальные и прикладные исследования, возникают инновационные идеи, которые впоследствии могут быть внедрены на практике в виде новой или усовершенствованной технологии, продукции. На данном этапе университеты и НИИ могут выполнять государственный заказ на научные исследования фундаментального или прикладного характера, а также получать финансирование на выполнение научных исследований через институты развития, а также венчурные фонды. Об активной роли университетов свидетельствуют публикации отечественных ученых в журналах с импакт - фактором, а также получение патентов в отечественных и зарубежных патентных бюро.

Второй блок связан с процессом соз-

дания по результатам исследования опытного образца и апробации полученной новой технологии или продукции. На данных этапах активная роль принадлежит технопаркам, индустриальным паркам и СПК. Материально-техническая база ряда НИИ и большинства университетов не позволяет получать опытные образцы новой продукции, на данном этапе необходимо подключение лабораторного оборудования, которым располагают технологические парки. Однако, как было отмечено выше, лабораторное оборудование технопарков не используется на полную мощность, вследствие отсутствия спроса со стороны частного сектора и сектора науки. При этом некоторые технологические парки не завершили монтаж оборудования, закупленного в предыдущих периодах, имеют проблемы юридического характера с правами по использованию данного оборудования. Учитывая, что связи между элементами на этапе создания опытного образца характеризуются как слабые, аналогичные связи возникают и на этапе апробации инноваций, т.к. до этого этапа доходит лишь малая часть изобретений.

Последний блок включает в себя внедрение, распространение инноваций, а также вызванный ими рост, затем замедление и спад производства. Здесь ведущую роль играют институты развития, посредством которых осуществляются процессы трансферта зарубежных технологий. Однако внедрение отечественных технологий за счет слабости предыдущего этапа характеризуется как незначительное.

Эффективность затрат на технологические инновации за последние 3 года возросла, обеспечивая соответствующий рост объемов производства инновационной продукции. Отсутствуют значительные качественные изменения и в структуре предприятий, лишь 8,1% из них инновационно - активны.

Таким образом, в настоящее время инновационная система не создает условия для полномасштабного внедрения разработанных отечественными учеными инновационных НИОКР. По ряду характеристик национальная инновационная система Казахстана отстает от инновационных систем развитых стран (таблица 2).

Принятые программы в области индустриально-инновационного развития в Казахстане так и не поставили конкретных задач перед наукой и бизнесом, направленные на технологическое развитие страны. Как следствие, не сформировались связи между исследователями и предпринимателями, не работает механизм апробации и внедрения созданных технологий на промышленных предприятиях.

Таблица 2 – Особенности НИС Казахстана по сравнению с НИС развитых стран

Сравнительные характеристики	НИС Казахстана	НИС развитых стран
1	2	3
Источники финансирования исследований и разработок	Преобладание государственного финансирования исследований и разработок	Преобладание частного капитала в финансировании исследований и разработок
Отраслевая структура инновационной деятельности	Низкая инновационная активность, преобладание инноваций в сырьевом секторе	Высокая инновационная активность, преобладающее число инноваций в несырьевых отраслях
Участие компаний и фирм в инновационной деятельности	Слабая инновационная активность крупных предприятий и компаний	Высокая инновационная активность крупных корпораций, создание собственных лабораторий и исследовательских центров
Связи между наукой и производством	Централизованный процесс формирования институтов технопарков и бизнес-инкубаторов и низ-	Исторически сложившийся симбиоз науки и производства на базе бизнес-

	кая эффективность их функционирования	инкубаторов, технопарков
Участие в международной конкуренции товаров и услуг	Отсутствие конкурентоспособной конечной продукции на мировых рынках	Глобализация производства, создание международных корпораций
Инновационный потенциал	Низкий инновационный потенциал, низкая заработная плата научного персонала, низкий престиж ученого, низкие показатели численности исследователей (не более 2 чел/1000)	Заинтересованность в высококвалифицированных научных кадрах, высокие показатели численности исследователей на 1000 занятых (до 16 чел/1000)
Защита интеллектуальной собственности	Слабая защита интеллектуальной собственности, низкий показатель числа патентов на миллион населения	Развитая система патентования исследований и разработок
Участие университетов в исследованиях и разработках	Низкая активность университетов в исследованиях и разработках, основное направление деятельности – предоставление образовательных услуг	Большая часть исследований выполняется в технопарках, созданных на базе университетов (Силиконовая долина)
Инновационная среда	Неразвитость рыночных механизмов генерирования инноваций	Благоприятный инновационный климат, развитые рыночные институты, прогрессивная отраслевая структура
Примечание – составлено автором		

Затруднена межотраслевая координация казахстанской науки, государства и частных компаний в рамках приоритетных направлений технологического развития. Отсутствует долгосрочное планирование при создании наукоградов, бизнес - инкубаторов, специальных научных зон, технопарков и т.д. Отсутствие долгосрочного планирования ведет к неэффективным госрасходам, дорогим непроработанным проектам, отсутствию результатов инновационной деятельности.

Отсутствующий спрос на исследования и разработки со стороны частного сектора отрицательно сказывается на возможности для исследователей получать высокую оплату своего труда. В итоге, это может способствовать оттоку квалифицированных кадров, в т.ч. и молодых ученых из научной сферы.

Недостаточное финансирование научного сектора не позволяет повысить уровень наукоемкости отечественной экономики. В настоящее время в РК отсутствует наукоемкий сектор, который мог бы обеспечить спрос на разработки казахстанских исследователей, не разработана эффективная система мер стимулирования спроса на науку. Поэтому на данном этапе именно государственный заказ должен оставаться главным источником финансирования для фундаментальных исследований и проведения прикладных работ.

Доля затрат на НИОКР по отношению к ВВП должна составлять не менее 1,5%. В среднем, доля затрат на исследования и разработки в развитых странах составляет от 1,5 до 2%. В технологически развитых странах, таких, как Южная Корея и Япония, этот показатель составляет 3,5 от ВВП.

Развитие эффективной национальной системы должно опираться на высококвалифицированный научно-технический персонал, современную научно - технологическую базу, устойчивый спрос на результаты научно-инновационной деятельности со стороны рынка, механизмы защиты прав на интеллектуальную собственность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Sitenko D. Kazakhstan national innovation system: an analysis of innovative performance // Актуалні проблеми економіки. – 2011. - №5 (119). – С. 361-369.
2. Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum, 2016. – 499 p.
3. Промышленность Казахстана и его регионов 2013-2014: стат. сб. – Астана, 2015.
4. Экспорт Республики Казахстан // http: // trade. gov.kz/?r=6&p=163
5. Топливно-энергетический баланс Республики Казахстан 2013-2014: стат. сб. – Астана, 2015.
6. Сулейменова Г.К. Социально - предпринимательские корпорации: региональные институты развития в Республике Казахстан // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2014. – Т. 2, №2. – С. 72-80.
7. Притворова Т.П., Ситенко Д.А. Сравнительный анализ методических подходов к оценке эффективности национальной инновационной системы // АльПари. – 2010. – № 4. – С. 68-73.

УДК 347.763: 339

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Прыгова К.В., Богородская О.Г.

Каждое государство, которое задумывается о расширении внутреннего рынка и углублении внешнеторговых связей, стремится к организации эффективной работы транспортного комплекса.

Республика Казахстан, как страна, стремящаяся войти в тридцатку самых развитых стран мира, выбрала одним из основных направлений совершенствования – формирование динамично развивающейся транспортной инфраструктуры.

Успешная интеграция экономики Казахстана в мировую систему в условиях глобализации невозможна без развития транспортной системы внутри страны. Поэтому в 2010 году была разработана Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года на основании Послания Президента Республики Казахстан – лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» [1].

Все большую значимость приобретает эффективное управление транспортной системой, которое обусловливается необходимостью продуктивного взаимодействия элементов транспортной инфраструктуры – путей сообщения и транспортных средств, с целью максимального удовлетворения спроса населения и грузовладельцев.

Кроме того, приоритетной задачей в области развития национального транспортно-коммуникационного комплекса для Казахстана является обеспечение его конкурентоспособности на мировом рынке услуг и стимулирование роста торговых потоков через территорию республики. Транспортная инфраструктура – это настоящая кровеносная система казахстанской индустриальной экономики и общества [2].

Республика Казахстан имеет глубоко внутриконтинентальное расположение и не обладает выходом к морю, но обладает достаточно выгодным расположением в географическом плане, связывая Азиатско-Тихоокеанский регион с Европой, а также Россию с другими странами СНГ, Ближнего Востока и Персидского залива. Транспортный комплекс представлен железнодорожным, речным, морским, воздушным, автомобильным, городским электрическим и трубопроводным видами транспорта [3].

Казахстан является страной - партнером Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества, получая поддержку от шести многосторонних институтов в проектах, представленных в таблице 1 [4].

Таблица 1. Участие Казахстана в международных проектах в области транспорта

Название проекта	Финансирующее агентство	Тип финансирования	Дата	Статус
Инвестиционная программа по Коридору ЦАРЭС 2 (участок в Мангистауской области) - Транш 2	АБР, ПКАЗ	Заем	2012	Текущий
Проект по усовершенствованию автодороги Коридора ЦАРЭС 3 (участок Шымкент-Ташкент)	АБР, ПКАЗ	Заем	2012	Текущий
Проект по реконструкции автодороги Шымкент - Ташкент	ЕБРР	Заем	2012	Текущий
Проект по восточно-западным автодорогам (участок Алматы - Хоргос): Международный транзитный коридор ЗЕ – ЗК (ЦАРЭ 1b)	ВБ, ПКАЗ	Заем	2012	Текущий
Проект по усовершенствованию Коридора ЦАРЭС 3 (Шымкент-Ташкент)	АБР	Техническая помощь	2012	Завершен
Коридор ЦАРЭС 1 (объездная дорога на Тараз)	АБР, ПКАЗ	Заем	2011	Текущий
Инвестиционная программа для Транспортного коридора ЦАРЭС 1, Проект 4	АБР	Заем	2011	Текущий
Программа инвестиций в транспортный Коридор ЦАРЭС 1 (участок в Жамбыльской области) - Проект 4	АБР, ПКАЗ	Заем	2011	Текущий
Программа инвестиций в транспортный Коридор ЦАРЭС 1 (участок в Жамбыльской области) - Проект 3	АБР, ПКАЗ, ЛСА	Заем	2010	Текущий
Инв. программа трансп. Коридора ЦАРЭС 1 (учас. в Джамбыльской области) [международный транз. коридор Зап. Европ. – зап. часть КНР], Проект 3	АБР, ЛСА, ПКАЗ	Заем	2010	Текущий
Инв. программа Коридора 2 Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (участок в Мангистауской области), Проект 1	АБР, ПКАЗ	Заем	2010	Текущий
Инв. программа трансп. Коридора ЦАРЭС 1 (учас. в Джамбыльской области) [международный транз. коридор Зап. Европ. – зап. часть КНР], Проект 2	АБР, ИБР, ПКАЗ	Заем	2009	Текущий
Юго-западные автодороги: международный транзитный коридор Западная Европа – западная часть КНР (ЦАРЭС 1b и 6b)	ВБ, ПКАЗ	Заем	2009	Текущий
Инв. программа трансп. Коридора ЦАРЭС 1 (учас. в Джамбыльской области) [международный транз. коридор Зап. Европ. – зап. часть КНР], Проект 1	АБР, ПКАЗ	Заем	2008	Текущий

Проект по автодороге юго-западного коридора – Заем	ЕБРР	Заем	2008	Текущий
Реструктуризация автодорожного сектора (Атырау - Актау)	ЕБРР, ЕС-ТАСИС, ПКАЗ	Заем, Грант	2003	Завершен
Проект по аэропорту Атырау	ЕБРР	Заем	2001	Текущий
Региональный проект по реабилитации автодороги Алматы – Бишкек (компонент в Казахстане)	АБР, ЕБРР, TRACECA, ПКАЗ	Заем	2000	Завершен

Анализируя данные таблицы 1, видно, что даже с участием стран-партнеров и международных финансовых институтов на сегодняшний день завершены только 3 проекта из 18. В 16 проектах получено финансирование - заем. Один проект - по аэропорту в Атырау незавершен с 2001 года, и 14 незавершенных проектов с датой начала с 2008 по 2014 год.

Транспортные связи интегрируют страну с мировым сообществом, являясь материальной основой обеспечения внешнеэкономических связей Казахстана и ее интеграции в глобальную экономическую систему.

В Республике Казахстан, как и в других развитых странах, транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации объединяют все регионы страны, что является необходимым условием ее территориальной целостности и единства экономического пространства [3].

В таблице 2 представлены данные о транспорте общего пользования Казахстана в период с 2004 по 2014 год.

Таблица 2. Транспорт общего пользования в Республике Казахстан

Наличие транспортных средств, тыс.единиц						
Период	2004 год	2006 год	2008 год	2010 год	2012 год	2014 год
Автотранспортные средства:	1492,0	2131,8	3080,1	3579,2	4169,0	4533,7
Легковые автомобили	1204,1	1745,0	2576,6	3087,6	3642,8	4000,1
из них у индивидуальных владельцев	1145,5	1635,9	2415,9	2909,8	3533,9	3797,1
Автобусы	63	75	89,2	94	97,3	99
из них у индивидуальных владельцев	37,2	42,3	52	54,6	57,1	57,8
Грузовые автомобили	224,9	311,8	414,3	397,6	428,9	434,7
из них у индивидуальных владельцев	134,1	165,5	246,7	220,7	250	259,6
Городской электрический транспорт:	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
трамваи	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
троллейбусы	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
вагоны метрополитена	-	-	-	-	0,01	0,01
Речные суда:	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
Пассажирооборот всех видов транспорта, млн. пкм						
Всего	100305	118824	127455	149065	213036	255959
в том числе:						
железнодорожного	11849	13670	14719	16056	19256	27999
автомобильного и городского электрического	85 817	101367	107240	126537	185156	217372

внутреннего водного	0,5	0,4	0,8	3,3	1,9	1,2
воздушного	2 638	3 787	5 495	6 469	8 623	10 586
Грузооборот всех видов транспорта, ткм						
Всего	283,1	328,5	369,7	385,3	478,0	490,8
из них:						
железнодорожного	163,5	191,2	214,9	213,2	235,9	216,6
автомобильного и городского электрического	43,9	53,8	63,5	80,3	132,3	155,7
внутреннего водного	0,08	0,04	0,06	0,08	0,06	0,03
трубопроводного	75,6	83,3	90,3	88,6	106,9	116,0
воздушного, млн. ткм	66,9	69,9	69,4	90,1	59,5	49,3

Анализируя наличие автотранспортных средств в стране, можно отметить, что за 10 лет их количество увеличилось в 3 раза, в том числе легковых автомобилей в 3,3 раза, автобусов в 1,6 раза, грузовых автомобилей в 1,9 раза. При этом городской электрический транспорт сократился на 43%, а вот количество вагонов метрополитена и речных судов находится на неизменном уровне.

За 10 лет пассажирооборот увеличился в 2,6 раза, причем, происходило это постепенно и равномерно. Увеличение пассажирооборота прослеживается по всем видам транспорта, а именно - железнодорожного и водного транспорта в 2,4 раза, автомобильного в 2,5 раза, а воздушного в 4 раза.

Грузооборот в целом по стране увеличился в 1,7 раза, при этом водный и воздушный транспорт показывают уменьшение, а железнодорожный, автомобильный и трубопроводный значительное увеличение объемов перевезенных грузов.

Таким образом, в течение десяти лет с 2004 по 2014 год прослеживается стабильное развитие транспорта общего пользования. Причем, наиболее важную роль в транспортной системе Республики Казахстан играют железнодорожный и автомобильный транспорт.

По территории Казахстана проходят пять международных железнодорожных транспортных коридоров, представленных на рис. 1.

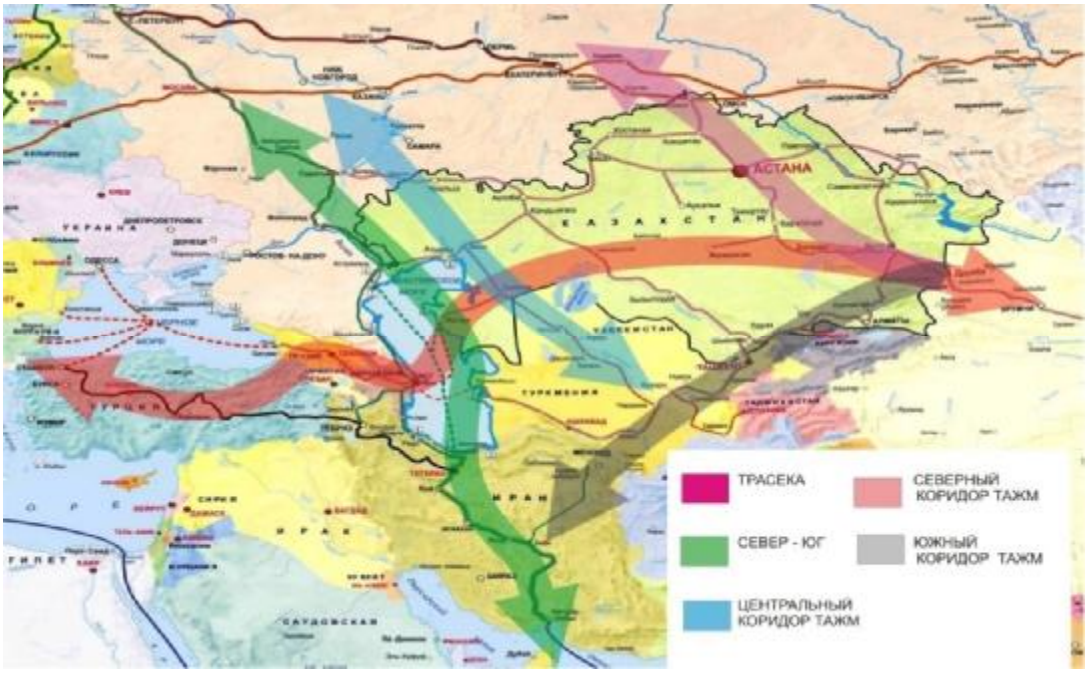


Рис. 1. Международные железнодорожные транспортные коридоры на территории Казахстана

Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали (ТАЖМ) проходит через территории: Западная Европа – Китай, Корейский полуостров и Япония через Россию и Казахстан. Казахстанский участок маршрута: Достык – Актогай – Саяк – Моинты – Астана – Петропавловск (Пресногорьковская).

Южный коридор ТАЖМ - пролегает через: Юго-Восточную Европу – Китай и Юго-Восточную Азию через Турцию, Иран, страны Центральной Азии и Казахстан. Казахстанский участок: Достык – Актогай – Алматы – Шу – Арысь – Сарыагаш.

ТРАСЕКА - пролегает через Восточную Европу – Центральную Азию через Черное море, Кавказ и Каспийское море. Казахстанский участок составляет: Достык – Алматы – Актау.

Коридор Север-Юг связывает Северную Европу и страны Персидского залива через Россию, Центральную Азию и Иран с участием Казахстана на участках морпорт Актау – регионы Урала России и Актау – Атырау.

Центральный коридор ТАЖМ имеет важное значение для региональных транзитных перевозок. Казахстанский участок составляет маршрут: Сарыагаш – Арысь – Кандагач – Озинки [5].

Кроме пяти действующих международных железнодорожных коридоров на сайте Комитета транспорта Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан представлены три новых железнодорожных проекта. В рамках Государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан Назарбаевым Н.А. от 6 апреля 2015 года № 1030, предусмотрена реализация проектов «Строительство железнодорожной линии Боржакты – Ерсай» протяженностью 14 км и «Строительство вторых путей на участке Шу – Алматы» протяженностью 110 км. Так, строительства железнодорожной линии Боржакты – Ерсай направлено на развитие береговой инфраструктуры порта Курык и ориентировано на транспортное обеспечение устойчивого грузопотока к строящимся береговым объектам компаний АО «КазМунайГаз», АО «Казмортрансфлот», ТОО «Теңіз Сервис» и ТОО «Ерсай». Старт проекту был дан Главой государства 1 октября 2014 года, а в июне 2015 года эта железнодорожная линия была введена во временную эксплуатацию. В первом квартале 2015 года на участках железной дороги Жезказган – Бейнеу и Аркалык – Шубарколь проведены работы по строительству объектов инфраструктуры и объектов социально-бытового назначения (укрепительные работы земляного полотна и искусственных сооружений, установка опор внешнего электроснабжения и подвес провода, укладка станционных путей, балластировка пути). На сегодняшний день по данным участкам уже осуществляется перевозка грузов, основные из которых: сталь, сера, руда, уголь, зерно, строительные материалы [6].

Основные характеристики железнодорожного транспорта Республики Казахстан представлены в таблице 3.

Таблица 3. Основные характеристики железнодорожного транспорта Республики Казахстан за 2005-2014 годы

Железнодорожный транспорт протяженность путей сообщения, км										
Период / год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Казахстан	15021	15082	15082	15082	15079	15016	14892	15333	15341	15341
Подвижной состав железнодорожного транспорта, единиц										
Локомотивы	1659	1695	1714	1720	1684	1681	1772	1865	1896,5	1892,5

Пассажирские вагоны	1874	2768	2740	2188	2307	2354	2306	2302	2217	2214
Грузовые вагоны, принадлежащие железной дороге	56843	56895	61523	59756	60605	53104	55909	66503	65803	60940
Вагоны, принадлежащие частным компаниям и предприятиям	30078	33634	34702	35161	39637	43305	51924	61192	63477	71351

Согласно таблице 3, за 10 лет протяженность путей сообщения увеличилась на 320 километров. С 2010 по 2011 год протяженность путей резко уменьшилась (на 124 км), но уже на следующий год наблюдается самое большое увеличение их количества (на 441 км).

За этот же период на 233,5 единиц увеличилось количество локомотивов, на 340 единиц - пассажирских вагонов, на 4097 - грузовых вагонов, принадлежащих железной дороге, наибольший прирост на 41273 - вагонов, принадлежащих частным компаниям.

Также динамично в Казахстане развивается не менее важное направление транспортной системы - автомобильный транспорт.

На автомобильных дорогах Республики Казахстан сложились шесть основных направлений - автотранспортных коридоров, представленных на рис. 2:

1) Ташкент – Шымкент – Тараз – Бишкек – Алматы - Хоргос (Шелковый путь);

2) Шымкент - Кызылорда - Актобе - Уральск - Самара;

3) Алматы – Караганда – Астана - Петропавловск;

4) Астрахань - Атырау - Актау - гр. Туркменистана;

5) Омск – Павлодар – Семипалатинск - Майкапшагай;

6) Астана - Костанай - Челябинск - Екатеринбург.

Рис. 2 Карта автомобильных дорог Республики Казахстан

Коридор (1) получил официальное признание на международном уровне (А-5 в составе Азиатской шоссейной дороги), обеспечивающий связи Восточной Азии со странами Ближнего и Среднего Востока.

Коридоры (2-5) имеют статус "субрегиональных" и не включены в сеть основных евроазиатских маршрутов, хотя международные перевозки грузов осуществляются по ним с реальными перспективами роста, особенно по 2,3 и 5 коридорам.

Коридоры (2, 3, 6) на юге стыкуются с международными трансазиатскими коридорами А-5, а на севере (через сеть автомобильных дорог России) выходят на 2-й трансевропейский коридор (Берлин – Варшава – Минск – Москва - Нижний Новгород – Екатеринбург - Челябинск). Они обеспечивают связи Западной, Восточной Европы и Урала через Казахстан с Китаем, Пакистаном, побережьем Индийского океана.

Коридор (4) выходит в районе Астрахани на 9-й международный транспортный коридор (Хельсинки-Астрахань), а на юге - к морскому порту Актау и далее до границы с Туркменистаном. Именно он обеспечивает транспортное обслуживание главного нефтедобывающего района Казахстана и является альтернативным выходом из южных районов России и Нижнего Поволжья в Центральную Азию.

Коридор (5) на севере через сеть российских автодорог выходит на 2-й трансевропейский коридор и обеспечивает самый короткий выход из Павлодарского региона и промрайонов Западной Сибири в Китай.

Кроме того, в Республике Казахстан развиваются и функционируют трубопроводный, воздушный, водный и морской виды транспорта, характеристики развития которых продемонстрированы в таблице 4 [7].

Таблица 4. Характеристика трубопроводного, воздушного, морского и водного транспорта в Республике Казахстан по основным показателям с 2007 года по 2015 год

Перевезено грузов, тыс. тонн				
Период	Трубопроводный транспорт	Воздушный транспорт	Внутренний водный транспорт	Морской транспорт
2007	192 454,5	25,4	1 287,6	1 074,0
2008	196 413,9	23,7	1 214,1	1 715,4
2009	165 029,6	20,9	900,9	3 453,6
2010	186 999,3	29,0	1 119,1	4 433,2
2011	206 663,2	29,3	1 082,0	4 249,7
2012	207 298,2	19,6	1 231,1	3 649,8
2013	220 807,0	24,0	1 092,8	3 985,1
2014	221 086,5	19,6	1 294,7	3 630,2
2015	215 448,7	17,0	1 216,5	2 476,6
Грузооборот, млн. ткм				
2007	87 033,9	85,7	52,3	300,4
2008	90 293,9	69,4	55,3	820,3
2009	74 125,1	68,1	56,8	1 402,9
2010	86 862,9	93,8	131,3	3 055,7
2011	100 231,1	89,0	78,5	3 189,7
2012	107 204,0	54,8	60,2	2 752,7
2013	116 077,0	63,2	32,2	2 709,5
2014	115 651,7	49,1	26,2	2 468,4
2015	115 517,1	42,4	30,9	1 597,7
Перевезено пассажиров, тыс. человек				
2007		2 701,1	53,0	
2008		2 838,5	88,6	
2009		2 758,5	90,4	
2010		3 401,2	108,3	

2011		4 111,6	112,6	
2012		4 558,7	97,4	
2013		4 993,1	59,7	
2014		5 447,8	66,2	
2015		5 925,0	48,0	
Пассажирооборот, млн. пкм				
2007		5 341,8	0,6	
2008		5 550,0	0,8	
2009		5 313,2	1,4	
2010		6 516,9	3,3	
2011		7 859,0	1,8	
2012		8 795,8	1,8	
2013		9 704,5	0,4	
2014		10 588,9	1,2	
2015		11 138,6	0,6	

Анализируя данные таблицы 4, видно одинаковую тенденцию по объему перевезенных грузов по всем видам транспорта в 2009 и 2015 годах на уменьшение показателей, а в 2013 году на рост. Грузооборот трубопроводного транспорта увеличился на 30 млн. ткм, морского транспорта – в 5 раз, по воздушному и водному транспорту уменьшение грузооборота в 2 раза.

В воздушном транспорте из года в год прослеживается постепенное увеличение количества перевезенных пассажиров и соответственно пассажирооборота, за 8 лет увеличение составило более, чем в 2 раза. В водном транспорте количество перевезенных пассажиров достигло пикового объема в 2011 году, а в 2015 году этот показатель стал ниже уровня 2007 года – произошло уменьшение с 53 до 48 тысяч человек. Пассажирооборот в водном транспорте изменяется скачкообразно: с 2007 года по 2010 наблюдается рост, затем спад до 2013 года, рост в 2014 году, и опять спад в 2015, в итоге показатели объема пассажирооборота в 2007 и 2015 годах оказались на одинаковом уровне.

Таким образом, несмотря на некоторые исключения, транспортная инфраструктура Республики Казахстан развивается с положительной динамикой, особенно это касается ключевых направлений - автомобильного и железнодорожного транспорта.

При этом важно отметить, что транспортная система Казахстана еще не достаточно сформирована, стабильна и устойчива. Поэтому необходимо совершенствование транспортной инфраструктуры как на региональном, так и на общегосударственном уровне.

В послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 30 ноября 2015 года подчеркнуто: «Макрорегионы должны объединяться единой транспортной, логистической и коммуникационной архитектурой, создаваемой в рамках Программы «Нұрлы Жол». В настоящее время реализуются 11 проектов по ключевым направлениям «Центр-Юг», «Центр-Восток», «Центр-Запад». Ведется строительство железнодорожных линий «Боржакты - Ерсай», «Алматы - Шу» и паромной переправы в порту Курык. Эти проекты уже сегодня обеспечили рабочими местами 72 тысячи человек» [8]. Кроме того, Н.А. Назарбаев отмечает необходимость привлекать дополнительные средства в транспортную систему страны за счет иностранных и отечественных инвесторов.

Глава государства акцентирует внимание народа страны на важности международного сотрудничества путем формирования развитого транспортно - коммуникационного комплекса, позволяющего эффективно использовать экономический потенциал близлежащих стран - Китая, России, Ирана, Монголии, Индии, Пакистана, государств Центральной Азии и Кавказа.

Удобное географическое расположение Казахстана на стыке двух континентов - Европы и Азии, а также включенность его транспортно-коммуникационных коридо-

ров в состав международных предопределяют возможность использования выгод не только от транзита грузов, но от участия в торгово-экономической интеграции на евразийском пространстве. Казахстан может стать узловой страной в центрально-азиатском регионе, интегратором внутрирегиональных экономических связей, центром притяжения капиталов и инвестиций, размещения региональных производств или филиалов крупнейших мировых компаний, ориентированных на центрально-азиатский рынок, оказания услуг международного уровня [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года http://adilet.zan.kz
2. Рашитов Д.А. Транспортная инфраструктура Казахстана, новые технологии. – Тараз: Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати http: // fpge. tarsu.kz
3. Проект: Международные логистические центры/ узлы в Центральной Азии в Республике Казахстан, Кыргызской Республике, Республике Таджикистан, Республике Узбекистан и Республике Туркменистан http://referatdb.ru
4. Проекты, поддерживаемые Программой ЦАРЭС http://www.carecprogram.org
5. Анализ современного состояния транспортной инфраструктуры Республики Казахстан http: // articlekz. com
6. Официальный интернет-ресурс Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан комитет транспорта http://transport.mid.gov.kz
7. Официальный интернет-ресурс Министерство национальной экономик РК Комитет по статистике http: // stat. gov. kz
8. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 30 ноября 2015 г. http: // www.akorda.kz

УДК 388.483.11

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАДА ШАҒЫН БИЗНЕСТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ЖӘНЕ ОНДАҒЫ КЕДЕРГІЛЕР

Нұрсоветов Б.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев «Қазақстанның бәсекеге барынша қабілетті, әрі серпінді дамып келе жатқан әлем мемлекеттерінің қатарына қосылуы алдыңғы қатарлы қоғам құрудағы басымдықтардың бірі » деп өз Жолдауында атап өтті. Сондықтан, шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға және жан-жақты қолдауға қазіргі уақытта үлкен мән берілліп отыр.

Экономикалық дамудың осы кезеңінде мемлекеттің негізгі рөлі кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымдарын жасау болуы тиіс.

Кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымы - бұл субъектілердің дамуына жәрдемдесетін және оларға кәсіпкерліктің дамуы үшін қажетті қызмет көрсететін және кәсіпкерлік ортаның тыныс тіршілігіне орта мен жағдайды қамтамасыз ететін ұйымдар мен бірлестіктердің жиынтығы.

Қазақстан тәуелсіздік алғаннан бастап шағын бизнес мемлекетте үдемелі көрініске айналды. 2013-2014 жылдары шағын бизнестің белсенді субьектілері 6 есеге көбейді және 667 225 бірлікті құрайды. Шағын кәсіпкерлік субьектілерінің тауар өндіруі 26,4 есеге көбейді және ол 2317,9 млрд. тенге ал жұмыспен қамтылғандар саны 2,8 есеге көбейіп 1 831 мың бірлікті құрады.

Бұл ретте, қаржыландыру көлемі белгіленген тәртіппен тиісті жыл бюджетін қалыптастыру мен нақтылау кезінде нақтыланады. Шағын және орта бизнес субъектілерін қаржыландыруға ұлттық компаниялардың қаражаты тартылады.

Осы жылдары мемлекет шағын және орта бизнесті қолдау шараларын жоспарлы түрде жүзеге асырды, яғни мемлекеттің салалық бағдарламаларын қабылдап іске асыру арқылы. Шағын кәсіпкерлік субъектілердің мақсаты қызмет саласын барынша кеңейтуге және оларды жандандыруға бағытталған институционалдық жағдайларды жетілдіру есебінен Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін арттыру болып табылады.

1992 жылы 4 шілдеде Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлікті қорғау және қолдау туралы» Заңы қабылданды, осы Заң жеке кәсіпкерлікті қорғау мен оны қолдаудың негізгі түрлері мен әдістерін белгілейді, мемлекеттің жеке кәсіпкерлік қызметке тікелей араласудан бас тарту саясатын, жеке кәсіпкерлердің барынша еркіндігін, коммерциялық құпияның қорғалуын және мемлекеттік органдар мен лауазымды адамдардың жеке кәсіпкерлердің хұқықтарын бұзғаны үшін жауаптылығын баянды етеді.

Шағын бизнестің тұрақты дамуын, басты экономикалық салаларда өз үлесін арттыруын және жаңа жұмыс орындарының көбеюін қамтамасыз ету мақсатында 1999-2000 жж. және 2001-2002 жж. Қазақстан Республикасында Мемлекеттік даму және қолдау бағдарламалары жүзеге асты. 2005-2006 жылдары елімізде бағдарламаларды іске асырудың нәтижесінде мынандай өзгертулер мен жұмыстар атқарылады:

- 2005-2006 жылдары Қазақстан Республикасының бірқатар заңнамалық кесімдері әзірленеді және қабылданады;
- 2005 жылы кластерлік - желілік ұстаным негізінде шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың экономикалық моделі әзірленді;
- 2005 жылы Үлкен қаржылық маркет құрылды;
- 2005-2006 жылдары кезеңімен мемлекеттің бейінді емес функцияларын шағын және орта кәсіпкерлікке беру жүргізілді.

Шағын кәсіпорындардың басымды бағыттарын анықтап, дамыту, шағын кәсіпорындардың ірі өндірістік кешендерімен кооперациялық байланыстарын дамыту бағдарламаларын әзірлеу, ақпарат тарату және лицензия беру арқылы ғылыми-техникалық жетістіктерге қол жеткізу үшін жағдай жасау, ғалымды көп қажетсінетін, қарқынды дамып келе жатқан өндірістерде жұмыс істейтін кәсіпорындар үшін жеделдетілген амортизация саясатын жүргізу, сондай-ақ жаңа технология, өнім мен қыз-

мет әзірлеумен айналысатын кәсіпорындарға салықтық жеңілдікті негіздеп беру, ғылыми-техникалық жетістіктерді игеру үшін мемлекет тарапынан қаржылық және инвестициялық қолдау көрсету қажет.

Еліміздің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында қабылданған 2002 жылғы 12 мамырда Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың 2015-2017 жылдарға арналған жеделдетілген іс-шаралар бағдарламасы қабылданған болатын. Осы Бағдарламаға сәйкес мемлекеттің бастамасы бойынша құрылған қаржы институттарына келесі ұйымдар кіреді:

«Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ мен өңірлік филиалдары, лизингтік компаниялар, микрокредиттік және микроқаржылық ұйымдар.

«Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын» АҚ құру шағын бизнесті қолдаудағы ірі шаралардың бірі болып табылады. Қазақстан Республикасындағы шағын бизнестің субьектілерінің қалыптасуын ынталандыру және экономикалық өсу, шағын бизнесті қолдауға арналған мемлекеттің қаржыларын тиімді пайдалану осының барлығы қордың негізгі мақсаттары.

Шағын және жеке кәсіпкерлік туралы ұғым 1997 жылы 19 маусым күні «Жеке кәсіпкерлік туралы» және «Шағын кәсіпкерлікті қолдау туралы» қабылданған заңда енгізілген.

Бизнестің дамуына бөгет жасайтын әкімшілік кедергілерді жою және бизнес ахуалын жақсарту мемлекеттік органдардың алдында тұрған нақты мақсаттар.

Бизнесті жүргізуіндегі әкімшілік кедергілерді жою қажеттілігі Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың Жолдауында айрықша атап көрсетілген. Мемлекет басшысы Президент Әкімшілігіне әрбір кәсіпкер заңға қайшы келетін әрекеттер фактілері бойынша немесе құқық қорғау органдарының тексерісі жөнінде өтініштерін білдіру үшін арнайы интернет - блог ұйымдастыруға тапсырма берді. Әкімшілікке, Бас прокуратураға және «Нұр Отан» партиясына жолданған әрбір өтініш бойынша шаралар қабылдану қажет. Кәсіпкерлікті одан әрі дамыту мәселесіне қатысты, Мемлекет басшысы Үкіметке «Бизнестің жол картасы – 2020» аясында әлемдік дағдарыс салдарынан күрделі жағдайда жұмыс істеп жатқан кәсіпорындарға көмектесудің тетіктеріне ерекше назар аудару туралы тапсырма берді. Бұл сондай-ақ банктерге берілген кредиттердің өсуіне байланысты қиындықтарды еңсеруге көмек көрсету болып табылады. Бұдан басқа, Жол картасында субсидия, кепілдік беру, инфрақұрылым құрылысы және жұмысшыларды қайта даярлау тетіктерін қайта қарастыру қажет. Банктер өз тарапынан кәсіпкерлерге қол ұшын беруді де қарастырулары керек деген тапсырмалар жүктелді.

Кәсіпкерлікке тән әкімшілік кедергілер-бизнесті ашу сатысында немесе әрекеті барысында рұқсат құжаттарын алуда пайда болатын әкімшілік бөгеттер. Мысалы, үдеріс өте көп сатылы, қиын, өте қымбат, түсініксіз, логика бойынша жүйесіз немесе тіпті қайшылықты болып келеді.

Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерліктің дамуында мынандай проблемалар қордаланған:

- Экономикада кәсіпкердікі аз нысаны жұмыс істейді.

- Қазақстандық ұсақ кәсіпкерліктің түрлері нашар әр тараптан дырылға және олар технологиялық жағынын артта қалған.

Қазақстан Республикасында 2006 жылы 31 қаңтарда «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заң қабылданды. Мазмұнына қарай бұл Заң шағын кәсіпкерліктің жеке тұлға мен заңды тұлға қарым-қатынасын одан әрі тиімді реттеу негізінде құрылған

Қаржылық дағдарыстың шағын бизнеске кері әсерін азайту үшін Қазақстанның үкіметі 2007 жылы қабылданған дағдарысқа қарсы саясатында қаржылық қолдау Тұрақтылық Бағдарламасы I II III транш және «Даму-Аймақ» ШОК субьектілері арқылы жүзеге асып өтті. «Даму» қоры 2009-2019 жылдарға арналған он жылдық стратегиялық даму бағдарын айқындап, осы кезеңде 13 қаржылық бағдарламаны жүзеге асыруды жоспарлап отыр. Ол бағдарламалардың ішінде «Тұрақтылық», «Даму-Өндіріс», «Даму-Аймақ» сияқты бүгінде жақсы жұмыс істеп тұрған бағдарламалар бар. «Даму-Аймақ» бағдарламасы бойынша «Даму» қоры 51 заим алушыға 3,4 миллиард теңге көлемінде несие беріп, осының арқасында 160 жұмыс орны

құрылды. Ал, тұрақтандыру бағдарламасы бойынша 3,8 миллиард теңгенің 118 жобасы іске қосылып, жаңадан 396 жұмыс орны ашылды. «Даму-Өндіріс» бағдарламасы бойынша 2,1 миллиард теңгенің 22 жобасы іске қосылды.

2008 жылдан 2010 жылға дейін шағын және орта бизнес саласына мемлекеттен 514 млрд. теңге қаржылай қолдау көрсетілді. 10 мыңнан аса кәсіпорындарды қолдауға және 13000 жұмыс орнын сақтап қалуға септігін тигізді.

Осыған қоса жоғарыда айтылған істерді орындауда 2009 жылы 17 шілдеде «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне жеке кәсіпкерлік мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасы заңы қабылданды. Сонымен қатар 72 заңнамалық актіге және 8 кодекске өзгертулер енгізілді.

Даму қорының 2015 жылғы жұмыс нәтижелері мен 2016 жылға арналған жоспарлары туралы айтатын болсақ 10 537 қарыз алушы 513 млрд. 428 млн. теңге сомаға қаржыландырылды. Соның арқасында 19 784 жұмыс орны жаңадан құрылды және бар жұмыс орындары сақтап қалынды. 2015 жылдан бастап Қор қаржы агенті және үйлестіруші ретінде «Бизнестің жол картасы - 2020» бағдарламасын іске асыруға белсенді атсалысып келеді. Жалпы алғанда 2015 жылы құны 91,6 млрд. теңгелік 73 жоба субсидиялап, төленген субсидиялар сомасы 983,7 млн. теңгені құрады. 2016 жылға арналған Қордың қолданыстағы және жаңа бағдарламалары бойынша әріптес - банктердің игеретін қаражатының жобалық мөлшері 112 млрд. теңге шамасында болады, оның ішінде 34,5 млрд. теңге жаңа бағдарламаларға бағытталады деп күтілуде. Бұл сомаға Қор 2016 жылы кредиттеу, лизинг, факторинг және т.б. құралдар арқылы қаржылық қолдау көрсетуді көздеп отыр.

Қойылған мақсаттарға жету мемлекет пен кәсіпкерлердің бірігіп жұмыс істеу арқасында сәттілікке жетеді.

Ел экономикасының ілгері басуына шағын және орта бизнестің қосар үлесі зор. Дамыған елдерде экономиканың қомақты бөлігін осы шағын кәсіпкерлік құрайды. Сондықтан біздің елімізде де шағын және орта бизнестің қанат жаюына жағдай жасап, табысты саланың өркендеуіне айрықша көңіл бөлуде. Азаматтар жеке кәсіпкерлігін жүргізуге талпынса, ол ауданның атқарушы органдарынан да, кәсіпкерлік бөлімінен де қолдау тауып, көздеген мақсатына жедел қол жеткізеді.

Шағын және орта кәсіпкерліктің болашақта дамуын болжамдаудың тиімді әдістері мен әлеуметтік-экономикалық жағдайға ықпалын арттырудың ұтымды бағыттары тарауында экономика – математикалық әдістердің көмегімен шағын және орта кәсіпкерліктің болашақта дамуына болжамдау жасап, әлеуметтік-экономикалық жағдайға ықпалын арттыру тетігі ретінде технобақтар мен бизнес инкубаторлар, аутсорсинг жүйесі қарастырылды.

Ірі кәсіпорындардың көпшілігі шағын бизнесті өзінің сенімді серіктесі ретінде санамайды. Сондықтан, ірі ұлттық және жеке компаниялар мен шағын және орта кәсіпорындар арасындағы қарым – қатынасты реттейтін үш сатылы бағытты ұсынып отырмыз:

Бірінші саты, қазақстандық ірі өнеркәсіптік кәсіпорыны жылына 500 миллион доллар болатын 20 000 түрлі тауарлар мен қызметтерді Ресей, қытай, және батыс елдерінің мердігерлерінен сатып алады. Осы себептен жүйені құраушы компанияларға қажетті импорт алмастырушы өнімді өндіруде Ұлттық компаниялар мен аймақтардағы жеке меншіктегі ірі компаниялардың шағын кәсіпорындармен әрекеттесуіне, объективті алғышарттары бар деп айта аламыз.

Екінші саты, тендерді жеңіп алған кәсіпорын территориясында бизнес инкубаторды ұйымдастыру. «Инкубатор» термині алғаш кәсіпкерлікпен айналысушыларға көмек көрсету мақсатында университет, ұйымдар, кампаниялар, федералдық үкімет органдары жандарына ашылған ұйымдарға қолданылады. «Инкубатордың» басты міндеті – шағын, әсіресе инновациялық бизнесті алғашқы қолдау. Инкубаторлар жанынан құрылған кәсіпорындар тәжірибе жинайды, одан ары даму үшін көмек алады, нарықтағы өз орындарын бекітеді. Дамудың белгілі бір деңгейіне жеткеннен соң, әдетте үш жылдан соң, фирмалар бизнес – инкубаторлардан шығып өз бетінше қызмет етеді. Ал босаған орындарға бизнесті

нөлден бастап жатқан жаңа фирмалар келеді.

Бизнес – инкубатордың негізгі ресурстарына келесілер жатады:

А) бизнес-инкубаторлар персоналы, соның ішінде кеңес берушілер;

Б) құрал-жабдықтар, соның ішінде ұйымдастыру техникалары (көшірме машиналары, факс, компьютерлер т.б.);

В) бір жылға жалданатын ғимараттар мен жиһаздар;

Бизнес – инкубатордың басындағы тұлға – директор немесе атқарушы директор болып табылады.

Ірі кәсіпорындар қуатты негізгі қорларға ие, яғни оларда қазіргі талапқа сай құралдар, көлемді, пайдаланылмай жатқан өндірістік алаңдары бар. Сондықтан екінші сатыда аймақтардағы өндірістік әлеуеті бар шағын қалалар мен аудандарда ірі кәсіпорындардың басқаруында болатын бизнес - инкубатор ұйымдастыруды жүзеге асыру керек. Төмендегі суретте тендердің өткізілу тәртібі берілді.

Үшінші саты, аутсорсинг жүйесін жүзеге асыру болып табылады. Аутсорсинг концепциясы шағын және ірі кәсіпорындардың әрекеттестігінің бір түрі ретінде қарастырылады, яғни ірі кәсіпкерлік құрылымда негізгі емес қызмет түрлері анықталып, қолдаушы ұйымдарды ұзақ мерзімді тапсырмалармен қамтамасыз етеді. Негізгі тірек берілген қызметтерді шағын кәсіпкерлерге беру болып табылады. Аутсорсинг – бұл бизнестің жаңа концепциясы. Ежелгі билеушілер өз әскер күшін шет елдерден алынған жалшылар көмегімен күшейтіп отырған, әлгінде ғана заманауи кәсіпорындар өндірісін дүние жүзі бойынша арзанырақ жерлерге ауыстырды. Осыған орай, бүгінгі күндері, өнімнің дәстүрлі көздеріне қосымша ретінде халықаралық сауда аутсорсинг формасын дарытпайды.

Шағын және орта кәсіпкерлік – бүгінгі өркениетті дүниежүзілік экономикалық даму жүйесіндегі болашағы күмән келтірмейтін салалардың бірі болып саналады. Нақты сектор және сауда кәсіпорындары мен компаниялары Қазақстан экономикасының дамуына, өсуіне, ұлттық табыс, жалпы ішкі өнім, жалпы ұлттық өнім, жұмыспен қамтылу дәрежесі және т.б.

Көрсеткіштердің артуына тікелей әсер етеді. Кейінгі жылдары елімізде шағын кәсіпкерлікті дамытуға көбірек көңіл бөліне бастады.

Шағын бизнес – жеке және заңды тұлғаның өз күш - қабілетін танытуының, белгілі бір мақсаттарды жүзеге асырушының іс әрекетінің тиімді тәсілі. Ол адамдардың өзіне сенімін арттырып, іскерлігін қалыптастырады. Кәсіпкерлік қызметке талдау жасау – оның жалпы экономикалық ой-пікір сияқты ұзақ тарихы мен терең тамырының бар екендігін көрсетеді. Көне тарих пен орта ғасыр ғылымдарында кәсіпкерлік туралы, оның индустриялық қалай аталғанына қарамастан, ерекше пікірлер қалыптасқан. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде әрбір азаматтың кәсіпкерлікпен айналысуға құқығы бар. Алайда, оны жүзеге асыру қоғам мүшелерінің кезкелгенінің қолынан келе бермейді. Сондықтан, кәсіпкерліктің шын, нақты субъектісі – бұған деген алғышарттары бар, ең бастысы капитал иемдену құқығы бар субъектілер жатады. Кәсіпкерліктің соңғы нәтижесі өндірілген өнім мен көрсетілген қызмет және ең бастысы – әр кәсіпкер оның тек өзіне тиімдісін, пайдалысын ғана жасайды. Міне, осы себептен кәсіпкерлердің басты мақсаты – өз кәсіпорынының пайдасын барынша жоғарылату немесе шығындарын барынша азайту болып табылады. Ал, кәсіпкердің табысы көбіне оның бизнесті ұйымдастыруына тікелей байланысты. Қызметінің бастапқы кезеңінде кәсіпкер қатаң бәсеке жағдайында нарықтан шығып қалмас үшін өндіріс факторларын жүйелеудің жаңа жолдарын іздейді, яғни, бұл кәсіпкерліктің ең басты мәселесі. Кәсіпкерлік қызмет тәуекелге ұшырайды. Осы арқылы ол шаруашылық жүргізудің нашар нәтижелері кезінде мемлекетке жүгінуге мүмкіндігі болған зиянды кәсіпорындарды біле тұра жол берген әкімшілік - жоспарлы экономика кезеңінің шаруашылық қызметінен түпкілікті түрде ерекшеленеді. Кәсіпкерлік тәуекелі – табысты жұмысқа қуатты ынта. Бүгінгі таңда кәсіпкерлік нарықтық экономиканың негізі болып табылады және халықтың басым бөлігін жұмыспен қамтамасыз етіп, өте ірі салалар мен жобаларды дамытуға қолдау көрсетеді. Шағын және орта бизнес – жаңа бастау алып келе жатқан кәсіпкерлер арасында капиталды ин-

вестициялау тәсілі ғана емес, сонымен қатар бүкіл әлемде маңызға ие.

Қазақстанда құрылған кәсіпкерлік субъектілерінің басым бөлігі сауда саласында қызмет жасайды. Өйткені сауда немесе коммерциялық бизнес басқа бизнес түрлеріне қарағанда жақсы дамыған. Бұнның дәлелі, Қазақстан қалаларындағы әр түрлі дүкендер мен базарлар саны. Ұзақ мерзімде кәсіпорындар тек саудамен ғана емес, экономиканың әр саласында жұмыс істеуі қажет. Сол үшін мемлекеттік органдар кәсіпкерлік субъектілеріне жан-жақты көмек көрсетуі қажет.

Бүгінгі таңда Қазақстанның танымал экономист-ғалымдары шағын кәсіпкерліктің мәселелерін терең қарастырған және оның өтпелі экономикадағы маңызын белгілеген болатын. Осы маңыздылықтарға:

- тұтынушылық тауарлар мен қызметтер ассортиментін көбейту және өндіріс көлемін ұлғайту;
- халыққа қат тауарлар мен қызметтердің өндірісін ұйымдастыру;
- экономиканың мемлекеттік секторының тиімсіз өндірісін қолға алып, өнім шығару және осының есебінен ірі кәсіпорындар қызметінің тиімділігін арттыру;
- нарық сұранысына ыңғайлы және шұғыл жұмыс істейтін өнім түрлерін шығару арқылы қоғамдық өндірістің көлемін ұлғайтып, халықтың әл-ауқатын артуына ықпал ету;
- жаппай жұмыссыздықты жоюға көмектесу;
- қосымша жұмыс орындарының пайда болуына ықпал ету мүмкіндіктері;
- экономикадағы бәсекелестікті дамыту.

Қазақстан Республикасы Президентінің 1996 жылғы 14 маусымындағы «Кәсіпкерлік қызмет бостандығына мемлекеттік кепілдіктерді іске асыру жөніндегі қосымша шаралар туралы» жарлығында кәсіпкерлік қызметте мемлекеттік кепілдіктерді қолдау мен қорғауды қамтамасыз ету, мемлекеттік органдардың лауазым иелерінің жеке кәсіпкерлер мен заңды тұлғалардың қызметіне негізсіз араласу фактілерін болғызбау мақсаты көзделген.

Шағын кәсіпорындардың өнім өндірудің жалпы көлеміндегі үлес салмағы артып келеді. Шағын және орта бизнестің ролінің артуын кәсіпкерлер форумының тұрақты жүргізілуі шағын кәсіпкерлікті дамыту қорының құрылу, барлық екінші деңгейлі банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне несие берудің минимал мөлшерін тағайындауы, орта және шағын кәсіпкерлікті қолдау Агенттігінің құрылуы, шағын кәсіпкерлікті оқ дау бойынша әкімдердің қызметің қатаң қадағалау, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жұмыстарына жағдай жасау және жеңілдіктер беру.

Шағын кәсіпкерлікті дамыту мен оны қолдау Қазақстан Республикасының экономикалық реформаларының басым бағыттарының бірі болып саналады. Сондықтан бұл жұмыста шағын кәсіпкерліктің даму барысын, оның қалыптасуындағы негізгі кедергілері мен оны мемлекеттік қолдау саясатының маңызды бағыттары сипатталының, басқару тұрғысынан талданды.

Курстық жұмысты орындай отырып Қазақстан Республикасының экономикалық жағдайы және шет елдердегі экономиканы салыстырмалы түрде зерттедік.

Қазақстанның болашағы зор мемлекет. Шағын кәсіпкерліктің дамуы мемлекеттің социалды-экономикалық жағайын жақсартатыны анық. Ойды тұжырымдай келе келесідей мәселелер шешілу керектігі анықталды:

- қызметтің тиімділігі мен ұтымдылығын арттыру;
- салық салу жүйесін тиімді тұрақтандыру;
- шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін мейілінше бақылап, басқару арқылы проблемаларын шешу, яғни тиімді менеджментті іске асыру.

Осы шатырды орындау үшін әр бір Қазақстан азаматы үшін мемлекеттегі жағдайды жақсарту міндеті. Экономикадағы негізгі мәселелерді жойы және оларды болдыртпау экономистердің атқаратын жұмысы бола тұра, шағын және орта бизнесті дамыту шараларын жүзеге асыру кәсіпкерлердің білімділігі мен шеберлігіне байланысты.

Білікті маман дайындау мемлекет мойында. Оның барлығы Заң жүзінде іске асады. Болашағы жақсы мемлекет даму үстінде.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход. - Алматы, 1999.
2. Феномен предпринимательства в переходных обществах: состояния, проблемы, перспективы. Сборник научных работ. - Алматы. 1999.
3. Николас К. Сирополис управление малым бизнесом. - М., 1999.
4. Қазақ энциклопедиясы. 9 том 18 бөлім.
5. Қаржы-экономика сөздігі. Алматы: ҚР Білім және ғылым министрлігінің Экономика институты, "Зияткер" ЖШС. 2007.
6. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі. Жалпы бөлім (берілген өзгерістер мен толықтырулармен)
7. Ұлттық экономика. Оқулық. Алматы. 2014.
8. Винс Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров. Пер. с англ. – М.: Альпина, 2014.
9. Битемиров Қ.Т. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік қызметтің даму жолдары және құқықтық негіздері, Алматы, 2002.
10. Бердалиев К.Б., Тұрсынбаева А.А. Менеждмент теориясы мен тәжірибесі. – Алматы, 2012.
11. www.damu.kz
12. www.zakon.kz

УДК 338.001.36

НЕГІЗГІ КАПИТАЛДЫ ПАЙДАЛАНУ КӨРСЕТКІШТЕРІ, ОЛАРДЫ БАҒАЛАУ ЖОЛДАРЫ

Ашимова А.С.

Қазіргі уақытта жүзеге асырылатын техникалық саясат негізгі қорлардың әрбір теңгесіне шығарылатын өнімді көбейтуге жағдай жасайды. Бұл өндіріс тиімділігін көтеруге септігін тигізеді. Негізгі қорларды тиімді пайдалану, біріншіден өндіріс көлемі ешқандай қосымша салымдарсыз ұлғаяды, екіншіден, еңбек өнімділігі өседі, өнімнің өзіндік құны азаяды.

Кәсіпорында және өнеркәсіпте негізгі құралдар қаншалықты тиімді пайдаланылатындығын анықтау үшін келесідей көрсеткіштер жүйесі қолданылады:

1) негізгі құралдар құрылымының қозғалысын сипаттайтын көрсеткіштер;

2) негізгі қорларды пайдаланудың жалпылама көрсеткіштері;

3) негізгі қорлардың интенсивті және экстенсивті көрсеткіштері.

Бірінші топ көрсеткіштері: жаңару коэффициенті, негізгі қорлардың шығуы коэффициенті, негізгі қорлардың өсуі коэффициенті және негізгі өндірістік қордағы актив бөлігінің үлес мөлшері.

Негізгі қорлардың жаңару коэффициенті (Ко) – белгілі кезең (жыл) аралығында жаңадан түскен негізгі құралдарды және олардың интенсивтілігін сипаттайды. Жаңару коэффициенті бір жылда келіп түскен негізгі құралдар сомасының (Фн) жыл аяғындағы негізгі құралдар сомасына қатынасымен анықталады.

$$(Фкг): Ко = Фн / Фкг$$

Негізгі құралдардың шығу коэффициенті (Квыб) - негізгі құралдардың берілген кезеңдегі жойылу және шығу процесін сипаттайды. Бұл коэффициент негізгі құралдардың берілген кезеңдегі шыққан құнының (Фвыб) берілген период басындағы негізгі құралдардың құнына (Фнг) қатынасымен табылады:

$$Квыб = Фвыб / Фнг$$

Негізгі құралдардың өсу коэффициенті (Крост) – негізгі құралдардың жаңаруы есебінен салыстырмалы өсуін бейнелейді:

$$Крост = (Фн - Фвыб) / Фкг$$

Негізгі өндірістік қордағы актив бөлігінің үлес салмағы негізгі өндірістік қор құ-

рылымының прогрессивтігін сипаттайды, негізгі өндірістік қордың жалпы сомасындағы олардың актив бөлігінің үлесі (машина, құрал-жабдықтар, скважина, технологиялық қондырғылар, мұнай газ құбырлары) процент түрінде беріледі .

Көрсеткіштердің екінші тобына қор қайтарымдылығы және қор сиымдылығы, қор қаруланууы жатады.

Қор қайтарымдылығы (Фо) – негізгі қорларды тиімділік деңгейін бейнелейтін жалпылама көрсеткіш. Ол негізгі қордың 1 теңгесіне шығарылған өнім көлемін (немесе тауарлық өнімді) көрсетеді.

Қор сиымдылығы (Фе) – бұл натуралды немесе құндық түрдегі шығарылған тауарлық өнімнің бір теңгесіне немесе шығарылған өнімнің бір данасына келетін негізгі қорлардың құны.

$$Фе = Фсг/ Q$$

Қор қаруланууы (Фв) негізгі қорларды пайдаланудың тиімділігін бейнелейді және негізгі қорлардың орташа жылдық құнының өнеркәсіп - өндірістік персоналдардың орташа тізімдік санына қатынасымен табылады.

Фв = Фсг/ Ч (Ч – персоналдардың орташа тізім).

Еңбектің техникалық қаруланууы:

$$Ф тех = Факт/ Ч$$

Мұнда Фтех - негізгі құралдардың актив бөлігінің орташа жылдық құны.

Бұл топтағы көрсеткіштер динамикасы кәсіпорында жүргізілген ұдайы өндіріс процесі жағдайын көрсетеді.

Үшінші топ көрсеткіштері негізгі қордағы актив бөлігін пайдалану деңгейін және өндірістік қуатты, сонымен қатар оларды пайдалануды жақсарту мүмкіншіліктерінің жасырын резервтерін сипаттайды. Оларға негізгі қорларды интенсивті, экстенсивті, және интегралды пайдалану коэффициенті кіреді.

Экстенсивті пайдалану коэффициенті (Кэ), НӨҚ актив бөлігін пайдалану деңгейін сипаттайды. Ол құрал-жабдықтардың істелген уақыттың қордың календарлық уақытына қатынасы (Тк):

$$Кэ = Тф/ Тф$$

Құрал-жабдықтарды экстенсивті пайдалану коэффициентінің мәні бірлікке жақындауы тиіс.

Кез-келген кәсіпорында амортизация аударымының дәлдігі, өнімнің өзіндік құны, оған белгіленген баға, мүлікке есептелетін салық сомасының және де басқа көрсеткіштер негізгі өндірістік қордың бағалануының дұрыстығы мен нақтылығына байланысты. Негізгі қорлардың жағдайы және пайдалануы натуралды және құндық көрсеткіштермен есептеледі.

Натуралдық көрсеткіштер өндірістік қордың техникалық құрамын анықтауға кәсіпорын объектілерінің және саланың жалпы өндірістік құрылымын анықтауға, құрал-жабдық балансын беруге мүмкіндік береді.

Натуралды көрсеткіштегі әрбір объектінің мінездемесі техникалық паспортта бейнеленеді, өндірістік қуатының тозу дәрежесі және негізгі құралдардың құрамы мен жағдайындағы барлық болған өзгерістер көрсетіледі. Негізгі қорлардың сақталуын бақылау мақсатында негізгі қорларды тізімдеу жасалып отырады, бұл олардың жағдайын және түгелдігін бақылап отырады. Негізгі қорларды құндық бағалау бұл олардың жалпы көлемін, құрылымын, динамикасын, амортизациялық аударымдарын анықтау үшін және олардың ұдайы өндірісін жоспарлау үшін қажет.

Бухгалтерлік есепте, негізгі құралдардың есебін ұйымдастыруда оларды бағалаудың маңызы зор болып табылады. Негізгі құралдар бастапқы құнмен, баланстық құнымен, ағымдағы құнымен, қалдық құнымен және келісілген құнымен бағаланады.

Негізгі құралдардың бастапқы құны - ол активті салуға, сатып алуға, әкеліп жеткізуге, орнатуға кеткен шығындардан, сондай-ақ сатып алу барысында төленген салық сомаларынан, құрылысты салу кезінде алынған несие үшін төленетін пайыз сомалары мен бұл құралды белгілі мақсатқа пайдалану үшін жұмыс жағдайына келтірумен тікелей байланысты кез келген шығындардың жиынтығынан тұрады. Негізгі құралдардың әртүрі бойынша бастапқы құнға мына шығындар кіреді:

– жер учаскесінің бастапқы құнына: жерді сатып алу бағасы, қозғалмайтын мүлік жөніндегі агенттікке төленген комиссиялық сыйақылар, сатып алу-сату жөніндегі келісім-шартты рәсімдеу үшін төленетін салықтар мен алымдар, жерді тиісті мақсатқа пайдалануға әзірлеуге кеткен шығындар енгізіледі;

– құрал-жабдықтардың бастапқы құнына: құрал-жабдықтарды сатып алу құны, оны тасымалдауға, әкелуге, тиеп, түсіруге кеткен шығындар және тасымалдау кезінде сақтандыру, монтаждау, құрал-жабдықтарды пайдалануға жарамдылығын тексеру мақсатында кеткен шығындар жатады.

Кәсіпорынға келіп түскен негізгі қорлардың бастапқы құны келесі жағдайларда анықталады:

1. Екі жақтың келісімі бойынша құрылтайшылардың кәсіпорынның жарғылық капиталға салған салымдарымен;

2. Кәсіпорынның өзінде шығарылған немесе басқа кәсіпорын және басқа тұлғалардан жалға алынған – бұл объектілерді иеленуге жеткізу, монтаждау және қондыруға кеткен нақты өндірістік шығындар;

3. Басқа кәсіпорын немесе заңды немесе жеке тұлғалардан қайтарымсыз түрде тегін алынған, сонымен бірге үкімет орындарынан сарапшылық жолмен немесе басқа құжаттар мәліметтері бойынша субсидиялар беру;

4. Екі жақ келісімі бойынша ұзақ мерзімге жалға алу.

Негізгі құралдардың сандық сипаты баланста толық бастапқы құн бойынша келесі формуламен көрінеді:

$$Фк = Фн + Фв – Фл, \qquad (1)$$

Мұнда: Фк – негізгі қордың жыл аяғындағы құны;
Фн - негізгі қордың жыл басындығы құны;
Фв – бір жыл ішінде кірген негізгі қор құны;
Фг – бір жыл ішінде жойылған негізгі құралдар құны.

Негізгі құралдардың ағымдағы құны - бұл шаруашылық субъектісінің белгілі бір уақыттағы яғни бүгінгі күндегі негізгі құралдың нарықтық бағасы болып табылады.

Негізгі құралдардың баланстық құны - шаруашылық субъектінің бухгалтерлік есебінде немесе қаржылық есеп беру ақпаратында көрсетілген негізгі құралдардың бастапқы құнынан жинақталған тозу сомасын алып тастағандағы қалған құны болып табылады.

Негізгі құралдардың қалдық құны – негізгі құралдардың пайдалану мерзімі аяқталғаннан кейін оны бұзу, жоюдан алынған іске жарамды бөлшектерінің құнынан объектіні есептен шыңғыруға байланысты жұмсалатын келешектегі шығындарды алып тастау арқылы анықталады.

Негізгі қорларды қалдық құнмен есептеу ең алдымен олардың сапалық жағдайын, жарамдылық коэффициентін және физикалық тозуын анықтау үшін немесе бухгалтерлік баланс құрау үшін қажет.

Негізгі құралдардың келісілген құны - бұл кез келген екі жақтың, яғни негізгі құралдарды сатушы мен алушының арасындағы келісілген құн болып табылады.

Негізгі қорладың нақты құны - кәсіпорында негізгі қорларды тұрғызуға, қалыптастыруға кеткен, яғни оларды сатып алуға, жеткізуге, қондыруға және басқа да берілген объектіні негізгі мақсатта пайдалануға дайын болған жағдайға дейін жеткізуге кеткен барлық шығындар құны.

Негізгі құралдарды қалпына келтіру құны – бұл олардың қазіргі жағдайда ұдайы өндірісінің құны. Ол негізгі қорларды қалпына келтіру құнының олардың бастапқы құнынан ауытқуы деңгейі ҒТП қарқының жеделдеуінен, инфляция деңгейінен және т.б. негізгі қорларды өз уақытында объективті қайта бағалау олардың жәй және ұдайы өндірісінде маңызды орын алады.

Инфляция жағдайында негізгі қорларды қайта бағалаудың оңтайлы жағы негізгі қорлардың нақты дәл құнын объективті түрде бағалайды; өнім өндіруге және өткізуге кеткен шығындарды дәл анықтайды; негізгі қорлардың жәй ұдайы өндірісіндегі амортизациялық аударымдар шамасын нақты анықтайды; жалға берілетін (жалға берілген жағдайда) немесе өткізілетін негізгі қорларға сату бағасын объективті түрде белгілейді.

Негізгі қорларды құндық бағалау олардың есебіне, талдау және жоспарлауға, сонымен қатар, капитал салымдарының көлемін, құрылымын анықтау үшін керек. Не-

гізгі құралдар өндіріс процесіне қатыса отырып оларды үнемі пайдалану және табиғи тозу салдарынан өзінің бастапқы қалпын біртіндеп жоғалта бастайды.

Негізгі қорлардың тозуы физикалық және моралды түрде болады. Уақыт өте келе негізгі қорлар тоза отырып, өзінің бастапқы жұмыс істеу қабілетінен арыла бастайды.

Бұл процесс негізгі қорлардың физикалық тозуы деп аталады. Ол келесідей факторлардың әсерінен болады: құрылыс және дайындаудың сапасы, негізгі қорладың бастапқы сапасы, оларды пайдалану дәрежесі және интенсивтілігі, қызмет көрсету деңгейі, негізгі қорлар қызмет ететін ортаның белсенділік деңгейі, қызмет көрсетуші персоналдардың деңгейі, ППР дер кезінде өткізіп отыру және т.б. жағдайлар. Физикалық тозудың басты себебі – коррозиялық және құрал–жабдықтардың немесе бөлшектердің механикалық тозуы.

Физикалық тозу пайдалану сапасын нашарлатады да оның әсерінен құрал-жабдықтарды пайдаланумен байланысты шығындарды көбейтеді. Бұл негізгі құралдың экономикалық тиімділігінің төмендегенін көрсетеді. Құрал-жабдықтардың физикалық тозуынан кейін оларға жөндеу жұмыстары жүргізіледі.

Өзінің бастапқы сапасын жоғалтып және жаңа басқа аналогтық құралдар талаптарын қанағаттандырмаған кезде негізгі құрал толық физикалық тозған деп есептеледі.

Негізгі қорлардың физикалық тозу коэффициенті (К ф.т.):

$$К\ ф.т = (И/Пс) * 100; \quad (2)$$

Мұнда: И - негізгі қорларды барлық пайдалану кезеңіндегі тозу сомасы (аударылған амортизация);

Пс – негізгі қорлардың бастапқы немесе қалпына келтіру құны;

Негізгі қорлардың жарамдылық коэффициенті олардың белгілі уақыттағы физикалық жағдайын сипаттайды және мына формуламен есептеледі:

$$К\ г.ф. = ((Пс-И)/Пс) * 100 \quad (3)$$

Негізгі қорлардың жарамдылық коэффициенті физикалық тозу коэффициенті негізінде де анықталуы мүмкін:

$$К\ г.ф. = 100 - К\ ф.т. \quad (4)$$

Бұл формулалардың негізгі кемшілігі негізгі қорлардың бірдей физикалық тозуын болжайтындықтан үнемі нақты бола бермейді.

Құрал-жабдықтар физикалық тозумен қатар, техникалық прогресс әсерінен моральдық тозуға ұшырайды. Техникалық прогрестің жоғарғы қарқында өсуі негізгі қорларды олардың моральдық тозуы салдарынан ауыстыру қажеттілігі туады. Моральдық тозудың экономикалық маңызы бұл еңбек құралдарының өз маңыздылығын, құнын олардың физикалық тозуына дейін, өзінің физикалық қызметінің мерзімі біткенге шейін жоғалтуы.

Моральдық тозу екі түрлі формада болады:

Бірінші нысанда негізгі қорлардың ұдайы өндірісінің қымбаттауы (арзандауы) нәтижесінде (инфляция әсерінен немесе еңбек өнімділігінің өсуі, техниканың жетілуі есебінен олардың қалпына келтіру құнының көбеюі немесе төмендеуі әсерінен) болады;

Екінші нысан конструктивті жетілдірілген және өндірістік машиналардың қалыптасуы салдарынан болады.

Кәсіпорындарда моралды тозған құрал-жабдықтарды жаңалармен үнемі ауыстырып отыру бұл соңғы нәтижеде өнім шығаруды көбейту және оның өндірісіне кеткен шығындардың азаюы есебінен өндіріс тиімділігінің көтерілуіне әкеп соғады.

Жаңа техниканы ендіре отырып, моральдық тозудан кейінгі жоғалтуларды азайтатын негізгі қорлардың модернизациясына баса көңіл аудару қажет. Құрал-жабдықтарды модернизациялау жаңа техникалық деңгейде ұстап және оның моральдық тозуын болдырмайды.

Әрбір кәсіпорында негізгі қорлардың физикалық және моральдық тозуы басқарылып отырылуы тиіс.

Мұны басқарудың негізгі мақсаты – кәсіпорын үшін құрал-жабдықтардың тозуы теріс экономикалық әсерге соқтыратындықтан негізгі қорлардың, әсіресе, актив бөлігінің моралды және физикалық

тозуын болдырмаудың алдын алу.

Бұл процестерді басқару негізгі қорлардың ұдайы өндірісі саясатын жүргізу арқылы болады.

Бұл саясаттың негізгі мақсаты шаруашылық субъектілер үшін жәй және кеңейтілген ұдайы өндірісте өндірістік қайта техникалық жарақтануына қолайлы жағдай туғызады. Бұл мәселе амортизациялық, инвестициялық, және салықтық заңдарды жүзеге асыру арқылы шешіледі.

Негізгі қорлардың ұдайы өндірісі – бұл реконструкция, техникалық қайта жарақтануы, модернизация және капиталды жөндеу жолымен олардың үздіксіз жаңартылу процесі.

Негізгі қорлардың ұдайы өндірісінің негізгі мақсаты – кәсіпорынды сапалы және санды негізгі капиталдар құрамымен қамтамасыз ету, сонымен қатар оларды жұмыс істеу қабілетін сақтап тұру. Ұдайы өндіріс процесінің әртүрлі себеп салдарынан істен шыққан негізгі қорлардың орнын толтыру, өндіріс көлемін кеңейту мақсатында негізгі қорлар массасын көбейту, негізгі қорлардың технологиялық, жас өлшерін және сыртқы келбетінің құрылымын жетілдіру, яғни өндірістің техникалық деңгейін көтеруіндегі алатын орны ерекше.

Кәсіпорынға негізгі қорлардың ұдайы өндірісіне арналған негізгі құралдар кәсіпорынның жарғылық капиталына салым түрінде, капитал салымы нәтижесінде, қайтарымсыз берілген, жалға алу немесе беру нәтижесінде келіп түсуі мүмкін.

Тозу мәселесімен бірге бұл қорларды әртүрлі пайдалану жағдайларымен, қызмет көрсетуші персоналдардың кәсіби біліктілігімен, жүргізілетін жөндеу жұмыстарының сапасымен байланысты негізгі қорлардың пайдалану мерзімін анықтау мәселесі бір-бірімен тығыз байланысты. Жаңа құрал-жабдықтардың пайдалану мерзімі олардың физикалық және моральдық тозу уақытын қарастыра отырып,сарапшылық әдіс негізінде анықталады. Пайдалы қызмет мерзімі – негізгі құралдарды белгілі бір уақыт аралығында пайдаланудан экономикалық түсім алуды болжау.

Негізгі құралдарға үлкен капитал салымдары салынатындықтан әрбір кәсіпорын оларды өндірістік процесте пайдалы қызмет ету мерзіміне қызығушылық танытады.

Негізгі қорлардың пайдалы қызмет мерзімі - олар қандай материалдан дайындалғандығына, олар пайдаланылатын жағдайларына, оларды пайдаланатын жұмысшылардың техникалық білімділігіне, жұмыс ауысымына, өткізілетін жөндеу жұмыстарының уақытшылығы мен сапасына байланысты болады.

Негізгі құралдар табиғи және моралды тоза отырып, қызмет ету мерзімі ішінде бастапқы құны толығымен өзінің қатысуымен шығарылған өнімге берілуі қажет. Негізгі құралдардың құнының өнімге бұлай берілуі амортизация деп аталады, осы өнімнің өзіндік құнына кіретін бұл өнімді өткізгеннен кейін ақша түрінде оралатын құралдар сомасын амортизациялық аударым деп атайды. Бұдан құралдарды толық қалпына келтіруге арналған амортизациялық қор қалыптасады. Бұл қор кәсіпорында өндірісті жетілдіру және модернизациялауға жұмсалады.

Амортизация - бұл активтің қызмет ету мерзімі ішінде активтің амортизацияланатын құнын жүйелі бөлу түріндегі тозудың құндық көрінісі. Амортизациялық құн бастапқы құн мен жойылу құны арасындағы айырманы білдіреді, жойылу құны негізгі құралдар түскен кезде қосалқы бөлшектердің, металл қалдықтарының, пайдалы қызмет біткен кезде пайда болатын қалдықтардың болжамды құны ретінде анықталады.

Жылдық амортизациялық аударымдар (Аг) негізгі қордың жалпы құнына және амортизациялық уақыт ұзақтығына (Та) байланысты болады:

$$Аг = (Сп - Сл)/Та \qquad (5)$$

Негізгі қорлардың жалпы құны бастапқы құн (Сп) мен жойылу құны (Сл) айырмасынан құралады.

Амортизациялық кезең – бұл негізгі қорлардың құнының орнын толтыру мерзімі, яғни оларды пайдалану мерзімі. Мерзімі қаншалықты ұзақ болған сайын, жылдық амортизациялық аударым сомасы соншалықты аз болады және керісінше.

Жойылу құны – құрал - жабдықты пайдаланудан жұмысқа жарамай істен шыққаннан кейін алуға болатын құралдар.

Бастапқы құнға жатқызылған және процентпен берілген, жылдық амортизациялық аударымдар амортизация нормасын анықтайды.(На):

$$На = (Аг / Сп)*100 \quad (6)$$

Мұнда: Сп - қайта бағалаудан кейінгі пайдалануға берілген құрал-жабдықтың бастапқы құны.

Амортизация мөлшері негізгі қорлардың құнын өтеудегі жылдық проценті болып есептеледі.

Ол экономикалық тұрғыда негізделіп, негізгі қорлардың өз уақытында орнын толтырып тұруы қажет. Оларды есептегенде мақсатқа сәйкес негізгі қорлардың қызмет мерзімдерін келесідей факторларға сай дұрыс анықтау қажет: негізгі қорлардың төзімділігі; сапалық тозу;техникамен қайта жарақтанудағы келешекке арналған жоспар; жабдықтау балансы; жаңғырту және күрделі жөндеу мүмкіндігі.

Нарықтық қатынастар жағдайында амортизациялық аударымының мөлшері кәсіпорын экономикасына елеулі қосылысын білдіреді. Бірінші жағынан, амортизациялық аударымының тым жоғары деңгейі өндіріс шығындарының мөлшерін көбейтеді, осыған орай өнімнің бәсекеге жарамдылығы төмендейді, алатын пайдасының мөлшері де азаяды.

Сол себепті кәсіпорынның экономикалық дамуының ауқымды деңгейі қысқарады. Екінші жағынан амортизациялық аударымының кемітілген үлесі негізгі қорды сатып алуға құралған қаржының айналым мерзімін ұзартады, ал бұл олардың ескіріп қалуына соғады. Міне осының салдарынан бәсекеге жарамдылығы төмендеп, өздерінің нарықтағы жайға сымы ысырап болады.

Амортизация мөлшерін дұрыс белгілеудің кәсіпорынның барлық шаруашылық қызметіндегі маңызы зор. Амортизациялық аударым көлемін негізгі құралдардың әрбір түрі бойынша тікелей есептеу жолымен анықтайды.

Амортизация объектілері болып шаруашылық жүргізу және оперативті басқару үшін ұйым меншігіндегі негізгі құралдар табылады.

Амортизация ұйым қорындағы (резервте, қоймада) тұрған негізгі құралдар объектілеріне есептеледі. Амортизациялық аударымдар өндіріс шығындарына кіреді. өндіріс шығындарына кірген амортизациялық аударымдар сомасы осылай ұйым табысын азайтады.

Қазақстандағы кәсіпорындарда негізгі құралдар амортизациясы бухгалтерлік есеп стандартының 6 бөліміне сәйкес үш әдістің бірі арқылы жүзеге асырылады:

1) бірқалыпты әдіс (амортизация негізгі құралдардың пайдалану мерзіміне байланысты бірқалыпты бөлінеді);

2) өндірістік әдіс (амортизация негізгі құралдардың өндірістік қуатына байланысты есептеледі);

3) жеделдетілген әдіс:

- қалдықты азайту әдісі (амортизация негізгі құралдардың қалдықты құны бойынша есептеледі);

- кумулятивті әдіс (амортизация сан сомасы бойынша есептеледі):

1) бірқалыпты есептеу әдісі барынша қарапайым әдіс болып табылады. Бұл бойынша объектінің амортизацияланатын құны ай сайын бірдей сомада есептеп шығарылады. Бұл әдіс кезінде амортизациялық аударым сомасы - пайдалы қызмет ету мерзіміне, Қазақстан Республикасының "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер" туралы заңдық күші бар жарлығында белгіленген амортизацияның шекті нормасына сүйеніп анықталады;

2) амортизацияны өндірістік әдіс арқылы есептеу кезінде амортизация сомасымен өндірістік қуат арасында тура байланыстылық болады. өндірістік қуат өнім шығару бірлігімен, пайдалану сағатымен, жүру бірлігімен, және т.б. көрсетілуі мүмкін. Бұл әдіс пайдалану мерзімі көбінесе техникалық көрсеткіштерге немесе субъектінің шаруашылық қызметіндегі өзгерістерге байланысты шектеулі болған жағдайларда қолайлы болып келеді;

3) негізгі құралдардың жекелеген түрлері пайдалану мерзімінің бас кезінде барынша тиімді іс-әрекет жасайды.бұдан басқа, технологиялық жетілу жағдайында құрал-жабдық моральдық жағынан тез ескіреді. Сондықтан өндіріске ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізуді жылдамдату және негізгі құралдарды жаңартуға мүдделікті арттыру үшін қаржылық жағдай ту-

дыру мақсатында субъектілер амортизацияны есептеудің жеделдетілген әдісін - қалдықты азайту әдісін немесе кумулятивті әдісін қолданады. Кумулятивті әдіс бойынша есептеп шығару әдісі есептік коэффициенті арқылы шығарылады. коэффициент алымы пайдалы қызмет ету мерзіміне тең, ал бөлімі қызмет ету мерзімінің аяғына дейін қалған кері тәртіптегі жыл санын білдіреді.

Бұл коэффициент пайдаланудың түрлі кезеңдерінде әртүрлі болып келеді, бірақ амортизацияланатын құнның тұрақты мөлшеріне қолданылады.

Бұл әдісті қолдану кезінде амортизациялық аударым сомасы пайдаланудың алғашқы жылдарында кейінгі жылдарға қарағанда әлдеқайда болады.

Кумулятивті санды анықтау үшін мына формула қолданылады:

$$S = \frac{N * [N + 1]}{2} \quad (7)$$

Мұнда: S - сандар сомасы,

N - болжамды пайдалы қызмет ету мерзімі.

Қалдықты азайту әдісі кезінде тура жолды әдіс кезінде қолданылатын амортизация нормасы екі еселенеді және әрқашан тек қалдық құнға ғана қолданылады.

Кесте 1. Негізгі құралдар амортизациясының әдістерін салыстыру

Әдістер	Сипаттамасы
1. Бірқалыпты әдіс	Отандық есептеу тәжірибесі үшін қалыпты және түсініктілеу әдіс. Өзінің әмбебаптығы арқасында қазақстанда және басқа шет елдерде кең таралған. Тозу шығындарға бірдей беріледі, сондықтан,негізгі қорлардың қалдық құны бірқалыпты азаяды.
2. Өндірістік әдіс	Тозу көбейеді, ал қалдық құн тікелей орындалған жұмыс көлеміне байланысты азаяды,яғни негізгі қорлардың өндірістік қуатына пропорционалды. Бұл әдіс негізгі құралдарды пайдалану техникалық көрсеткіштермен шектелген жағдайда қолайлы (мысалы, мұнай және газ өндіруге тікелей қатысты құрал-жабдықтарды пайдалану кезінде)
3. Жеделдетілген әдіс: қалдықты азайту әдісі; кумулятивті әдіс	Пайдаланудың алғашқы жылдарында тозу келесі жылдарға қарағанда айтарлықтай көп, сондықтан бұл әдістер көбінесе тез моралды тозатын негізгі құралдарға сәйкес келеді (мыс, компьютерлер үшін). Бұл әдістер құрал-жабдықтардың жаңа түрлерін ендіруді жетілдіруге бағытталады.

Бұл ретте амортизация сомасы жылдан-жылға кеми береді, әрі ол алғашқы жылдарда едәуір жоғары болады.

Амортизация сомасы қалдық құнды жойылу құнына дейін кемітуге қажетті мөлшерге дейін шектелген соңғы жылдан басқа кезде болжанып отырған жойылу құны амортизацияны есептеу кезінде есепке алынбайды

Пайдалануға жаңадан берілген негізгі құралдардың амортизациясы келесі айдың бірінші күнінен бастап есептеледі, ал істен шыққан негізгі құралдар амортизациясы істен шыққан айдан кейінгі айдың бірінші күнінен бастап тоқтатылады

Амортизацияны есептеу негізгі құралдарды қайта құру мен техникалық қайта жарақтау кезінде ол толық тоқтап тұрған жағдайда олардың толық қалыптасуына дейінгі уақытта жүргізілмейді. Бұдан басқа, кәсіпорын меншігіндегі жер, азықтық мал, кітапхана қоры, мұражай қалдықтары, сәулет және өнер ескерткіштері, көпшілік пайдаланатын автомобиль жолдары амортизациялауға жатпайды.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Гибсон Дж., Иванцевич Д.М., Донелли

Д.Х. Организации: поведение, структуры, процессы / Пер. с англ. – 8-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Чайковская Н.В., Буцанец Н.Б. Организационный потенциал эффективности труда в условиях рынка. – Муром: Муромский институт, 2010.
3. Форд Г. Сегодня и завтра. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1991.
4. Пилипенко Н.П. Трудовая мотивация и пути ее повышения. – М., 1999.
5. Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y., 1970.

УДК 330.342.4

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алипова А.М., Мамбетказиев А.Е.

Конкурентоспособность предприятия - это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является определяющим качеством фирмы. Конкурентоспособность предприятия - понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента- нет.

Основными принципами оценки конкурентоспособности являются комплексность и относительность.

Комплексность оценки означает необходимость анализа совокупности (комплекса) критериев.

Относительность предполагает сравнительный характер оценки, сравнения с конкурентами [1, с. 95].

Проведем оценку конкурентоспособности ТОО «Фирма HTS Алтай» используя SWOT-анализ, то есть анализа сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе, появляющихся возможностей и угроз (Таблица 1).

Таблица 1 - SWOT-анализ ТОО «Фирма HTS Алтай»

Сильные стороны:	Слабые стороны:
1. Стабильная работа с поставщиками; 2. Изготавливаемая продукция- высокого качества; 3. Широкий рынок сбыта; 4. Квалифицированный рабочий персонал; 5. Хорошая репутация у клиентов; 6. Достаточное разнообразие ассортимента, позволяющее удовлетворить потребности различных групп потребителей; 7. Большая работа по разработке новых видов продукции различных ценовых категорий; 8. Наличие собственных торговых точек.	1. Устаревшее производственное оборудование; 2. Слаборазвитые транспортно - логистические схемы; 3. Недостаток собственного специализированного транспорта.
Возможности:	**Угрозы:**
1. Увеличение клиентского спроса; 2. Расширения ассортимента производимой продукции и оказываемых услуг; 3. Наличие возможностей снижения накладных расходов и издержек производства; 4. Увеличение бюджета рекламных мероприятий; 5. Опыт проведения promo-акций	1. Мировой финансовый кризис; 2. Снижение клиентской способности населения; 3. Растущая требовательность клиентов; 4. Высокая схожесть с продуктами, предоставляемыми конкурентами; 5. Нестабильность цен поставщиков

Применяя метод «SWOT», удается установить линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации, и внешними угрозами и возможностями. Сопоставим сильные и слабые стороны с возможностями и угрозами (Таблица 2).

Таблица 2 - Сопоставление сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами

Внешние факторы / Внутренние факторы	Возможности 1. Увеличение клиентского спроса; 2. Расширения ассортимента производимой продукции и оказываемых услуг; 3. Наличие возможностей снижения накладных расходов и издержек производства; 4. Увеличение бюджета рекламных мероприятий; 5. Опыт проведения promo-акций	Угрозы: 1. Мировой финансовый кризис; 2. Снижение клиентской способности населения; 3. Растущая требовательность клиентов; 4. Высокая схожесть с продуктами, предоставляемыми конкурентами; 5. Нестабильность цен поставщиков
Сильные стороны: 1. Стабильная работа с поставщиками; 2. Изготавливаемая продукция- высокого качества; 3. Широкий рынок сбыта; 4. Квалифицированный рабочий персонал; 5. Хорошая репутация у клиентов; 6. Достаточное разнообразие ассортимента, позволяющее удовлетворить потребности различных групп потребителей; 7. Большая работа по разработке новых видов продукции различных ценовых категорий; 8. Наличие собственных торговых точек.	Поле «СИВ»	Поле «СИУ»
Слабые стороны: 1. Устаревшее производственное оборудование; 2. Слаборазвитые транспортно - логистические схемы; 3. Недостаток собственного специализированного транспорта.	Поле «СЛВ»	Поле «СЛУ»

Поле «СИВ»:

- специфичность изготавливаемой продукции и хорошая репутация у клиентов позволят получить выгоду за счет использования таких возможностей как увеличение клиентского спроса;

- основываясь на такой сильной стороне организации, как стабильная работа с поставщиками, позволяет расширить объемы производимой мясо- консервной продукции.

Поле «СИУ»:

- существующей конкуренции, а также возможности появления новых конкурентов можно противопоставить все сильные стороны предприятия. Наиболее важными в данной ситуации будут: десять лет на рынке, специфичность изготавливаемой продукции и хорошая репутация у клиентов.

Поле «СЛВ»:

- каждое предприятие, работая в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся ситуации, должно не только концентрировать внимание на своей внутренней среде, но и вырабатывать стратегию долгосрочного выживания, которая позволит ему успевать за изменениями, происходящими в его внешнем окружении.

- устаревшее производственное оборудование необходимо обновить, используя внутренние финансовые возможности предприятия, с учетом расширение ассортимента предлагаемых изделий, разработкой конкурентной стратегии, способствующей увеличения прибыльности предприятия;

- слаборазвитые транспортно - логистические схемы можно исключить с помощью быстро развивающихся информационных технологии, а именно предприятию необходимо внедрение специализированного программного обеспечения.

Поле «СЛУ»:

- руководство предприятия необходимо использовать элементы конкурентной стратегии, которая поможет избавиться от слабостей и попытаться преодолеть нависшую над нем угрозу.

Далее для оценки более конкретных относительных преимуществ конкурентоспособности ТОО «Фирма HTS Алтай» применим методику Ж.Ж. Ламбена. Метод основан на сравнительной оценке конкурентоспособности компаний, действующих на конкурентном рынке.

Существуют различные приемы оценки сравниваемых характеристик. Обычно характеристики ранжируются, им придаются определенные коэффициенты значимости исходя из 100%. Чем более значима оцениваемая характеристика в определении конкурентных преимуществ, тем больший коэффициент значимости она будет иметь. Необходимо помнить, что сумма коэффициентов должна быть равна 100% независимо от количества составляющих [2, с. 14].

В зависимости от существующего состояния каждой i-ой характеристики производится расстановка рейтингов, исходя из 100 баллов, то есть оценивается реальное состояние выбранных относительных преимуществ в организациях. Коэффициенты значимости и рейтинги устанавливаются экспертным методом.

Далее проведем оценку определения относительных преимуществ конкурентоспособности ТОО «Фирма HTS Алтай» используя методику Ж.Ж. Ламбена (Таблица 3).

Согласно анализу данных таблицы 3, ТОО «Фирма HTS Алтай» занимает лидирующее конкурентное положение, имея практически по всем критериям предпочтительные позиции, в отношении своих конкурентов (Рис. 1).

Таблица 3 - Относительные преимущества ТОО «Фирма HTS Алтай» в оценке конкурентоспособности предприятия по методу Ж.Ж. Ламбена

Критерии анализа	Рейтинговая оценка %	ТОО «Фирма HTS Алтай»	Конкуренты	
			ТОО «Семипалатинский мясокомбинат»	ТОО «Тортуманов и К»
Ассортимент изготавливаемой мясо - консервной продукции	20	20	17	19
Цена	30	24	22	21
Качество продукции	25	25	23	20
Рыночная доля	10	9	8	7
Менеджмент	15	14	15	13
Итого	100	92	85	80

Далее для оценки наиболее выгодного стратегического конкурентоспособного положения предприятия, привлекательности сферы ее бизнеса, способности конкурировать на рынках применим матрицу стратегического положения и оценки действий (SPACE).

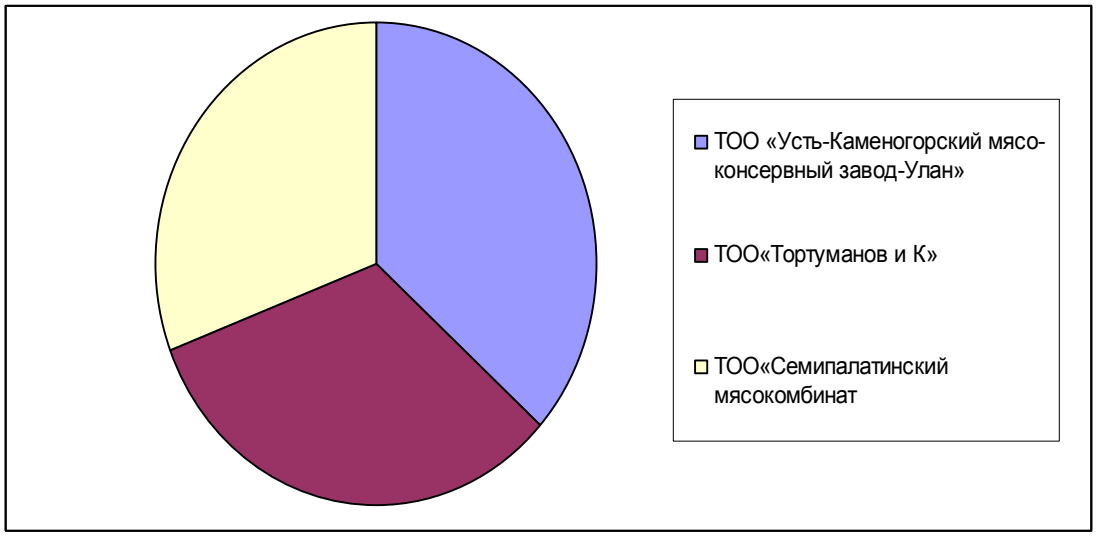


Рис. 1. Рыночная доля оценки конкурентоспособности

Метод SPACE заключается в том, что для предприятия оцениваются четыре группы факторов: показатели привлекательности отрасли; условия для бизнеса; конкурентные преимущества организации; стратегический потенциал предприятия [3, с. 35].

Каждый фактор оценивается экспертно в шкале от 0 до 6. Оценив значение каждого фактора, необходимо вычислить среднее значение факторов внутри каждой из групп, а затем отложить полученные значения на осях координат.

Таблица 4 - Анализ показателей привлекательности отрасли

№	Показатель	0	1	2	3	4	5	6
1	Вероятность вытеснения продукта компании продуктом-заменителем		+					
2	Уровень покупательской способности в отрасли						+	
3	Способность покупателей ориентироваться в продуктах					+		
4	Уровень спроса на рынке						+	
5	Вероятность появления в отрасли новых компаний-конкурентов					+		
6	Требования, предъявляемые потребителями к качеству продукта						+	
7	Степень соперничества между основными конкурентами			+				
8	Степень зависимости от поставщиков					+		
9	Влияние контактной аудитории				+			

Среднее значение факторов привлекательности отрасли составляет 3,66 баллов. Далее в таблице 5 проведем анализ факторов условий для бизнеса.

Таблица 5 - Условия для осуществления бизнеса

№	Показатель	0	1	2	3	4	5	6
1	Условия внедрения новых технологий							+
2	Политические условия						+	
3	Макроэкономические условия				+			
4	Государственно-правовые условия							+
5	Социальные условия					+		
6	Культурные и демографические условия						+	
7	Географические и климатические условия						+	

Среднее значение условий для осуществления бизнеса составляет 4,88. Далее в таблице 6 проведем анализ конкурентных преимуществ.

Согласно данным таблицы 6, среднее значение конкурентных преимуществ для развития бизнеса ТОО «Фирма HTS Алтай» составляет 4,3.

Таблица 6 - Анализ конкурентных преимуществ

№	Показатель	0	1	2	3	4	5	6
1	Доля бизнеса компании в отрасли					+		
2	Изменение уровня персонала				+			
3	Наполнение портфеля заказами					+		
4	Приверженность потребителя к продукции компании					+		
5	Финансовое положение компании							+
6	Состояние бизнеса у конкурентов				+			
7	Уровень деловых связей						+	
8	Уровень информационного обеспечения						+	
9	Качество отгрузок					+		
10	Объем складских запасов						+	

Далее в таблице 7 проведем анализ факторов стратегического потенциала конкурентоспособности предприятия.

Среднее значение факторов стратегического потенциала конкурентоспособности составляет 5 баллов.

Таблица 7 - Анализ факторов стратегического потенциала конкурентоспособности

№	Показатель	0	1	2	3	4	5	6
1	Возможности выхода на новых клиентов						+	
2	Возможности определения и диагностирования проблем клиента					+		
3	Научно-исследовательский потенциал						+	
4	Инновационный потенциал (возможность поддержки и сопровождения)						+	
5	Уровень новизны идей и рекомендаций						+	
6	Эффективность внедрения разработок							+
7	Профессиональный уровень сотрудников						+	

Далее ниже на рис. 2 представим матрицу стратегического конкурентного положения и оценки действий ТОО «Фирма HTS Алтай».

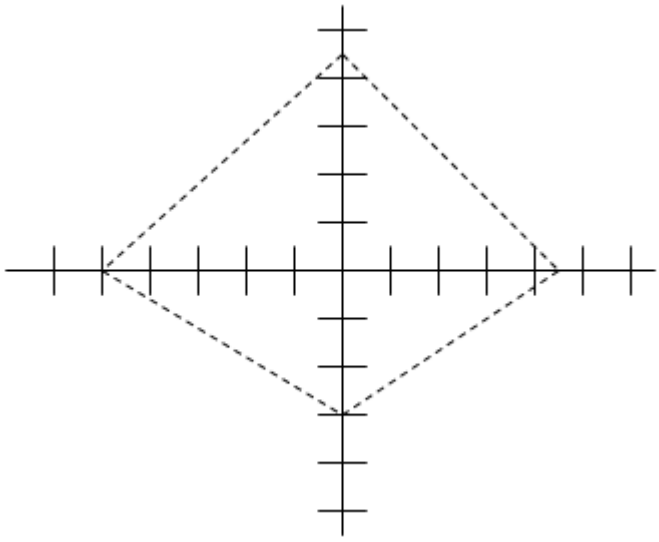


Рис. 2. Матрица стратегического конкурентного положения ТОО «Фирма HTS Алтай»

Согласно представленной матрице, предприятие находится в агрессивном конкурентном стратегическом состоянии, которое типично для привлекательной отрасли. ТОО «Фирма HTS Алтай» получает конкурентные преимущества, которые оно может сохранить и приумножить с помощью экономического потенциала. Опасности невелики, при этом руководству необходимо сосредоточиться на обеспечении интересов предприятия.

Механизмы поддержания конкурентоспособности направлены на: расширение производства и продаж; ценовую войну с конкурентами; освоение новых секторов рынка; продвижение собственного бренда.

Под внешней средой организации понимаются все условия и факторы, конкурентоспособности возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие или могущие оказать воздействие на её функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений [4, с. 52].

Проведем анализ внешней среды ТОО «Фирма HTS Алтай»:

- поставщики. ТОО «Фирма HTS Алтай»работает в тесном контакте с близ лежащими крестьянскими хозяйствами, которые его обеспечивают высококачественным сырьем. Это сотрудничество обеспечивает бесперебойное производство мясоконсервной продукции.

- политические и правовые факторы. Ни одна Фирма HTS Алтай не может осуществлять свою предпринимательскую деятельность без учета сложившейся в государстве политико-правовой среды. Эта среда определяется законами и нормативными актами по регулированию предпринимательской деятельности, а также установленной системой контроля со стороны государственных учреждений за соблюдением имеющихся законов. К основным законам и правилам непосредственно оказывающие влияние на производственно- торговую деятельность ТОО «Фирма HTS Алтай» относится: Закон РК «О разрешениях и уведомлениях»; Закон РК «О защите прав потребителей»; Гражданский кодекс РК и др.:

- социально- демографический аспект имеет важное значение при анализе внешней среды организации. Производимая продукция ТОО «Фирма HTS Алтай »гарантирует сохранение всего комплекса витаминов и полезных микроэлементов, необходимых для активной жизнедеятельности человека. Сертификация и совершенство применяемых технологий гарантируют контроль качества не только выпускаемой продукции, но и контроль качества всего управления в целом, всего процесса производства. ТОО «Фирма HTS Алтай »работает по международному стандарту. Главное, что даёт стандарт - это систематическая работа каждого сотрудника на улучшение качества, на пользу потребителя. Сформи-

рована система обратной связи с потребителем, которая пронизывает всё управление. И это приносит ощутимые, конкретно измеримые результаты - доля рынка составляет на сегодняшний день -более 70%.

Анализ внутренней среды ТОО «Фирма HTS Алтай» позволяет сделать выводы о том, что на предприятии наблюдается высокая подготовленность кадров, предприятие имеет оптимальную структуру управления, а также благоприятный социально - психологический климат в коллективе.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о том, что предприятие занимает доминирующую конкурентную позицию в своей отрасли. На сегодняшний день ТОО «Фирма HTS Алтай» - один из крупных заводов, который обеспечивает высококачественной продукцией своих клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1 Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М., 2012.
2 Шеховцева А. Конкурентоспособность региона: фактора и методы создания / А. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. - 2011. - № 4. - С. 11 - 15.
3 Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: / Е.А. Горбашко, И.А. Максимцев, Ю.А. Рыкова, Н.Ю. Четыркина. - М.: Юрайт, 2014.
4 Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товара и услуг. - М.: Юрайт-Издат. 2015.

УДК 379.85

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Медведева Э.М., Загайнов Е.О.

Казахстан – страна, занимающая девятое место по площади в мире. Имея разнообразный ландшафт, страна открывает перед собой широкие возможности: снежные вершины и вечные ледники дают развитие горным видам туризма, бескрайние степи и песчаные барханы привлекают туристов заниматься экологическим туризмом. Страна богата своей уникальной природой, а это важный фактор привлечения туристского спроса.

Имея природные достоинства, Казахстан пока не умеет правильно использовать имеющиеся ресурсы в туристском бизнесе. Страна владеет всеми возможными вариантами для привлечения туристов из-за рубежа. Такими являются территориальное положение, историческое и культурное наследие, а также возможность посетить уголки нетронутой дикой природы.

Сегодня Казахстан стремительно развивается в условиях рыночной экономики, но большее предпочтение отдается промышленным отраслям, а именно металлургия и нефтедобыча. Туризм уже долгие годы остается на стадии начального развития.

Имея широкий выбор направлений развития туризма, Казахстан владеет хорошим туристским потенциалом.

Особенностью Казахстана являются богатые туристско-рекреационные запасы, а это позволяет развивать разнообразные формы въездного туризма. К таким можно отнести экологический, экстремальный, активный, пассивный, исторический и познавательный формы туризма, а также в последние годы популярен бизнес-туризм.

Неразвитость туристской индустрии напрямую зависит от инфраструктуры, которая на сегодняшний день в Казахстане представлена, в первую очередь, низким качеством обслуживания не только иностранных туристов, но и местных жителей, не лучшим качеством дорожного покрытия, а также завышенными ценами на предоставляемые услуги сервиса. Все это приводит к тому, что туристская отрасль не дает крупной прибыли и влияния на экономику страны.

Не менее важным фактором является и тот факт, что многие туристические фирмы занимаются направлениями выездного туризма, а это значит выход валюты из страны, и немногие фирмы могут привлечь иностранных туристов. Но, несмотря на малочисленный поток, туристы посещают чаще северную и южную столицы Казахстана, что тоже не очень хорошо сказывается на имидже страны.

Казахстану не только выгодно, но и важно развивать въездной туризм, потому как это дает стране дополнительный доход в форме иностранной валюты, создает новые рабочие места, а значит, позволяет побороть безработицу, расширяет движение экспортных и импортных товаров на рынке, помогает развить инфраструктуру страны, а также гостиничную индустрию в целом.

Учитывая все выше перечисленные плюсы от развития туристской индустрии, стоит заметить, что вкладываемые суммы не оправдывают результаты. Одной из причин можно назвать тот факт, что зарубежный туризм более востребован среди любителей путешествий. Это можно объяснить тем, что уровень жизни населения повышается, а имеющиеся предложения туристских фирм не удовлетворяют потребности казахстанского туриста. Не менее важен и показатель соотношения качества и цены, где качество на низком уровне, а цена слишком завышена.

Подводя итог сказанному о современном состоянии туристской отрасли в Казахстане, напрашивается вывод, что развивать туризм важнее внутренний и въездной, чем зарубежный.

Поднимать туристскую отрасль с стране необходимо начинать с инфраструктуры, т.к. именно она выполняет самые важные функции. К ним относятся обеспечивающая, интеграционная и регулирующая функции.

Обеспечивающая функция инфраструктуры предполагает создание необходимых условий для организации обслуживания туристов.

Интеграционная функция – организация и поддержание связей между предприятиями туристской отрасли, а также формирование территориальных туристско-рекреационных комплексов.

Регулирующая функция – создание новых рабочих мест, влияние на потребительский спрос, развитие отраслей, выпускающих предметы потребления, содействие росту налоговых поступлений в бюджеты разных уровней.

Таким образом, следует вывод, что инфраструктура туризма влияет на экономику страны и прямо и косвенно.

Но стоит отметить тот факт, что большая часть имеющихся объектов размещения, т.е. гостиницы, пансионаты, дома и базы отдыха, а также санаторно - курортные учреждения были введены в эксплуатацию в советское время, а значит, имеют не только физический, но и моральный износ. Несмотря на то, что имеются и новые здания и сооружения, в основном они развиваются благодаря спонсированию отдельных предпринимателей, но не государством. Государство занимается тем, что разрабатывает проекты и программы для развития туристской отрасли, но ответственных за их выполнение нет.

В первую очередь Казахстану следует:

- улучшить инфраструктуру;
- создать программу по улучшению качества услуг питания и реализовать ее;
- подготовить компетентные кадры.

Несмотря на имеющиеся возможности развития туризма в Казахстане, есть факторы тормозящие его. К таким относятся:

- правовое регулирование туристской отрасли;
- формальности паспортно-визового контроля для пересечения государственной границы Казахстана;
- развитие инфраструктуры, как показателя привлекательности страны;
- несоответствие цены туристского продукта и качества его предоставляемой услуги;
- мало известность среди иностранных туристов.

В развитии туризма широкое влияние имеет транспортная инфраструктура и ее развитие. Транспорт - это важное звено связующее отдельные элементы туристской отрасли. Транспортная инфраструктура необходима не только для соединения

туристских центров, но и для перемещения граждан в повседневной жизни.

Одним из наиболее распространенных способов прибытия иностранных туристов в Казахстан являются авиаперевозки. Около 94% иностранных туристов выбирает данный способ передвижения, т.к. предпочитает надежность и качественный сервис. Чаще всего, туристы обращаются к услугам иностранных перевозчиков, а это влечет за собой снижение пассажиропотока на авиарейсах отечественного перевозчика. Еще одной причиной выбора альтернативного авиаперевозчика становится цена на билет. В Казахстане стоимость авиабилетов завышена, а следственно увеличивается стоимость туристского продукта в целом. Все это ведет к снижению конкурентоспособности страны на международном рынке туристских услуг.

Для увеличения пассажиропотока через авиасообщение необходимо поставить следующие цели:

- обновление авиапарка;
- расширение географии авиаперевозок;
- определение и установление приемлемых цен;
- повышение качества сервиса.

Основная масса населения предпочитает использовать железнодорожный транспорт для передвижения не только по стране, но и за рубеж, из-за более доступных цен на билеты. Несмотря на введенные в эксплуатацию новые (высокоскоростные) поезда в 2010 году, у железнодорожного транспорта имеются недостатки:

- новые (высокоскоростные) поезда распространены не по всем направлениям страны:
- большинство эксплуатируемых вагонов необходимо заменить или реконструировать, т.к. в использовании они более 20 лет;
- в поезде часто можно встретить так называемых «шоп-туристов», вызывающих массу неудобств, таких как множество сумок всюду разложенных;
- сервис в старых поездах ниже среднего уровня;
- потрепанное состояние вагонов не дает получить полноценный комфорт от поездки, из-за чего туристы все чаще отказываются от данного способа передвижения.

Вышеперечисленные факторы отрицательно сказываются на привлекательности железнодорожного транспорта. Чтобы улучшить имеющуюся ситуацию, необходимо провести следующие изменения:

- увеличение количества новых (высокоскоростных) поездов;
- расширение железнодорожной карты не только внутри Казахстана, но и включая новые направления в страны дальнего зарубежья;
- повышение качества предоставляемых услуг проводниками вагонов;
- модернизация зданий вокзалов и прилегающих территорий в городах областного значения, а также станций и пунктов пропуска через государственную границу;
- внедрение новых способов покупки билетов, типа «электронный билет».

Автотранспорт также часто используется в туристских целях. Несмотря на то, что чаще всего автобусы намного быстрее доставляют туриста в желаемое место, чем поезда, данный способ менее комфортен. Многие автобусы в эксплуатации уже 10-15 лет, а значит, имеют какие-либо технические недостатки. Все это сказывается на качестве предоставляемых услуг.

Интерес к туристской отрасли в Казахстане начал появляться благодаря формированию рыночной экономики. Развитие данной отрасли и возрастание негативных последствий конкуренции в туристской деятельности привело к осознанию необходимости государственного регулирования туристского бизнеса.

Некоторые страны мира, особенно большая часть Европы, смогли поднять национальную экономику благодаря грамотной организации туристской отрасли. В таких странах туризм занимает первые места в формировании ВВП (внутреннего валового продукта), создании новых рабочих мест и обеспечении занятости населения, а также в помощи развития внешнеторговых связей.

Туризм на сегодняшний день является самой прибыльной отраслью экономики в мире. Его влияние велико не только на экономику страны, но и на такие ключевые

отрасли как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и далее, т.е. туризм можно назвать своеобразным катализатором социально-экономического развития.

При этом, несмотря на стремительное развитие туризма как мировой индустрии, в Казахстане данная отрасль пока только набирает обороты развития на начальном этапе. Такая ситуация складывается из-за ограниченности материальных возможностей населения, плохо развитой инфраструктурной базы, несогласованности интересов между государством и частным сектором экономики.

Сейчас туристской отрасли необходима государственная поддержка, в первую очередь в разработке стабильной законодательной базы. Затем, необходимо развитие новых форм экономической интеграции между туристским бизнесом, государством и населением страны. Это поможет Казахстану занять свое место на мировом туристском рынке и успешно конкурировать с другими странами.

Несмотря на все те преимущества, которыми владеет Казахстан, замечается главный недостаток, это то, что уровень развития туризма влияет на ВВП. По информации аналитических агентств Казахстана доля уровня развития туристской отрасли в ВВП слишком мала, и составляет 1,6%. А общий вклад туристской отрасли в ВВП страны на сегодняшний день – менее 2%.

Показатель ВВП Казахстана слишком низкий, сравнивая с другими странами. Также это очередной показатель привлекательности страны для иностранных туристов. Данная ситуация сложилась из-за отсутствия интереса к туризму у государства. Разработка и принятие новых стратегических планов не стимулирует развитие туристской отрасли, чаще всего из-за того, что эти программы не доводятся до поставленных сроков. Многие из таких программ остались документами на бумаге, не найдя применения в туризме.

Главными проблемами, тормозящими туристскую отрасль в Казахстане, являются следующие:

- разрозненность участников туристского рынка;
- слабо развитость нормативно-правовой базы;
- завышенные цены на услуги размещения, при удовлетворительном уровне развития туристской инфраструктуры.

Обязательным условием для устранения перечисленных проблем и гарантией развития туризма как отрасли экономики является поддержка туристкой индустрии на государственном уровне.

Завышенная стоимость услуг размещения является следствием неэффективной государственной налоговой политики.

Государству требуются значимые подходы. Такими должны стать:

- главная роль государственных органов управления в решении вопросов развития туристкой отрасли, с созданием управляющего органа – Министерства;
- разработка стратегий и программ, гарантирующих развитие туристкой отрасли;
- организация исследовательской работы в данной сфере, анализ развития и использования имеющихся маркетинговых технологий;
- развитие программ по экологическому, историческому и исследовательскому туризму;
- взаимодействие государственных и местных органов власти в туристской отрасли.

Государственная политика в области туризма должна осуществляться на основе единого регулирования туристкой индустрии.

Помощь государства в развитии туризма должна заключаться в следующем:

- создание и развитие необходимых инфраструктурных сооружений – дороги, водоснабжение, электроэнергия;
- подготовка квалифицированных кадров;
- организация туристских выставок и ярмарок, и участие в них;
- участие в туристских выставках международного класса;
- инвестирование средств в программы развития туризма;
- создание специальных туристских зон;
- развитие программ социального ту-

ризма;

- развитие и поддержка новых форм туризма.

Такими шагами можно добиться развития не только въездного туризма для иностранных туристов, но и внутреннего для населения страны.

Проведя анализ современного состояния туризма в Казахстане, следует выделить ряд необходимых мер поддержки и совершенствования туристкой отрасли:

- формирование системы рынка туристских услуг;

- развитие образовательных программ для подготовки квалифицированных кадров;

- создание образовательных программ по ведению туристского бизнеса;

- проработка нормативно-правовой базы для регулирования туристской отрасли;

- совершенствование материально-технической базы;

- создание интернациональных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дурович А.П., Кабушкин Н.И., Сергеева Т.М. Организация туризма. - М., 2003.
2. Зорин И.В, Каверина Т.П., Квартальнов В.А Туризм как вид деятельности. - М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Вахитова Д. Развитие туристской инфраструктуры в регионах //Эксперт Казахстан. – 2008. – №7.
4. Чудновский А.Д., Жукова М.А., Сенин В.С. Управление индустрией туризма. – М.: КНОРУС, 2005.
5. Бараблина Э.К. Управление развитием государственно – частного партнерства в сфере туризма. – М.: Академия, 2009.
6. Шашкова О. Туризм на Шелковом пути // Курсивъ. – 2010.– №15.
7. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2007.
8. Накатков Ю.С. История туризма Казахстана. – Алматы, 2001.
9. Вуколов В.Н. История и теория международного туризма. – Алматы, 2002.
10. Веткин В.А. Технология создания туристского продукта. - М., – 2008.

УДК 334.72

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ» ПО ПОДДЕРЖКЕ И РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Нургазин Ж.К., Курмангалиева А.А.

Фонд «Даму» в рамках своей деятельности стремится к поддержанию предпринимателей не только через финансовые инструменты, но и через обучение, тренинги, консультирование, информационно - аналитическую поддержку.

Предпосылками для создания Фонда «Даму» стали Закон от 4 июля 1992 года «О защите и поддержке частного предпринимательства» и постановления Президента от 5 мая 1992г. «О государственной программе поддержки и развития предпринимательства в Республике Казахстан на 1992—1994 годы» и от 10 июня 1994 года «О государственной программе поддержки и развития предпринимательства в РК на 1994-1996 годы».

Первый этап (1997-2001 годы). Первый этап связан с созданием Фонда «Даму» в 1997 г. В этот период государственными органами были приняты ряд законов, указов и постановлений, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства.

1997 год - Указ Президента РК «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства»; постановление Правительства РК «О создании Фонда развития малого предпринимательства»; законы РК «О государственной поддержке малого предпринимательства», «Об индивидуальном предпринимательстве»;

1999 год - Указ Президента Республ-

лики Казахстан «О Государственной программе развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 1999-2000 годы»;

2001 год - Указ Президента Республики Казахстан «О Государственной программе развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 2001-2002 годы»[1].

Данный период характеризуется тем, что Фонд «Даму» выполняет функции агента по учету и контролю использования средств государственного бюджета по Программе мер по поддержке отечественных товаропроизводителей, а также по кредитным линиям Европейского банка реконструкции и развития и Азиатского банка развития.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) был учрежден на основе международного договора в 1991 году в целях содействия экономическим преобразованиям в странах Центральной и Восточной Европы. Одним из значимых проектов ЕБРР является Программа малого бизнеса Казахстана, осуществляемая совместно с Фондом «Даму» с 1998 года. В соответствии с целями ЕБРР и Правительства РК, которое выступило инициатором проекта, задачей указанной Программы стало обеспечение доступа к финансовым ресурсам для малого бизнеса по всей стране путем развития необходимых институциональных структур и внедрения методики кредитования.

С ЕБРР заключено соглашение о займе по Программе развития малого бизнеса в Казахстане на сумму 77500 тыс. долларов США сроком на 10 лет. Кредитование осуществляется через уполномоченные банки второго уровня, которые самостоятельно определяют условия кредитования заемщиков, причем финансируются предприятия всех отраслей экономики.

Основной целью является кредитование предприятий, которые ранее не имели доступа к официальным источникам финансирования. В банках-партнерах при участии международных консультантов созданы секторы по кредитованию малого бизнеса, работающие по методике, специально разработанной для оперативного рассмотрения банками большего количества кредитов, выдаваемых малым предприятиям.

По Программе мер по поддержке отечественных товаропроизводителей Фондом были перечислены денежные средства в размере 22716,1 тыс. долларов США в шесть банков второго уровня. По данной Программе были поддержаны крупные проекты по производству тракторов, цемента, удобрений, хлопкового и подсолнечного масла, молочных продуктов, упаковочных материалов и др.

Всего Правительством Казахстана было одобрено к финансированию 14 инвестиционных проектов отечественных товаропроизводителей. За время реализации Программы мер по поддержке отечественных товаропроизводителей было создано и поддержано 5537 рабочих мест. Данная Программа отработана Фондом «Даму», и средства, возвращенные заемщиками, направлены на увеличение уставного капитала Фонда с дальнейшим их использованием на прямое кредитование МСП.

Средства Программного займа Азиатского банка развития (АБР) предназначены для кредитования закупки оборудования по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственной техники для машинно-технологических станций, создания оптовых продовольственных рынков и других рыночных инфраструктур, предназначенных для реализации сельскохозяйственной продукции, а также финансирования необходимых оборотных средств.

С начала реализации займа кредитные средства предоставлялись конечному заемщику через уполномоченные банки второго уровня. В освоении средств второго транша займа АБР приняли участие 12 банков второго уровня и АО «Астана-Финанс».

В декабре 2004 года между Министерством финансов Республики Казахстан и Фондом «Даму» было подписано кредитное соглашение, согласно которому Фонд «Даму» получил право самостоятельно кредитовать проекты за счет остатка средств второго транша Программного займа АБР.

Начиная с 1997 по 2005 год Фондом «Даму» было профинансировано 95 проек-

тов на общую сумму 54675,4 тыс. долларов США, создано и поддержано 4719 рабочих мест [2].

Второй этап (2002-2004 годы). Высокие темпы роста экономики страны в 2001-2002 годах и среднегодовой рост ВВП Казахстана до 11,6%, в 2003 и 2004 годах - по 9,3% позволили Правительству Республики Казахстан оказать большую поддержку малому предпринимательству. В этот период выходит ряд указов Президента Казахстана, в том числе от 17 мая 2003г. №1096 «О стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы» и от 29 декабря 2003 г. №1268«О государственной программе развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 2004-2006 годы».

Государственная политика поддержки предпринимательства получила новый импульс с утверждением в 2003 году Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 годы (далее - Стратегия).

В числе основных задач Стратегии - создание предпринимательского климата, структуры общественных институтов, которые будут поддерживать частный сектор и совершенствовать конкурентные преимущества, осваивать элементы в цепочке добавленных стоимостей в конкретных производствах, стимулировать создание наукоемких и высокотехнологичных экспортно-ориентированных производств, диверсифицировать экспортный потенциал страны в пользу товаров и услуг, внедрять мировые стандарты качества, развивать интеграцию в мировую экономику путем подключения к мировым научно - техническим и инновационным процессам.

В этот период Фондом «Даму» была полностью сформирована филиальная сеть. Теперь предприниматели могут получить поддержку не только в городах областного значения, но и в сельской местности. С 2002 года Фонд «Даму» начал кредитование малого бизнеса из собственных средств со сроком кредитования до 5 лет под 12% годовых, с июня 2004 г. процентная ставка была снижена до 10% годовых. Финансирование кредитов субъектов малого предпринимательства (СМП) осуществляется в этот период через банки второго уровня и напрямую из собственных средств.

Реализуются новые программы: кредитования МСП из средств республиканского бюджета; развития малых городов на 2004-2006 годы; кредитования МСП (в том числе женского предпринимательства) из средств бюджета Республики Казахстан.

Целями Программы кредитования МСП (в том числе женского предпринимательства) являются стимулирование становления и роста МСП, исходя из приоритетных направлений развития экономики в Казахстане, содействие созданию новых рабочих мест в сфере малого предпринимательства и самозанятости.

На эти цели из средств республиканского бюджета Агентством по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса и Фондом «Даму» были подготовлены и утверждены лимиты распределения кредитных средств по областям Казахстана. Был определен перечень приоритетных направлений для кредитуемых проектов.

В 2002-2008 гг. реализована Программа кредитования МСП (в т.ч. женского предпринимательства). Из средств республиканского бюджета Фондом «Даму» профинансирован 301 проект на сумму 793,8 млн. тенге (в том числе 97 проектов по женскому предпринимательству на сумму 250,2 млн. тенге). Создано и поддержано около 2 тыс. рабочих мест. В настоящее время финансирование по Программе ведется за счет возвратных средств [3].

Программа развития малых городов на 2004-2006 годы. В Казахстане насчитывается 60 малых городов, к которым относятся города с численностью населения, не превышающей 50 тыс.чел. Из них 41 - является административным центром соответствующих сельских районов, что составляет 68% числа малых городов и 25% числа сельских районов.

Промышленное производство в малых городах характеризуется выраженной специализацией в одной-двух отраслях. Другие отрасли развиты незначительно либо промышленные предприятия вообще отсутствуют. Снижение объема производства или остановка градообразующих предприятий приводит к общему ухудше-

нию социально-экономической ситуации в городе.

В целях создания условий для социально-экономического развития малых городов постановлением Правительства Казахстана принята Программа развития малых городов на 2004-2006 годы, задачей которой является определение основных направлений развития малых городов в соответствии с их функциональной типологией, а также развитие производственной и социальной инфраструктуры, рост занятости населения.

Для кредитования инвестиционных проектов в малых городах и развития малого предпринимательства из республиканского бюджета Фонду «Даму» было выделено 1500 млн. тенге на пополнение уставного капитала.

Фондом «Даму» в целях обеспечения реализации Программы развития малых городов на 2004-2006 гг. для МСП проводились информационно-консультационные семинары во всех обозначенных городах. Большое содействие в этой работе Фонду оказали акиматы малых городов. По состоянию на 1 января 2007 г. по Программе на 2004-2006 гг. профинансирован 281 проект на сумму 1484,4 млн. тенге. Создано и поддержано 2935 рабочих мест. В 2006 г. Программа была выполнена.

Третий этап (2005-2007 гг.) характеризуется принятием законов, указов и постановлений, существенно повлиявших на деятельность Фонда «Даму»:

2005 год - постановление Правительства «Об утверждении Программы ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 2005—2007 годы»;

2006 год - Закон РК «О частном предпринимательстве»;

2006 год - Указ Президента Казахстана «О концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы».

В мае 2005 года Правительством Республики Казахстан была принята Программа ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике на 2005-2007 годы, предусматривавшая совершенствование законодательства в сфере МСП, создание жизнеспособных инфраструктурных систем, усиление роли Фонда «Даму» как системообразующего элемента государственной поддержки малого предпринимательства, увеличение объема кредитования МСП и т.д. В соответствии с данной Программой из республиканского бюджета Фонду «Даму» выделены средства на капитализацию в размере 29 млрд. тенге на поддержку малого предпринимательства.

Стабилизация социально - экономического положения в республике, возросшая поддержка деятельности Фонда «Даму» со стороны государства, накопленный Фондом опыт финансовой поддержки МСП, наработанный кадровый и технический потенциал, наличие филиальной сети Фонда по всей республике стали объективной основой для его укрепления как государственного института развития малого предпринимательства, что послужило толчком к реализации новых программ по финансовой поддержке МСП: проектного финансирования и лизинга; программы развития системы микрокредитования в Казахстане; гарантирования кредитов МСП, получаемых в банках второго уровня; оказания учебно-методической, информационно-аналитической и консалтинговой поддержки МСП в центрах поддержки предпринимательства.

Проектное финансирование и лизинг. Проектное финансирование стало одной из основных программ Фонда «Даму», цель которой - финансовая поддержка проектов МСП по приоритетным направлениям государственной политики поддержки малого бизнеса, а также обеспечению доступа СМП к кредитным ресурсам в регионах, где слабо присутствует банковский сектор.

Для уменьшения рисков Фонда «Даму» и обучения МСП навыкам управления заемными средствами были введены поэтапное (траншевое - по результатам успешного освоения предыдущей суммы) финансирование составляющих проекта; бесплатное консультирование при разработке бизнес-плана и в ходе реализации проекта.

Для МСП из удаленных населенных пунктов и малых городов республики, начинающих участников инфраструктуры поддержки предпринимательства и других

МСП с проектами в сфере производства, столкнувшихся с проблемами недостаточности залогового обеспечения, высокими процентными ставками, низкой стоимостью активов МСП и нежеланием банков кредитовать стартовый бизнес, оказание Фондом «Даму» услуг по проектному финансированию и финансовому лизингу являлось единственным способом для реализации их проектов, в особенности проектов производственного направления.

Благодаря выделению из республиканского бюджета большего объема средств на увеличение уставного капитала Фонда «Даму» в целях кредитования МСП на 1 октября 2007 года Фондом за счет собственных средств по проектному финансированию и лизингу профинансировано более 2 тыс. проектов на общую сумму более 21800 млн. тенге. Поддержано и создано более 20 тыс. рабочих мест. Из них по проектному финансированию профинансировано более 1700 проектов на сумму более 19000 млн. тенге, по финансовому лизингу -более 200 проектов на сумму более 2500 млн. тенге [4].

Финансовый лизинг. Фонд с 2004г. начал реализацию Программы по финансовому лизингу. Цель финансирования проектов МСП по финансовому лизингу - развитие промышленной базы страны, основанной на новом высокотехнологичном и конкурентном производстве, предоставление МСП реальных возможностей для приобретения современного оборудования, новых технологий, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, снижения оперативных издержек.

Актуальность данного вида услуг Фонда «Даму» усиливал тот факт, что крупные лизинговые компании не осуществляют финансирование мелких проектов стартового бизнеса. С помощью лизинга решалась одна из основных проблем предприятий малого бизнеса - недостаток или отсутствие залогового обеспечения. Условия финансирования проектов МСП по проектному финансированию и финансового лизинга предусматривали максимальный лимит финансирования на одного заемщика до 120 тыс. МРП со ставкой вознаграждения 10% годовых и льготным периодом по основному долгу до 12 месяцев.

Развитие системы микрокредитования. В настоящее время рынок финансовых услуг в Казахстане развивается довольно динамично. Вместе с тем остается проблема доступности сегмента малого предпринимательства к заемным средствам. Особенно это проявляется на региональном уровне, где стоимость активов предпринимателей, которые могут служить единственным видом обеспечения займов финансовых институтов, имеет сравнительно низкую рыночную стоимость, чем активы, которые находятся в крупных городах. Реализация системы микрокредитования способствует развитию третьего уровня кредитной системы, доступу экономически активного населения к финансовым ресурсам, повышению занятости и самозанятости населения и повышению предпринимательских инициатив и активности.

Для запуска микрокредитования Фондом были изучены международный опыт микрокредитования в разных странах, возможности применения практики микрофинансирования в условиях Казахстана, а также учтены рекомендации ПРООН, CGAP (СИГАЛ) - консультационной группы при Всемирном банке по разработке рекомендаций по развитию микрофинансирования.

Реализация мероприятий по микрокредитованию осуществлялась Фондом в двух направлениях:

1. Создание микрокредитных организаций (МКО) с долевым участием Фонда. По состоянию на 1 января 2007 года в рамках реализации Программы с участием Фонда «Даму» создано 28 МКО. Совокупный размер инвестиций Фонда «Даму» в уставный капитал созданных МКО составил 94,9 млн. тенге.

2. Кредитование действующих МКО. В рамках реализации данной Программы Фонд осуществляет льготное финансирование существующих МКО для пополнения их кредитных ресурсов. По состоянию на 1 января 2007г. профинансировано 174 проекта на сумму более 5500 млн. тенге.

Гарантирование кредитов МСП, получаемых в банках второго уровня. Фонд «Даму» предоставляет гарантии МСП при получении ими кредитов в банках второго уровня с использованием страхования га-

рантий Фонда «Даму». Это новый продукт для казахстанского рынка.

Механизм гарантирования Фонда предполагает страхование кредитных рисков, что создает основу для построения финансовых отношений «банк - предприниматель - страховая компания». Фонд заключает со страховыми организациями договоры на страхование выдаваемых им гарантий для снижения рисков по кредитам МСП, выдаваемым банками второго уровня.

На начальном этапе Фонд «Даму» столкнулся с трудностями, вызванными тем, что в Казахстане механизм гарантирования практически не отработан и не внедрен. Гарантирование кредитов МСП в банках второго уровня может быть доступно только в районах с довольно развитой банковской сетью, так как при предоставлении Фондом гарантий источником для финансирования проектов МСП являются средства этих банков. Кроме того, выпускаемые гарантии должны быть застрахованы в страховых компаниях, которые пока не работают с рисками МСП в отдаленных районах. Таким образом, использование МСП такого продукта проблематично для отдаленных районов и малых городов.

Под программу гарантирования Фонда Народным банком Казахстана был разработан и реализован банковский продукт «Бизнес-Super Lights», банком ТуранАлем - «КРЕДИТПРО». В настоящее время под гарантию Фонда «Даму» выдано 39 кредитов МСП в банках второго уровня, сумма гарантий составила около 900 млн. тенге [5].

Четвертый этап (2008—2015 годы). Реализация Стратегии развития Казахстана до 2030 года, Стратегии вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира и стратегии индустриально-инновационного развития до 2015 года предполагает диверсификацию экономики, осуществление технологических прорывов, а также развитие предпринимательского сектора как основного фундамента рыночных отношений и конкурентоспособной экономики [6].

Стратегическими целями Фонда «Даму» являются:

1. Обеспечение условий доступности национального финансирования всем кредитоспособным субъектам МСП. Достижение данной цели планируется Фондом за счет решения следующих задач:

- увеличение степени доступности и оперативности предоставления кредитных ресурсов для субъектов МСП путем привлечения организационно-технических возможностей системообразующих банков второго уровня и финансовых организаций;

- расширение охвата потенциальных заемщиков из числа субъектов МСП и обеспечение приемлемого уровня равномерности распределения кредитных ресурсов на всей территории страны;

- снижение стоимости кредитных ресурсов для субъектов МСП.

Решение поставленных задач будет осуществляться путем обусловленного размещения средств республиканского, местного бюджетов, международных финансовых организаций и других источников в банках второго уровня и других организациях, имеющих право на осуществление кредитной деятельности для дальнейшего кредитования субъектов МСП.

2. Содействие диверсификации экономики в сфере малого и среднего бизнеса. Разработана система «Даму-Колдау» прямого финансирования МСП. Она предполагает: четкое ограничение приоритетных отраслей при финансировании МСП; низкие ставки кредитования - на уровне ставки рефинансирования (10,5%); направление основного объема ресурсов на расширение, модернизацию и обновление основных средств МСП.

Результатами реализации прямого финансирования МСП являются:

- улучшение качества количественной структуры субъектов МСП, т.е. рост количества субъектов малого бизнеса в форме юридического лица и количества субъектов среднего бизнеса за счет перехода части предприятий малого бизнеса вследствие увеличения их активов и численности работников;

- повышение конкурентоспособности и экспортно-ориентированности продукции субъектов МСП;

- усиление роли МСП в процессе диверсификации экономики страны;

- увеличение вновь созданных и под-

держанных рабочих мест.

3. Улучшение финансовой и нефинансовой поддержки для сектора микрофинансовых организаций страны. В целях развития небанковского сектора финансового рынка, а также во исполнение Послания Президента Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана - главная цель государственной политики» Фондом «Даму» реализованы меры по развитию МКО на 2008-2012 годы, целью которой является содействие качественному развитию микро-финансового сектора как третьего уровня кредитной системы страны путем оказания финансовой и нефинансовой поддержки МКО.

4. Фондом «Даму» разработана программа по созданию Центров поддержки предпринимательства (далее - ЦПП) в Казахстане. Достижение данной цели планируется Фондом за счет решения следующих задач:

- обеспечение развития во всех регионах комплекса централизованных качественных консалтинговых и информационно-аналитических услуг для субъектов МСП, позволяющих облегчить условия организации и ведения бизнеса, а также снизить связанные с ним операционные расходы;

- обеспечение развития во всех регионах Казахстана инфраструктуры поддержки предпринимательства и внедрения предоставляемых МСП информационных и консультационных технологий за счет объединения усилий всех субъектов инфраструктуры поддержки, стандартизации предоставляемых ими услуг, централизованного заимствования и ретрансляции успешного зарубежного опыта в этой области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кантарбаева А., Шукеев У. Экономические регуляторы политики поддержки предпринимательства в Казахстане // Альпари № 3, 2013.
2. Инновационное предпринимательство - основа модернизации экономики Казахстана: монография / под ред.: А.А. Абишев, С.С. Таменова. - Алматы: «Экономика», 2011.
3. Доклад Председателя Правления АО "Фонд развития малого предпринимательства "Даму" 03.03.2014, (www. mit. kz)
4. ГИС ФРП "Даму" (www. gis. damu.kz)
5. Аналитика АО «ФРП «Даму» (http: // www. damu.kz/129)
6. Агентство РК по статистике (www. stat. gov.kz)

УДК 379.85

К ВОПРОСУ О ВЪЕЗДНОМ ТУРИЗМЕ В КАЗАХСТАНЕ

Вайцель А.О., Степанова М.В.

Въездной туризм или, как его еще называют, «инкаминг» - это целая система деятельности различных сфер туризма по разработке, планированию, а также продвижению национального туристического продукта для потребителей иностранных государств. Въездной туризм напрямую связан с приемом и обслуживанием зарубежных туристов во время пребывания их на территории собственной страны.

Непосредственно субъектом туристской предпринимательской деятельности в данном виде туризма является туристская фирма рецептив, то есть, другими словами, фирма, занимающая приемом иностранных туристов и дальнейшим его обслуживанием. Логично предположить, что потребителем услуг является зарубежный гражданин/ турист. Согласно классификации Всемирной Туристской Организации, турист – это лицо, независимо от пола, возраста, расовой принадлежности, которое отправилось с различными целями (познавательными, обучение, деловыми и т.д.) в другую страну, на срок не менее 24 часов и не более 12 месяцев. Важной особенностью в этом определении является то, что целью туриста не должен быть заработок в стране пребы-

вания [1] .

К особенностям данного вида туризма можно отнести следующие пункты:

1. Туроператор обладает высокой степенью информированности о национальных производителей туристических услуг, то есть о местных туристских агентствах, а также об условиях и технологиях их производства (имеются ввиду экономические и правовые условия);

2. Туристический продукт имеют высокую степень ориентированности исключительного на иностранных граждан/ туристов, что в свою очередь требует высоких затрат на изучение потребностей потенциального потребителя;

3. Высокая поддержка государственных органов в разработке и продвижении туристского продукта, а также поддержка в деятельности смежным предприятиям, участвующим в разработке туристского продукта;

4. Возможность отечественным туроператорам зарекомендовать себя и принять участие в конкурентной борьбе с иностранными туроператорами в разработке качественных национальных турпродуктов;

5. Предъявляются высокие требованию к фирмам-рецептивам (принимающим фирмам), а именно: знание не менее двух иностранных языков, знание особенностей ведения отчетности и составления бухгалтерских счетов иностранных государств, а также коллективная работа с фирмами-поставщиками;

6. Наличие права (полномочий) осуществлять визовую поддержку иностранным гражданам [2].

Въездной туризм оказывает значительное влияние в развитие многих отраслей производства, а также на экономические макропоказатели страны. Сегодня ни для кого не секрет, что туризм является высокодоходной сферой экономики, сравнимый только с нефте-, газодобывающими сегментами экономики. Высокий уровень дохода от туризма характеризуется тем, что в нем тесно переплетены многие производственные отрасли экономики.

Значительное влияние въездной туризм оказывает и на экономическое развитие рецептивных регионов страны, так как в данный регион поступают значительные денежные вложения иностранных государств, создается активный рынок потребления различных видов услуг, создается благоприятный климат для привлечения инвестиций иностранных государств в развитие региона в целом [3].

Экономически развитые страны давно осознали то, что с ростом продажи собственного национального продукта (а вместе с тем развитием въездного туризма) выявляется потребность в создании новых предприятий в области туризма. Последний пункт связан непосредственно напрямую с макроэкономическими показателями страны, а также является предпосылкой к росту благосостояния местного населения. Следствием развития рецептивных регионов являются:

1. Увеличение количества новых рабочих мест не только в сфере туризма, но и в смежных отраслях;

2. Рост числа предприятий туристской индустрии;

3. Рост рентабельности туристских предприятий;

4. Рост качества обслуживания туристов;

5. Улучшение условий жизни местного населения;

6. Рост внимания к туристским ресурсам, безопасности жизни и здоровья туристов и местных жителей, экологической обстановки в регионе;

7. Рост социальной защищенности местных жителей;

8. Рост поступлений в бюджет республики от туризма.

Государство, желающие способствовать становлению въездного туризма, должно иметь маркетинговую информационную стратегию, в задачу которой должно входить:

1. Изучение туристского рынка иностранных государств;

2. Разработка национального туристского продукта;

3. Продвижение национального продукта на рынки иностранных государств;

4. Распределение задач по разработке и дальнейшему продвижению услуг среди национальных туристских компаний, для наилучшего достижения результата и рационального использования имеющихся

природных ресурсов [4].

Потенциальные поставщики иностранных граждан (туристов), то есть зарубежные фирмы партнеры прежде, чем заключать договора на туристское партнерство между фирмами, обращают внимание, прежде всего на: территорию, в которой оцениваются сезонность спроса, цены на обслуживание, цены на транспортное обслуживание, уровень предлагаемого сервиса местных гостиничных предприятий, а также сегмент и объем рынка туристского обслуживания.

Неофициально существует ряд принципов, которые способствуют развитию въездной формы туризма. К таковым относятся:

1. Разработка качественного туристского продукта местными предприятиями, а также способность этого продукта к высокой конкуренции среди национальных туристских предложений стран соседей. Как правило, наличие экономически развитой по соседству страны-рецептива значительно усложняет задачу данного пункта. В случае с нашей страной, соседство с Российской Федерацией является не лучшим фактором в области туризма;

2. Развитие туристского бренда страны, то есть его стратегическая разработка и долгосрочное инвестирование из бюджета страны. Бренд страны включает в себя следующие понятия: традиции, культура, политика, туризм, люди, рынок, продукт. Бренд страны должен отражать в себе положительные составляющие, такие, как: высокий уровень обеспечения безопасности въезжающих туристов, благоприятный туристских климат, стабильная политическая и социальная ситуация, развитая инфраструктура, положительное отношение к иностранным гостям со стороны местных жителей;

3. Продуманная рекламная стратегия. Данная стратегия должна включать в себя два составляющих пункта: реклама в собственной стране для того, чтобы создать позитивное отношение к въездному туризму у населения страны, а также рекламно-информационная деятельность на рынках иностранных государств, для создания позитивного представления к стране - рецептиву;

4. Постоянное развитие уровня сервиса. Таким образом, профессиональная подготовка обслуживающего персонала должна проходить со строгим соответствиям всем международным правилам обслуживания клиентов. Анализируя данный пункт, можно сказать, что в Республике Казахстан этот момент принимается во внимание только на словах, а практическое его применение осуществляется лишь на бумаге;

5. Привлечение иностранных и национальных инвесторов с целью развития туристской инфраструктуры страны.

К сожалению, колоссальный туристский потенциал нашей страны осваивается медленно и неравномерно. Основное внимание по развитию внутреннего туризма уделяется таким регионам, как города Алматы и Астана (бывшая и нынешняя столицы страны). Развитие же потенциально прибыльных туристских регионов как Восточный Казахстан происходит на уровне собственного региона и соседства с другими регионами. Но, в отличие от, к примеру, Карагандинской области, Восточный Казахстан имеет приграничное положение и обладает возможностью межнационального развития туризма с Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой.

Наиболее распространенной ошибкой развивающихся стран является отсутствие должного внимания на развитие туризма в регионе, а также ряд экономических причин (имеющиеся также и у Республики Казахстан), к которым относятся:

1. Завышенные цены на средства размещения и транспортное обслуживание. Местные жители, например, предпочитают пользоваться услугами иностранных авиаперевозчиков, так как национальные авиакомпании, такие, как Air Astana или SCAT Company предлагают свои услуги по слишком завышенным ценам. Таким образом, национальным транспортным компаниям следует пересмотреть свою ценовую политику;

2. Малое инвестирование в туризм. В Казахстане следовало бы выделить особые экономические зоны для туризма. Такой подход способствовал бы привлечению иностранных инвесторов, так как для них снизился бы уровень выплачиваемых нало-

гов (это, прежде всего, так как именно уровень налогов является отпугивающим фактором), а также упрощение других не менее важных процессов;

3. Несовершенная финансовая система. К сожалению, но финансовая система Казахстана слишком далека от систем европейских государств, где финансовые вложения доходят до адресатов;

4. Отсутствие современной фискальной системы;

5. Слишком медленный темп в модернизации аэропортом местного и международного значения, а также вокзалов и железнодорожных путей;

6. Отсутствие речных портов для приема туристов. Во время СССР речные порты в Казахстане были во внимании. В широком масштабе использовались пассажирские и грузовые речные перевозки на крупных реках, как Иртыш, Тобол, Урал. В настоящее время речные пассажирские перевозки используются мелкими частными компаниями для доставки пассажиров на дачные участки. Тем не менее, Восточно-Казахстанская и Павлодарская области имеют огромные потенциал для развития речного туризма;

7. Отсутствие маркетинговых мероприятий по продвижению бренда «Казахстан»;

8. Внедрение в сознание людей ответственности по сохранению культурной, природной и социальной среды;

9. Упрощение визовой политики в отношении развитых стран.

Рассмотри подробнее визовую ситуацию в Казахстане. В настоящее время Казахстан выдает 4 вида визы:

1. Однократная виза, действительна не более 30 дней;

2. Двухкратная виза, дает возможность посещения страны не более 60 дней;

3. Трехкратная виза, разрешает посещение страны не более 90 дней;

4. Разрешение (виза) многократное. Она разрешает туристу посещать страну на срок до 365 дней. Данный вид визы имеет свое исключение – фактическое суммарное пребывание в стране не должно превышать 120 календарных дней;

Также имеется пояснение к туристической, частной и деловой визе. Так, иностранные граждане, которые пребывают в страну по перечисленным выше визам, не имеют права осуществлять трудовую деятельность и получать за это денежное вознаграждение. Заметно упрощение визовой политики республики. Так, например, для большинства стран европейского союза, а также Канады, Новой Зеландии, Малайзии, США и Сингапура облегчен порядок регистрации. Граждане этих стран могут получать регистрацию непосредственно в посольстве Республики Казахстан в их стране, а по прибытии в нашу страну регистрация в миграционных службах не потребуется. Для граждан же других стран требуется регистрация в течение 5 календарных дней со дня прибытия на территорию страны. Для регистрации необходимо предъявить документ удостоверяющий личность.

Как показывает статистика, виза для посещения Казахстана выдается без каких-либо сложностей и получить ее можно в том случае, если срок действия паспорта не истекает через 6 месяцев после окончании поездки, а также необходимо предъявить визовую анкету, фотографию на паспорт, официальное приглашение (приглашение от работодателя, гарантирующего финансовую поддержку на протяжении всего срока пребывания в стране или от туристской фирмы-рецептива. При этом туристская фирма должна быть зарегистрирована в едином реестре турфирм Казахстана), либо приглашение от гражданина Республики Казахстан. В последнем виде приглашения требуется указание имени пребывающего туриста, даты и пункты посещения. Таким образом, упрощение визовой политики в отношении других стран позволяет привлечь больший туристский поток. Сравнивая процедуры получения визы Казахстана и Шенгенской визы можно заметить, что получение казахстанской визы проходит в значительно короткие сроки и не требует большого числа документов, что способствует прямому развитию въездного туризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Туризм Казахстана 2010-2014 // Статистический сборник. – Астана, 2015.
2. Вахитова Д. Развитие туристской инфраструктуры в регионах // Эксперт Казахстан. – 2010. - №7. – С. 41-42.

3. Какенов С. Подготовка туристских кадров: реалии и перспективы развития // Ветер странствий. – 2009. - № 8. – С. 19.
4. Дурович А.П. Реклама в туризме. – СПб.: Новое знание, 2010.
5. Закон «О туристской деятельности в республике Казахстан».

УДК 338.48(470+571)

ГЕНДЕРЛІК ТҮСІНІКТІҢ ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ МӘНІ МЕН МАЗМҰНЫ

Кизатова М.А., Асубаева А.С.

Оң тұрғыда кемсіту - ерлер мен әйелдердің арасында іс жүзіндегі теңдік орнатылуын жеделдетуге бағытталған уақытша арнайы шараларды енгізу мүмкіндігі. Жынысы бойынша дәстүрлі түрде кемсітетін топтардың өкілдеріне қызмет сатысы бойынша жоғарылату, биліктің сайланатын органдарына ұсынылу, жұмысқа орналасу, білім алу кезінде артықшылықтар беру [11].

Тікелей кемсіту - жыныстық тегін оны тікелей көрсете отырып іс-әрекеттерде пайдалану мақсатында кемсіту.

Астыртын кемсіту - жыныстық тегін тікелей көрсетпейтін, бірақ жынысы әр түрлі адамдар үшін бірдей нәтиже бермейтін қасақана кемсіту.

Көрсеткіштер - алға қойған мақсаттарға жетудегі ілгерілеушілікті (немесе оның жоқ екенін); перделенетін процестің жай-күйін көрсететін көрсеткіштер; сан, сапа және уақыттық қатынаста жоспарланғанмен салыстырғанда іс жүзінде ненің өзгергенін өлшейтін құрал.

Тең мүмкіндіктер - құқықтар теңдігіне іс жүзінде қол жеткізу үшін қажетті құралдар мен жағдайлардың жүйесі.

Тең құқықтар - мемлекет кепілдік беретін, Қазақстан Республикасының Конституциясы мен басқа да заңнамалық актілерінде бекітілген, азаматтық, саяси, экономикалық, әлеуметтік, мәдени және басқа да құқықтарды жүзеге асырудың әйелдер мен ерлер үшін тең құқығы.

Қазақстан Республикасының 2006-2016 жылдарға арналған гендерлік теңдік стратегиясында мемлекеттік басқару органдар арасындағы әйелдер өкілеттілігін 30 пайызға дейін көтеру міндеті қойылған. Соңғы жылдары ол көрсеткіш 10 пайыз көлемінде ғана болған.

Стратегия - мемлекеттің гендерлік саясатын іске асыруға бағытталған негізгі құжат, оны іске асырудың және мемлекет пен азаматтық қоғам тарапынан оның мониторингін жүзеге асырудың құралы, демократияның қалыптасуының маңызды факторы болып табылады.

Гендерлік теңдік стратегиясы 2006 - 2016 жылдар аралығындағы кезеңде еркектер мен әйелдердің құқықтары мен мүмкіндіктерінің теңдігіне қол жеткізу жөніндегі міндеттердің шешілуін көздейді, 9 бөлімнен тұрады.

Қазақстан Республикасында Гендерлік теңдік стратегиясын іске асыру әйелдер мен ерлердің өздерінің өмір сүру құқықтарын жынысқа байланысты кемсітусіз іске асыруы үшін жағдай жасауға ықпал ететін болады.

Гендерлік теңдік стратегиясы:

1) Ерлер мен әйелдердің құқықтары мен мүмкіндіктерінің нақты теңдігін қамтамасыз ету – уақыт талабы. Мақсаты, Қазақстан Республикасының Конституциясы мен Қазақстан қосылған халықаралық актілерде жарияланған, ерлер мен әйелдердің тең құқықтары мен тең мүмкіндіктерін іске асыру үшін жағдай жасау, сондай-ақ олардың қоғам өмірінің барлық салаларына тең жағдайда қатысуы;

2) Қоғамдық – саяси өмірде гендерлік теңдікке қол жеткізу. Мақсаты атқарушы және өкілдік билік органдарында, шешімдер қабылдау деңгейіндегі басқару процесстерінде ерлер мен әйелдердің тең (паритетті) өкілдік етуіне қол жеткізу;

3) Экономикада гендерлік теңдікке қол жеткізу. Мақсаты экономика саласында гендерлік теңдікке қол жеткізу, әйелдер арасындағы кәсіпкерлікті одан әрі дамыту,

әйелдердің еңбек нарығындағы бәсекеге қабілеттілігін арттыру;

4) Гендерлік білім беру. Құқықтық және гендерлік оқу – ағарту. Мақсаты білім беру жүйесіне гендерлік білім-білікті енгізу. Қоғамды ерлер мен әйелдер арасындағы құқықтық және гендерлік теңдіктің, әділетті әлеуметтік қарым-қатынастың қажеттігін түсінетіндей етіп оқыту бойынша ағарту;

5) Ерлер мен әйелдердің ұрпақты болу денсаулығын бекемдеу. Мақсаты халықтың қалыпты өсіп-өнуін қамтамасыз ету және өмір сүру сапасын арттыру үшін ерлердің, әйелдер мен жасөспірімдердің ұрпақ әкелетін денсаулығын сақтау және нығайту;

6) Қоғамдағы жынысқа байланысты зорлық – зомбылықтың алдын алу. Мақсаты адамдардың зорлық-зомбылықсыз лайықты өмір сүруі үшін жағдайлар жасау. Адамдар арасындағы қарым-қатынас нысаны ретіндегі зорлық-зомбылыққа жол бермеу. Зорлық-зомбылықтың барлық көріністерін барлық әлеуметтік салаларда, соның ішінде отбасында түбірінен жою;

7) Отбасындағы гендерлік теңдікке қол жеткізу. Отбасын нығайту және отбасындағы тәрбиенің рөлін күшейту. Мақсаты отбасы және отбасы - неке қарым-қатынастары институтын нығайту, отбасының беделін көтеру, неке мен отбасы құндылықтарын насихаттау, ұрпақтардың әлеуметтік және мәдени сабақтастығын қамтамасыз ететін және азаматтық қоғамның тұрақтылығы мен орнықты дамуының факторы болып табылатын отбасы қарым-қатынастарында гендерлік теңдікке қол жеткізу;

8) Гендерлік теңдік қағидаларына бағдар алған отбасының жаңа үлгілерін қалыптастыру. Ерлерді үй жұмысы саласына және балаларды тәрбиелеу процесіне тарту;

9) Гендерлік сезімтал қоғамдық сананы жетілдіру. Мақсаты қоғамдық санада қоғамдық өмірдің барлық салаларындағы ерлер мен әйелдердің әлеуметтік теңдігінің қажеттігін қалыптастыру;

10) Қоғамдық сананы түбірімен өзгерту, бір жыныстың екінші жыныстан артықшылығы мен басымдығы туралы пікірмен байланысты гендерлік таптаурындарды түбірімен жою. Ерлер мен әйелдердің өмір тәжірибелерінің ерекшеліктерін ескере отырып, құқықтар мен мүмкіндіктердің гендерлік теңдігі қағидатына негізделген гендерлік өзіндік сана мен мінез-құлық түрлерінің жаңа үлгілерін қалыптастыру.

Стратегияны іске асырудан күтілетін нәтижелер.

1. Мемлекеттің жалпы саясаты мыңжылдықтың даму, соның ішінде елдегі гендерлік теңдікке қол жеткізу мақсаттарын орындауға бағдарланатын болады.

1) Қоғамдық сананың гендерлік парадигмасының ауысуы – бір жыныстың басым болуынан – екі жыныстың серіктестігі мен ынтымақтастығына ауысу жағына бірте-бірте өзгеруі орын алады. Мемлекеттік қызметшілер, депутаттар мен барлық деңгейдегі басшылар, шешімдер қабылдау деңгейінде тұрғандардың барлығы «гендерлік жағынан сезімтал» болады.

2) Әйелдер өздерінің жеке басының әлеуеті мен адами әлеуетін іске асыра отырып, әлеуметтік дамудың барлық процесстеріне тең дәрежеде қатысатын болады. Олар тең дәрежеде қоғамдық салаларға, ал еркектер – отбасы, үй еңбегі және бала тәрбиесі сияқты қарапайым салаларға кіретін болады.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздік жылдары гендерлік саясатты дамытуға үлкен жұмыстар атқарды. 1998 жылы Қазақстан Республикасының Президентің жанындағы Отбасы және әйелдер істері жөніндегі ұлттық комиссия құрылды. Осы комиссияның ұйытқы болуымен 2011 жылдың 5 наурызында Қазақстан әйелдерінің тұңғыш съезі болып өтті. Съезде сөз сөйлеген Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев ер мен елге қиын болған кезеңде әйел-аналар отбасы мен қоғам жүгін қайыспай қатар көтере білгендігін атап өтті. Сондай - ақ Елбасы әйелдердің өмірлік маңызды салаларда жұмыс істейтіндіктеріне назар аударды. Статистикаға жүгінсек, бүгінгі таңда барлық педагогтардың 73 пайызы, дәрігерлер мен медицина қызметкерлерінің 87 пайызы әйелдер болып табылады. Барлық бюджеттік сала қызметкерлерінің 60 пайызы әйелдердің үлесінде. Мемлекеттік басқарудың барлық жүйесі көп жағдайда олардың кәсі билігінің арқасында жұмыс істеп тұр. Тәуелсіздік жылдарында ондаған әйелдер министрлер және

мемлекеттік органдардың басшылары болып тағайындалды. Жүздеген әйелдер Парламент пен мәслихат депутаттары болып сайланды.Ал туризм саласында да 80 пайызы әйел адамдар болса, 20 пайызы ер адамдар. Сол елімізде үшін туристік фирмалардың персоналдары гендерлік сезімталдықпен жоспарлау қажеттілігі туындап отыр [12].

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Шапкин И.Н. Менеджмент: оқулық – М.: Юрайт, 2011.
2. Солдатова И.Ю. Менеджмент негіздері: оқу құралы - М., 2015.
3. Разу М.Л. Менеджмент: оқулық - М., 2013.
4. Сұрағанов С., Сабатаева Б. Туризм менеджменті: оқулық – Алматы, 2012
5. Балабанов И.Т. Туризм экономикасы оқулық – М., 1999.
6. Дурович А.П. Туризмдегі маркетингтік зерттеу: оқу құралы – СПб., 2008.
7. Дурович А.П., Копанев А.С. Туризмдегі маркетинг: Жоо арналған оқу құралы . – Мн., 1998.
8. Ердавлетов С.Р. Қазақстан туризмінің жағрапиясы: оқу құралы - Алматы, 2000.
9. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: стратегия және қаржы: Жоо арналған оқу құралы – М.: Қаржы және статистика, 2002.
10. Кабушкин Н.И. Туризмдегі менеджмент: Жоо арналған оқу құралы. – Мн.: ООО «Новое знание», 2001.
11. Карпова Г.А. Қазіргі туризм экономикасы. – М., 1998.
12. Квартальнов В.А. Туризм: оқулық - М.: Қаржы және статистика, 2012.

УДК 332.45

ОБЛЫСТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК - ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН ЖОСПАРЛАУ ТИІМДІЛІГІНІҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ КОНЦЕПЦИЯСЫ

Ашимова А.С.

Қоғамдық өндірістің мүлдем құлдырауына ұласқан экономикадағы дағдарыс Қазақстан Республикасы мен оның аймақтарындағы үдемелі өндіріс процестерінің сыр сипатының бұзылу қырларын ашып көрсетті. Нарықтық жағдайда аймақтық дамудың көптеген процестері мазмұны мен көрініс тауып отыр. Аумақтық шаруашылық жүргізу міндеттері мен проблемалар ең алдымен олардың әлеуметтік – экономикалық жағдайындағы айырмашылықтарға, екіншіден, саяси сипаттағы себептерге байланыста едәуір дәрежеде күрделеніп барады.

Нарықтық экономика жүйесінде бәсекелестік пен жеке меншік толықтай дамыған кезеңде мемлекет экономиканы өсіру үшін жоспарлауды да қолданады. Нарық жүйесінде мемлекеттен бастап барлық субьектілер өнділік пен өнімді жоспарлаусыз жұмыс істей алмайды.

Нарықтық бостандықта ешқандай да декларация немесе кодекстер емес, тек жоспарлау ғана көптеген елдерде тиімді жұмыс істеп келеді. Жоспарлау мен болжаудың қажеттігі келесідей себептерден туындайды:

Біріншіден, экономиканың өсу қарқынымен қатар ҒТР, жаңа технологиялар дамып келе жатыр. Өнім арттырудың инновациялық, ұтымды тәсілдері, еңбек күшінің техникамен алмастырылуы қарқынды өсіп келе жатқандықтан, нәтижесін жоспарлау мен болжау қажет,

Екіншіден, жоспарлау мен болжау экономиканы реттеу үшін мемлекет тарапынан жиі қолданылады. Экономикалық циклді реттеп отыру үшін қажетті. Халықтың әлсіз топтарының қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін де мемлекетке тиімді.

Үшіншіден, нарықта кез-келген фирма өзінің саласына қарамастан, белгілі бір нәтижеге жету үшін, жұмысқа кіріспес бұрын алға қойған мақсаттары мен жоспарын, кәсіпкерлік стратегияны жасауға міндетті. Дұрыс бағыт-бағдар таңдау арқылы ғана экономиканың қажетті түрде дамуына болады.

Жоспарлау – атқарылатын іске бағытталған, ақпаратты саналы түрде талдау

процесі. Кез-келген шаруашылық қызметтің мақсатқа жетуі, ғылыми немесе логикалық тұрғыдан нәтижесін болжаудың әсерінен болады. Болжау болашақта туындауы мүмкін қиындықтар мен жағдайларды алдын-ала қарастыруға мүмкіндік береді. Сонымен, болжаудың екі түрі болады: теориялық - танымдылық және басқарушылық болжау.

Нарықтық қатынастарды қалыптастырудың аймақтық ерекшеліктеріне ықпал ететін мынадай факторлар бар [13]:

- тұтыну рыногының және өндіріс құралдар рыногының қалыптасуына әсерін тигізетін, сондай-ақ аймақтық үдемелі өндіріс процесінің барлық фазаларына белсенді ықпал ететін климат факторы;

- өндіріс географиясын айқындайтын және жекелеген аймақтық жүйелерде өндіріс шығынына, баға белгілеуге және сұраныс пен ұсыныс тепе-тендігіне ықпал ететін табиғи ресурс факторы;

- тұтыну рыногының ауқымдылығын айқындайтын демографиялық фактор, ақшалай табыстың көлемі мен төлем қабілеті бар сұраныс - еңбек жылжымайтын мүлік рыногымен, аймақтың әлеуметтік құрылымымен тікелей байланысты;

- аймақтық экономикалық дамуының мақсатты бағдарын айқындайтын, ресурстарды өндіру мен тұтыну географиясы мен құрылымына, жұмыс орындарының техникалық-экономикалық сипаттамасына және еңбек рыногының құрылымына, республиканың басқа аймақтарымен өзара байланысқа ықпал ететін аймақтың экономикалық құрылым факторы.

Аймақтағы жүйелі реформалардың ең маңызды бағыттарының бірі мемлекеттік меншікті мемлекет иелігінен алу мен жекешелендіру болып табылады.

Заң бойынша жекешелендіру процесі төрт негізгі бағыт бойынша жүргізіледі [14]:

- шағын жекешелендіру, жаппай жекешелендіру, жеке жобалар бойынша жекешелендіру және агроөнеркәсіп кешенің жекешелендіру. Нақты нарықтық қатынастар калыптастыру тұрғысынан осы процестің нәтижелігіне деген мүдде шетелдік мүдделермен білдірілуде. "Делойт и Туш" компаниясы Бүкіл дүниежүзілік банк пен Американың халықаралық даму жөніндегі агенттігінің басшылығымен жүргізілген зерттеу жекешелендірілген объектілерде жұмыспен қамтудың едәуір (20%) ұлғайғанын, жекешелендірілген объектілердің дамуы, инвестициялаудың өскенін (80 процент меншік иелері), жалдамалы жұмысшылар енбек ақысының артқаны (пікірі сұрастырылғандар 80%), мемлекеттік объектілермен салыстырғанда біртектес тауар топтары мен қызмет бағасының кемігенің көрсетті (72%).

Қазақстан Республикасы ҰҒА Экономика институты филиалының қызметкерлері Қазақ тұтыну кооперациясы институтымен бірге жүргізген осындай зерттеу және меншік иелерінің жағдайы оншалықты мәз емес екенін көрсетті. Өйткені олар дағдарысты экономика ақиқаттарына тап болған. Шағын жекешелендіру нәтижелері қаншалықты санқилы және карама - кайшы болғанымен, республикада инвестицияланған капиталдың тиімді жұмыс істеуі үшін нақты жауап беретін меншік иелігі тобының қалыптасқанын атап көрсету керек.

Экономист-ғалымдар мен практиктердің бірлескен күш-жігерімен Қазақстан Республикасының аймақтық стратегиясының концепциясы әзірленіп, оны үкімет 1996 жылғы 9 - қыркүйекте бекіткен болатын. Бұл концепцияны әзірлеудің алғы шарттарын негіздей келіп, мына жағдайлар ескерілді:

- аймақтарды әлеуметтік-экономикалық дамуының деңгейі бойынша, халық тұрмысының деңгейімен сапасы бойынша саралау;

- жұмыссыздық деңгейі мен экономикалық тұрғыдан белсенді халықты жұмысқа орналастырудың нақты мүмкіндіктері бойынша аймақтық айырмашылықтар;

- шағын және орташа қалалардың проблемалары және белсенді мемлекеттік қолдау;

- орталық және жергілікті актарушы органдардың әлеуметтік-экономикалық дамуды реттеу жөніндегі қызметтерінің аражігінің айқын ажыратылмауы.

Концепцияда аймақтық саясаттың бағыттары мен артықшылықтары және оны жүзеге асыру механизмі белгіленген.

Жоспарлау - басқарудың маңызды жүйесі және қазіргі экономикалық дағдарыстан шығу тәсілдерінің бірі. Нарықты

экономикаға өту кезеңінде басқару жүйесін одан әрі дамыту және осы кезеңге тән жаңа қағидаларды басшылыққа ала отырып экономиканы жандандыру - бүгінгі күннің өзекті мәселелерінің бірі.

Жоспарлау - белгілі мерзімге есептелген басқару объектілерін дамытуда қолайлы альтернатива таңдауға бағытталған басқару қызметінің бір түрі. Басқару объектісінің даму қарқыны және келешекте күтілетін күйі бар жоспар - жоспарлау процесінің қорытындысы болады. Жоспарда мақсат және оларды іске асыру бойынша іс-шаралар жүйесі міндетті түрде болу қажет.

Жоспарлауға келесі ерекшеліктер тән (Сурет-1):

1. Жоспарлау алдын ала қабылданған шешім және келешекте белгілі нәтижеге жетуге бағытталған.

2. Әртүрлі жағдайларға байланысты жоспарға тұракты түзетулер енгізіледі, сондықтан жоспарлау жүйесі икемді және өзгерістерге бейімделуі қажет.

3. Жоспарлау процессі қате істерді болдырмауға және қолданбаған мүмкіндіктерді азайтуға бағытталған.

Жоспарлау процесінің негізгі элементтері төменде көрсетілген.

Сурет 1. Жоспарлау процесінің негізгі элементтері

Жоспарлау төмендегі принциптерге негізделеді:

- Жүйелілік;
- Жинақтылық;
- Үйлесімділік;
- Икемділік:
- Ресурс мүмкіндіктерінің шектеліп.

Жүйелілік - жоспар шешімін жасау және негіздеу барысында экономиканың барлық элементтерін есепке алу қажеттігін ұйғарады.

Жинақтылық - жоспар шешімін жасау және негіздеу барысында, оның іске асырғанда салдарын ескеру қажеттігін ұйғарады.

Үйлесімділік - жоспарланған объекттің жұмыс істеуін және дамуының нәтижелі болуына жоспар шешімін бейімдеу.

Икемділік - жоспар шешімінің тұрақты болатын өзгерістерге бейімделуін ұйғарады.

Ресурс мүмкіндіктерінің шектілігі – колда бар ресурстарды ұтымды және нәтижелі пайдалану қажеттігін ұйғарады.

Экономикалық және әлеуметтік дамудың барлық жақтары, жоспар мен болжамның максаты мен талаптары, қоғамдық өндірісін салалары мен құрылымдарының дамуындағы сандық және сапалық өзгерістер бірімен-бірі тығыз байланысқан көрсеткіштер арқылы беріледі. Көрсеткіштер жүйесі мынадай талаптарға сай болуы керек[15]:

- Экономикалық және әлеуметтік даму процессінің заңдылықтары мен мұқтаждығын ескеруі керек.
- Болжам мен жоспардың максаты мен міндетін жеткілікті дәрежеде көрсетуі шарт.
- Атаулы негізде яғни жоспарлардағы көрсеткішті орындаушыны анық, нақты көрсетуі керек.
- Кешенді негізде, яғни ұдайы өндіріс пен әлеуметтік дамудың барлық жақтарын қамтуы қажет.
- Аймақтар мен салалардың ерекшеліктерін ескеріп, көрсетуі керек.
- Қоғамдық өндірістің жоғары тиімділігіне және істің сапасына қол жеткізуді ынталандыруы шарт.
- Жоспар көрсеткіші дегеніміз – басқару шешімінің нақтылы бір тапсырмасын

санмен көрсету формасы. Жоспарлық көрсеткіштер өзінің сыртқы белгісіне және актарар міндетіне байланысты бірнеше топқа бөлінеді. Олар: сандық және сапалық; натуралдық және құндың; абсолюттік және салыстырмалық; нормативтік (директивтік) және есептік көрсеткіштер.

Сандық көрсеткіштер жоспардағы тапсырманың сандық белгісін көрсетеді. Олар көлемдік және сандық болып екіге бөлінеді. Көлемдік көрсеткіштер, мысалы, өндірілген өнімнің көлемін көрсетсе, тармақтың (сандық) көрсеткіштер мектептердің, кітапханалардың т.б. санын көрсетеді.

Сапалық көрсеткіштер өндіріс тиімділігі, экономикалық құбылыстар мен процесстердің сапалық белгілерін көрсетеді (еңбек өнімділігі, өзіндік құнның азаюы, материалдық ресурстардың шығын нормасы).

Натуралдық көрсеткіштер ұдайы өндіріс процессінің физикалық өлшем бірліктерімен өлшенетін жақтарын көрсетеді. Мысалы, өндірілген өнім көлемі (салмағы, ұзындығы бойынша). Кейбір экономикалық құбылыстар шартты - натуралды бірліктермен өлшенуі мүмкін.

Құндық көрсеткіштер экономикалық құбылыстарды натуралдық - заттық құрамынан басқа құндық өлшеммен көрсетеді. Оралдық арқасында әр түрлі салалар өнімдерін, еңбек шығыны мен оның нәтижесін салыстыруға мүмкіндік туады. Құндық көрсеткіштердің көмегімен экономикадағы көптеген байланыстар мен пропорциялар анықталады.

Абсолюттік көрсеткіштер өнім, еңбекақы, т.б. көлемдерін көрсетеді. Ал ө салыс шырмалық көрсеткіштер салыстырмалы өлшемдермен белгіленеді (үлес салмағы).

Директивтік көрсеткіштер, жоспардағы негізгі тапсырманы, жоғарғы органның төменгі органдарға, кәсіпорындарға бекіткен тапсырманы көрсетеді. Олардың бір түрі болып нормативтік көрсеткіштер саналады, олар басқарудың барлық деңгейіне міндетті түрде орындалуы шарт көрсеткіштер. Болжаудың негізгі мақсаты экономикалық дамудың балама бағыттарын және олардың әлеуметтік-экономикалық салдарын анықтау болғандықтан ол экономиканы жоспарлаудың алғашқы сатысы болып табылады.

Қазіргі қалыптасқан нарықтық қарым-қатынас экономиканың жоспарлау түрін жоймайды, керісінше экономикалық және әлеуметтік Дағдарыстан шығудың бір тәсілі болып жаңа құндылыққа және сапаға ие болады.

Қазіргі дүние жүзілік экономика дамуында ұйымшылдық және жоспарлылық күшею тенденциясы тән. Барлық елдерде болжау және жоспарлау тәжірибесі кең таралғаны, осыған дәлел. Сонымен қатар, экономиканы мемлекеттік реттеу жүйесінде жоспарлаудың мазмұны және мақсаттары өзгеруде.

Экономиканы мемлекеттік реттеудегі аса маңызды және күрделісі - индикативтік жоспарлау болып табылады.

Индикативтік жоспарлаумен қамтамасыз етудің маңызды себептеріне төмендегілер жатады [16]:

1. Ұлттық экономика индикаторларында (бюджет, қаржы, пайыздық ставка және т.б.) мемлекеттің ролі артуда. Макроэкономикалық балансты орнатуға және қолдауға мемлекет ынталы болып тұр және басқару субъектісі ретінде орын алуда. Сөзсіз, мұндай басқару - ұлттық экономика дамуының проблемалары және келешегі бойынша білімсіз және стратегия сіз мүмкін емес.

2. Нарықтық қарым-қатынастың қажеті жоқ немесе шектелген экономика салаларында индикативтік жоспарлауды қолдану қажет (қорғаныс жүйесінде, ғылым және білім саласында). Бұл салаларда ресурс үйлестіруде нарықтық қарым қатынастан тыс тәсілдерді қолдану қажет.

3. Мемлекеттік жоспарлаудың негізгі міндеті - инфляцияны, жұмыссыздықты, бюджеттік дефицитті және т.б. жеңу.

4. Қазіргі кезде ұлттық экономиканың интеграциясы мемлекеттік немесе макроэкономикалық жоспарлаудың ролінің артуына себеп болып тұр.

5. Табиғи ресурстар азаю және экологиялық қауіпсіздік жүйесін құру сияқты, глобальды мәселелерді шешу үшін макроэкономикалық жоспарлау қажет.

Индикативтік жоспар келесі бөлімдерден құралады:

1. Өткен жылдың әлеуметтік-экономикалық дамуына сараптама.

2. Жобаланған мерзімге әлеуметтік-экономикалық даму саясатының мақсаты және міндеттері.

3. Макроэкономикалық саясат

3.1. Қаржылық-несиелік саясат;

3.2. Салықтық-бюджеттік саясат;

4. Құрылымдалық саясат.

4.1. Сауда саясаты;

4.2. Баға саясаты;

4.3. Құнды қағаздар нарығының саясаты;

4.4. Инвестиция саясаты.

5. Экономика секторларын дамыту

5.1. Өнеркәсіп;

5.2. Ауыл шаруашылығы;

5.3. Құрылыс;

5.4. Көлік және байланыс;

5.5. Қаржы саласы;

5.6. Сауда;

5.7. Ғылым және технологиялар.

6. Әлеуметтік даму

6.1. Халық, жұмыспен қамту және еңбек ресурсының дамуы;

6.2. Кедейшілікпен күрысу және халықты әлеуметтік қорғау;

6.3. Әлеуметтік-экономикалық дамуда әйелдердің қатысуы;

6.4. Білім беру;

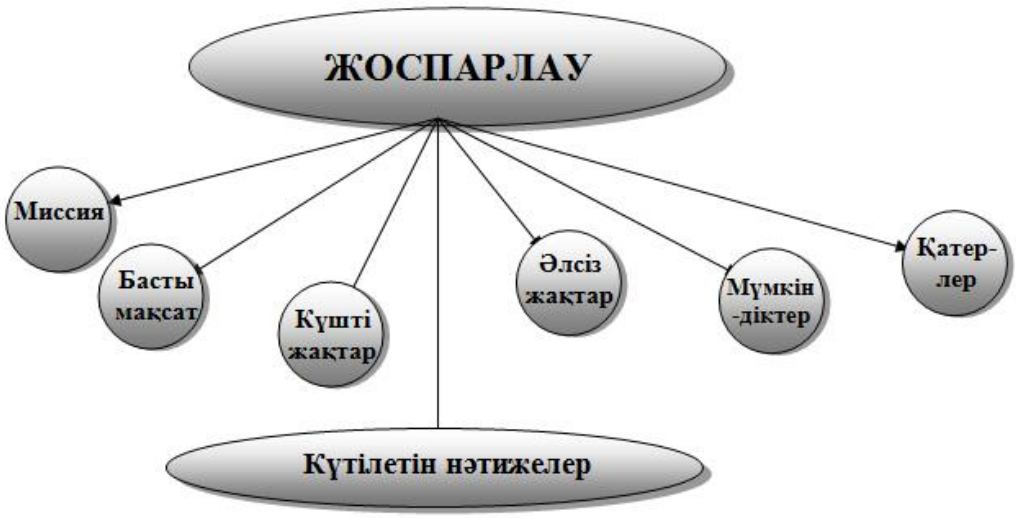
6.5. Денсаулық сақтау;

6.6. Мәдениет, спорт және туризм;

7. Қоршаған ортаны қорғау.

Сурет-2-те жоспарлаудың мазмұны келтірілген. Ол сыртқы және ішкі жағдайларды жүйелеу негізінде алға қойған мақсаттарға жету стратегиясын жасау үшін қолданады

Әлеумеггік-экономикалық мақсаттарды шешу мерзімінің ұзақтығына байланысты индикативтік жоспарлар жүйесі стратегиялық, орта мерзімдік, және жылдық жоспарлардан тұрады, олар макро-аумақтық, салалық деңгейді қамтиды.



Сурет 2. Жоспарлау мазмұның схемасы

Стратегиялық, жоспарлау - көптеген мемлекеттер, ірі және орта компаниялар сонғы кездері кеңінен қолданып жүрген арнаулы білім саласы. Ол басқаруда ертеден қолданылып келеді, бірақ жиі және кең көлемде қолданылуы екінші дүниежүзілік соғыс кезінен басталады және тек әскери ғана емес, сонымен қатар азаматтық қызмет пен бизнес сферасында да кеңінен қолданылғандықтан қазіргі кезде жеке ғылым саласы ретінде қалыптасады. Стратегиялық жоспарлар төмендегі бөлімдерден тұрады:

1) саланың ағымдағы қал - күйіне баға беру;

2) жоспарлы кезеңдегі министрлік жұмысының мақсатын анықтау;

3) басын қылар;

4) SWOT - мақсаттарға қол жеткізу мүмкіндіктерін талдау;

5) мақсаттарға қол жеткізу стратегиясы;

6) стратегияларды жүзеге асыру кезеңдері, немесе аралық мақсаттар.

SWOT - ағылшын әріптерінің аббревиатурасы. Қазақ тілінде күшті (ұтымды) және әлсіз жақтар, мүмкіндіктер мен қа-

терлер мағынасын береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Адырбек М. Кеңістік-аумақтық жоспарлаудың шетелдік тәжірибесі. - Алматы: Экономика, 2014.
2. АҚШ экономикасындағы негізгі үрдістер. http: // www. economy. kz/ kz/ analytics/
3. Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика. Учебно-практ. пособие / ред. В.М. Попов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М., 2001.
4. Сагиндиков Е.Н. Государственное стратегическое планирование и прогнозирование: учебное пособие. - Астана: Изд-во ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2013.
5. Аубакиров Я.А. Национальная экономика: теоретико-методологические и практические проблемы развития // Сб. науч. тр. – Алматы: Триумф «Т», 2009.

УДК 657.01

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОРОЖНО–СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

Мадиярова Э.С., Шарипханов А.Ш.

Денежные потоки в условиях рыночной экономики традиционно рассматриваются как важный элемент системы управления всех уровней. Существующая в рамках централизованно управляемой экономики система бухгалтерского учета долгие годы была направлена, прежде всего, на стандартный, жестко регламентированный и строго соблюдаемый порядок группировки данных, отражение их в учетных регистрах и формирование в виде отчетных показателей. Все явственней виден сегодня основной недостаток системы учета и отчетности: невозможность использования данных учета для предупреждения нежелательных отклонений и последствий управленческих решений в хозяйственной деятельности.

Переход к рыночным отношениям потребовал формирования адекватной им системы учета денежных потоков. В этих условиях важнейшей задачей становится разработка и внедрение экономического механизма, обеспечивающего реализацию стратегии развития системы управления денежными потоками в целом и организации учета денежных потоков отдельных хозяйствующих субъектов в частности, так как принятие управленческих решений и оценка результативности процесса управления денежными потоками требуют специфической информации и использования методов управленческого и стратегического учета. Необходимость исследования денежных потоков как самостоятельного объекта бухгалтерского учета обусловлена тем, что термин «денежный поток» подразумевает под собой представление деятельности хозяйствующего субъекта в динамике, то есть с учетом фактора времени. Это особенно важно по причинам, заключающимся в возможности: оценить риск деятельности, учесть инфляционные моменты в экономике, воспользоваться изменениями в деловой активности. Одним из условий обеспечения деятельности на долгосрочную перспективу является положительный чистый денежный поток, универсальный показатель, характеризующий как деятельность предприятия в целом, так эффективность отдельных процессов (продаж, производства, инноваций). На денежные потоки влияет большое количество внешних и внутренних, финансовых и нефинансовых факторов. Существенное влияние в долгосрочном периоде на денежные потоки оказывают нефинансовые факторы, такие, как: лояльность покупателей, способность предприятия к инновациям, мотивация сотрудников и т.д. Существующие методики анализа, ориентированные на данные финансового учета и отчетности, не позволяют оценивать их влияние, что приводит к неполному использованию возможностей организаций.

Поэтому обращение к сбалансированной системе показателей, основанной на сочетании финансовой и нефинансовой информации, становится жизненно необходимым для предприятия. Учет и анализ денежных потоков по составляющим: «Финансовая деятельность», «Контрагенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Персонал» позволяет оценивать влияние совокупности внешних и внутренних, финансовых и нефинансовых факторов; анализировать показатели, характеризующие выполнение стратегических целей; выявлять резервы роста денежного потока.

Для решения возникших проблем в рамках бухгалтерского учета необходимо обеспечить формирование информации, способной служить базой для принятия управленческих решений и оценки результативности процесса управления денежными потоками коммерческих организаций.

Денежные потоки в дорожно - строительных предприятиях, по сравнению с денежными потоками привычных субъектов хозяйствования немного отличаются. Денежные потоки дорожно-строительных предприятий можно охарактеризовать как

совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, генерируемых на протяжении временного горизонта операций внутренними и внешними пользователями в масштабах предприятия. Информация о денежных потоках дорожно-строительных предприятий поступает из внутренних и внешних источников. Каждая совокупность компонентов этого потока изучается с использованием обширного перечня показателей [1].

Все это затрудняет оперативную оценку эффективности деятельности дорожно-строительных предприятий, исходя из потокового подхода, и препятствует принятию рациональных управленческих решений оперативного, текущего и стратегического характера. Методика формирования учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками дорожно-строительных предприятий предполагает формирование учетно-аналитического обеспечения стратегического, финансового и управленческого учёта для повышения количества и качества информации и эффективности её использования [2].

Учетно-аналитическая система управления денежными потоками дорожно-строительных предприятия необходима для обеспечения аппарата управления информацией, позволяющей: – осуществлять контроль за денежными потоками предприятия и эффективностью их использования; – управлять структурой денежных потоков дорожно-строительных предприятий – оценивать изменения в чистых активах предприятия, её финансовой структуре (включая ликвидность и платежеспособность), а также её способности воздействовать на величину и сроки потоков денежных средств с целью адаптации к меняющимся обстоятельствам и возможностям; – разрабатывать модели оценки и сравнения приведённой стоимости будущих потоков денежных средств различными методами; – улучшать и облегчать сопоставимость отчётов об операционных показателях предприятия; – осуществлять контроль за выполнением стратегического плана использования денежных средств предприятия, оперативно выявлять причины отклонений и определять варианты их устранения; – предотвращать возможные финансовые риски. Учетно-аналитическая система управления денежными потоками дорожно-строительных предприятий выступает поставщиком информации для обеспечения принятия аппаратом управления обоснованных решений в части эффективного развития предприятия. Поэтому, когда мы говорим об учетной системе, то в данном случае имеем в виду систему управленческого учёта денежных потоков дорожно-строительных предприятий.

Целью учетно-аналитического обеспечения денежных потоков предприятия, является обеспечение аппарата управления своевременной, достоверной, достаточной и точной информацией, отображающей величину совокупного денежного потока, эффективность его использования, возможные варианты оптимизации денежных потоков и позволяющей обоснованно принимать управленческие решения. Постановка цели позволила определить основные задачи учетно - аналитического обеспечения денежных потоков дорожно - строительных предприятий:

1) формирование информационной базы, всесторонне характеризующей составные компоненты денежных потоков и факторов, на них влияющих [3]. Оценка совокупного денежного потока дорожно-строительных предприятий;

2) обобщение и систематизация информации о денежных потоках дорожно-строительных предприятий и определение основных пользователей и источников информации о денежных потоках [4];

3) выделение основных аналитических показателей денежных потоков в дорожно-строительных предприятий и объединение их в систему;

4) применение рассмотренных показателей при проведении текущего анализа денежных потоков других объектов;

5) планирование денежных потоков объектов дорожно-строительных предприятий и составление прогнозного отчёта о денежных потоках в дорожно - строительных предприятиях.

Прогнозирование и составление прогнозного отчёта о денежных потоках (бюджета) для объектов предприятия по-

зволяет:

– получить представление о совокупной потребности в денежных средствах;

– принимать решения о рациональном использовании ресурсов;

– анализировать значительные отклонения по статьям бюджета и оценивать их влияние на финансовые показатели предприятия;

– определять потребность в объёмах и сроках привлечения заёмных средств;

– наблюдать за изменением величины денежного потока, который всегда должен находиться на уровне, достаточном для погашения обязательств по мере необходимости.;

6) оценка эффективности деятельности дорожно-строительных предприятий на основе прогнозного анализа денежных потоков. С учётом специфики дорожно-строительных предприятий оптимальным вариантом является проводить такую оценку по критериям, базирующимся на денежных потоках, на концепции добавочной стоимости. При этом важным моментом является наличие в открытом доступе необходимой информации, которая, как правило, сконцентрирована не только конкурентоспособность дорожно-строительных предприятий, но и повысить качество оказываемых услуг.

Несмотря на высокий уровень разработанности инструментария управления денежным капиталом, существует множество проблем в данной области. Полагаясь на результаты теоретических и практических исследований, можно выделить следующие основные проблемы управления денежными активами дорожно - строительных предприятий:

1) Несовершенство методов и рычагов управления денежными потоками предприятия, в том числе бюджетирования денежных средств, регулирования денежных операций;

2) Недостаток или полное отсутствие собственных источников формирования денежных средств;

3) Неэффективность стратегии финансирования и контроля оборотного капитала предприятия и, как следствие, увеличение потребности в дополнительном финансировании роста дебиторской задолженности;

4) Несовершенство политики коммерческого кредитования контрагентов;

5) Невысокий уровень договорной и платежной дисциплины;

6) Низкое качество или полное отсутствие налогового планирования на предприятии;

7) Влияние инфляции на управление денежными потоками.

Анализ приведенных выше проблем позволяет нам сделать вывод о том, что эффективное управление финансами дорожно-строительной предприятием требует совершенствования методологических основ и практических методов управления денежным капиталом с позиции эффективного управления операционными денежными потоками предприятия.

Основной проблемой, на наш взгляд, с которой сталкиваются предприятия при управлении и планировании денежных потоков является фактор инфляции, так как качество управления денежными потоками предприятия является особенно актуальным в условиях инфляции [5]. Достаточно сильно этот фактор воздействует на предприятия дорожно-строительной отрасли, где производственный цикл составляет от нескольких месяцев до нескольких лет. В среднем производственный цикл дорожно-строительного предприятия может составляет календарный несколько месяцев.

В большинстве случаев инфляция негативно отражается на благосостоянии предприятия. Поэтому для эффективного управления денежными потоками приходится считаться с фактором инфляции, который с течением времени обесценивает стоимость находящихся в обращении денежных средств [6].

Различают следующие виды потерь от инфляции:

1) Возникают так называемые издержки «составления меню», связанные с необходимостью часто изменять номинальные ставки оплаты труда и номинальные цены на товары и услуги. Это усложняет финансовую отчетность и планирование, вынуждает переходить к менее удобным «альтернативным» единицам расчетов, пример которых - «доллар США»;

2) Из-за того, что цены растут нерав-

номерно, появляются диспропорции в относительных стоимостях товаров и услуг. Это искажает экономические сигналы, получаемые предприятиями. Можно вспомнить, что после финансового кризиса 1999 года какое-то время оставались очень низкими цены на энергоносители. А когда меньше чем через год топливо внезапно стало дефицитом, это вылилось в перебои в поставках мазута на предприятия дорожно-строительной, возникли трудности с приобретением ГСМ для строительной техники, крайне резко выросли цены на бензин. И после этого потрясения дорожно-строительная отрасль довольно продолжительный период времени не могла приблизиться к докризисным показателям;

3) Темп инфляции обычно непостоянен. Его сложно предвидеть с точностью, необходимой для расчетов при долгосрочных дорожно-строительных контрактах и заключения кредитных договоров. И наконец, последний вид потерь от инфляции, который необходимо рассмотреть наиболее подробно, - это потери, связанные с увеличением альтернативной стоимости денег [7].

Чтобы совершать сделки, предприятия должны вкладываться в ликвидные, но не приносящие доход, активы. Часть средств приходится держать в форме денег (наличными или на текущих и расчетных счетах). Доход, который был бы получен, если бы эти ликвидные активы были вложены под соответствующий рыночный процент, называется альтернативной стоимостью денег.

Значительная часть ликвидных активов - наличность и средства банков на резервных счетах - формально являются обязательствами (пассивами) государственных органов кредитно-денежного регулирования. Потерь благосостояния можно было бы избежать, если бы на эти пассивы выплачивался процент. В условиях инфляции потери от хранения денег увеличиваются, так как государство не выплачивает процент по своим «обязательствам».

Увеличившийся разрыв между доходностью денег и других финансовых активов побуждает организации уменьшать вложения в наличность и на текущие счета. Предприятия стараются сразу после получения денежных средств производить покупки или конвертировать деньги в иностранную валюту, чтобы по необходимости менять ее обратно на тенге. Предприятия как можно больше увеличивают скорость оборота активов. В результате экономические агенты тратят время и силы (альтернативная стоимость которых также входит в состав общественных потерь) на попытки предотвратить уменьшение своих реальных кассовых остатков. В дорожном строительстве этот процесс наиболее усложнен, так как даже при получении авансов от покупателей, очень сложно определить конечную стоимость объекта при его сдаче. При планировании цены по затратному методу, то есть по ожидаемым затратам, необходимо учитывать коэффициент инфляции, в этом случае цены сильно повышаются и становятся не конкурентно способными. Но, даже при таком планировании, правильно вычислить какой будет инфляция в ближайший год довольно сложно, так как ожидания правительства и исследования органов статистики не всегда соответствуют действительности.

Для решения вышесказанных проблем информация, формируемая в учетно-аналитической системе денежных потоков дорожно-строительных предприятий, должна отвечать требованиям полноты, целесообразности, рентабельности, объективности, краткости, точности, оперативности, сопоставимости, своевременности, достоверности [8].

Концептуальная модель учётно-аналитического обеспечения денежных потоков объектов предприятия, разработанная на основе исследования концептуальных подходов к определению сущности, содержания и классификации денежных потоков, состоящая из взаимосвязанных блоков, представлена на рис. 1.

Рис. 1. Развитие учетно-аналитического обеспечение управления денежных потоков дорожно-строительных предприятий

При учетно-аналитической обеспечение управление денежными потоками большим спросом также пользуется порядок организации стратегического управленческого учета денежных потоков по составляющим. Преимуществом такого учета является возможность формирования информационного обеспечения управленческих решений на долгосрочную перспективу. Порядок организации управленческого учета денежных потоков осуществляется следующим образом:

- разрабатывается учетная политика, традиционно включающая три блока: организационный, технический, методический;

- формируется рабочий план счетов, использующий разработанную систему аналитических счетов, для ведения стратегического управленческого учета денежного потока. Введение аналитических счетов позволяет формировать информацию о денежных потоках в разрезе составляющих сбалансированной системы учета и анализа денежных потоков, диверсифицированных видов деятельности, географических сегментов;

- обрабатываются первичные документы (приходные и расходные кассовые ордера, выписки банка и т.д.), посредством их регистрации и группировки в разработанных регистрах - журналах учета положительных и отрицательных денежных потоков. На основании обобщения информации регистров формируется оборотная ведомость для составления управленческой отчетности;

- управленческая отчетность формируется в виде «Аналитического отчета о денежных потоках» и «Отчета о денежных потоках» (рис. 2).

Предлагаемые формы отчетности предусматривают группировку денежных потоков по четырем составляющим сбалансированной системы учета и анализа денежных потоков: «Финансовая деятельность», «Контрагенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Персонал».

Указанная методика «Отчет о денежных потоках» в отличие от формы бухгалтерской отчетности № 4 «Отчет о движении денежных средств» имеет ряд преимуществ: - более информативно характеризует направленность денежных потоков;

- отражает денежные потоки по диверсифицированным видам деятельности;

- разделяет внешние и внутренние инвестиции (в зависимости от направления вложений денежных средств); - даёт возможность отследить динамику показателей, отражающих влияние нефинансовых фак-

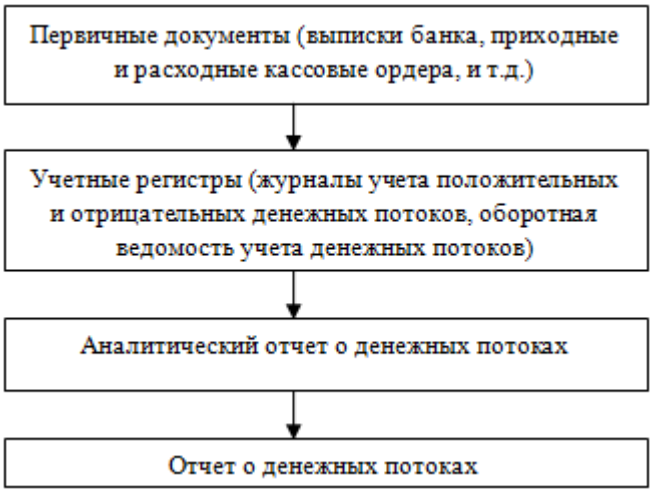


Рис. 2. Схема формирования управленческой отчетности о денежных потоках

торов, например, долю покупок приоритетных клиентов;

- позволяет проанализировать инновационные, социальные процессы, происходящие на предприятии;

- отражает уровень информационной обеспеченности сотрудников и материальной мотивации;

- позволяет оценивать работу персонала с точки зрения реализации долгосрочных целей;

- формирует информацию для определения перспектив развития предприятия на основе экспресс – диагностики денежных потоков.

Предлагаемый порядок организации стратегического управленческого учета денежных потоков не требует кардинальных изменений в действующей системе бухгалтерского учета. В частности:

- оптимально используется существующая система учета, действующая на предприятии (обеспечивается однократный ввод информации в целях финансового и стратегического управленческого учета, экономия техники и трудовых ресурсов);

- легко применяется в автоматизированной системе бухгалтерского учета 1С: Предприятие, посредством настройки существующей конфигурации (снижается трудоемкость процесса, обеспечивая формирование и анализ отчетов о денежных потоках на необходимую дату).

Кроме того, предлагаемый порядок является универсальным для предприятий различных видов деятельности, размеров, отраслевой принадлежности.

Перечисленные пути развития методологии экономического анализа денежных потоков в дорожно-строительных предприятиях с целью оценки эффективности деятельности предприятия и его объектов далеко не исчерпывает все аспекты ее эволюции в соответствии с потребностями эффективной рыночной экономики нашей страны. Потому и задачи аналитической науки в области дорожно – строительных отраслях должны постоянно обновляться и исследоваться. Происходящие в современном мире процессы обусловили необходимость формирования отчётности и показателей в области устойчивого развития. Основными направлениями составления отчётности и формирования аналитических показателей являются, наряду с финансовой составляющей, экологическая и социальная.

ЛИТЕРАТУРА

1. Плотников А.Н. Учет факторов риска и неопределенности при оценке эффективности инвестиционных проектов: Учеб. пособие / А.Н. Плотников. – М-во общ. и проф. образования Рос. Федерации, Сарат. гос. техн. ун-т. - Саратов: СГТУ, 1998. – 78 с.
2. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с франц. / Под ред. Л.П. Белых. - М.: Аудит, ЮИИТИ, 1997. – 375 с.

3. Рубинштейн Т.Б. Планирование и расчеты денежных средств фирм и компаний. – М.: Ось-89, 2001
4. Рузавин Г.И., Мартынов В.Г. Курс рыночной экономики. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 170с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
6. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. - М.: Финансы и статистика, 2003.
7. МСФО. – Алматы, 2010 – 2015 г.г.
8. Барышников Н.П. Организация методик проведения общего аудита. – М., 1998.

УДК 658.14

КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫМЕН БАЙЛАНЫСТЫ ЕСЕП АЙЫРЫСУЛАР

Халел Т., Немеренева К.Т.

Корпоративтік табыс салығы бойынша бюджетпен есеп айырысу 3110 "Төленуге тиісті табыс салығы" деген пассивтік шотында жүреді.

Корпоративтік табыс салығының салық салынатын негізгі объектісі салық салынатын табысы болып табылады, оның деңгейі жылдық табыс жиынтығы мен шегерімнің (тұрақты мекемелер арқылы қызметін жүзеге асырмайтын, резидент емес терді қоспағанда) арасындағы айырмасы арқылы анықтайды:

Салық салынатын табыс жиынтығы =
Жылдық табыс - Шегерімдер

Жылдық табыс жиынтығына: жөнелтілген өнімдер, атқарылған жұмыстар, көрсетілген қызметтер және басқа да операциялар үшін, салық төлеушінің алуына (алғанына) жататын ақшалай немесе басқа қаражаттар, өзара есеп айырысу ретінде үшінші тұлғаларға жіберілген, тікелей, не жанама түрінде шығындарды өтеуге жіберілген қаражаттар кіреді. Кәсіпкерлік қызметтерден түсетін кірістерге: өнімді (жұмысты, қызметті) сатқаннан түсетін кірістер; ғимараттарды, қондырғыларды сату кезінде құнының өсуінен, сондай-ақ амортизациялауға жатпайтын активтерден инфляцияға байланысты олардың құндарына түзетулерді есепке алу барысында түскен кірістер; басқа да сатудан түскен тыс кірістер, соның ішінде: проценттер бойынша кіріс; дивиденттер; ақысыз алынған мүліктер мен ақша қаражаттары; мүліктерді жалға беруден түсетін кірістер; роялти; мемлекеттен және басқа да заңды тұлғалардан алынған жәрдем ақшалар; кәсіпкерлік қызметтен немесе оның қызметін шектеуден алынған кірістер; қарыздарды есептен шығарудан түскен кірістер және т.б. жатады.

Салық төлеушілер жылдың табысының жиынтығынан мыналарды шығарып тастау керек:

- дивиденттер, ҚР заңды тұлға резиденттерінен алынған бұрындары төлем көзінен ұсталғандары;
- кәсіпорынның меншігіндегі акциясының құны, олардың номиналдық құнынан артқан деңгейі, яғни эмитенттердің орналастыру кезінде және меншікті акциясын сатқан кезінде алынған табыстары;
- мемлекеттік бағалы қағаздарды сатқаннан түскен табыстары;
- әртүрлі апатты төтенше жағдайына, дүшар болған жағдайда, гуманитарлық көмек ретінде алынған мүліктердің құны, егер де олар арналығы бойынша пайдаланылса;
- мемлекеттік кәсіпорындардан тегін негізде алынған негізгі құралдардың құны;
- зейнетақыны қамтамасыз ету туралы ҚР заңына сәйкес алынған инвестициондық табыстары.

Заңды тұлғалардың жылдық табысының жиынтығынан оны алуға байланысты барлық шығындар кемітіледі, соның ішінде табыс салығы салынатын еңбек ақы бойынша шығындары да, яғни қызметкерлері-

нің материалдық және әлеуметтік әл-ауқатын көтеруге шығарылған шығындар, сондай-ақ Қазақстан Республикасының заңдарымен реттелетін Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру және арнайы қорларға салынған шығындар.

Салық төлеушілердің шегерімдерінің тиісті құжаттары бар болса, яғни жылдық табыс жиынтығын алумен байланысты шығыстары расталса ғана шегерім жасалады. Бұл шығыстарды сол өзінің жасалған салықтық кезеңінен шегеріледі, бірақ оған болашақ кезеңнің шығыстары қосылмайды.

Жылдық табыс жиынтығынан келесі шегерімдер жасалады.

Қызмет бабымен іс-сапарға кеткен шығындары және өкілеттік шығыстары Қазақстан Республикасының Үкімет белгілеген нормалар шегінде шегеріледі:

- іс-сапарға жіберілген жеріне дейін кеткен нақты жолымен байланысты шығындары (билеттің құны), сондай-ақ броньға жасалған шығындары жатады;

- шетелдік іс-сапарда жүрген кезіндегі тәулік шығындары Қазақстан Республикасының үкіметінің белгіленген норма шегінде беріледі.

Алынған сиқы (мүдде) бойынша шегерім келесі деңгейде жасалынады: Сыйақы қатарына алынған несие (кредит, займ), мүліктер, дисконттар мен депозиттер жатады.

- несиелер (займдар) бойынша, оның ішінде қаржылық лизинг бойынша да, депозиттер, сондай-ақ мүліктерде теңгемен алынса (немесе орналастырылса), онда Қазақстан Республикасының Ұлттық банкісі бекіткен қайта қаржыландырудың 1,5-ке еселенген ресми мөлшерлемесі бойынша шы-ғарылған сомасы шегінде шегеріледі, ал ол шетел валютасында берілген (немесе орналастырылған) болса, онда ол Лондонның банкаралық рыногының 2-ге еселенген мөлшерлемесі (ставкасы) бойынша шығарылған соманың шегінде шегерілуге тиіс.

Жоғарыдағы шектеулермен қоса, несиенің максималды марапаттау сомасы да шегерімге жатады:

Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінінің қайта қаржыландыру мөлшерлемесі және Лондонның банкаралық рыногының депозиттерді, бағалы қағаз қарыздарды, мүліктерді, сондай-ақ несиені (қарызды) рәсімдеу кезіндегі мөлшерлемесі пайдаланады.

Келісім-шартқа сәйкес несие (қарыз) үшін марапаттау сомасын есептеу кезінде қалқып жүретін мөлшерлемесі және сол мәміленің (операцияның) нақты жасалған күніндегі мөлшерлемесі есепке алынады.

Күмәнді міндеттемелердің төленуі бойынша жасалатын шегерім. Егер де бұрындары күменді деп танылған табысты салық төлеуші кредиторға төлесе, онда оның сол төленген деңгейінде шегерім жасауға рұқсат етіледі.

Күмәнді қарыз талабы бойынша шегерім тиісті құжаттармен расталса және ол бухгалтерлік есепте көрсетілсе ғана жасалады. Күмәнді қарыз талабы - негізінен Қазақстан Республикасының заң тұлғалары және жеке кәсіпкерлері көрсеткен қызметінің, атқарған жұмысының, сатқан тауарының нәтижесінде шығатын талап; сондай-ақ Қазақстан Республикасында тұрақты ұйымдар арқылы қызметін жүзеге асырып жүрген заңды тұлға-резидент емес-терді де және үш жылға дейін талабын қанағаттандырмаған кезде, немесе Қазақстан Республикасының заңына сәйкес салық төлеуші-дебиторларды банкрот деп таныған жағдайда шығады.

Резервтік (провизиялық) қорларға аударымдар бойынша шегері жасау. Өз қызметін заңдарға сәйкес жасалған келісімшарт негізінде жүзеге асыратын жер қойнауын пайдаланушының осы кен орнында жер қойнауын пайдалану жөніндегі операциялардың аяқталуына байланысты кен орнын игеру зардаптарын жою қорына (резервтік немесе провизиялық қорына) аударылған аударымдар сомасын шегеріп тастауға құқығы бар. Тап осындай құқықтар банктерге де, ұйымдарға да берілуі мүмкін, яғни олардың депозиттері, несиелері, (қаржылық лизингіні Заңды тұлға-резидент-теріне төлейтін, марапаттау және ше-герімге жатқызуға болатын сомасы қоспағанда), дебиторлық қарыздары, аккредетив-тері үшін жасалуы мүмкін. Бұл операцияларды күмәнді категориясына жатқызу тәртібін және жағдайын Қазақстан Республикасының Ұлттық банкісі осы жағдайға өкілеттілігі бар мемлекеттік органдардың келісімі бойынша анықтайды.

Ғылыми зерттеу, жобалық және тәжі-

рибе-конструкторлық жұмыстарына жасалған шығындар бойынша шегерім жасау. Негізгі құрал-жабдықтарды алу, оларды орнату және басқа күрделі сипаттағы шығындардан басқа, табыс ілумен - байланысты ғылыми-зерттеу, жобалау және тәжірибеде - конструкторлық жұмыстарына жұмсалған шығындар бойынша ұстап қалуына болады. Аталған шығынды шегеруге жатқызу үшін жобалық-сметалық құжаттама, орындалған жұмыстардың актісі және басқа да құжаттар бойынша негізделуі керек.

Сақтандыру жарналары (пайдасы) бойынша шығыстарға шегері жасау. Жинақтау және қайтарым сипатындағы шарттар бойынша сақтандыру төлемдерін қоспағанда, сақтандыру шарттары бойынша сақтандырушылар төлеген сақтандыру жарнасын шегере алады. Бірақ сақтандыру қызметі Қаржы Министрлігінің қадағалауында болады. Банкі жүйесі де осы процесске қатысты болғандықтан, оларды календарлық қосымша және төтенше жарнасын шегерісек жатқызуына құқысы бар.

Әлеуметтік төлемдерге арналған шығыстар бойынша шегерімдер, Салық төлеушілердің уақытша жұмысқа жарамсыздығына, жүкті болуына және бала тууына байланысты демалысқа ақы төлеу жөніндегі шығыстарын есепті кезеңде шегере алады. Қызметкерлердің денсаулығының зақымдауына байланысты (мертігу т.б. с.с.) келтірілген зиянның орнын толтыруға, сондай-ақ асыраушысынан айырылуына байланысты ақы төлеуге жұмсалатын шығыстар да заңдарда белгіленген мөлшерде шегерілуге тиіс.

Табиғи ресурстарды геологиялық зерттеулерге және өндіруге дайындық жұмыстарына жұмсалған шығыстар. Жер байлығын зерттеу, барлау және пайдалы қазбаларды алуға даярлық жұмыстарына шыққан шығындар, бағалау, жасақтау, жалпы әкімшілік шығындар және қол қойылған бонустарды, коммерциялық табу бонусын төлеуге байланысты шығындарды қоса алғанда, жылдық табыс жиынтығынан амортизациялық аударым түрінде ұстап қалуға жатады және ол жеке топты құрайды, бірақ амортизациялық нормасының шегі 25 пайыз деңгейінен аспауы керек.

Геологиялық зерттеу жұмыстары жасалған контракт аясында жүзеге асады, ол кезде олардың:

- пайдалы қазбаларды сату кезінде алынған табыстары;

- жылдық табыс жиынтығынан түзету ретінде алынып тасталатын табыстар жеке көрсетіледі, тасталған табыстары қосылмайды.

Теріс бағамының айырмасы бойынша шегерім жасау салық төлеушінің оң бағамының айырмасынан алатын табыс сомасымен шектеледі және осыған салық салынатын табыстың 50% деңгейін қосады, ал салық салынатын табыс өз кезігінде жылдық жиынтық табыспен салық төлеушінің бағамдық айырмасы бойынша шығыстар мен табыстарын қоспай алынған шегерім сомасының айырмасына шығады.

Ескерілмей қалған теріс бағамының сомасы келесі салық кезеңінің шегеріміне жатқызылуы мүмкін. Құрылысқа алынған кредиттер (заемдар) бойынша теріс бағамдық айырмасы құрылысты жүргізу кезеңінде төлем жасау барысында пайда болады, онда ол объектінің құнына қоса алынады.

Айыппұлдар да, өсімдер де, олардың танылуына қарап шегерімге жатқызылуы мүмкін, тек мемлекеттік бюджетке жататындардан басқасы.

Салықтарды шегерісе жасау. Бұл жерде мемлекеттік бюджетке есептелген шегіндегі төленген салық шегеруге жатады, яғни жылдық жиынтық табыс анықталғанға дейінгі салықтар; Қазақстан Республикасының аумағында және басқа мемлекеттерде төленген табыс салығы мен корпоративтік табыс салығы, сондай-ақ үстеме пайданың салықтары (яғни кәсіпорын рентабельді болған сайын, одан ұсталатын салықтың да деңгейі төмендейді). Сонымен қоса, өткен кезенер үшін ағымдағы салық кезеңінде төленген салықтар да шегерілуі тиіс.

Ағымдағы салықтық кезеңде өткен кезеңдер үшін төленген салық қай кезеңде төленсе, сол кезеңнің шегеріміне жатқызылады.

Тіркелген активтер бойынша шегеріс жасау. Тіркелген активтерге - салық төлеушінің бухгалтерлік балансында ескерілген және кәсіпкерлік қызметте пайдаланылатын негізгі құрал-жабдықтар мен материалдық емес активтер жатады.

Негізгі құрал-жабдықтардың мынадай түрлеріне амортизациялық аударылымдар есептелінбейді:жер; өнім беретін ересек малдар; мұражай құндылықтары; сәулет және өнер ескерткіштері; жалпы жұрт пайдаланатын автомобиль жолдары, тротуарлар, бульварлар, скверлер; аяқталмаған күрделі құрылыс; фильм қорына жататын объектілері; бұрындары толығымен шегеріске жатқызылған негізгі құрал-жабдықтардың құны; инвестициялық жобалардың шеңберінде пайдалануға берілген негізгі құралдар.

Амортизациялауға жататын негізгі құралдар өздеріне тиесілі шектеулер мөлшерлемесінен есептелінеді. Амортизацияның мүлік түрі бойынша шектелген мөлшерлемесі "Негізгі құралдардың есебі" тарауында келтірілді.

Салық төлеуші өз еркі бойынша басқа да шектеу мөлшерлемесін қолдануына құқылы, бірақ ол қойылған (белгіленген) шектен жоғары болмауы керек. Өндірістік мақсат үшін өз күшімен салынған құрылыстардың шығыстары және өндірістік мақсатта үш жылдан кем емес пайдаланатын технологиялық құрал-жабдықтардың құны; салық төлеушінің еркі бойынша амортизациялау мерзімінің кез-келген сәтінде қалған амортизацияның шегінде шегеріс жасай алады.

Ғимараттар, қондырғылар, құрылыстар объектілері бойынша амортизациялық аударымдар жеке анықталады. Салықтық кезеңнің соңына топ ішін дегілері бойынша баланстың құны анықталады:

Жарлық капиталға салым ретінде алынған, тегін алынған, сатып алынған кезде, олар келіп түскен негізгі құралдардың баланстық құнын өсіреді. Ал есептен шыққан кезде, олар сол баланстық құнын төмендетеді.

Қаржылық лизингіге берілген (қаржылық лизингі бойынша) тіркелген активтердің лизингі алушының ішкі тобы бойынша баланстық құны есептелінеді.

Қаржылық лизингіге берместен бұрын тіркелген актив баланстық - құныңда көрсетілген болса, онда оны берген кезде лизингі беруші өз балансынан азайта алады.

Жөндетуге жұмсалатын шығыстар бойынша шегерімдер. Шегерім әрбір ішкі топқа кіретін негізгі құралдарды жөндеуге жұмсалатын шығыстар бойынша әрбір ішкі топқа қатысты рұқсат етіледі. Әрбір ішкі топ бойынша негізгі құралдарды жөндеуге жұмсалатын шығыстар сомасы ішкі топтың салық жылының аяғындағы құндық балансының 15 пайызының шегінде шегеріледі. Аталған шектен асатын сома ішкі топтың баланстық құнын арттырады. Егер ол Республикалық немесе жергілікті бюджеттерден алынған субсидиялардың есебінен жүргізілген жөндеу болса, онда олардың баланстық құны арттырылмайды және шығыстар шегерімге де жатпайды.

Салық салынатын табысты анықтаған кезде жылдық жиынтық табыстан келесі шығыстар шегеруге жатпайды:

- жылдық жиынтық табысты алумен байланысты емес шығыстар;

- күрделі сипаттағы шығыстар, яғни тіркелген активтерді салуға және сатып алуға кеткен шығыстар;

- мемлекеттік бюджетке төленетін айыппұлдар мен өсімдер;

- жылдық жиынтық табысты алумен байланысты болса да, бірақ Салық Кодексінің белгіленген нормасынан артық болса, онда ол шегерімге жатқызылмайды;

Қазақстан Республикасының заң актісімен белгіленген, нормадан жоғары, төлеуге (төленуге) жататын міндетті бюджет төлемдерінің басқа да сомасы;

- кәсіпкерлік қызметте пайдаланбайтын, құрылыс объектілерін салу, пайдалану және күтіп - ұстау шығыстары;

- тегін берілген мүліктердің, жұмыстардың, қызметтердің құны. Кәсіпкерлік қызметтен тартқан зияндар (егер шегерім түзетілген жылдық жиынтық табыстан асып кетсе), сондай-ақ салық төлеушінің кәсіпкерлік қызметінде пайдаланған ғимараттардан, қондырғылардан тартқан зияны салық төлеушінің келешектегі табысының есебінен еттеу үшін үш жылға дейін төлеу мерзімі кейінге қалдырылады.

Бағалы қағаздарды сатқан кезде шеккен зияны олардың құнын өсірудің есебінен өтеледі, бұл шара мүмкін болмаған жағдайда оның өтелу мерзімі үш жылға дейін кейінге қалдырылуы мүмкін.

Корпоративтік табыс салығын есептеген кезде 7710 шоты дебеттеліп, 3110 шоты кредит теледі. Бұл салық жылдың со-

ңында бір рет есептелінеді.

Корпоративтік табыс салығын бюджетке төлеген кезде оның ішінде аванстық төлемін қоса алғанда 3110 шоты дебеттелік, 1030 шоты кредит теледі.

7710 851 шотының дебеті бойынша және 3190 632 шотының кредиті бойынша кейінге қалдырылған салықтың пайда болғанын немесе ағымдағы кезеңде уақытша айырмасының жойылғанын, болашақта бюджетке төленуге жататындығын көрсетеді. Жыл соңында табыс салығы бойынша жұмсалған шығыс сомасына 571 5610 шоты дебеттеліп, және 7710 шоты кредиттеледі.

Кейінге қалдырылған салықтың есебі үшін 3190 "Кейінге қалдырылған табыс салығы" шоты арналған. Бұл шотта бухгалтерлік және салық есебінің талаптарындағы айырманың нәтижесінде пайда болған уақытша сомалары көрсетіледі.

Бухгалтерлік есепте табыс пен зиян есеп саясатында қаралған және есеп стандарттармен қарастырылған қағидасы бойынша қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижесі анықталады. Салықтық есепте табыс пен зиянның сомасы бухгалтерлік есепте көрсетілген сомамен салыстырылып, солардың арасындағы айырмасына тиісті түзетулердің көмегімен анықталады.

Бұл арада мынаны ескерген жөн: салық (жедел) есебінде жиынтық жылдық табыстан (негізгі құрал-жабдықтарды амортизациялау, негізгі құрал-жабдықтарды жөндеу, проценттер және тағы басқалары бойынша) ұстап қалулар (жеңілдіктер) туралы, сондай-ақ табыстар туралы (үйлерді, ғимараттарды) сату кезіндегі құнның, сондай-ақ ақша құнсыздануына түзетулерді есепке ала отырып амортизациялауға жатпайтын алашақтардың өсуі; кәсіпкерлік қызметті шектеуге келіскені және кәсіпорынды жапқаны үшін тағы басқалары жөнінде хабарлама қалыптасады; бұл хабарламада салық салынатын табыс сомалары және бюджетке төленуге тиісті заңды тұлғалардан алынатын табыс салығының сомалары туралы бухгалтерлік әрі салық есебі деректері арасындағы алшақтыққа әкеп соғады.

Бухгалтерлік және салық есебі арасындағы мәліметтердің теңдігін сақтау оңай шара емес, өйткені олардың арасында тұрақты және уақытша сипаттағы айырмашылықтары болады.

Осының нәтижесінде уақытша және тұрақты айырмашылықтар, сондай-ақ уақытша айырмашылықтардан салықтық тиімділік туындайды.

Тұрақты айырмашылықтар - бұл ағымдағы есепті кезеңде туындайтын және бұдан кейінгі есепті кезеңдерде жойылмайтын (бухгалтерлік есеп деректері мен заңды тұлғалардан алынатын табыс салығы жөніндегі мағлұмдамада көрініс табатын деректер арасындағы айырмашылықтар) салық салынатын және бухгалтерлік табыстар арасындағы айырмашылықтар.

Тұрақты айырма ретінде келесі мысалды келтіруге болады:

- жылдық жиынтық табыспен де, шаруашылық жүргізуші субъектінің кәсіпкерлік қызметімен де байланысты емес шығыстар (демалыс үйлеріне жолдама алу, бассейінге абонементтерді алу, спорт құрал-жабдықтарын алу және т.б.), бұл аталған шығыстар бухгалтерлік есепте шығысқа жатқызылады, ал салық есебінде олар шегерім ретінде танылмайды;

- бюджетке төленетін айыппұл санкциялары бухгалтерлік есепте жылдық табыстан шегеріледі, ал салық есебінде ол шегерілмейді;

- нормадан жоғары белгіленген іс-сапар мен өкілдік шығындары бухгалтерлік есепте кезең шығыстарына жатқызылады, ал салық есебінде ол шегерім құрамына енгізілмейді;

- қоршаған ортаны ластаудан тазартуға кеткен шығындар бухгалтерлік есепте кезең шығыстарына жатқызылады, ал салық есебінде ол жылдық жиынтық табыстан шегеруге жатпайды;

- марапаттау бойынша шығыстар толық көлемде бухгалтерлік есепте шығысқа жатқызылады, ал салық есебінде – белгіленген шектеулер шегінде ғана ескеріледі;

- несие бойынша, соның ішінде қаржылық лизингі бойынша да, депозит бойынша да, сондай-ақ сенімді басқаруға алынған мүліктер бойынша да Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінінің белгілеген қайта қаржыландыру коэффициентінің 1,5 есе еселенген ресми мөлшерлемесінің шегіндегі сомасымен есептейді, ал егер де ол шетелдік валютада орналастырылса, онда Лондондық банкаралық нарық-

тың 2 есе еселенген мөлшерлемесінің негізінде есептелінеді.

Жоғарыда келтірілген шектеулерге қосымша, шегеруге жататын несие (қарыз) бойынша марапаттаудың максималды сомасы, келесі сомада шектеледі:

- сақтандыру пайдасы бухгалтерлік есепте ешқандай шектеусіз шығысқа жатқызылады, ал салық есебінде - ол шегеруге жатпайды, егер ол шегеруге жатқызылған жағдайда класы бойынша өкілетті органдардың белгілеген шегінде ғана жүзеге асуы мүмкін;

- кәсіпкерлік қызметінде пайдаланбайтын объектілердің пайдалануы мен күтіп - ұстау шығыстары бухгалтерлік есепте толық көлемінде шығыс ретінде есептелінеді, ал ол салық есебінде шегерімге жатпайды.

- және басқа да шығыстары.

Уақытша айырма бухгалтерлік табысты есептеген кезде кейбір табыс пен шығыс баптарының бір бөлігі бір есептік кезенде, ал салық салынатын табысты есептеген кезде басқа есептік кезеңде есептелінеді. Сондықтан бірінде болған айырма, екіншіде жойылады.

Мысалға:

- материалдық емес активтер мен негізгі құралдар бойынша жасалатын амортизациялық аударымдар.

Бухгалтерлік есепте амортизациялық аударымдар үшін әртүрлі тәсілдер мен нормалар пайдаланылады және ондағы есептелген сома шығын ретінде қабылданады. Салық есебінде тек қалдығын азайту тәсілі пайдаланылады. Сондай-ақ екі есептің пайдаланатын нормасы да әрқилы болуы мүмкін, нәтижесінде салық есебі бойынша объекті толық амортизациялауы мүмкін, ал бухгалтерлік есепте ол жалғасуы мүмкін.

- бухгалтерлік есепте негізгі құралды жөндеу шығындарын толық көлемде алады, ал салық есебінде оның құндық балансының 15% тең сомасын ғана алады;

- 15% асқан сомасы негізгі құралдың құндық балансына қосылып, одан амортизация сомасы есептелінеді, яғни салық салынады. Бухгалтерлік есепте тап бұндай операциялар көрініс таппайды.

- бағалы қағаздарды сатудан жабылмаған зиян оларды сату кезінде пайда болады, сол пайда болған кезінде бухгалтерлік есепте есептеу әдісі бойынша көрініс табады. Салық есебінде аталған зиянды құнның өсімінің есебінен жабады (компенсациялады), ал егер де ол жабылмаса, онда оның жабу мерзімін үш жылға дейін созады;

- салық бойынша шығыстар (корпоративтік салығын, табыс салығын қоспағанда) бухгалтерлік есепте есептеу тәсілі бойынша көрініс табады, ал салық есебінде - шегерімге тек төленген салық қана алынады;

- теріс бағамдық айырма бухгалтерлік есепте толық көлемінде алынады, салық есебінде шегерімге жатқызу үшін шектеулер қойылады, ал шектеулердің сомасын мынадай жолмен анықталады:

Салық салынатын табыстың сомасынан 50% алынады, ал ол жылдық жиынтық табыспен оң бағамдық + шегерімнің (табыс пен шығыстың бағамдық айырмасы есепке алынбайды) айырмасынан шығады.

Айырма сомасы негізінен шектеудің салдарынан пайда болады, ал ол келесі салықтық кезеңдердің іздестіру барсында компенсациялады. Құрылыс салуға алған несие (қарыз) бойынша бағамның теріс айырмасы оны жүргізудің кезеңдік төлеміне байланысты пайда болады және салық есебінде оның объективтік құны ескерілсе, бухгалтерлік есепте ол шығыс ретінде танылады;

Тұрақты және уақытша айырма шаруашылық жүргізуші субъектінің есеп саясатына бухгалтерлік есептің де, салық есебінің де енгізген өзгерістерінің (түзетулерінің) салдарынан болуы мүмкін. Бұл арада тұрақты айырманы келесі есептік кезеңде жоюға болмайды, ал уақытша айырма жойылады. Тұрақты айырманы да, уақытша айырманы да өте жеңіл түрде табуға болады, егер де тиесілі бухгалтерлік регистрлеріне салықтық есеп қағидасының зерттеулерін жүргізсе. Уақытша айырма сомасынан салықтық эффектіні бухгалтерлік есепте көрсету және анықтау жолымен оның уақытша айырмасын табады. Салық эффектісі төлеуге жататын немесе кейінге қалдырылатын төлем болып саналады.

Халықаралық практикада жалпы қабылданған пікір бойынша табыстан алынатын салықты сол табысты табу үшін жасалатын шығыс деп санайды, ал ол шығыс

есептеу қағидасына сәйкес, өз кезеңіне қарап, тиесілі пайда болған табыстармен бірге танылады.

Есептік кезеңде уақытша айырманың салдарынан пайда болған салық эффектісі 632 "Кейінге қалдырылған табыс салығы" шотында көрініс табады.

Салықтық төлем міндеттемесінің әдісіне сәйкес, олар кезең барысында, өзіне мынаны енгізеді:

- салық салынатын табыстан төлеуге жататын табыс салығын, ал ол әрекет етіп тұрған заңға сәйкес есептелінеді, оның деңгейі былайша анықталады:

Бухгалтерлік тұрақты уақытша табыс айырмасы:

- уақытша айырманың салықтық эффектісі сол есептік кезеңде не төленеді, не жойылады, оның мөлшерін ағымдағы кезеңнің салықтық мөлшерлемесі бойынша жалпы уақытша айырманың сомасынан анықтайды. Егер де келесі жылға корпоративтік табыс салығының мөлшерлемесі өзгеретін болса, онда ол сол өзгерген мөлшерлемесі бойынша алынады.

- кейінге қалдырылған салықтарды осы есептік кезеңге сәйкес келетіндей етіп түзетеді. Түзету сомасы 3190 шотта көрініс табады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Шарипов А.Қ. салық есебі: ЖОО арналған оқулық. Алматы, 2009
2. Мырзалиев Б.С. Бухгалтерлік есеп теориясы және тәжірибесі. / Б.С. Мырзалиев, А.А. Сәтмырзаев. – Алматы: Экономика, 2008,
2. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов. -- Алматы: Экономика, 2004.
3. Әбдіманапов Ә. Бухгалтерлік және қаржылық есеп беру принциптері. - Алматы, 2006.
4. Жақыпбеков Д.С. Қазақстандық кәсіпорындардағы салық салу, салық есебі мен есептілігін ұйымдастыру – Алматы, 2009.

УДК 338.5

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫ ҚАЙТАДАН БАҒАЛАУ (ИНДЕКСАЦИЯЛАУ)

Заманханова М., Мамырбекова Д.С.

Өндірістік ғимараттар мен құрылғылар (астық қоймасы, мал қорлары, мұнай қоймалары, автомобиль гараждары, мал азығын сүрлейтін мұнаралар, суландыру жүйелері, көң қоймалары);

Машиналар мен жабдықтар, өткізгіш тетіктер (тракторлар, күш бергіш қондырғылар, электр двигательдері, бумен жұмыс істейтін двигательдер, топырақ өңдейтін, егін салатын, тұқым себетін және егін жинайтын машиналар мен құралдар, жем-шөп әзірлейтін машиналар, мал фермасының жабдықтары, электр жүйелері, жылу энергиясын немесе газ тәрізді заттарды өткізуге арналған құралдар, телефон және радио жүйелері);

Көлік құралдары (автокөліктердің барлық түрлері, автоприцептер, қайық және катерлер, мотоциклдер, велосипедтер, арба және шаналар);

Басқадай негізгі құралдар (құрал-саймандар, шаруашылық құрал-жабдықтар, өндірістік құрал-жабдықтар, өнім малы, көпжылдық екпе ағаштар, тағы басқалар).

Сақтауда тұрған негізгі құралдардың қатарына келешекте, яғни алдағы уақытта тозып немесе басқа да жағдайларға байланысты есептен шығатын негізгі құралдардың орнына пайдалануға арналған құрал-жабдықтар жатқызылады.

Бухгалтерлік шоттарда есептелген негізгі құралдардың бастапқы күндері тек мына жағдайларда ғана өзгертіледі:

А) негізгі құралдардың пайдалы қызмет атқаратын мерзімін ұзартатындай немесе қысқартатындай оның жалпы жағдайына әсер ететіндей қосымша күрделі қаржы жұмсалғанда (кеңейткенде, жаңартқанда тағы да басқа) немесе ішінара бұзғанда, жойғанда және бөлшектегенде;

Ә) Қазақстан Республикасы Үкіметтің шешімдері бойынша негізгі құралдарды

қайта бағалағанда.

Негізгі құралдардың есебі әрбір бөлек объекті бойынша бүтін сомада жүргізіледі. Негізгі құралдарды пайдалануға берген кезде оның бастапқы құнымен қалпына келтіру құны тең болады, себебі оны пайдалануға берген уақытымен оны қайта бағалау уақытының арасында айырмашылық жоқ. Уақыт өткен сайын негізгі құралды өндіруге, салуға жұмсалатын материалдың бағасы және ол үшін қолданылатын техниканың шығыны, жұмысшылардың еңбекақысы жалпы негізгі құралды өндіру, салу жағдайы белгілі бір себептермен өзгеріп отырады. Негізгі құралдардың құны оны бір кезде жасап шығаруға өндіруге, салуға кеткен, жұмсалған қоғамдық қажетті еңбекпен анықталады. Осыған байланысты негізгі құралдарды оқтын-оқтын, уақыт өте қайтадан бағалап (индексациялап) тұрады.

Негізгі құралдарды қайтадан бағалау (индексациялау) кезінде оның осы кездегі, яғни бүгінгі күні өндіріп шығаруға кететін құны анықталады. Бұл негізгі құралдардың қалпына келтіру құны деп аталады. Кәсіпорындар мен ұйымдарда негізгі құралдарды тиісті түрде қайта бағаланғаннан (индексациялағаннан) бастап, оларды баланста қалпына келтіру құнымен есептейді.

Негізгі құралдардың талдамалық есебін олардың жіктелік топтары, әрбір объекті түрлері және орны бойынша анықтау мүмкін болатындай етіп ұйымдастыру қажет. Бұл арқылы негізгі құралдардың «Мүліктік карточкалары» арқылы (негізгі құралдар есебінің мүліктік карточкасы) жүргізілетін талдамалық есебі және негізгі құралдар есебінің шоттары бойынша синтетикалық есебімен қамтамасыз етіледі. Мүліктік карточка әрбір объектіге немесе объектілердің топтарына алғашқы құжаттардың, техникалық төлқұжаттардың және басқа да құжаттардың негізінде ашылады. Толтырылған мүліктік карточкалар негізгі құралдардың жіктелік топтары бойынша арнайы тізімге тіркеледі.

Ағымдағы және қаржылық жалдағы негізгі құралдарға мүліктік карточка ашылмайды. Олардың талдамалық есебі үшін негізгі құралдарды жалға беру актісіне тіркелген жалға беруші берген карточканың көшірмесі қолданылады. Объектіні қайта қалпына келтіру кезінде, құрылысын аяқтаған кезде немесе толықтай құралданғанда жаңадан карточка ашылады.

Тізімге тіркелген карточкалар негізгі құралдардың карточкалар ұясына орналастырылады. Ұяшықта негізгі құралдар жіктемек топтары бойынша, ал оның ішінде орналасу жерлері бойынша топтастырылады. Қызмет істемейтін негізгі құралдардың карточкалары бөлек топтастырылады.

Негізгі құралдардың пайдалану орындарында (цехтарда, бөлімдерде) тізімін, яғни «Негізгі құралдардың мүліктік тізімдемесін» (орналасу және пайдалану жерлері бойынша) жүргізеді және онда пайдаланудағы негізгі құралдар туралы қысқаша сипаттама беріледі.

Түскен, шыққан және ұйымның ішінде орын ауыстырған негізгі құралдар бойынша «Мүліктік карточкалардағы» тиісті жазулардан кейін айдың соңына дейін орналастырмай, бөлек сақтайды. Бұны карточкалардың негізінде негізгі құралдарға амортизация есептеу үшін жасайды.

Айдың соңында осы ай үшін жазылған жазулармен карточкалар негізгі құралдардың жіктемелік белгілері бойынша топтастырылады. Әрбір негізгі құралдардың түрлеріне қарай олардың түскені және шыққаны бойынша айналымдар жинақталып, «Негізгі құралдардың қозғалысы есебінің карточкасына» жазылады. Бұл карточка жылдың басында бір жылға ашылады.

Алдыменен бұл карточкада 1 қаңтарға негізгі құралдардың түлері бойынша нақты бары көрсетіледі. Содан соң ай сайын ай ішіндегі айналымдарды жазғаннан кейін келесі айдың 1 күніне негізгі құралдардың нақты барын анықтап, жазып отырады.

Топтастырылған карточкалардың мәліметтері негізінде «Негізгі құралдар қозғалысының айналым ведомостісін» немесе «Негізгі құралдар мен материалдық емес активтердің қозғалысын есепке алу жөніндегі ведомостісін» жасалады және «Негізгі құралдардың нақты бары және қозғалысы жөніндегі есептемені» жасау үшін негіз болып саналады. Бұл есептеменің мәліметтері Бас кітапқа және журнал ордерге немесе машинограммаға түсіріледі.

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында әрбір құрылымдық бөлімшедегі

(егер кәсіпорында бірнеше бөлімшелер болса) өнім және жұмыс малының қозғалысы жөніндегі жиынтық есепті бөлімше меңгерушісі «Малдар мен құстардың қозғалысы жөніндегі есеп» арқылы жүргізіп отыруға тиісті. Бұл есеп малдар мен құстардың қозғалысы жөніндегі алғашқы құжаттар мен есеп регистрі негізінде екі данада дайындалады. Бөлімше меңгерушісі есепті мерзім үшін өнім және жұмыс малының қозғалысы жөніндегі есепті алғашқы құжаттармен бірге тексеру үшін ұйымның орталық есеп бөліміне тапсырады. Малдар қозғалысы жөніндегі есеп тексеруден өткеннен кейін, ұйымның басшысымен бекітіліп, бір данасы ұйымның есеп бөлімінде қалады да, екінші данасы бөлімше меңгерушісіне қайтарылады. Бұл есепте өнім және жұмыс малының есепті мерзімдегі мал басының саны, ай ішіндегі түскені, шыққаны және есепті мерзім соңындағы мал басының қалдық саны көрсетіледі.

Қаржылық есептемелерін ҚЕХС-на сәйкес ұйымдастыратын кәсіпорындар негізгі құралдар есебін 2410 «Негізгі құралдар» шотында жүргізеді. Өнім және жұмыс малдарының есебін 2520 «Малдар» шотына ашылған 2520/1 «Өнім малдары»; 2520/2 «Жұмыс малдары» активтік шотында, ал көп жылғы көшеттердің бухгалтерлік есебін 2510 «Өсімдіктер» шотына ашылған 2510/1 «Өнім беретін көпжылдық көшеттер»; 2510/2 «Егіс алқаптарын қорғайтын көпжылдық көшеттер» және басқа да көшеттердің түрлеріне байланысты ашылатын аралық шоттарда жүргізуге болады.

Бұл бөлімнің шоттары ұйымның меншікті пайдалануындағы шаруашылық жүргізу немесе жедел басқаруындағы, ұзақ мерзімді жалдағы, негізгі құралдардың, өнім және жұмыс малдары мен көпжылдық көшеттердің нақты бары, қозғалысы жөніндегі мәліметтерді жинақтауға арналған.

Негізгі құралдарға тиісті шоттардың дебеті негізгі құралдардың бастапқы құндарымен түсу кезінде төмендегі шоттармен корреспонденцияланады:

- 2930 «Аяқталмаған құрылыс» - ұйымның шаруашылық әдісімен салынған негізгі құралдарды пайдалануға берілуі;

- 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты», 1010 «Кассадағы ақша қаражаты» арқылы негізгі құралдарды сатып алу;

- 3310 «Жабдықтаушылар мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек», 3390 «Өзге де қысқа мерзімді кредиторлық берешектер» - төлем арқылы заңды және жеке тұлғалардан негізгі құралдарды сатып алу кезінде;

- 5110 «Төленбеген капитал» - негізгі құралдар объектісін құрылтайшылардың жарғылық қорға салған салымдары;

- 6230 «Мемлекеттік субсидиялардан алынған кірістер» немесе 6280 «Өзге де кірістер» - басқа да заңды және жеке тұлғалардан негізгі құралдарды төлемсіз алу арқылы кір істегенде;

- 4150 «Жалдау бойынша ұзақ мерзімді берешектер» - негізгі құралдарды ұзақ мерзімді жалға алу кезінде кір істегенде.

Бухгалтерлік есепте есептен шығарылған негізгі құралдардың құны 2410 «Негізгі құралдар» бөлімінің сәйкесті шоттарының кредитінен мына шоттардың дебетіне шығарылады:

- 2420 «Негізгі құралдардың тозуы» және 7410 «Негізгі емес қызметтерден шығыстар» - сату кезінде, физикалық және моральдық тозудың нәтижесінде негізгі құралдардың істен шығуы, сонымен қатар басқа заңды және жеке тұлғаларға төлемсіз беру кезінде. Осымен бір уақытта негізгі құралдарды сату кезінде алынған кіріске 6210 «Негізгі емес қызметтерден кірістер» бөлімінің сәйкесті шоттарының кредиті және 1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің берешегі», 1060 «Банктің арнайы шоттарындағы ақша қаражаттары», 1030 «Ағымдағы банктік шоттағы нақты ақша», 1010 «Кассадағы нақты ақша» шоттарының дебеті бойынша бухгалтерлік жазу беріледі;

- 2420 «Негізгі құралдардың тозу» және 7410 «Негізгі емес қызметтерден кірістер» - негізгі құралдар объектісін басқа ұйымдардың жарғылық қорына салым ретінде бергенде. Осымен бір уақытта 6210 «Негізгі емес қызметтерден кірістер» бөлімінің сәйкесті шоттарының кредиті және 2200 «Инвестициялар» бөлімінің сәйкесті шоттарының дебеті бойынша бухгалтерлік жазу беріледі.

- 2420 «Негізгі құралдардың тозуы» және 7410 «Негізгі емес қызметтерден кі-

рістер» - ұзақ мерзімді қаржылық жалға беру кезінде. Осымен бір уақытта бір уақытта 6210 «Негізгі емес қызметтерден кірістер» бөлімінің сәйкесті шоттарының кредиті және 2160 «Басқа да дебиторлық берешек» бөлімі шоттарының дебеті бойынша бухгалтерлік жазу беріледі.

- 2420 «Негізгі құралдардың тозуы» және 7510 «Төтенше жағдайлардан және тоқтатылған операциялардан кірістер (зияндар)» - төтенше жағдайлардан және тоқтатылған операциялардың нәтижесінде негізгі құралдардың шығуы.

Негізгі құралдардың істен шығуына байланысты пайда болған кірістер немесе зияндар сату құны мен баланстық құн, сондай-ақ сату және активтердің басқадай істен шығуына байланысты шығындар арасында айырма арқылы анықталады.

Негізгі құралдарды істен шығару кезінде олардың қызмет ету ұзақтығында бөлінбеген кіріске апарылмаған қайта бағалаудың жалпы сомасы 5320 «Негізгі құралдарды қайта бағалаудан қосымша төленбеген капитал» шотының дебетінен 5510 «Есепті жылдың бөлінбеген кірісі (жабылмаған зияны)» шотының кредитіне шығарылады.

Негізгі құралдардың есебі ұйымның бухгалтериясында инвентарлық объектілері шегінде жіктемелік топтар бойынша ұйымдастырылады. Инвентарлық объекті ретінде толығымен жинақталған құралдар немесе сол объектіге жататын барлық құрылғыларды қамтитын заттар кешені түсіндіріледі. Негізгі құралдардың әрбәр жіктемелік топтары бойынша инвентарлық объектіге саналады: А) ғимараттар бойынша – ішкі құрылғыларын қоса алғандағы әрбір ғимарат (жылу жүйесі, су, газ желілері, кәріз, желдеткіш құрылғы) және есік алдындағы қоршаулар; Б) құрылыстар бойынша тіреуіштерімен қоса алғандағы көпірлер, т.б; В) берілістік құрылғылар бойынша – ғимараттың немесе құрылыстың құрамдас бөлігіне саналмайтын әрбір жеке құрылғы; Г) қуатты машиналар мен жабдықтар – іргетасы, приборлары және жеке қоршауларын қоса алғандағы әрбір қуатты машина; Д) жұмыс машиналары мен өндірістік жабдықтар - іргетасы, приборлары және жеке қоршауларын қоса алғандағы әрбір аппарат, Е) көлік құралдары – әрбір көлік құралы. Ұйымдарда негізгі құралдардың есебін дұрыс жүргізу үшін және олардың тиісті түрде сақталуын қамтамасыз ету үшін әрбір негізгі құралдарға инвентарлық нөмер беріледі. Ол тұрақты түрде белгіленеді. Негізгі құралдар тозуына, бұзылуына басқа ұйымдар мен адамдарға берілуіне, сатылуына, тағы басқа жағдайларға байланысты есептен шығарылғанда оның инвентарлық нөмері ұйымның жаңадан кіріске алған негізгі құралдарына берілмейді. Инвентарлық нөмір негізгі құралға бекітілген жетонға немесе құралдардың өзіне бояумен жазылады. Инвентарлық объектілерді (заттарды) реттік сериялық жүйесімен номерлеу ұсынылады. Мұндай жағдайда әрбір жіктеу тобына кіретін негізгі құралдарға бөлек сериялық реттік номерлер белгіленеді, ол сериялық реттік номерді негізгі құралдардың қандай жіктелу тобына жататындарын көрсететіндей етіп тағайындалған дұрыс. Негізгі құралдарға бастапқыда берілген инвентарлық номері оның инвентарлық карточкасында және бір жерден екінші жерге орын ауыстыру үшін толтырылатын алғашқы құжаттарда көрсетілуі тиіс. Негізгі құралдарды есепке алу кезінде келесі нысандағы алғашқы құжаттар қолданылады: Негізгі құралдарды қабылдау - өткізу актісі НҚ-1 Жөндеу жүргізілген, қайта конструкция-лаған және жаңғыртылған негізгі құралдарды қабылдау - өткізу актісі НҚ-1 Негізгі құралдарды есептен шығару актісі НҚ-3- көлік құралдарын есептен шығару актісі НҚ-4- Негізгі құралдар есебінің инвентарлық карточкасы НҚ-5- Негізгі құралдар есебінің инвентарлық карточкасын тізімге түсіру НҚ-6- Негізгі құралдардың қозғалысы есебінің карточкасы НҚ-7- Жалға алынған негізгі құралдар есебінің карточкасы НҚ-8. Негізгі құралдардың түсуі қабылдау - өткізу актісімен ресімделеді. Акт әрбір объектіге жасалып, оған сол объектінің техникалық құжаты қоса тіркеледі. Техникалық құжат бухгалтерия инвентарлық карточканы ашқаннан кейін тиісті бөлімге өткізіледі. Акт екі данада өткізуші және қабылдаушы үшін толтырылады. Шаруашылық ұйымдарының бухгалтериясында негізгі құралдардың әрбір объектісіне типтік ведомостволық инвентарлық карточка ашылады. Егер жеке бірнеше бірінсіз – бірі қыз-

мет ете алмайтын бірнеше бұйымдар, саймандар, аспаптар, тағы басқалары қосылып бір инвентарлық объектіні құрайтын болса, онда оның инвентарлық карточкасына құрамына кіретін барлық бұйымдардың тізімі жазылады. Егер ұйымның бір бөлімшесіне құралдың (инвентардың), аспаптық немесе басқада негізгі құралдардың бір түрінің (аты техникалық сипаттамасы, бағасы бірдей болатын) бірнешеуі бір уақытта келіп кіріске алынса, онда олар инвентарлық карточкаларында тобы бойынша есептелінеді. Бірақ бұл жоғарыда айтылғандарға қарамастан ол негізгі құралдардың әрқайсысына бөлек инвентарлық номер беріледі. Негізгі құралдардың барлық түрлерін, сондай - ақ шаруашылық ұйымына календарлық бір ай ішінде пайдалануға берілген біртектес өндірістік - шаруашылық қызметінің бір түрін орындауға арналған жеке техникалық сипаттамасы мен бағасы бірдей негізгі құралдарды есептеуге үлгілі түрі НҚ - 6 ведомство арқылы инвентарлық карточкасы қолданылады. Инвентарлық карточкалар шаруашылық ұйымның бухгалтериясында тиісті топтары бойынша тіркеледі. Негізгі құралдарды көп емес шағын ұйымдар мен бірлестіктер өздерінің негізгі құралдарын есептеу үшін инвентарлық карточкалардың орнына үлгілі түрі НҚ – 11 санды инвентарлық кітапшасын пайдалана алады. Бұл кітапша негізгі құралдардың есебін жүргізуге ыңғайлы болып келеді және онда негізгі құралдар жоғарыда айтылған топтары бойынша бөлек есептелінеді. Негізгі құралдарды инвентарлық кітапшада есептеген жағдайда инвентарлық тізім жүргізілмейді. Ұйымдарда инвентарлық карточкалар немесе инвентарлық кітапшалар қабылдау – тасымалдау, ауыстыру актілері, техникалық паспорттар және басқада негізгі құралдарды сатып алу, сату, салу, орнату, бір жерден екінші жерге ауыстыру, есептен шығару актілері, тағы басқа осылар сияқты құжаттар негізінде толтырылады. Инвентарлық карточкалар (жекелік немесе топтық) әдетте әрбір инвентарлық объектіге бір данадан толтырылып шаруашылық ұйымның бухгалтериясында сақталынады. Ол картотекада негізгі құралдар халық шаруашылығының саласына қарай жіктелген топтары бойынша орналастырылады. Әрбір топтың ішінде инвентарлық карточкалар негізгі құралдардың тұрған жері, яғни жұмыс орны, олардың атқаратын қызметіне және де түрлеріне қарай (үйлер мен ғимараттар, машиналар мен жабдықтар, көліктер тағы басқалар) орналастырылады. Ұйымдарда шығыс етілген және өндіріс орны мен ұйымының ішінде бір жерден екінші жерге орнын ауыстырған негізгі құралдардың инвентарлық карточкалары есепті айдың соңына дейін картотекада бөлек сақталынады. Сондай ақ келешекте пайдалану үшін сақтаулы тұрған негізгі құралдар мен басы артық тоқталып қойылған негізгі құралдардың да инвентарлық карточкалары бөлек қойылуы қажет. Инвентарлық карточкалар мен кітапшалар талдамалы (аналитикалық) есептің негізгі түрі болып саналады. Оларда негізгі құралдардың аталуы, инвентарлық номері, баланста көрсетілген бастапқы құны, амортизациялық аударым мөлшері, зауыттық номері, келіп кіріске алынуына және істен (есептен) шығарылуына байланысты толтырылған актілерді уақыты (айы, күні, жылы) тағы басқа шартты белгілермен керекті мәліметтер жазылады. Толтырылған инвентарлық карточкаларды үлгілі түрлі НҚ – 10 санды ведомствоаралық негізгі құралдарды есептейтін инвентарлық карточка тізіміне тіркеледі. Бұл тізім бухгалтерияда бір дана етіп толтырылып, инвентарлық карточкалардың түгел сақталуын бақылау үшін пайдаланылады. Ұйымдарда негізгі құралдарды жіктелуі, яғни аралық шоттары бойынша тізімге жазады. Негізгі құралдардың сақталынып және жұмыс істеп тұрған жері бойынша есебі үлгілі түрі НҚ-13 санды карточка жүргізіледі. Инвентарлық карточкаларға қарағанда бұл карточкада келіп – түсіп, кіріске алынған объектілері бойынша тек қана қысқаша мәліметтер, яғни объектінің аталуы, бастапқы құны, инвентарлы нөмірі, инвентарлық карточка немесе инвентарлық кітапшаға жазылған нөмірі, басқада мәліметтері жазылады. Ай сайын алғашқы құжаттар негізінде бұл карточкаға үлгілі түрі НҚ–13 кіріске алынған және шығыс етілген негізгі құралдар жайлы мәліметтер жазылып, бухгалтерлік есептің ақпараттарымен салыстырылып, тексеріліп отырылады. Бұл карточкада көрсетілген объектілері мен олардың құны бухгалтерлік есептің мәліметтеріне сәйкес келуі керек.

Есеп құжаттарын қолмен өңдегенде аралық шоттар бойынша негізгі құралдардың қозғалысын, яғни кірісі мен шығысын есептеу үшін үлгілі түрі НҚ – 12 санды карточка қолданылады. Ол карточка ұйымдарда негізгі құралдардың тиісті шоттарының инвентарлық карточкаларының мәліметтерінің негізінде толтырылады. Бұл карточкада негізгі құралдардың жіктелу топтары мен түрлері бойынша есеп беретін айдың бағасындағы құны бойынша қалдығы олардың кірісі мен шығысы көрсетіледі. Карточканың НҚ – 12 санды үлгілі түрінің мәліметтері негізгі құралдар жайлы есеп беруге пайдаланылады. Ұйым бойынша негізгі құралдардың кірісі мен шығыс етілуін есептейтін үлгілі түрі НҚ – 12 санды карточкадағы қалдығы ай сайын бас кітаптағы негізгі құралдардың мәліметтерімен салыстырылып, тексеріліп отырылады. Ұйымдарда, инвентарлық карточкалар және инвентарлық кітапшалармен қатар ірі машиналар мен механизмдерге, жабдықтар мен көліктерге арнайы техникалық төлқұжат толтырылады. Бұнда олардың техникалық сипаттамасы және істейтін жұмыстарының түрлері тағыда басқа деректері жазылады. Халық шаруашылығының қай саласында болмасын өндірістік өнімнің өсуі ондағы негізгі құралдардың өсуі мен олардың сапасына байланысты болады. Сондықтан шаруашылық объектілері әрдайым негізгі құралдарын жаңартып, оларды сапасы, өнімділігі жоғарыларымен ауыстырып отырғаны дұрыс. Ұйымдарға негізгі құралдар сатып алу, сату, құрылтайшылардың үлес қосуы, басқа ұйымдар мен ұйымдардың және адамдардың сыйға, яғни тегін беруі, сондай ақ жоғары үкімет орындарының беруі, тағыда басқалар арқылы келіп туседі. Бұл келіп түскен, кіріске алынған негізгі құралдарға ұйымдар үлгілі түрі НҚ – 1 санды қабылдау – тапсыру актісін толтырады. Егер шаруашылықта пайдаланылатын бір түрлі, құны тапсыру актісін толтырады. Егер шаруашылықта пайдаланылатын бір түрлі, құны бірдей құрал саймандарының немесе жабдықтардың бірнешеуі бір уақытта келіп түссе, яғни кіріске алынса оларға жоғарыда аталған қабылдау тапсыру актісінің бір данасын ғана толтыруға болады. Салынып біткен, яғни аяқталған құрылыстарға, объектілерге алдымен тағайындалған комиссия оларды іске қосу – қабылдау актісін толтырады. Қабылдау актісі бухгалтерлік алғашқы құжат болып саналады. Сонымен қатар, бұл актіде мынадай мәліметтер көрсетілуі тиіс объектінің аты; объектіні алушы мен тапсырушы ұйымдардың аты салынып біткен құрылыстың қабылданған кездегі жағдайы; құрылыстың салынып біткен уақыты; амортизациялық аударым мөлшері бастапқы құны; басқада шартты белгілері.Негізгі құралдардың салынып біткен аса ірі объектілеріне шаруашылық ұйымдағы бас механикалық бөлім төлқұжат толтырылады. Негізгі құралдарға төлқұжат толтыру олардың есебін дұрыс ұйымдастырудың негізгі шарттарының бірі болып табылады. Негізгі құралдарға толтырылатын төлқұжаттарда олардың пайдалануға берілген уақыты, техникалық сипаттамасы, (көлемі, материалдық өзгешелігі, агрегаттардың қуат күші, тозу нормасы, істен шығару себебі) тағы басқа мәліметтері жазылады. Осы төлқұжаттардың негізінде негізгі құралдарға түгендеу жүргізіліп тұрады. Негізгі құралдарға толтырылған қабылдау тапсыру актісі кейіннен ұйымның бухгалтериясына тапсырылады. Актімен бірге объектінің техникалық құжаттары да беріледі. Бухгалтерия бұл құжаттардың негізінде тиісті инвентарлық карточкалар мен негізгі құралдарды есептейтін кітапшалардың тиістілерін толтырып, кейіннен бұл құжаттар шаруашылық ұйымның тиісті бөлімшелеріне табыс етіледі. Актіні шаруашылық ұйымның басшысы бекітеді. Бұрын салынған үйлер мен ғимараттарға, орнатылған жабдықтарға және олардың бастапқы құнын өндіретін қосымша салынған құрылыстар, орындалған жұмыстар қабылдау актісі бойынша негізгі құралдардың құрамына өзіндік құны бойынша кіріске алынады. Ұйымдардағы негізгі құралдарының есебі бухгалтерлік есепте мына төменде аталған бөлімше шоттарында жүргізіледі.2411 – жер 2412 – үйлер мен ғимараттар 2413 – машиналар мен жабдықтардың беріліс қондырғылары 2414 – көлік құралдары 2415 басқадай негізгі құралдар 2930 аяқталмаған құрылыс. Қаржылық есептілікті ҚЕХС сәйкес жасайтын ұйымдар негізгі құралдарды төмендегі шоттарда есепке алады. 2310 «Жылжымайтын мүлікке инвестициялар»,

2400 «Негізгі құралдар», 2510 «Өсімдік», 2610 «Бағалау активтері; Бұлар активті шот болғандықтан дебетінде негізгі құралдарының кірісі, яғни көбеюі, ал кредитінде негізгі құралдардың азаюы, яғни есептен шығарылуы көрсетіледі. Негізгі құралдардың есебі ұйымның орталық бухгалтериясында жүргізіледі. Олардың аналитикалық (талдамалық) есебі әрбір инвентарлық объектісі байынша бөлек жүргізіледі. Инвентарлық объекті – деп өзінің құрамына кіретін, яғни өзіне тиісті керекті жабдықтармен, саймандармен сатылып алынған, орнатуды керек етпейтін жабдықтарды, салынып біткен жеке құрылыстарды (үйлер мен ғимараттарды), өздерінің құрылымы (конструкциясы) бойынша жекелеген немесе бірімен бірі құрылымы бойынша біріктірілген, яғни қосылған, бір зат болып саналып белгілі бір қызметті атқаратын бұйымдарды айтады. Жоғарыда айтылғандай, негізгі құралдардың өзіндік құнына оны әкелуге, құрастыруға және орнатуға кеткен шығындар да кіреді. Негізгі құралдар есебінің тиісті шотының дебеті бойынша келіп түскен негізгі құралдар бастапқы құнымен келесі шоттарда көрсетіледі: 2930 «Аяқталмаған құрылыс» - шаруашылық әдіспен салынған негізгі құралдарды іске қосу кезінде; 1060 «Банктегі арнайы шоттардағы ақша», 1050 «Валюталық шоттағы ақша», 1040 «Есеп айырысу шотындағы ақша», 1010 «Кассадағы ақша» немесе 3310 «Жеткізушілермен және жабдықтаушылармен есеп айырысу», 3390 «басқадай кредиторлық қарыздар мен есептеулер» бөлімшелерінде - негізгі құралдарды заңда немесе жеке тұлғалардан сатып алғанда;

5020 «Төленбеген капитал» 51 «Төленбеген капитал» бөлімшесінің шоты – жарғылық капиталға жарна ретінде құрылтайшылардың берген негізгі құралдары;

6230 «Үкіметтің атқарушы органдарының субсидиялары» немесе 727/6280 «Басқалар» «Негізгі емес қызметтен түскен табыс» бөлімшесінің шоттары – негізгі құралдарды қайтарымсыз тегін алғанда. Ұзақ мерзімді жал шартымен алынған негізгі құралдардың құны Стоимость 2400 «Негізгі құралдар» бөлімшесінің тиісті шоттарының дебеті және 3360 «Жалгерлік міндеттеме» шотының кредиті бойынша жазылады. Шаруашылық ұйымның өздерінің пайдаланудағы, яғни меншігіндегі негізгі құралдарын істен немесе есептен басқа ұйымға, заңды тұлғаларға, адамдарға тегін бергенде, сатқанда, ұрлағанда, жоғалғанда, табиғи апат, зілзала жағдайында бүлініп жоғалғанда шығарылады. Сонымен қатар өздерінің меншігіндегі негізгі құралдарын басқаларға айырбастағанда немесе ұзақ мерзімге жалға берген кезде де шаруашылық ұйым өздерінің балансынан негізгі құралдарды есептен шығара алады.

Негізгі құралдар дегеніміз – ұзақ уақыт бойы (бір және одан артық жыл) материалдық өндіріс саласында да, өндірістік емес салада да еңбек құралы ретінде іс-әрекет ететін материалдық активтер.

Негізгі құралдарға жер, жер учаскелері мен ғимараттар, машина жабдықтары, кемелер, ұшақтар, автокөліктік құралдар жылжымайтын мүлікпен біріктірілген жиһаз бен жылжымалы мүлік кеңсе жабдықтары және тағы басқалар жатады.

Негізгі құралдар өндіріске қатысуларына байланысты өндірістік және өндірістік емес деп бөлінеді. Өндірістік негізгі құралдар деп өнім өндіру орындарында қолданылатын негізгі құралдарды айтамыз. Олар өндіріске арналған ғимараттар, өткізгіш тетіктер, құрылыс машиналары, көлік – тасымалдау құралдары, станоктар, двигательдер, құрал-саймандар, өлшеуіш аспаптар және т.б. Өндірістік емес негізгі құралдарға тұрмыстық үй-жайлар (коммуналдық) шаруашылығында, денсаулық сақтау, әлеуметтік қамсыздандыру, білім беру және мәдениет салаларында пайдаланылатын негізгі құралдар.

Негізгі құралдар пайдаланатын мақсатына және атқаратын қызметіне қарай төмендегідей топтарға бөлінеді:

1) жер;

2) үйлер;

3) ғимараттар;

4) өткізгіш тетіктер;

5) машиналар, көтергіш крандар, грейдерлер, бульдозерлер, электро аппараттық трансформаторлар, экскаваторлар, жүк көтергіш шығырлар, бетон араластырғыш машиналар, таразылар, су өлшегіш құралдар, монометрлер, кассалық аппараттар;

6) көлік құралдары;

7) аяқталмаған құрылыс;

8) басқа да негізгі құралдар.

Негізгі құралдардың бастапқы құны – ол активті салуға, сатып алуға, әкеліп жеткізуге, орнатуға кеткен шығындардан және сатып алу барысында төленген салық сомаларынан, құрылысты салу кезінде алынған несие үшін төленетін пайыз сомалары мен бұл құралды белгілі мақсатқа пайдалану үшін жұмыс жағдайына келтірумен тікелей байланысты кез келген шығындардың жиынтығынан құралады.

Негізгі құралдарды тасымалдау кезінде болған ақауларды жөндеуге кеткен және басқа да қажет болып саналатын шығындар активтің бастапқы құнынын кіргізілмей, ағымдағы кезеңнің шығыны ретінде есепке алынады.

Ұйымдар жерді және сол жерде салынған үйлер мен ғимараттарды тұтастай сатып алғанда, ол объектілердің бастапқы құнын бухгалтерлік есепте әрбір объект бойынша бөліп көрсету керек. Өйткені жердің пайдалану мерзімінде шек жоқ, амортизацияланатын актив,ал үйлер мен ғимараттарға амортизация есептеледі. Егер жер учаскесі ғана пайдалануға алынып, сол жерде тұрған үй бұзылатын болып келісілсе, онда олардың құндары бөлінбейді. Жер ғана сатып алынған болып, үйлер мен ғимараттарды бұзу шығындары жер бағасына қосылып, бұзғаннан алынған материалдардың бағасы шегеріліп бастапқы құны анықталады.

Негізгі құралдардың баланстық құны – бұл ұйымның бухгалтерлік есебінде немесе қаржылық есеп беру ақпараттарында көрсетілген негізгі құралдардың бастапқы құнынан жинақталған тозу сомасын алып тастағандағы құны.

Негізгі құралдардың қалдық (жойылу) құны - негізгі құралдың пайдалану мерзімі аяқталғаннан кейін оны бұзу, жой удан кейін алынған іске жарамды, пайдалануға болатын бөлшектерінің құнынан сол объектіні есептен шығаруға байланысты жұмсалатын алдағы уақыттағы шығындарды алып тастағаннан кейінгі сома.

Негізгі құралдардың келісілген құны – ол сатушы мен сатып алушының келіскен құны.

Негізгі құралдарды пайдалануға бергенде бухгалтерлік есепке бастапқы құнымен алынады. Уақыт өте келе оларды өндіруге, салуға жұмсалатын материалдардың бағасы мен пайдаланатын техникалық шығындар және жұмысшылардың еңбекақысы, яғни жалпы негізгі құралдарды өндіру өзгеріп отырады. Осыған байланысты негізгі құралдарды оқтын-оқтын қайтадан бағалап (индексациялап) тұрады. Оны негізгі құралдарды қалпына келтіру құны деп атайды.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Мырзалиев Б.С., Сәтмырзаев А.А. Бухалтерлік есеп теориясы және тәжірибесі. - Алматы, 2011.
2. Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп. – Қарағанды, 2012.
3. Сейдахметова Ф.С. Қазіргі замандағы бухгалтерлік есеп. - Алматы: LEM, 2014.

УДК 330.322

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚОРЛАРЫ

Ыдырышева А.

Инвестициялық қордың мақсаты қайта құрылған және күшіндегі ұйымдардың жарғы капиталына қатысу жолымен экономиканың шикізаттық емес секторында бәсекеге қабілетті өндіріс ашу туралы жеке сектор ынтасына қаржылай қолдау көрсету болып табылады. Қор қызметінің концептуалдық жағдайы. Қор тура инвестор жобасына 49% акцияны иелене отырып шыға алады. Инвестициялық жобаларды іске асыру мақсатының неғұрлым тиімдірек жолы жобаның технико-технологиялық жағын және 50% акцияны бақылауды жүзеге асыру үшін жеткілікті маркетингтік және технологиялық тәжірибесі бар жобаны орындаушы ұйымдардың сәйкес деңгейін қамтамасыз ететін стратегиялық инвестор болуы тиіс кәсіпорындардың жарғы капиталына қатысу болып табылады. Кәсіпорынның жарғы капиталына қатыса отырып,

қор инвестор сияқты жобаны іске асырумен байланысты тәуекел мен түсімдерді бөледі. Қор стратегиялық инвесторларға локальды қауіптерді азайту мен мемлекеттік мекемелермен және сол аймақтағы инвестициялық индустрияның басқа да қатысушыларымен қарым-қатынасты үйлестіруді қамтиды. Инвестициялық жобалар:

- Қаржыландырушы жобалар;
- Перспективалық жобалар.

Жоба инициаторына қарауына инвестициялық жоба бойынша ұсыныстқабылдау үшін бірінші кезекті міндетті түрде бекітілген формада өтініш толтырып беруі тиіс. Бүгінгі күні Қор қызметінің акценті құрылым тудырушы маңызы бар ірі перспективалық жобалардың кезеңдік қаржылануына ауыстырылған және ол жаңа әрі жималық экономикалық кластерді толтыруға әсер ететін болады. «Қазақстанның инвестициялық Қоры» АҚ Қазақстанның даму институты ретінде Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2017 жылдарға арналған стратегиясын іске асыру шеңберінде Қазақстан Республикасы Үкіметінің №501 қаулысымен 2003 жылдың 30 мамырында құрылған. «Қазақстанның инвестициялық Қоры» АҚ ның Жалғыз акционері–«Самрук-Қазына» Ұлттық Әл-ауқат Қоры» АҚ. Қордың мақсаты – перспективалы ұйымдардың жобаларына инвестицияларды жүзеге асыру және тарту арқылы Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық саясатын іске асыруға ықпал ету, экономиканың шикізаттық емес секторындағы жеке секторының бастамасына қаржылық көмек көрсету.

Қордың мәселелері:

1) Шикізат пен материалдарды толығымен қайта өндіретін, жаңа технологияларды пайдаланып, бәсекеге қабілетті өнімдерді шығаратын, сонымен бірге келешегі бар ұйымдарға өндірістік қызмет көрсететін, өздерінің іс әрекеттерін өнеркәсіпте жүзеге асыратын жаңадан құрылған, сондай-ақ жұмыс істеп тұрған ұйымдардың жарғылық капиталдарына инвестицияларды жүзеге асыру;

2) Инвестициялық жобаларды Қормен қаржыландыру арқылы экономиканың шикізат емес секторына жеке инвестицияларды ынталандыру (ұйымдардың жарғылық капиталдарына инвестицияларды жүзеге асыру) және осы жобаларды басқаруға қатысу;

3) Қосымша, аралас өндірістерді дамытатын, отандық және шетелдік ұйымдар арасында өндірістік кооперацияны қамтамасыз ететін, Қазақстан Республикасынан тыс жердегі инвестициялық жобаларды бірлескен қаржыландыру арқылы шетелдегі қазақстандық ұйымдардың инвестициялық белсенділігін көтеруге ықпал ету;

«Самұрық-Қазына» ұлттық әл ауқат қоры» акционерлік қоғамы «Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мен тұрақтылығын қамтамасыз ету жөніндегі кейбір шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылғы 13 қазандағы № 669 Жарлығына және « Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылғы 13 қазандағы № 669 Жарлығын іске асыру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2008 жылғы 17 қазандағы № 962 қ аулысы на сәйкес «Қазына» орнықты даму қоры» акционерлік қоғамы мен «Самұрық» мемлекеттік активтерді басқару жөніндегі қазақстандық холдингі акционерлік қоғамын біріктіру жолымен құрылды. «Самұрық-Қазына» ұлттық әл ауқат қоры ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мен тұрақтылығын арттыру және әлемдік нарықтағы өзгерістердің елдегі экономикалық өсуге ықтимал жайсыз әсер етуі факторларынан сақтандыру үшін құрылды.

Қор қызметінің негізгі мақсаттары:

1) ел экономикасының орнықты дамуын қамтамасыз етуге жәрдемдесу;

2) экономиканы жаңғырту мен әртараптандыруға жәрдемдесу;

3) компаниялар қызметінің тиімділігін арттыру болып табылады.

Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауларын, Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2016 жылдарға арналған стратегиясын, «Қазақстанның 30 корпоративтік көшбасшысы» бағдарламасын, компаниялардың алдына қойылған мақсаттар мен міндеттерді іске асыру шеңберінде жаңғырту мен әртараптандыру. Қордың және компаниялар қызметінің негізгі бағыты болып табылады. Қор экономиканың шынайы секторына инвестициялар тарту, өңірлерде

жұмыстарды жандандыру, салааралық және өңіраралық байланыстарды нығайту жөніндегі мәселелерді жылдам әрі шұғыл шеше отырып және бар басымдықтар мен мүмкіндіктерді барынша қолдана отырып Қазақстан Республикасының Үкіметіне барынша жәрдемдесу үшін танылған. Ұлттық экономиканы тиімді әртараптандыру және жаңғырту, әсіресе, мынадай экономиканың басым секторларында белсенді инвестициялық қызметті іске асыру арқылы жүзеге асырылады:

- мұнай-газ секторы;
- электр энергетикасы ;
- металлургия;
- инфра құрылым.

Қор қызметінің негізгі қағидаттары мыналар болып табылады :

1) Қордың жалғыз акционері ретінде мемлекеттің мүдделерін сақтау ;

2) Қордың және оның компаниялары қызметінің ашықтығы, тиімділігі және икемділігі ;

3) шешімдер қабылдауда және оларды іске асыруда кезінде жүйелілік және шұғылдық;

4) жауаптылық және есептілікте болу.

Қор қызметінің негізгі бағыттары мыналар болып табылады :

А) ұлттық экономиканы жаңғыртуға және әр тарап тандыруға жәрдемдесу

Б) елдің экономикасын тұрақтандыруға жәрдемдесу

В) компаниялар қызметінің тиімділігін арттыру .

Қордың міндеттері:

- өңірлік, ұлттық және халықаралық ауқымдағы инвестициялық жобаларды әзірлеу және оның іске асырылуын қамтамасыз ету ;

- қордың компаниялары топтарының қолданыстағы активтерін қолдау және жаңғырту;

- өңірлерді дамытуға және әлеуметтік жобаларды іске асыруға жәрдемдесу;

- отандық тауар өндірушілерді, отандық тауарлар мен қызметтерді қолдау.

Бюджеттен тыс қорлар дегеніміз мемлекеттік органдардың қол астындағы және мақсатты түрде қолданылатын ақшалай ресурстардың жиынтығы. Бұл қорлардың дұрыс құрылуы мен пайдаланылуы қарастырылған құқықпен реттеледі. Бюджеттен тыс қорлар мақсатты қолданылуына байланысты экономикалық және әлеуметтік, ал басқару деңгейіне байланысты мемлекеттік және аймақтық болып бөлінеді. Экономикалық, қорларға экономикалық даму мәселелерін шешуге арналған қорлар жатады. Әлеуметтік қорларға қоғамның әлеуметтік мәселелерін шешуге арналған қорлар жатады. Мемлекеттік қорларға мемлекеттік деңгейде құрылған қорлар, ал аймақтық қорларға аймақтық деңгейде құрылған қорлар жатады. Бюджеттен тыс қорлардың көздері бірқалыпты және уақытша болуы мүмкін. Бюджеттен тыс қорлардың ақшалай қаражаттары мынадай негізгі бағыттарға жұмсалады:

- жарғылық қызметі;

- артық ақшаның белгілі бір үлесінің қаржылық активтерге инвестициялауы;

- коммерциялық қызметі.

Бюджеттен тыс қорлар мемлекеттік қаржылардың бір буыны болып табылады. Бюджеттен тыс қорлар өзінің, мәні бойынша мемлекеттің кейбір қоғамдық қажеттіліктерді қар жыландыру үшін тартатын және жедел түрде кешенді жұмса латын қаржылық ресурстарды пайдалану және қайта бөлу нысаны болып табылады. Тағайындау - қаражаттардың аударымдары есебінен мақсатты шаралардың қаржыландырылуы:

А) арнайы мақсатты салықтар есебінен;

Б) займдар мен ақшалай-заттай лотереялар есебінен;

В) бюджеттен алынған субсидия есебінен;

Г) қосымша табылған кірістер мен үнемделген қаржылық ресурстардың есебінен;

Д) заңды және жеке тұлғалардың ерікті жарналарынан.

Бюджеттен тыс қорлардың көмегімен мыналар асырылады:

- отандық кәсіпорындарды қаржыландыру, несиелеу арқылы өндірістік процеске әсер ету;

- қоршаған ортаны ластағаны үшін алынған айыппұл мен арнайы белгіленген көздер есебінен табиғатты қорғау шараларын жүргізу;

- әлеуметтік инфрақұрылымды қар-

жыландыру, субсидиялау, зейнетақы, жәрдемақы төлеу арқылы халыққа әлеуметтік қызмет көрсету;

- займдар беру.

Бюджеттен тыс қорлардың қызмет етуі орталық, республикалық және жергілікті мемлекеттік билік органдарының басшылығымен ұйымдастырылады. Бюджеттен тыс қорлар белгілі бір жеңілдіктерге ие бола алады:

А) салық төлеуден босатылуы;

Б) кеден баждарын төлеуден босатылуы (коммерциялық қызметтегі жеңілдіктерден басқа).

Бюджеттен тыс қорлар арқылы қаржылық ресурстардың едәуір көлемі қайта бөлінеді: Қазақстан Республикасында қайта бөлудің ауқымы 2010 жылдың басында елдің ішкі жалпы өнімінің 16%-ына, 2014 жылдың басында 18%-ына жетті (Ұлттық қор мен дамудың мемлекеттік институттарын есепке ала отырып).

Өтпелі кезеңдегі бюджеттен тыс қорлардың жалпы проблемасы төлеушілердің қаржылық жайсыз жағдайынан жобаланған көлемдегі олардың қаржысын қалыптастырудың қиындықтары: олардың көбісінің залалдығы, өзара берешектер, төлем қабілетсіздігі болып табылады. Нәтижесінде қордың бюджеттері теңгерім сіз болды және шұғыл әлеуметтік-экономикалық мұқтаждарды максатты қаржыландыру жөніндегі көптеген шаралар қамтамасыз етілмеді. Қазақстанда бюджеттен тыс қорлардың жүйесі реформалауға жиі ұшырады: біраз уақыт олар өзін өзі биледі, мемлекеттік бюджеттің құрамында «Мақсатты қаржыландыру қоры» бөлімінде бөлек бөліп көрсетілді.

Қазақстанда мемлекеттік бюджеттен тыс қорлар 1998 жылдан бастап мемлекетті қаржылық ресурстарын орталықтандыру саясатын жүргізуге байланысты мақсатқа сәйкес емес деп танылды: қорлардың қаражаттары Республикалық бюджетке шоғырландырылды. Алайда әлемдік практика қоғам тарапынан қаражаттардың жұмсалуына бақылауды қамтамасыз еткенде мемлекеттің қаржылық ресурстарын оперативті басқару мақсатымен оларды дербес қалыптастыруды орталықсыздандырудың және пайдаланудың тиімділігін растайды. Сондықтан болып жатқан әлеуметтік-экономикалық үдерістерге: зейнетақы жүйесін реформалауға (Мемлекеттік жинақтаушы зейнетақы қоры, 1998 жыл), Индустриялық-инновациялық даму стратегиясын орындауға (Қазақстандық инвестициялық қор, Ұлттық инновациялық қор, 2003 жыл), мұнайлық табыстарды қордалау қажеттігіне (Қазақстан Республикасының Ұлттық қоры, 2001 жыл), әлеуметтік сақтандыру жүйесін ендіруге (Әлеуметтік сақтандырудың мемлекеттік қоры, 2005 жыл), шағын бизнесті дамытуға (Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры, 1997 жыл) байланысты бюджеттен тыс қорлар қайтадан бірте-бірте қалпына келе бастады.

Жалпы мемлекеттік (аумақтық) көлемде республикалық және жергілікті бюджеттер қаржылық ресурстарды ұйымдастырудың ең белгілі нысаны болып табылады.

Бірақ рыноктық қатынастарға көшу барысында экономикалық және әлеуметтік салаларды қаржыландыруда бір ғана бюджеттік қаражаттар жеткіліксіз бола бастады. Сондықтан қосымша қаржы көздерін іздестіру қажет болды. Бюджеттік қормен қатар 1991 жылдан бастап мақсатты бюджеттен тыс қорлар құрылып, жұмыс істей бастады.

Бюджеттен тыс қорлар мемлекет қаржысы жүйесінің маңызды буыны; мемлекеттің катаң белгілі бір мақсаттарға пайдаланатын және заң жүзінде қалыптасуының бекітілген көздері бар ақшалай ресурстардың жиынтығы. Экономикалық категория ретінде бюджеттен тыс қорлар бірқатар қоғамдық қажеттіліктерді қаржыландыру үшін мемлекет тарапынан қаржылық ресурстарды қайта бөлу және пайдалану жөніндегі қатынастар болып табылады. 1991 жылдан бюджеттен тыс қорлардың пайда болуы әлеуметтік-экономикалық дамудың қажеттіліктерінен туындады: қатаң функциялық мақсаттарға жұмсалатын мемлекеттің қаржылық ресурстардың бір бөлігін оқшауландыру, мемлекеттік бюджеттерді оған тән емес шығыстардан жеңілдету, бір жағынан бюджет тапшылығын төмендету қажет болды. Белгілі бір дәрежеде Бұл мемлекеттің жұмыс істеуімен тікелей байланысты емес шығыстардың ауыртпалығын шаруашылық орғандарына аударуды қажет етті; бұл мақсатқа экономиканы тұрақтандыру қоры (кейін Экономиканы жаңғырту

қоры) сай болды. Басқа жағдайларда, рынокқа өту кезінде халықтың тұрмыс деңгейінің төмендеуі жағдайында оны неғұрлым сенімді және тиімді қорғау мақсатымен әлеуметтік мүктаждарға жұмсалатын кейбір шығыстарды бөлу және оларды жабудың көздерін межелеу қажет болды. Бұл міндеттерді Зейнетақы қорының, Әлеуметтік сақтандыру қорының, Халықты әлеуметтік қорғаудың бірыңғай одақтық – республикалық қорының, Жұмыспен қамтуға жәрдемдесудің мемлекеттік қорының шешуін қажет етті. Бірқатар қорлардың - Жол қорының, Әскери өндірісті конверсиялау қорының, түрлі арналуымның инновациялық қорларының және басқаларының өте-мөте тар максатты арналымы болды.

Бірқатар қорлар, мәселен, Экономиканы тұрақтандыру қоры, Халықты әлеуметтік қолдаудың бірыңғай одактық-республикалық қоры уақытша қызмет етті - бұл экономиканың дағдарысты жағдайында мұндай қорлардың қаражаттарын қалыптастырудың белгілі бір иесізденуімен, бөлу кезінде ресурстарды қайтарусыз пайдаланудағы қорды қалыптастыру субъектілерінің мүдделік сіздігімен түсіндіріледі.

Қорларды қалыптастыру кезінде шаруашылық жүргізуші субъектілерге қайтарусыз тәртіппен ақшалай қаражаттардың бір бөлігін салудың қосымша міндеттілігі жүктеледі. Егер мұндай бөлік қосымша өнім (пайда, табыс) күнының есебінен салынса, онда тікелей кәсіпорындардың экономикалық мүдделерін шалады - олардың ұдайы өндіріс пен тұтынудағы мүмкіндіктерін тежейді (мысалы, 1995 жылға дейін жұмыс істеген Кәсіпкерлік пен бәсекені дамытуды қолдау қорында). Қорларға аударылған аударымдарды өнімнің өзіндік құнына жатқызған жағдайда, құнның бір бөлігі баға арқылы тұтынушыға аудара салынады және бұл күш салмақты жалпы қоғам көтереді. Сөйтіп, Бұл қорды қалыптастыру және пайдалану кезінде шаруашылық жүргізуші субъектілердің бір бөлігі үшін белгілі бір уақыт межелдемесінде баламасыз болып табылатын қайта бөлгіштік үдерістер өрбиді, яғни олардың экономикалық мүдделеріне қысым жасалады. Сонымен бірге бүкіл коғам ауқымында бюджеттен тыс қорлардың көмегімен әлеуметтік-экономикалық теңгерімділік пен тұрақтылық қолдап отырылады, өйткені халықтың жекелеген топтарын әлеуметтік қолдау жөніндегі жергілікті және жалпы мемлекеттік ауқымның мәселелерін, бүкіл экономиканың немесе өңірдің мүддесі үшін белгілі бір максатты бағдарламаларды орындауды, әлеуметтік-экономикалық дамуды теңестіруді шешу мүмкін бола бастайды. Сөйтіп, бюджеттен тыс қорлардың жұмыс істеуінде топтық және қоғамдық мүдделердің қарама-қайшылығы көрінеді. Жалпы бюджеттен тыс қорлардың жұмыс істеуі сайып келгенде, бүкіл қоғам мүддесі үшін жүзеге асырылады, оны нығайтуға бағытталған және қаржылық қатынастардың. Бұл нысанының әлеуметтік-экономикалық мәні осында.

Бюджеттен тыс арнаулы қорлардың мемлекеттік бюджетпен бірге қосарлана қызмет етуі қаржылық қатынастарды саралауға, олардың бір бөлігін тарландан дырылған сфераларға бағыттауға, қаржылық қызметтің әр түрлі бағыттарында бұл қатынастардың өзіндік эр талаптандыруына жетуге мүмкіндік береді.

Бюджеттен тыс қорлар мынадай белгілері бойынша сыныптады: мақсатты белгісі бойынша бюджеттен тыс қорлар экономикалық және әлеуметтік, ғылыми-зерттеу, табиғат қорғау (экологиялық), көші - кон, құқықтық тәртіпке жәрдемдесу, мәдени арланым және басқа қорлар; басқару деңгейіне қарай мемлекетаралық, мемлекеттік және өңірлік (жергілікті) болып бөлінеді.

Экономикалық қорлар – экономикалық дамудың, ал әлеуметтік қорлар қоғамның әлеуметтік проблемаларын шешуге арналған қорлар болып табылады. Мемлекеттік қорлар - бұл мемлекеттік деңгейде, ал өңірлік қорлар өңірлік деңгейде қалыптасатын қорлар.

Мемлекеттік бюджеттен тыс қорлар мен мемлекеттік емес қорларды ажырата білген жөн; соңғылары бірқатар мемлекеттік бюджеттен тыс қорларға, мысалы, мемлекеттік емес жинақтаушы зейнетақы қорлары, әр түрлі ізгіліктің, соның ішінде халықаралық қорларға ұқсас болғанымен өзінің мақсатты арналығы бойынша өте сан алуан болып келеді. Сондай-ақ бюджеттен тыс қорлар және мақсатты қаржыландыру

қоры болып ажыратылады, бұл қорлар 1996 жылға дейін (оны қоса) мемлекеттік бюджеттің құрамында болып келді: жер қойнауын қорғау және минералдық-республикалық қоры. Мұнда қаралған басқа да қорлар мезгіл-мезгіл, 1992-1996 жылдар ішінде мемлекеттік бюджетке енгізіліп, одан шығарылды. Бұл қаржы жүйесінің қалыптасу үдерісін, оның құрылымының оңтайлы нұсқасын іздестіруді бейнелеп көрсетеді.

Барлық бюджеттен тыс және басқа қорлар, шаруашылық жүргізуші субъектілердің қорлары (жарғылық капитал, резервтік капитал, амортизациялық валюта, жөндеу, қорлану, тұтыну және басқа қорлар) үшін қабылдауға болатын «арнаулы қорлар» термині қолданылуы мүмкін, мұның өзі олардың максатты арналыным баса көрсетеді.

Ұйымдық жағынан қорлар арнаулы аппараттың немесе министрліктің қарауында болады, бұл қаржылық ресурстардың оқшауланған бөлігін басқару, оларды ұтымды, максатты пайдалануға бақылау жасау икемділігіне жәрдемдеседі. Бюджеттен тыс қорлардың болуы олардың қарауында шоғырландырылған мақсатты қаражаттарды жедел басқарып, ұйымдастыруға мүмкіндік береді: әлемдік практикада қорлар дербес - биліктің өкілетті орғандарының араласуынсыз басқарылады, бұл қорларды басқарудың мемлекеттік орғандарына максатты қаржыландыру мәселелерін тез шешуге, дер кезінде жағдаяттың өзгерісіне дер кезінде құлақ асуға мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Заяц Н.Е., Фисенко М.К. Теория финансов. - М., 1998.
2. Ілиясов Қ.Қ., Құлпыбаев С. Қаржы: Оқулық. – Алматы, 2003.
3. Қазақстан Республикасының Бюджеттік Кодексі 2008 г. 4 желтоқсан
4. Долговое бремя (Внешний государственный долг) // Деловая неделя 13(84) от 04.04.14.
5. Экономический рост и его составляющие: 1.6. Бюджетный кризис и рост объемов государственного долга // Экономика и статистика, 2013. №3-4.
6. Жуков Е.Ф. Ценные бумаги и биржевые рынки. – М.: Банки и биржи, 2014.
7. «Құнды қағаздар туралы» Қазақстан Республикасының заңы

УДК 336.77

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СБЕРБАНКА РОССИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Панова Т.А.

Общей тенденцией развития банковских систем рыночного типа является универсализация деятельности банков, которая проявляется, в частности, в расширении их присутствия на рынке ценных бумаг и диверсификации деятельности на этом рынке. Принятая в период проведения рыночных реформ в России модель банковской системы допускает разнообразные формы участия банков в операциях на рынке ценных бумаг. За годы, прошедшие после проведения реформ, банки превратились в крупнейших операторов финансового рынка, на их долю приходится значительная доля портфелей ценных бумаг, сосредоточенных у институциональных инвесторов [1].

Банки на рынке ценных бумаг могут быть представлены в качестве профессиональных (брокеры, дилеры, доверительные управляющие, депозитарии) и непрофессиональных (эмитенты и инвесторы) участников рынка. С 1 сентября 2013 года основным регулятором рынка ценных бумаг является Центральный Банк Российской Федерации, имеющий статус мегарегулятора [2].

Сбербанк - российский коммерческий банк, международная финансовая группа, один из крупнейших банков России и Европы. Контролируется Центральным Банком России. Полное наименование - публичное акционерное общество «Сбербанк России». Центральный офис Сбербанка находится в Москве. Первым шагом Сбербанка на международной арене стало приобретение банка в Казахстане в 2006 году.

Сбербанк - универсальный банк, предоставляющий широкий спектр банковских услуг. Доля Сбербанка в общем объёме активов российского банковского сектора составила на 1 января 2016 года 28,7%, на рынке частных вкладов - 46%, кредитный портфель соответствовал 38,7% всех выданных кредитов населению.

В 2015 году активы Группы увеличились на 8,5% - до 27,3 трлн. рублей. Кредиты и авансы клиентам остаются крупнейшей категорией активов: на их долю по состоянию на конец 2015 года приходилось 68,5% совокупных активов. Доля ликвидных активов, в число которых входят денежные средства, средства в банках и портфель ценных бумаг, составила 21,9%. В 2015 году портфель ценных бумаг увеличился на 30,2% и достиг 2,9 трлн. рублей [4].

Портфель ценных бумаг Группы на 97,9% представлен долговыми инструментами (облигациями) и в основном используется для управления ликвидностью. За 2015 год доля акций в портфеле ценных бумаг почти не изменилась по сравнению с 2014 годом и составила 1,9%. Доля корпоративных облигаций в структуре портфеля к концу 2015 года составила 39,9%, увеличившись за год на 8,0 п. п.

Таблица 1. Структура портфеля ценных бумаг Группы Сбербанка в 2014-2015 гг.

Показатели	31.12.2014, млрд. рублей	Доля,%	31.12.2015, млрд. рублей	Доля,%
Облигации федерального займа	807,9	36,3	872,2	30,0
Корпоративные облигации	712,7	31,9	1 156,9	39,9
Облигации правительств и муниципальные облигации иностранных государств	355,5	15,9	413,0	14,2
Еврооблигации Российской Федерации	217,3	9,7	325,7	11,2
Муниципальные и субфедеральные облигации	93,3	4,2	76,4	2,6

Векселя	0,4	0,0	0,4	0,0
Итого долговых ценных бумаг	2 187,1	98,0	2 844,6	97,9
Корпоративные акции	40,2	1,8	56,2	1,9
Паи инвестиционных фондов	4,6	0,2	5,2	0,2
Итого ценных бумаг	2 231,9	100,0	2 906,0	100,0

Таблица 2. Структура портфеля долговых ценных бумаг Группы Сбербанка по уровню кредитного рейтинга в 2014-2015 гг.

Показатели	31.12.2014, млрд рублей	Доля,%	31.12.2015, млрд рублей	Доля,%
Инвестиционный рейтинг	1 790,3	81,9	1 672,9	58,8
Спекулятивный рейтинг	312,5	14,3	1 079,1	37,9
Нет рейтингов	84,3	3,8	92,6	3,3
Итого долговых ценных бумаг	2 187,1	100,0	2 844,6	100,0

Доля корпоративных облигаций с инвестиционным рейтингом составила 39,1% (по итогам 2014 года - 63,0%). Доля ценных бумаг, заложенных в рамках операций РЕПО, снизилась за 2015 год с 52,4% до 7,6%. Данное снижение стало следствием существенного сокращения зависимости от средств Банка России за счет проведения гибкой процентной политики и привлечения дополнительного объема средств клиентов[4].

Последний раз Сбербанк размещал свои акции в 2007 году, в этом же году было проведено дробление акций. В настоящее время общее количество размещенных акций Сбербанка составляет:

• обыкновенных акций номиналом 3 руб. - 21 586 948 000 шт.

• привилегированных акций номиналом 3 руб. - 1 000 000 000 шт.

Предельное количество объявленных обыкновенных акций - 15 000 000 000 шт.

Таблица 3. Структура акционеров Сбербанка по состоянию на дату закрытия реестра акционеров (конец операционного дня 14 апреля 2016 года)

Категория акционеров	Доля в уставном капитале,%
Банк России	50,0+1 акция
Юридические лица – нерезиденты	45,60
Юридические лица – резиденты	1,50
Частные инвесторы	2,90

Как эмитент, Сбербанк выпускает простые векселя. Вексель - это ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока, указанного на векселе, в определенном месте определенную денежную сумму владельцу векселя (векселедержателю) или его приказу[1]. Простой вексель Банка применяется: для быстрых и удобных расчетов за товары, работы, услуги; для выгодного вложения денежных средств с целью получения дохода; для использования в качестве обеспечения при получении в Банке кредита или гарантии.

Векселя Банка оформляются на бланках, имеющих высокую степень защиты от подделок и отпечатанных на МПФ филиала ФГУП ГОЗНАК. В Банке создана электронная база по всем выпущенным векселям.

Вексель может быть передан другому лицу посредством передаточной надписи (индоссамента). Индоссамент проставляется за собственноручной подписью векселедержателя или поверенного по доверенности на обороте векселя. Каждый индоссамент должен иметь порядковый номер. Частичный индоссамент недействителен.

Денежные средства физического лица, размещенные в простые векселя ПАО Сбербанк, не подлежат обязательному страхованию в соответствии с Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Таблица 4. Тарифы по операциям с простыми векселями Сбербанка России (с 01.03.2012) [3]

Наименование услуги	Стоимость услуги с учетом НДС
Операции с простыми векселями	
Выдача векселя	бесплатно
Оплата векселя	бесплатно
Предоставление информации о выдаче/ оплате/ подлинности простого векселя	бесплатно
Эквивалентный обмен векселей	бесплатно
Выдача векселей взамен аналогичных векселей	бесплатно
Выдача по заявлению клиента дубликатов Договоров выдачи/ обмена/ хранения векселей или Актов приема-передачи векселей	бесплатно
Хранение простых векселей, неполученных клиентом или принятых по договорам хранения:	
до 1 млн. долл. США включительно	15 руб. в день, min 465 руб. за весь срок хранения
свыше 1 млн. долл. США	до 5 млн. долл. США включительно 30 руб. в день, min 465 руб. за весь срок хранения
свыше 5 млн. долл. США	45 руб. в день, min 465 руб. за весь срок хранения

Сбербанк выпускает следующие виды простых векселей:

• процентный вексель с номиналом в рублях и иностранной валюте, доход по которому выплачивается в виде процентов, начисляемых на вексельную сумму (номинал);

• дисконтный вексель с номиналом в рублях и иностранной валюте, доход по которому выплачивается в виде разницы между вексельной суммой (номиналом) и ценой реализации векселя первому Векселедержателю.

Процентные векселя выдаются со следующими сроками платежа:

• «по предъявлении, но не ранее определенной даты и не позднее определенной даты» - на срок от 91 до 730 дней с начислением дохода в размере, установленном Банком;

• «по предъявлении, но не ранее определенной даты» - на срок от 14 до 730 дней с начислением дохода в размере, установленном по вкладу «До востребования».

Дисконтные векселя выдаются со следующими сроками платежа:

• «на определенный день» - на срок от 91 до 730 дней с начислением дохода в размере, установленном Банком;

• «по предъявлении, но не ранее определенной даты» - на срок от 14 до 730 дней без начисления дохода на вексельную сумму.

Сбербанк выдает также простые конвертируемые векселя (процентные и дисконтные) - вексель номинирован в долларах США или евро и содержит оговорку платежа в валюте Российской Федерации, т.е. оплачивается Сбербанком в валюте Российской Федерации. Первый векселедержатель приобретает вексель за валюту Российской Федерации.

Сберегательный сертификат - это ценная бумага, которая оформляется на предъявителя. Сберегательный сертификат, подобно вкладу, предназначен для хранения и приумножения денежных средств с доходностью существенно выше, чем по вкладам.

Таблица 5. Процентные ставки по Сберегательным сертификатам Сбербанка России [3]

Номинал	91-180 дней	181-365 дней	366-730 дней	731-1094 дней	1095 дней
от 10 000 до 50 000	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
от 50 000 до 1 000 000	6,4	6,75	6,65	6,65	6,65
от 1 000 000 до 8 000 000	7,2	7,55	7,45	7,45	7,45
от 8 000 000 до 100 000 000	7,85	8,20	8,10	8,10	8,10
от 100 000 000	8,45	8,80	8,70	8,70	8,70

Сберегательный сертификат Сбербанка России имеет следующие характеристики:

• Процентная ставка: от 0,01 до 8,80% в рублях;

• Срок вклада: от 91 дня до 1095 дней;

• Не пополняемый;

• Без частичного снятия;

• Минимальная сумма вклада: 10 000 рублей.

Повышенная процентная ставка объясняется просто: все вклады Сбербанка участвуют в системе страхования вкладов, а сберегательные сертификаты страхованию не подлежат.

Корпоративно-инвестиционный бизнес Сбербанка - Sberbank CIB предлагает услуги в области брокерского обслуживания для клиентов, которые принимают решения и непосредственно участвуют в управлении своим капиталом самостоятельно.

Брокерскими услугами Сбербанка пользуются более 180 тысяч инвесторов по всей России. Они покупают и продают ценные бумаги через Банк, так как это легко, быстро и удобно. Совершать операции можно в режиме реального времени из любой точки мира с помощью Интернет. Развитая информационная и техническая поддержка и широкая филиальная сеть Сбербанка создают уникальные условия для работы на финансовых рынках.

Сбербанк предоставляет возможность совершать операции с различными финансовыми инструментами на следующих торговых площадках:

• сектор «Основной рынок» фондового рынка Группы Московской Биржи (акции, государственные, корпоративные, муниципальные и субфедеральные облигации);

• срочный рынок (фьючерсные и опционные контракты);

• внебиржевой рынок (еврооблигации, депозитарные расписки и акции (паи) иностранных инвестиционных фондов (ETF)).

Также через Банк можно:

• подавать заявки через систему интернет-трейдинга QUIK или по телефону в специализированную службу «трейд-деск»;

• получить услугу по совершению необеспеченных сделок (маржинальная торговля), которая позволяет Вам совершать операции с ценными бумагами в объеме, превышающем величину Ваших собственных активов: денежных средств и/или ценных бумаг;

• получить услугу по совершению внебиржевых сделок РЕПО (ОТС-РЕПО), которая является альтернативой кредитованию под залог ценных бумаг и позволяет оперативно получить денежные средства за счет ценных бумаг, имеющихся в портфеле клиента;

• получить услугу по совершению сделок ОТС-РЕПО-овернайт, которая позволяет получать дополнительный доход в размере 2% годовых от краткосрочного размещения ценных бумаг, находящихся в портфеле клиента.

Сделка ОТС-РЕПО обычно состоит из двух частей. Первая часть сделки: клиент продает ценные бумаги по цене, рассчитанной с учетом величины начального дисконта к цене закрытия предыдущего торгового дня. Вторая часть сделки: через срок, определенный при заключении сделки, клиент выкупает ценные бумаги, проданные по первой части сделки, по цене,

рассчитанной с учетом ставки ОТС-РЕПО и срока ОТС-РЕПО. Сделки ОТС-РЕПО могут совершаться при условии, что планируемый объем по первой части сделки равен или превышает 200 000 руб. Условия предоставления денежных средств по сделке ОТС-РЕПО: срок от 7 до 35 дней, ставка - 17% годовых; срок от 36 до 105 дней, ставка - 19% годовых.

Интернет-трейдинг - это самый простой и удобный способ покупать и продавать ценные бумаги на бирже с помощью торговой системы, установленной на персональном компьютере или ноутбуке. Клиенты Банка могут самостоятельно в режиме реального времени управлять собственными активами и совершать торговые операции путем выставления заявок через Интернет на следующие торговые площадки: сектор «Основной рынок» фондового рынка Группы «Московской Биржи» (акции, государственные, корпоративные, муниципальные и субфедеральные облигации); срочный рынок (фьючерсные контракты).

Преимущества интернет-трейдинга для клиентов банка состоят в следующем:

• инвестор постоянно видит перед собой картину торгов, причем на нескольких биржах одновременно в режиме реального времени;

• своевременность получения инвестором экономических, финансовых новостей и аналитических обзоров брокеров;

• оперативность отдачи по интернету приказов брокеру на покупку или продажу;

• возможность оперативно отслеживать состояние своего биржевого счета и др.

Для коммерческого банка система онлайновой торговли ценными бумагами также имеет ряд преимуществ, к числу которых относятся:

• низкие транзакционные издержки;

• получение биржевой информации в режиме реального времени, выставление котировок непосредственно в торговые системы;

• высокая степень безопасности при проведении операций [1].

Также в Сбербанке предоставляется услуга по открытию Индивидуального инвестиционного счета (ИИС). Индивидуальный инвестиционный счет - брокерский счет особого типа, по которому физическое лицо может получить налоговый вычет на сумму взноса на ИИС, либо освобождается от уплаты подоходного налога со всей прибыли, полученной от операций на этом счете.

ИИС может открыть только физическое лицо - налоговый резидент РФ. Открыть ИИС может как новый, так и действующий клиент, заключивший договор на брокерское обслуживание. Открывать ИИС стало возможно начиная с 1 января 2015 года: одному физическому лицу может быть открыт только один ИИС. Минимальный срок инвестирования средств на ИИС - 3 года (считается с даты заключения договора).

Таблица 6. Разновидности Индивидуального инвестиционного счета [3]

ИИС с вычетом на взносы (первый тип)	ИИС с вычетом на доходы (второй тип)
Вносить на счет можно только денежные средства. Максимальный размер взноса на ИИС - не более 400 тыс. руб. (в течение календарного года)	
Нет налога в течение срока действия ИИС - налоговая база определяется за весь период в момент закрытия счета. В случае закрытия ИИС раньше, чем через три года, право на льготу теряется.	
Для получения вычета необходимо наличие доходов (например, заработной платы), облагаемых по ставке 13%, в соответствующем налоговом периоде	Наличие доходов, облагаемых по ставке 13%, не является обязательным
На сумму взноса ежегодно предоставляется вычет по НДФЛ в размере до 52 тыс. руб. (13% от 400 тыс. руб.)	На взносы вычет не предоставляется
Налоговая ставка при закрытии счета – 13%	При закрытии счета доход освобождается от налога
Тип вычета можно выбрать в течение срока действия ИИС. Совмещение двух типов вычета невозможно!	

В качестве доверительного управляющего выступает АО «Сбербанк Управление Активами» (компания переименована в ноябре 2012 года, прежнее наименование - ЗАО УК «Тройка Диалог»), одна из старейших, крупнейших и наиболее успешных управляющих компаний в России, работает с 1996 года и по праву считается основателем отечественной индустрии управления активами.

На сегодняшний день компания предлагает профессиональные услуги по управлению активами на рынке ценных бумаг с использованием коллективной формы инвестиций - паевых инвестиционных фондов (ПИФов). Преимущества ПИФов:

• Профессиональное управление. Средствами управляют профессиональные портфельные менеджеры.

• Прозрачность. Регулярное раскрытие информации о деятельности паевого фонда в соответствии с требованиями законодательства на сайте компании, а также в печатном издании.

• Диверсификация. Продуктовая линейка от диверсифицированных портфелей акций и облигаций до более узко специализированных отраслевых и страновых фондов.

• Доступность.

• Мобильность. Возможность совершать операции с паями на всей территории России.

Вкладывая денежные средства в паевые инвестиционные фонды, клиенты становятся участниками фондового рынка, но при этом все операции с ценными бумагами и другими активами фондов осуществляются компанией «Сбербанк Управление Активами». Профессиональные портфельные менеджеры, обладающие обширным и длительным опытом работы на рынке и неоднократно признававшиеся одними из лучших в России, управляют объединенными средствами пайщиков в соответствии с выбранной стратегией инвестирования.

Как профессиональный участник рынка ценных бумаг, Сбербанк предлагает широкий спектр депозитарных услуг, включающих:

• открытие всех типов счетов депо, необходимых для учета и перехода прав по российским и иностранным ценным бумагам;

• хранение и учет прав собственности на ценные бумаги, в том числе хранение и учет документарных / неэмиссионных ценных бумаг;

• проведение депозитарных операций по сделкам с ценными бумагами, в том числе с использованием корреспондентских счетов депо Сбербанка в международных расчетно-клиринговых центрах Clearstream Banking и Euroclear Bank;

• обременение обязательствами ценных бумаг: оформление и учет залоговых операций;

• проведение корпоративных действий эмитентов: консолидация, конвертация, дробление, участие в собраниях акционеров по доверенности;

• выплата доходов по ценным бумагам, погашение ценных бумаг и купонов ценных бумаг.

Депозитарий Сбербанка выступает в качестве суб-кастодиана J.P. Morgan по хранению базового актива для выпуска депозитарных расписок на акции ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Новороссийский морской торговый порт», ОАО «Магнит», ОАО «Ростелеком» и ОАО «МТС» (спонсируемая программа), а также является субкастодианом The Bank of New York Mellon по хранению базового актива для выпуска депозитарных расписок ПАО Сбербанк, ОАО «Торговый дом «ГУМ» и ОАО «МТС» (неспонсируемая программа).

24 октября 2013 г. Депозитарий ПАО Сбербанк принял на обслуживание от Депозитария ИНГ Банк (Евразия) ЗАО 44 программы депозитарных расписок 27 эмитентов акций, среди которых: ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Татнефть», ОАО «ТМК», ОАО «Газпром нефть», ОАО Авиакомпания «Ютэйр», ОАО «Автоваз», ОАО «Аптечная сеть 36,6», ОАО «Иркутскэнерго», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Ленэнерго», ОАО ТД «ЦУМ», ОАО «Фармстандарт» и др. [3].

Депозитарий Сбербанка является одним из крупнейших банковских депозитариев России. Своим клиентам (резидентам и нерезидентам Российской Федерации) он предлагает полный комплекс депозитарных услуг с ценными бумагами российских и

иностранных эмитентов во всех регионах Российской Федерации. Депозитарная деятельность осуществляется Сбербанком с 1997 года.

Сбербанк располагает широкой филиальной сетью в России и обслуживает более 390 000 счетов депо. Клиенты Депозитария Сбербанка могут подавать депозитарные поручения и получать отчеты об исполнении операций в более чем 70 точках депозитарного обслуживания по территории России. Для обмена информацией с клиентами Банк использует различные виды дистанционного обслуживания, включая системы «Банк-Клиент», SWIFT и систему ЭДО Сбербанка.

Депозитарный учет осуществляется в централизованной автоматизированной информационной системе «Депозитарий» (разработка Сбербанка), соответствующей требованиям по ведению депозитарного учета, предъявляемым нормативными документами РФ, а также имеет высокую степень защищенности и отказоустойчивости.

Меры информационной безопасности, применяемые к системе, соответствуют наивысшей категории, обеспечивают сохранность и конфиденциальность хранимой информации. Ее высокая эффективность была неоднократно доказана, в частности, во время проведения «народных» IPO ОАО «НК «Роснефть» и ПАО Сбербанк.

В заключении следует отметить, что Сбербанк постоянно совершенствует свои услуги и сервисы для того, чтобы предложить клиентам лучшие продукты для инвестиций. Для начинающих инвесторов проводятся бесплатные семинары и обучающие курсы. Специалисты Сбербанка консультируют клиентов по всем возникшим вопросам, знакомят с порядком работы и обслуживания на финансовых рынках, готовят все необходимые документы для начала инвестирования, предупреждают о рисках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панова Т.А. Операции банка с ценными бумагами: учебно-методический комплекс. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. - 388 с.
2. Официальный сайт Банка России // Электронный ресурс: http: // www.cbr.ru
3. Официальный сайт Сбербанка России // Электронный ресурс: http: // www. sberbank. ru
4. Официальный сайт Группы Сбербанка России // Электронный ресурс: http: // www. sberbank.com

УДК 336.71

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Кириленко Т.П., Бордияну И.В.

В настоящее время четко прослеживается необходимость в участия государства в регулировании рынка привлеченных ресурсов, в связи с этим принимается ряд мер пруденциального регулирования банковского сектора, направленных преимущественно на снижение рисков, связанных с качеством капитала банков и прозрачностью их операций. Данный комплекс мер включал следующие блоки:

Улучшение качества капитала банков. Данный блок мер направлен на усиление способности банков абсорбировать потенциальные убытки за счет капитала и исключение возможности фиктивной капитализации банков и включает в себя:

- расширение компонентов инвестиций банка, вычитаемых из собственного капитала банка;

- совершенствование норматива левереджа, путем добавления в расчет коэффициента достаточности собственного капитала (k1-1) условных и возможных обязательств банка, с применением поэтапного ужесточения значений нормативов: с 1 июля 2014 года – не менее 0,1, а с 1 июля 2015

года – не менее 0,11 [1].

Содействие банкам в состоянии реструктуризации через введение особых требований к структуре капитала включало в себя:

- предоставление возможности банкам, подлежащим реструктуризации, включать в собственный капитал субординированные облигации, выпущенные в соответствии с законодательством других стран;

- использование в капитале первого уровня доходов от реструктуризации обязательств полученных в отчетном году, а также предоставление возможности банкам, подлежащим реструктуризации включать в капитал второго уровня 75% суммы субординированного долга.

Снижение рисков, обусловленных структурой собственности банков и банковских холдингов, а также рисков, возникающих на уровне банковского конгломерата:

- уточнение расчета максимального размера риска на одного заемщика банковского конгломерата, аналогично методике расчета данного норматива для банков второго уровня;

- установление требования по долгосрочному рейтингу в иностранной валюте родительского банка либо холдинговой компании банка для целей пункта 13 статьи 30 Закона Республики Казахстан от 31 августа 1995 года «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»;

- установление требования по наличию минимального рейтинга родительского банка для осуществления банками второго уровня операций по приему депозитов, ведению и открытию банковских счетов физических лиц аналогичные для получения статуса родительского банка;

- исключение инвестиций из фактического размера собственного капитала участника банковского конгломерата [2].

Меры, направленные на снижение рисков, связанных с прозрачностью заемщиков и банковских операций, в том числе:

- определение критериев «прозрачности» заемщиков при расчете максимального размера риска на одного заемщика (k3);

- оптимизацию расчета коэффициента максимального размера риска на одного заемщика (k3) путем исключения при расчете коэффициента гарантии банка по выкупленным и гарантированным банком ценным бумагам;

- установление возможности приобретения свопов кредитного дефолта (credit default swap) и свопов совокупного дохода (total return swap) только при выполнении следующих условий: (а) базовый актив не является собственным обязательством банка второго уровня; (б) приобретение в целях хеджирования кредитного риска по базовому активу; (в) приобретение осуществляется на организованном рынке ценных бумаг;

- совершенствование формы представления информации о сделках банков второго уровня с лицами, связанными с ними особыми отношениями.

Блок мер, связанных с улучшением качества вновь выдаваемых займов и существующего кредитного портфеля, в том числе:

- стимулирование банков к проведению очистки балансов от «плохих» кредитов путем исключения из расчета коэффициента требований банка к заемщику, списанные с баланса банка и требований по которым сформировано 100% провизий (резервов);

- внесение корректировок в понятие стоимости обеспечения (стоимость залогового обеспечения на текущий момент, определяемая от рыночной стоимости с учетом возможности ее реализации (продажи));

- уточнена категория займов, классификационная категория которых определяется как «безнадежная»: к безнадежным были отнесены кредиты, предоставленные (а) заемщику (созаемщику), зарегистрированному в оффшорных зонах, либо если пятьдесят и более процентов голосующих акций или долей участия в уставном капитале заемщика (созаемщика) прямо принадлежит лицам, зарегистрированным в оффшорных зонах; (б) заемщику (созаемщику), решения которого определяются иным лицом, зарегистрированным в оффшорных зонах, в силу договора или иным образом;

- установление поэтапного порядка формирования банками минимального размера провизий по кредитам, предоставлен-

ным в иностранной валюте заемщикам, не имеющим соответствующей валютной выручки, заработной платы и (или) валютные риски которых не покрыты соответствующими инструментами хеджирования со стороны заемщика;

- установление сроков, в течение которых осуществляется подсчет количества пролонгаций, с привязкой к периодичности погашения платежей по займам.

Меры по совершенствованию процедур управления рисками. В рамках данного блока мер были введены требования к наличию у банков Плана действий на случай возникновения непредвиденных обстоятельств. В данном Плане должны быть определены превентивные мероприятия, содержащие количественную оценку размера финансовых потерь, при достижении которой банк должен переходить на исполнение мероприятий, направленных на снижение воздействия непредвиденных обстоятельств на финансовую устойчивость банка и в целом на его деятельность, а также матрицу, определяющую ответственность руководящих работников и сотрудников банка за исполнение вышеуказанного Плана. Кроме того, были установлены следующие требования к банкам:

- обязанность предоставлять в уполномоченный орган на ежемесячной основе стресс-сценариев, результатов стресс-тестирования, а также Плана действий на случай возникновения непредвиденных обстоятельств;

- требование по представлению в АФН матрицы мониторинга кредитного риска и риска ликвидности, матрицы оценки кредитного риска и риска ликвидности, а также матрицы контроля кредитного риска и риска ликвидности;

- требование к наличию в плане банка на случай возникновения непредвиденных обстоятельств процедур функционирования резервных центров, в том числе, предусматривающих отдаление месторасположения резервных центров от основных центров, определение периодичности и способов создания резервных копий данных.

Опыт, полученный в период кризиса в Казахстане, послужил толчком к развитию системы макропруденциального регулирования, основная роль в которой возложена на Совет по финансовой стабильности и развитию финансового рынка Республики Казахстан [3].

Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 923, предполагает усиление роли НБРК как центрального органа, ответственного за осуществление макропруденциального регулирования. Согласно Концепции, под макропруденциальным регулированием понимается:

1) определение основных секторальных принципов, подходов пруденциального регулирования системных рисков и применения соответствующих нормативов;

2) разработка мер антикризисного управления и механизмов минимизации ущерба в случае материализации системных рисков.

В рамках существующей системы регулирования АФН отвечает за осуществление микропруденциального регулирования, т.е. осуществляет надзор за деятельностью финансовых институтов на уровне каждой отдельно взятой финансовой организации, а также проводит сбор информации по состоянию финансового сектора. НБРК является ведомством, ответственным за обеспечение стабильности всей финансовой системы и за осуществление макропруденциального регулирования, т.е. регулирования состояния всей системы в целом.

Выработка стратегических подходов к макро- и микропруденциальному регулированию проводится в рамках Совета по финансовой стабильности и развитию финансового рынка Республики Казахстан, созданного Указом Президента от 12 июня 2010 года № 994 «О Совете по финансовой стабильности и развитию финансового рынка Республики Казахстан». Председателем Совета является Председатель НБРК Акишев Д.Т., в состав Совета входят помощник Президента Б. Султанов, Министр финансов Б. Жамишев, Председатель АФН Е. Бахмутова, Председатель Агентства по защите конкуренции М. Есенбаев, заместитель Председателя НБРК Д. Акишев и Председатель объединения юридических лиц «Ассоциация финансистов Казахстана»

С.Аханов. Первое заседание Совета состоялось 30 июня 2010 года, всего с июня по декабрь 2010 года было проведено 7 заседаний Совета, в тематику которых входили различные вопросы функционирования банковского, страхового, пенсионного секторов и различных сегментов финансового рынка. По результатам заседаний был создан ряд рабочих групп для выработки консолидированной позиции государственных органов и представителей финансового сектора [4].

Для осуществления взаимодействия между НБРК и АФН в части макропруденциального регулирования планируется создание постоянно действующей рабочей группы по вопросам макропруденциального регулирования. Данная рабочая группа будет функционировать под руководством заместителя Председателя НБРК, курирующего вопросы обеспечения финансовой стабильности. В задачи рабочей группы будут входить:

1) выработка предложений и подготовка нормативно-правовых актов, направленных на реализацию принципов и инструментов макропруденциального регулирования;

2) проработка всех вопросов микрорегулирования, которые непосредственно могут влиять на реализацию задач макропруденциального регулирования, входящих в компетенцию АФН, в частности:

- платежеспособности финансовых институтов (достаточность, структура капитала и источники фондирования),
- ликвидности;
- кредитного риска;
- структуры и концентрации финансового сектора, вопросов деятельности банковских конгломератов;
- мер раннего реагирования и механизмов реабилитации банков, включая реструктуризацию и другие меры государственного вмешательства.

3) проработка прочих вопросов по решению Руководства НБРК и АФН;

4) разработка документов и проектов нормативно-правовых актов для реализации предложений по развитию рынка финансовых услуг.

Предполагается, что нормативно-правовые акты, подлежащие рассмотрению в рамках рабочей группы, будут выноситься на Правление АФН только после соответствующего заключения рабочей группы.

Уникальность казахстанского опыта реструктуризации внешнего долга банков заключается в том, что она являлась сочетанием «классической» реструктуризации и комплекса мер государственной поддержки. Комплексный подход позволил избежать издержек и рисков, которые понесли бы государство и финансовая система в целом в случае выбора одного из двух «крайних» вариантов – банкротства либо покрытия обязательств банков за счет государственных средств. В первом случае существовал риск подрыва доверия к банковской системе со стороны населения, который нанес бы серьезный урон банковской системе в целом. Во втором случае серьезно ухудшился бы имидж финансовой системы и государства в глазах инвесторов, так как полное покрытие долгов банков послужило бы сигналом, что финансовая система не может решать свои проблемы без поддержки государства и становится зависимой от него [6].

В условиях начавшегося восстановления экономики и отсутствия серьезных внешних шоков, а также политики поддержания повышенного уровня ликвидности, проводимой банками, роль Национального Банка в обеспечении стабильности финансовой системы сводилась к поддержанию стабильности курса тенге и предоставлению ликвидности банкам, находившимся в состоянии реструктуризации.

Несмотря на то, что потребительское кредитование остается приоритетным видом кредитования для банков, наблюдается заметное ужесточение условий кредитования, в том числе путем повышения процентных ставок, как по беззалоговым, так и по залоговым займам, в то время как по ипотечным кредитам прослеживается некоторое снижение процентных ставок. Необходимо отметить, что до конца года в розничном сегменте некоторые крупные и средние банки намерены увеличить процентные ставки по всем кредитным продуктам.

По оценкам банков, в условиях высокой напряженности на внешнем и внутреннем рынках ожидается ухудшение финан-

сового состояния отдельных заемщиков, а также рост просрочек, что будет оказывать давление на качество ссудного портфеля банков. Наиболее эффективным механизмом по дальнейшей работе с проблемными кредитами банки видят в увеличении операций по списанию проблемных кредитов за баланс и в необходимости расширения функционирования государственных программ, направленных на стимулирование кредитования.

В целом консервативная кредитная политика и замедление роста предложения со стороны банков обусловлены ограниченностью и высокой стоимостью фондирования, а также ожиданиями роста просрочек со стороны некоторых заемщиков в конце 2015 года.

Стратегической задачей современного этапа развития экономики Казахстана является реализация антикризисных мероприятий и достижение прежних темпов экономического развития и придания им признака устойчивости. Несмотря на значимость и чёткость формулировки, не существует однозначного решения данной задачи. Вместе с тем, мировой опыт показывает, что необходимым условием достижения этой цели является привлечение инвестиционных ресурсов и создание механизма их эффективного использования. В силу этого наличие эффективно функционирующего кредитного рынка - важнейшая черта любой развитой экономики.

Как известно, кризис в Казахстане начался с банковского сектора, в частности из-за ухудшения условий рефинансирования займов на международных рынках капитала. Хотя в начальной стадии кризиса речь не стояла о дефолте банков, для государства было очевидным, что банковский сектор не сможет одновременно поддерживать кредитование на уровне прошлых периодов и одновременно осуществлять выплаты по обязательствам перед внешними кредиторами.

В период кризиса коммерческие банки не просто ограничили кредитование, но и стали более осторожно финансировать экономику на волне понижения деловой активности в мире и в частности в Казахстане. Даже те банки, которые не имеют большой долговой нагрузки по внешним займам, предпочли в условиях туманных перспектив развития отрасли резервировать наличность, а не ссужать займы реальному сектору экономики. Такой подход на фоне кризисных явлений отвечает здравому смыслу любого частного инвестора, но идет в разрез с политикой государства в отношении стабилизации рынка.

Это действительно создало проблему: банковский сектор в Казахстане является основным каналом перераспределения капитала из финансового в реальный сектор экономики, и очевидно, что ни фондовый рынок, ни государство не могут подменить его собой. Не удивительно, что за последнее время, Республика Казахстан предприняла множество различных действий для поддержания и стимулирования отечественных коммерческих банков.

Банковский сектор Казахстана в настоящее время переживает несколько проблем, которые переросли из локального в национальный масштаб. Одна из них – повышение доли проблемных займов вследствие ухудшения инкассации ранее выданных кредитов. Другая, не менее важная, проблема - необходимость погашения большого внешнего долга, которое отрицательно влияет на сальдо счета операций с капиталом и финансами Казахстана. Правительство не может просто направить все ресурсы на преодоление этих проблем, поскольку решения требуют и другие, не менее серьезные макроэкономические задачи, стоящие перед Казахстаном.

Большая роль в сбалансированности и поддержки динамического равновесия путём комплексного воздействия принадлежит государственному регулированию посредством различных современных методов. Государство должно увязывать взаимодействие механизмов между собой, направляя на достижение и поддержание рационального равновесия между накоплением и потреблением. Законодательно ориентируя на достижение высоких устойчивых темпов накопления, которые связаны с инвестициями, созданием рабочих мест, определяющими рост доходов и потребления населения, государство способствует последующему росту инвестиций и занятости, ведущих к устойчивому экономическому росту. Экономический опыт многих

стран подтверждает преимущества мер государственного регулирования экономики, соединенных с целенаправленным применением рыночных механизмов конкуренции и частной предпринимательской инициативы [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Грозовский Б.Г. Полная взаимонепригодность // Компания. – 2012. –№22.
2. Емельянов А.М. и др. Финансы, налоги и кредит: Учебное пособие. –М., 2012.
3. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. – СПб.: Питер, 2012.
4. Заславская О.Д. Надежность в обмен на доход // Деловая хроника.– 2012.
5. Казимагомедов А. Ю. Защита и страхование депозитов // Финансовый бизнес. – 2009. – №11. – С. 55-57.
6. Карпов М. Т. Вкладчики возвращаются в банки // Сегодня. –2012. – №2. – с. 4.

УДК 336.7

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ НОВОГО КОНКУРЕНТНОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА

Лохман Н.Н., Климова Н.Н.

В условиях конкуренции на рынке банковских услуг большое значение приобретают вопросы расширения продуктовой линейки банка. Возникновение новых банковских продуктов на рынке услуг банков обусловлено рядом причин:

- возрастанием конкуренции внутри банковской сферы, а также между банками и небанковскими финансово-кредитными организациями;
- поиском новых источников доходов от банковских услуг;
- периодически возникающим кризисом в банковской сфере, что является стимулом к усилению финансовой мысли и повышению финансовой устойчивости коммерческого банка;
- информацией о функционировании банковских услуг за рубежом;
- целью банковских менеджеров к универсализации деятельности банка;
- выгодами диверсификации риска, связанного с пакетом существующих банковских услуг.

Конкурентные преимущества банка на рынке банковских услуг достигаются за счет:

- высокого качества оказываемых услуг;
- эффективной организации производства банковских услуг;
- грамотного менеджмента;
- действенной рекламы;
- хороших отношений с клиентурой и т.д.

Активная борьба за покупателя, за превращение его из случайного в постоянного, за расширение клиентуры — суть современной конкурентной борьбы. Для этого потенциальных покупателей убеждают в том, что предлагаемый продукт наилучшим способом удовлетворяет их потребности в решении каких-то специфических проблем. Действующих же покупателей убеждают в том, что продолжение деловых контактов с банком, приобретение у него услуг регулярно и в больших количествах приносят каждому клиенту ощутимую выгоду.

Во всем мире коммерческим банкам в настоящее время приходится обращать особое внимание на конкурентов, постигать законы конкурентной борьбы, учиться правильно на них реагировать. Тщательное изучение клиентской базы, постоянное расширение клиентуры, увеличение объемов предоставляемых услуг, последовательная разработка и внедрение новых банковских продуктов в соответствии с возрастающими потребностями клиентов, тщательное и систематическое изучение рынка потребителей банковской продукции, более активное, разностороннее и качественное обслуживание каждого клиента за счет тщательного изучения его индивидуальных запросов и потенциала, неуклонное расширение ассортимента предлагае-

мых банковских продуктов по каждому отдельному сегменту клиентского рынка, систематическое изучение и использование возрастающих возможностей современного банковского маркетинга - вот неполный перечень проблем, стоящих ныне перед коммерческими банками в сфере реализации их продуктов.

Например, в условиях кризиса многие коммерческие банки, лишившись возможности внешних заимствований у международных финансово-кредитных институтов, для поддержания ликвидности вынуждены увеличивать объемы привлекаемых во вклады денежных средств населения. Для этого банки значительно расширили продуктовую линейку вкладов, предлагая своим клиентам новые депозитные продукты, например, мультивалютные вклады, совместные программы со страховыми компаниями, расширили возможности управления вкладами с помощью мобильного и интернет банкинга [1].

Новые банковские продукты представляют собой финансовые инновации. Финансовую инновацию следует рассматривать в качестве наиболее очевидной и важной тенденции современного развития финансовых рынков. Для изучения данного вопроса большой интерес представляют исследования финансовых инноваций, проведенные американским профессором банковского дела и финансов Джозефом Синки-младшим. Сформулированная Синки динамическая модель изменений ФОКУС (аббревиатура, в оригинале TRIK, по английски trik – уловка) состоит из пяти компонентов: финансовая прозрачность, овладение информационными технологиями, адекватность капитала, успешность борьбы за клиента, степень риска [2]. ФОКУС представляет собой перечень факторов появления финансовых нововведений:

- академические исследования (компонент «Ф») – научные разработки влияют на эффективность рынка, например, через разработку инструментов управления риском и методов достижения большей прозрачности и адекватного раскрытия информации;
- технологический прогресс- компонент «О»;
- изменения налоговой системы – компонент «К» – «налогообложение как часть регулирования»;
- успешность конкурентной борьбы за клиента – компонент «У»;
- уровень экономической активности – компонент «С».

Российские экономисты классифицируют инновации по следующим основополагающим признакам (таблица 1).

Таблица 1. Критерии классификации инноваций [3]

Критерий	Вид инноваций
Причины появления	Реактивные (реакция на нововведения в деятельности конкурентов)
	Стратегические (носят упреждающий характер)
Цели	Оперативные (текущие, краткосрочные)
	Перспективные (долгосрочные)
Функциональное содержание	Производственные
	Интеллектуальные
	Управленческие
	Финансовые
Предмет (сущность)	Продуктовые (новые продукты, услуги)
	Процессы (технологии, схемы управления и обслуживания клиентов, модели поведения)

Финансовые инновации представляют собой функцию важнейших переменных: человеческого капитала, технологии, рыночной ситуации, системы регулирования и корпоративной культуры компании.

Банковские услуги различаются по различным параметрам: уровням процентных ставок, срокам кредитов и депозитов и т.д. Изменение ряда параметров банковских услуг не может считаться инновацией. Например, изменение процентных ставок по вкладам, изменение сроков депозитов и

т.п. не является инновационной деятельностью, т.к. подобные изменения не приводят к появлению новой услуги и не являются оригинальной идеей. Следовательно, инновационная деятельность коммерческих банков проявляется в создании и внедрении принципиально новых услуг, либо изменении таких параметров уже существующих услуг, которые приводят к изменениям в технологии обработки данных. Например, появление электронных расчетов способствовало появлению системы обслуживания «банк-клиент», обеспечивающей круглосуточный доступ к своим счетам и возможность проводить все виды платежно-расчетных операций. Данная взаимосвязь инновационной деятельности банка и технологии обслуживания позволяет выделить первый вид инновации – инновационные услуги [4].

Вторым видом инновации являются инновации, проводимые в технологии обслуживания клиента, заключающиеся в улучшении организации обслуживания клиента, повышения уровня сервиса при оказании ему банковской услуги[5].

Банковские инновации можно модифицировать следующим образом:

- новая банковская услуга, впервые появившаяся на мировом рынке банковских услуг, не имеющая аналогов;

- новая для России, но уже реализуемая за рубежом банковская услуга;

- новая для банка, но уже реализованная в других банках банковская услуга.

Следует отметить, что единой методики разработки новых банковских продуктов нет и быть не может. Каждый банк разрабатывают свою методику в контексте Концепции управления продуктовым портфелем банка. Однако, при всем многообразии методик существуют принципиальные этапы создания нового банковского продукта.

ЭТАП 1. Поиск идеи создания нового продукта или модернизации существующего и прогнозирование спроса на него.

Процесс разработки или совершенствования банковского продукта (услуги) начинается с выдвижения идеи, которая предложена: любым сотрудником банка; группой сотрудников банка; клиентами банка. Объектом инновации могут являться банковский продукт (услуга), технология его реализации, программное обеспечение, а также применение известного ранее банковского продукта (услуги), технологии и программного обеспечения по новому назначению. Сбор, регистрация предложений, а также консультации по порядку их оформления проводят специалисты соответствующих подразделений банка [6].

Банкам рекомендуется регулярно проводить мероприятия по поиску идей для развития как продуктового ряда, так и деятельности в целом. Наиболее эффективными и часто применяемые мероприятиями являются:

- мозговой штурм;

- личные беседы с клиентами;

- бенчмаркинг - поиск и заимствование успешных решений внутри банка, у партнеров, у конкурентов, с помощью деловых связей, и др.

Следующим шагом является маркетинговое исследование. Проведение такого рода исследований стало реальной потребностью и прочно вошло в практику хозяйственной деятельности банков. Глубина и направленность исследований зависят в значительной степени от характера деятельности банка, выпускаемой им продукции (для юридических или физических лиц), степени диверсификации продукции, размеров капитала и уровня доходов банка. Следует периодически выполнять маркетинговые исследования по различным направлениям:

- исследование и анализ деятельности и продуктов банков-конкурентов;

- исследование и анализ потребностей клиентов;

- исследование и анализ рыночной среды (рынки сбыта, новые перспективные рынки и сегменты).

Анализ рынка представляет собой выяснение рыночной ситуации и возможность сбыта на текущий момент. Его основные задачи - определить конкурентную позицию банка на рынке и провести сегментацию последнего. Конкурентная позиция - это положение, которое тот или иной банк занимает на рынках сбыта в соответствии с результатами своей деятельности, а также в соответствии со своими достоинствами и недостатками по сравнению с дру-

гими кредитными институтами.

Зачастую важнейшей характеристикой конкурентной позиции является доля банка на том или ином рынке сбыта или его относительная доля на этом рынке (т.е. удельный вес на части рынка, занимаемой данным банком и двумя-тремя наиболее сильными конкурентами). Однако, этого недостаточно для характеристики конкурентной позиции. Важно еще знать, насколько данная позиция устойчива. Возможный потенциал реально определить с помощью анализа конкурентоспособности банка, его способности обеспечивать лучшее предложение по сравнению с конкурентами, его конкурентных преимуществ. Только обладание конкурентными преимуществами позволяет завоевать прочные позиции на рынке. Для всесторонней оценки конкурентоспособности нужно все ее показатели систематизировать в виде таблицы и сопоставить с аналогичными показателями у конкурентов. Результаты исследований должны содержать необходимую маркетинговую информацию для разработки нового продукта: будущий спрос, характеристики потенциальных клиентов и сегментов продаж. Маркетинговые службы банка готовят:

- обзоры данной услуги и, или ее аналогов с оценкой их возможной эффективности;
- исследование и прогнозирование спроса на новую услугу
- анализ эффективности оказываемых услуг банка, исходя из целесообразности их развития в перспективе;
- обобщение предложений функциональных подразделений банка и его филиалов о совершенствовании работы с клиентами, исходя из их потребности;
- рекомендации по внедрению конкретной слуги или модификации действующей.

На основе рекомендаций коммерческая служба банка принимает решение о продвижении или модификации конкретной услуги и приступает к разработке бизнес-плана внедрения (корректировки) банковской услуги.

ЭТАП 2. Разработка бизнес - предложения и анализ возможностей

Бизнес-предложение - это документ, включающий необходимое и достаточное описание нового продукта / услуги для принятия решения о его разработке и внедрении. Принятие решения производится на основе комплексного анализа данного документа на предмет возможности внедрения нового продукта/услуги.

Проводится анализ и выносятся экспертные заключения по следующим аспектам:

- экономическая целесообразность;
- риски: рыночные, кредитные, операционные и др.;
- осуществимость: по бизнес - процессам, по программному обеспечению и техническим средствам, по персоналу, юридическая (соответствие законодательству);
- безопасность: информационная, экономическая и др.;
- влияние на другие подразделения банка;
- соответствие политике и стратегии банка.

В бизнес-предложении указываются:

- инициатор разработки нового продукта / услуги, разработчик бизнес - предложения;
- цели бизнес-предложения, предпосылки и обоснование разработки нового продукта/услуги, критерии оценки эффективности внедрения нового продукта/услуги;
- экономическая модель: тарифы, прогноз продаж, издержки, окупаемость и др.;
- общая технология реализации продукта/услуги;
- план разработки нового продукта/услуги, исполнители, сроки, привлекаемые ресурсы;
- результаты анализа возможностей. Услуга должна удовлетворять спрос, предоставлять какую-то выгоду определенного вида и качества. Расширить круг услуг, которые банк мог бы реализовать с оптимальной выгодой для себя и клиентов [7].

ЭТАП 3. Разработка обеспечения банковского продукта. На данном этапе разрабатываются следующие компоненты .

1. Процессно-методическое обеспечение предполагает разработку нижеперечисленных моделей.

- Модели бизнес-процесса реализации продукта. Необходимо описать сквозной бизнес-процесс, который проходит через все подразделения банка, участвующие в реализации продукта / услуги. Следует четко определить функции и ответственность подразделений в бизнес-процессе. Часто при разработке нового продукта / услуги достаточно модифицировать один из существующих бизнес-процессов, а не проектировать его с нуля.

- Методики, регламенты, инструкции. На основе моделей бизнес-процессов пишутся регламенты, инструкции, памятки для исполнителей. Например, инструкция для сотрудника Бэк-офиса по реализации Продукта. Эти документы содержат детальные текстовые описания и спецификации бизнес-процессов, которые отсутствуют на моделях. При необходимости готовятся методики для отдельных процедур. Например, методика бухгалтерского и налогового учета операций в рамках реализации Продукта.

- Формы документов.

2. Системное обеспечение.

На основе регламентов бизнес-процесса готовятся технические задания на разработку / доработку / настройку программного обеспечения. После выполнения соответствующих работ с программным обеспечением проводится его тестирование и разработка необходимых инструкций для пользователей.

3. Маркетинговое обеспечение. Для нового продукта / услуги необходимы маркетинговые материалы, которые смогут донести его основные конкурентные преимущества, вызвать интерес и необходимость в приобретении у потенциальных клиентов. Большое значение имеет тщательно продуманная и качественно проведенная рекламная компания. Она может в себя включать следующие мероприятия: рассылка клиентам банка информационных писем курьерской и электронной почтой, приглашение клиентов «с улицы», наружная реклама, специальное оформление банковских офисов и точек продаж, совместные акции с партнерами, реклама в СМИ.

4. Организационное обеспечение и обучение персонала.

Обучение сотрудников банка по реализации нового продукта / услуги является одним из самых важных этапов. Какими бы эффективными не были бизнес-процессы, программное обеспечение, маркетинговая компания и другие составляющие нового продукта / услуги, персонал – это главное звено, которое непосредственно взаимодействует с клиентом и выполняет продажи. Обучением и тестированием сотрудников в банках обычно занимается специализированное подразделение – Корпоративный университет. Данное подразделение готовит учебники, электронные курсы, практические задания и тесты по новому продукту / услуге. В основу данных учебных материалов ложатся все информационно-методические материалы, разработанные на предыдущих этапах настоящей технологии.

В дополнение к данному этапу следует отметить, что для нового продукта может возникнуть необходимость в определенных материальных средствах. Это может быть приобретение дополнительных банкоматов, установка электронных информационных табло, web-камер для фотографирования клиентов при оформлении кредитов, компьютеров и др.

ЭТАП 4. Внедрение банковской услуги включает в себя: рекламу; стимулирование сбыта; пропаганду; личную продажу, осуществляемые через комплекс коммуникаций. Услуга в реальном исполнении определяется таким показателем и факторами, как реальный уровень качества и наличие (или отсутствие) маржи. Это реальный набор услуг, который банк предлагает и продает своим клиентам, включающий все виды сервисного обслуживания, как, например, дополнительное кредитование, особые условия при оформлении некоторых банковских услуг, таких как лизинг, факторинг, трастовые операции [8]. Таким образом услуга получает общественное признание, которое обуславливает возможность развиваться и приносить прибыль.

ЭТАП 5. Анализ результатов внедрения новой услуги состоит из [8]:

1. Анализа клиентской базы услуги: динамика количества пользователей (общее число пользователей, число вновь привлеченных клиентов, число пользователей, отказавшихся от услуги); территориальное

распределение пользователей (динамика клиентов в территориальном разрезе); динамика структуры клиентской базы (юридические, физические лица, форма собственности); анализ финансового состояния клиентуры банка (ликвидность, оборачиваемость, привлечение средств, прибыльность).

2. Анализа объемов предоставления услуги: динамика объема предоставления услуги (по юридическим, физическим лицам, формам собственности, территории); динамика объема сопутствующих услуг.

3. Анализа затрат на предоставленные услуги: динамика используемых трудовых ресурсов (общая численность занятых, занятых непосредственно работой с клиентом, занятых на вспомогательных операциях, фонд оплаты труда); динамика технического обеспечения (численность, стоимость приобретения и эксплуатации); динамика эффективности затрат (соотношение затрат к объему предоставления услуги по филиалам банка).

4. Расчет эффективности внедрения новой услуги с предложениями по ее дальнейшей перспективе.

Таким образом, описанная в статье технология разработки нового банковского продукта является типовой, т.е. для её эффективного применения необходимо учитывать индивидуальные особенности банка. Однако следует отметить, что только благодаря системному подходу в применении указанной технологии, без пропуска отдельных этапов, банк может достигнуть поставленной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухтиенко Д.В. Разработка новых банковских продуктов в розничных банка; проблемы и пути их решения [Электронный ресурс] //Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал», май 2012 - URL: http: // refdb. ru/
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг; пер. с англ.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Уткин Э.А. Бизнес-реинжиниринг.- М.: ЭКМОС, 1998.
4. Рубинштейн Т.Б., Мирошкина О.В. Развитие банковской системы и инновационные банковские продукты.- М.: Галиос АРВ, 2012
5. Климова Н.Н. Формирование и развитие рынка банковских услуг: проблемы и региональные особенности: Монография. - Усть-Каменогорск, 2008.
6. Роуз П. Банковский менеджмент: предоставление финансовых услуг. - М.: Дело ЛТД, 1997.
7. Исаев Р.А. Методика разработки новых банковских продуктов и услуг и ее практическое применение [Электронный ресурс] // Электронное научное издание ИА «Банкир.Ру»- URL: http://bankir.ru/
8. Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг. – М., 2011.

УДК 330.142.222

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И КРЕДИТНЫЙ РИСК БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Биярова Н.Б.

В условиях усиления конкурентной борьбы и расширения потенциала угроз кредитной безопасности возникает необходимость решения проблем в банковской сфере. Среди всех рисков банковской системы Республики Казахстан большую долю занимают кредитные риски. Это связано с тем, что банковская система характеризуется высокой кредитной активностью, около 60% их основной деятельности принадлежат кредитам. Следовательно, банки подвергаются риску невозврата выданных кредитов, который может быть связан с политической, экономической ситуацией в стране, то есть с действием макроэкономических факторов. В условиях мирового финансового кризиса кредитные риски в структуре банковских кризисов оказывают

определяющее влияние на результаты деятельности банков. Поэтому определения макроэкономических факторов, проявляющихся в условиях глобализации и нарастания кризисных явлений, позволит улучшить оценку кредитных рисков, которым подвергаются банки второго уровня.

По сути, банк, из Большого экономического словаря Борисова, означает (итал. banco - скамья) - денежно-кредитный институт, осуществляющий разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающий финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу [1]. К функциям банков относятся выпуск, хранение, предоставление в кредит, покупка и продажа, обмен денег и ценных бумаг. Поэтому финансовые учреждения и банки нуждаются в определенных критериях для принятия решений и оценки решений, принятых в быстро растущих финансовых рынках. Среди этих критериев хеджирование риска является наиболее важным. С точки зрения банков, риск означает убыток, вместо достижения успеха (прибыли). Поэтому успешное управление риском является важным инструментом, который увеличивает прибыльность банка.

Наиболее существенным риском, которому подвергаются банки, является кредитный риск. Кредитный риск предполагает возможные финансовые потери для банка из-за неспособности заемщиков выполнить вовремя и/или полностью их обязательства, которые они взяли на себя в рамках своих контрактов с банком. Если взглянуть в Большой экономический словарь, то там дается полное определение кредитного риска. «Кредитный риск («риск» от латинского слова "Rescum" - риск в море) - риск неуплаты заемщиком основного долга включая проценты, причитающихся кредитору. Кредитный риск возникает из-за неплатежеспособности покупателя, которая может возникнуть вследствие факторов политического характера. Защита от Кредитного риска обеспечивается путем лимитирования кредитов, диверсификации кредитных вложений, получения обеспечения по выдаваемым кредитам, анализа платежеспособности заемщика» [1].

Если рассматривать классификации кредитного риска, то в зависимости от места их возникновения и степени воздействия на них внешней среды могут быть разделены на внешние (систематические) и внутренние (несистематические) риски.

Рис. 1. Классификация кредитных рисков

Примечание - составлен автором на основе источника [2]

Систематические риски могут быть классифицированы:

- рыночный риск;
- политический риск;
- инфляционный риск;
- риск изменения процентных ставок;
- операционный риск;
- риск изменения валютного курса.

Поскольку систематический кредитный риск в основном связан с общеэкономическими событиями, резонно ожидать значимую корреляцию между систематическим кредитным риском и макроэкономическими факторами. Способность макроэкономических факторов объяснить систематический кредитный риск также варьируется в зависимости от отраслей и секторов в разных странах и секторах поразному.

Макроэкономические показатели, такие как темпы роста ВВП, процентная ставка, уровень инфляции, уровень безработицы, валютные курсы, ставки государственных и частных расходов и экономии, а также денежные магнитуды (величины) являются основными факторами, которые могли бы объяснить систематический кредитный риск.

Причины возникновения кредитного риска можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние.

К внешним причинам можно отнести все события, происходящие в жизни общества (экономический, политический риски и форс-мажорные обстоятельства, негативные тенденции, возникающие в экономике страны, нестабильная ситуация рыночной конъюнктуры), и предпринимательский риск, представляющий собой все возможные события, непосредственно связанные с операционной деятельностью заемщика, которые могут привести к невозможности выполнения им своих взятых на себя обязательств перед банком. Следует заметить, что первая группа рисков оказывает влияние на предпринимательский риск, кредитный риск, а также всю деятельность банка, даже не связанную с кредитным процессом. Также на возникновение рисковых ситуаций может повлиять кризис, который возникает как во внутренней, так и во внешней торговле, а также в строительной и финансовой сферах. В принципе, на возникновение рисков могут повлиять любые изменения в любой отрасли страны.

К внутренним причинам проявления кредитного риска можно отнести качество работы кредитного отдела и качество принятия решений руководством банка. Банк в процессе управления кредитным риском в первую очередь принимает во внимание именно эти два фактора.

В Большой Энциклопедии Нефти Газа дается следующее определение макроэкономических факторов: «Макроэкономические факторы - это основная деятельность (снижение, рост); международная торговля, тарифные барьеры; изменения в налогообложении; зависимость от иностранных рынков; колебания курсов валют; система внешнего контроля; изменения государственной политики; влияние процентных ставок на стабильность компании; экономические факторы, влияющие на ликвидность потребителя; изменения индексов ценных бумаг или развитие рынка собственности» [3].

Главным фактором среди всех макроэкономических факторов по исследованиям считается общее состояние экономики, также важную роль играет месторасположение банка в котором он действует. Помимо этого, среди них выделяются факторы, обусловленные уровнем инфляции, а также бюджетным дефицитом, который покрывается в основном за счет внешних и внутренних заимствований. Таким образом, макроэкономические факторы влияют на систематический риск, поскольку систематический кредитный риск в основном связан с общеэкономическими событиями.

В то время, как большая часть переменных кредитных рисков и доходность в банках зависит от различий между банками, макроэкономические переменные оказывают сильное влияние на риск и доходность каждого банка. В частности, доля процентных платежей в доходах корпоративных и домашних секторах, рост реального кредита и цены на собственность наиболее тесно связаны с рисками и доходностью банков.

Факторы	
Внешние, макроэкономические	**Внутренние, микроэкономические**
Общее состояние экономики страны. Уровень инфляции, темпы роста ВВП, дефицит бюджета и др.	Кредитный потенциал банка.
Активность денежно-кредитной политики ЦБ, применяемые им инструменты и методы.	Степень рискованности и прибыльности отдельных видов ссуд.
Региональные особенности функционирования банка.	Стабильность депозитной базы.
Уровень конкуренции на кредитном рынке.	Спектр выполняемых операций и услуг.
Уровень цен на банковские продукты и услуги.	Обеспечение ссуд.
Спрос на кредит со стороны клиентов.	Профессиональная подготовленность, квалификация и опыт персонала банка.
	Состав клиентуры банка.
	Качество кредитного портфеля.
	Качество кредитной политики банка.
	Ценовая политика банка.
	Ограниченность информационного потока при кредитовании.

Источник: [4]

Существуют несколько эмпирических исследований, которые анализируют влияние макроэкономических и специфических факторов банковского сектора по кредитному риску или необслуживаемых кредитов. Также важную роль занимает анализ кредитного риска, который может сигнализировать признаки тревог, что финансовый сектор становится все более уязвимой к шокам. Это поможет регулирующим органам принять меры по предотвращению возможного кризиса. Согласно Хаффернану (2005), анализ кредитного риска имеет важное значение, поскольку банкротства многих банков связаны с огромным отношением необслуживаемых кредитов к общей сумме кредитов.

В зарубежных источниках было показано, что кредитный риск словенского банковского кредитного портфеля зависит особенно от экономической среды (занятость и безработица), от долгосрочных процентных ставок и от значения индекса фондовой биржи. Исследовав банковские системы трех стран Балтии (Эстонии, Латвии и Литвы), Каттай (Kattai) и Файнштейн с Новиковым (Fainsteit & Novikov) пришли к одному заключению. Их результаты подчеркивают важность экономического роста и процентных ставок как самых влиятельных факторов устойчивости банковской системы. В своих исследованиях Салас и Саурина также с Джакюбайком (Jakubik) испанского и чешского банковского сектора указывают на рост ВВП и изменения процентных ставок как основных макроэкономических факторов, влияющих на кредитный риск.

Аналогично, Бохачева (Bohachova) пришла к выводу о том, что бизнес-цикл играет важную роль в развитии кредитного риска: в странах ОЭСР (Организация Экономического Сотрудничества и Развития), банки, как правило, занимают более высокие показатели достаточности капитала во время пиков бизнес-цикл. В странах, не являющихся членами ОЭСР, периоды высшего экономического роста связаны с более низкими коэффициентами капитала (проциклическое поведение). Таким образом, банки аккумулируют риски быстрее в экономически хороших временах, но некоторые из этих рисков осуществляются как ухудшение качества активов во время последующих спадов. Нкузу (Nkuzu) также анализировал этот вопрос с выборкой из 26 стран с развитой экономикой за периоды с 1998 по 2009 с использованием регрессионной панели (данные, собранные в разные моменты времени) одного уравнения и авторегрессионной векторной модели панели, далее он подтвердил неблагоприятную связь между макроэкономическими изменениями и необслуживаемыми кредитами.

В зарубежных статьях помимо исследований, приведенных выше, приводится анализ связи между макроэкономикой и банковской кредитного риска на основе

изучений пяти стран имеющих общие характеристики: Греция, Ирландия, Португалия, Испания и Италия (ГИПИИ, GIPSI). Используя динамические панельные подходы к этой группе стран за период 1997-2011, они пришли к выводу, что банковский кредитный риск в значительной степени зависит от макроэкономической среды: кредитный риск возрастает с ростом ВВП и с уменьшением индексов цен акций. Повышение реального обменного курса также влияет на кредитный риск.

С точки зрения политических последствий, это означает, что структурные меры и программы, которые могут быть реализованы в целях содействия внешней конкурентоспособности, то есть способствуют повышению производительности, сокращению внешнего и государственного долга и поддержанию роста занятости населения, что имеет основополагающее значение для стабилизации экономик в этих странах.

В литературе мы находим важное различие между родами факторов, которые могут повлиять на риск банковского кредита: факторы, влияющие на систематический и несистематический кредитные риски.

Факторами, влияющими на систематический кредитный риск, как мы упоминали ранее, являются:

(i) макроэкономические факторы: как уровень занятости, рост валового внутреннего продукта, фондовый индекс, уровень инфляции и обменного курса;

(ii) изменения в экономической политике: как изменения в денежно-кредитной и налоговой политике, изменения экономического законодательства, а также ограничения на импорт и стимулирование экспорта;

(iii) политические изменения или изменения целей ведущих политических партий.

Все эти переменные могут иметь существенное влияние на вероятность заемщиков выплачивать свои долги, но так как изменения в экономической политике и политических изменений, трудно изучить, в литературе в основном сосредоточены на макроэкономических факторах.

Экономические кризисы в той или иной степени влияют на финансовый сектор, начинаясь в реальном секторе. По произошедшей в 2009 г. финансовой рецессией на Западе мы стали свидетелями того, как кризис безнадежных долгов ослабил их банковскую систему, и это повлекло за собой развитие мирового экономического кризиса. Кроме этого, в результате снижения мировых цен и девальвации валют стран – основных торговых партнеров Казахстана существенно ухудшились параметры реального эффективного обменного курса тенге, выросли масштабы замедления экономической активности, существенно сократился приток иностранной валюты от экспортных операций, снизились инвестиции и потребительский спрос. Неплатежей по кредитам становилось больше, а ликвидность банковской системы меньше, что привело к замедлению кредитования реального сектора.

Факторы, которые определяют существенное возрастание риска кредитного портфеля в нестабильных и негативных условиях - это макроэкономические факторы, относящиеся к мировой экономике (цена на нефть и основные экспортные товары и пр.), стране (курс тенге, рубля, ВВП и пр.), регионам присутствия банка, отраслям экономики (число убыточных предприятий, выпуск продукции, сальдированный финансовый результат и др.). И именно макроэкономические факторы определяют в наибольшей степени наблюдающийся рост проблемных долгов.

По отчетам НБ РК [5] о финансовой стабильности, помимо прироста ВВП, влияющими на банковский сектор макроэкономическими факторами являются:

• Колебания курса национальной валюты (также курс рубля);

• Чистый экспорт;

• Уровень потребностей домохозяйств;

• Прирост инвестиций в основной капитал (совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств);

• Зависимость от иностранных рынков.

Но, возможно, существуют и другие макроэкономические факторы, которые влияют на банковский сектор Казахстана,

что следует изучать в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 2003.
2. http: // www.eeg.uminho.pt/economia/nipe "Macroeconomic determinants of the credit risk in the banking system: The case of the GIPSI" - Viíttorr Cassttrro/.
3. http: // www.ngpedia.ru/ id559920p1.html «Большая Энциклопедия Нефти Газа»
4. http: // www.askins.ru/index.php/princip//
5. Отчет о финансовой стабильности НБ РК, 2009-2014.
6. http:// eos. ibi. spb. ru/ umk/ 7_8/ 5/ 5_ R1_ T9. html - интернет ресурс.

УДК 336.7

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ БАНКОВСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Непшина В.Н.

В системе управления банком второго уровня синергично взаимодействуют три взаимосвязанных (интерферентных) элемента: организационная структура, финансы банка и персонал, в который включается руководство. Тесно переплетаясь между собой, они оказывают влияние на итоги деятельности БВУ, а, следовательно, на экономику страны.

Финансовая деятельность банка должна быть направлена не только на повышение его финансовой устойчивости и прибыльности, но и играть роль значимого объекта социально-экономической сферы. Решение вопроса в рамках модернизации экономики видится в том, что банк будет направлять часть своих финансовых средств на финансирование крупномасштабных проектов, разрабатываемых государством и под его гарантию.

Отсюда мы считаем, что банку в условиях модернизации экономики необходимо достаточно внимательно относиться к кредитованию научно-исследовательской деятельности, а также инновационных проектов на всех этапах кредитования. Здесь могла бы применяться такая мера как поэтапное кредитование. То есть долгосрочный проект, строительство и запуск которого планируется в течение, скажем, 3-5 лет, будет финансироваться банком частями. И следующий транш будет выдаваться только после полного и эффективного освоения денежных средств предыдущего. Здесь же будет актуальна разработка сценариев неудачи менеджерами банка, о которой шла речь выше. Схематично этапы кредитования можно представить на рис. 1.

Важно подчеркнуть, что для продвижения инновационного процесса следует обеспечить эффективную структуру финансирования по стадиям создания нового продукта. Особенно необходим правильный объём затрат на фундаментальные, прикладные исследования и НИОКР. Опережение или отставание одной из стадий может снизить инновационный процесс в целом. Одной из причин низкого освоения инновационных проектов в Казахстане следует считать недостаточное финансирование НИОКР [1].

Что касается вопроса кредитования проекта по стадиям развития нового продукта, возможно предложить банку следующий механизм действий. Во-первых, необходимо начать со ставки процента. Самая первая и рискованная стадия – это научно-исследовательские работы. На данном этапе сложнее всего получить от банка кредит, т.к. четких доказательств рентабельности обычно не предоставляется. В этой связи банку необходимо дифференцированно подходить к каждой отрасли, т.е. установить процентные ставки для каждой отрасли избирательно с учетом средней рентабельности по каждому направлению. То есть банк рассчитывает среднеотраслевую рентабельность и устанавливает определенную ставку для определенной отрасли. Здесь возможно привлечение эксперта из научного сообщества и совместная работа банка с таким лицом.

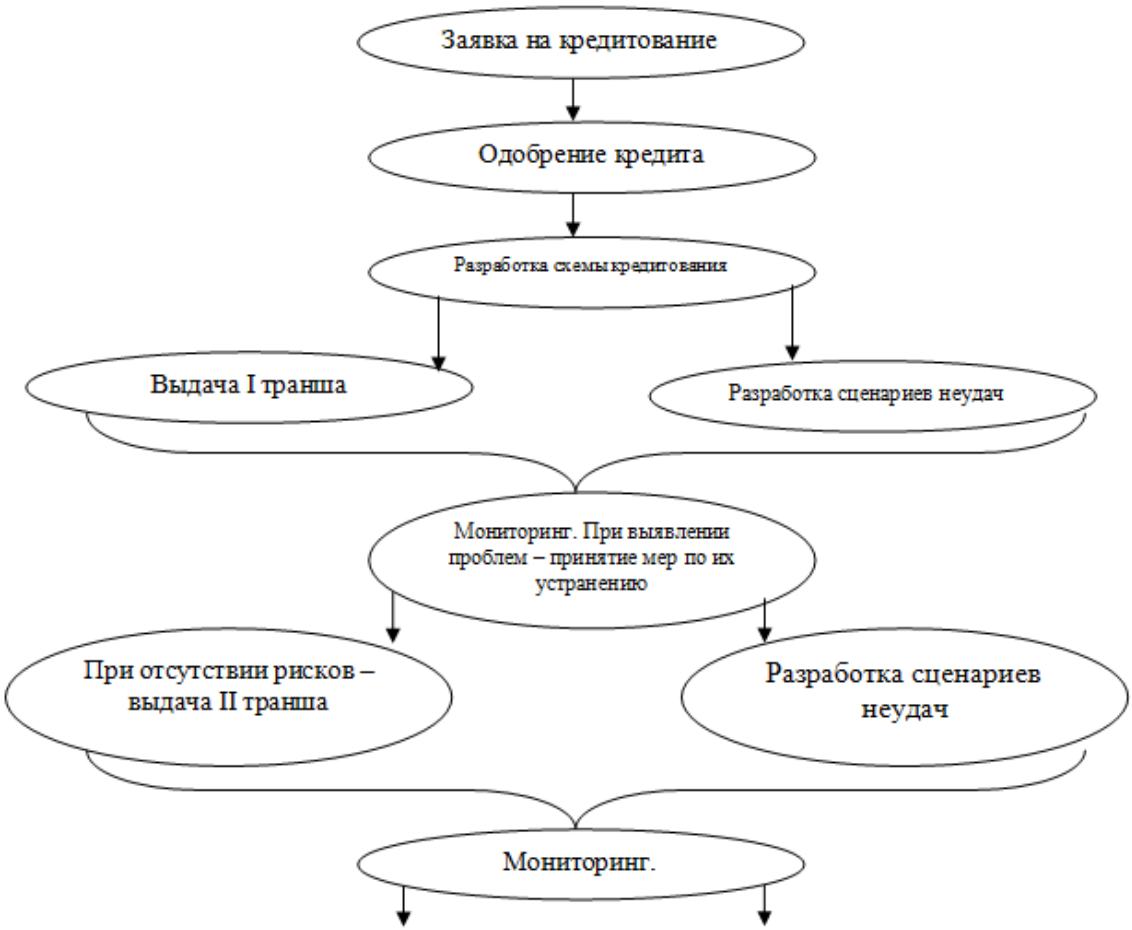


Рис. 1. Схема поэтапного кредитования инновационных проектов
Примечание – Разработано автором на основе исследования

Такая мера обеспечит диверсифицированное вложение средств банка, возможность минимизировать риски невозврата денег и направить финансирование на приоритетные и нуждающиеся отрасли, в том числе и на стадии НИОКР. Для реализации данной меры необходима льготная ставка рефинансирования, для того, чтобы снизить себестоимость кредита. Если государство сможет предоставить банку сниженную ставку, объемы кредитования некоторых отраслей увеличатся.

Во-вторых, инновационные проекты, проводимые в стране, так или иначе являются частью государственной программы модернизации, а следовательно, государство заинтересовано в их реализации. Кроме того, существуют договора, по которым по истечении строительства активы будут переданы в собственность государства. На стадии научной разработки проекта государство должно выступить гарантом банку по выплате кредита и взять на себя риски по невозврату ссуды. Одним из вариантов схемы кредитования инновационных проектов на стадии НИОКР можно принять совместное участие БВУ и государственного венчурного фонда, специалисты которого также могут входить в состав проектной группы банка и обеспечивать полноту и качество контроля и корректировок при реализации проекта. Для банка же выгода в таком случае очевидна, а риски минимальны.

Кроме того, возможно порекомендовать банку повышение инвестиционной деятельности путем направления доли активов в высоколиквидные и надежные ценные бумаги, в том числе тех предприятий, что кредитуются данным банком, а также в ценные бумаги венчурного фонда. В нашем случае, это как раз те проекты, которые разрабатываются в рамках модернизационных преобразований экономики. В этом

случае банк будет заинтересован в развитии того предприятия, в которое он вложил деньги.

Благодаря подобным денежным вливаниям стабилизируются доходы финансового института, обеспечивая дополнительный приток денег в то время, когда остальные источники доходов являются наименее прибыльными. К тому же таким образом обеспечивается достаточная диверсификация активов и вывод части доходов банка из-под налогообложения [2].

Третья ветвь модели основана на администрировании изменений в организационной структуре банка. Здесь целесообразно сказать, что основываясь на законах диалектики количественное увеличение человеческой общественной организации приводит к усложнению ее структуры. В нашем исследовании мы предлагаем не «раздувать» штат сотрудников, а пойти более оптимальным путем предложив банку проектную структуру управления.

Развитие объекта происходит путем количественных изменений, которые, накапливаясь, превышают определенную меру и вызывают качественные изменения, а они, в свою очередь, порождают новые возможности количественных изменений [3].

В рамках нашего исследования предлагается модернизация оргструктуры БВУ путем внедрения проектной структуры управления. Она предполагает создание временной структуры, формируемой на определенный срок в рамках какого-либо проекта или для решения какой-то важной задачи. Суть ее основана на том, чтобы синтезировать в одной команде самых квалифицированных работников для реализации крупного или особо значимого проекта. Здесь преследуются цели соблюдения высокого качества проекта, своевременной его реализации при оптимальном соотношении финансовых и трудовых затрат [4].

При кредитовании крупномасштабных проектов банку нужно сформировать проектную группу, т.к. кредитуемые проекты требуют к себе особого внимания не только со стороны банка, но и со стороны государства и самого предприятия. В состав проектной группы могли бы входить представители всех обозначенных категорий участников, а также представители науки, о которых речь пойдет ниже.

Анализируя ситуацию с нежеланием банков кредитовать долгосрочные проекты из-за высоких рисков, мы пришли к выводу, что БВУ должен обладать такой структурой управления, чтоб самостоятельно отследить возможные риски и постараться их минимизировать. Независимо от того, выберет банк путь финансирования через участие в уставном капитале кредитуемого субъекта, или же прибегнет к классической форме кредитования, новая организационная структура банка позволит ему максимально участвовать в развитии проекта, отслеживать ход его движения, постоянно контролировать ситуацию в своевременно принимать меры по корректировке ситуации или полного прекращения финансирования. Схематично представим такую структуру управления на рис. 2.

Помимо кредитно-инвестиционной цели создания, проектная структура в БВУ может сослужить хорошую службу в условиях слияния для АО «Казкоммерцбанк». Здесь необходимо создать специальную группу, которая на этапе слияния будет учитывать тонкости административно-управленческих процессов, а после - выполнять функции координатора до достижения полной синергии двух ранее самостоятельных финансовых структур. Такая группа должна быть создана в каждом регионе на уровне филиала. Она может включать в себя представителей линейного руководства всех сливающихся БВУ, чтобы увеличить шансы на безболезненное слияние для персонала обоих банков.

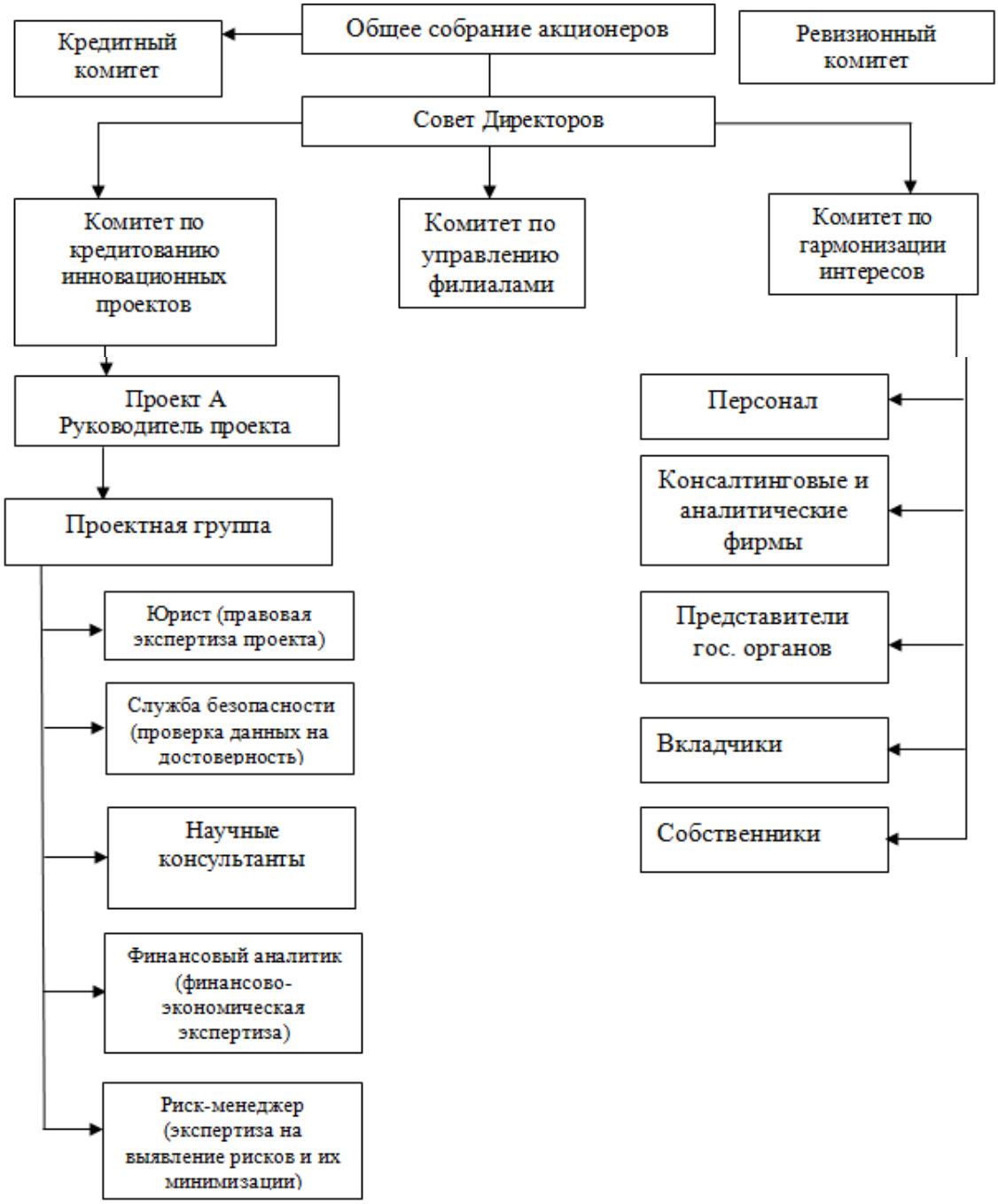


Рис. 2. Адаптивная модель организационной структуры банка

Для того, чтобы проанализировать эффективность предлагаемой структуры и рассмотреть ее в реальности, рассмотрим применение на конкретном примере инновационного проекта. Пример проекта и описание расчетов по кредиту и окупаемости представлено в приложении Ж. Проект рассчитан на 17 лет. Общая стоимость проекта составляет – 1 млрд. 963,67 млн. тенге. Финансирование проекта предполагается осуществить за счет заемных средств в банке второго уровня в РК. Проект является экономически эффективным. Выход на проектную мощность достигается на четвертый год от начала реализации проекта, окупаемость инвестиций по проекту – на восьмой год. Рентабельность - 20,8%.

Представим структуру организации управления в банке по стадиям проекта. Примерный алгоритм организации финан-

сирования любого проекта банком проекта представлен в Приложении И. Заявитель на начальном этапе подает заявку на кредит. Поскольку мы определились, что в БВУ будет создан специальный орган, подчиняющийся Совету Директоров «Комитет по кредитованию инновационных проектов», то в каждом регионе необходимо наличие представителя такого отдела. Заявка на финансирование проекта представляется в этот отдел со всеми необходимыми документами по проекту. Далее специалист отдела проверяет наличие и корректность представленных документов и формирует состав проектной группы, которая будет курировать проект на всех стадиях его реализации.

На прединвестиционной стадии формируется группа экспертов, способных оценить качество представленного проекта и целесообразность для банка в его финансировании. В группу будут входить следующие эксперты: юрист, работник службы безопасности, научные консультанты, финансовый аналитик, риск-менеджер. При необходимости также можно привлечь маркетолога или же поручить анализ рынка одному из научных консультантов. Кандидатуры на экспертов предоставляются из числа наиболее опытных работников банка. Позже, когда банк наработает опыт в работе с разноплановыми проектами, у специалистов банка сформируется опыт по отраслевому признаку и сотрудники групп будут предметно заниматься проектами в конкретной сфере.

На следующем этапе эксперты в течение 10 дней рассматривают проект и по итогам выносят свои заключения о целесообразности кредитования. Юрист проверяет правосубъектность клиента и предоставленных документов, право на основные средства, не состоят ли они залоговым обеспечением по другому займу, анализирует риски, возможные при сделке и т.д. Служба безопасности осуществляет проверку достоверности представленных в проекте сведений, отсутствие уголовных и гражданских дел в отношении субъектов проекта и т.д. Научные консультанты – третье звено экспертной группы. Число их может варьироваться в зависимости от необходимости. Здесь могут работать кредитные эксперты, служба андеррайтинга, технический консультант (может быть представителем ученого сообщества), маркетолог. Они проводят анализ отрасли, технический аудит, проверку проектно-сметной документации, проверку объекта на соответствие существующим нормативам, нормам и правилам, а также законодательству РК. Самая главная задача для банка своевременно выявить риски и принять меря по проекту для их устранения. В особенности это касается финансовых рисков. Финансовые аналитики и риск-менеджеры, выбранные в проектную группу, должны тщательно провести финансовую проверку проекта, расчет прогнозных величин и денежных потоков, а также рисков и предоставить проекты по страхованию и другим возможным способам минимизации риска.

На следующем этапе эксперты передают свои заключения руководителю проектной группы, и на совместном заседании выносится решение о кредитовании. Здесь на основании заключения по отрасли принимается решение о ставке процента. Как мы говорили выше, ставку процента по инновационным проектам надо устанавливать, исходя из среднеотраслевой рентабельности, и курировать проект, делая поправку именно на отрасль.

Как только совет принимает положительное решение о кредите, начинается процесс разработки схемы кредитования.

В результате данной схемы возврата заемных средств, предоставляется возможность для заемщика более основательно развить производство и даже начать получать устойчивую прибыль. Для банка положительный момент по части снижения рисков в том, что кредитование производится частями и в случае неуплаты кредита или других отклонений, выявленных в результате мониторинга, финансирование кредита будет приостановлено. Кроме того, перед каждым этапом кредитования необходимо разработать сценарии неудач, которые могут возникнуть в результате реализации проекта. При приближении проекта а критической точке, после которой снижение объемов вызовет риск невыплаты кредита банк либо приостанавливает дельнейшее финансирование, либо пересматривает сумму кредита. В случае с представ-

ленным проектом, у заемщика есть параллельный бизнес, который позволит обслужить кредит на кратковременном этапе.

Как только будет разработана схема, и подписан кредитный договор, начинается процесс кредитования. Выплата первого транша производится в размере 1 млрд 313,3 млн.тг. Выплата второго планируется через год, следовательно, в течение года банк будет производить мониторинг проекта. Для проведения мониторинга будет подключена все та же проектная группа. Для этого будет составлен график проведения проверок на месте реализации проекта, заемщик обязан будет по договору предоставлять отчетные данные о ходе освоения денег и движении денежных потоков. Проверку будут осуществлять представители банка из числа проектной группы или же сам руководитель проекта. Рекомендуется проводить мониторинг раз в квартал или полугодие, это поможет выявить проблему на ранних стадиях и принять соответствующие меря для ее устранения.

Если при проверке выявлены несоответствия запланированных показателей фактическим и разрыв этот более 30%, банк прибегает к приостановлению финансирования второго транша и использует один из вариантов сценариев неудачи и антикризисных мероприятий по нему. Здесь может быть начата реализация залогового имущества по проекту, вмешательство в управление проектом научных консультантов для помощи предприятию, дополнительное финансирование или страхование. Если показатели соблюдены, то продолжается мониторинг и выдача второго транша по договору.

По итогам завершения финансирования банк и его проектная группа участвуют в проекте, проверяют корректность его хода и вмешиваются в управление при возникновении факторов риска для прибыльности проекта.

Согласно договору по инновационному проекту, заявитель может предложить кредитору часть прибыли проекта (в случае нашего примера заемщик предлагает банку 12,1% в уставном капитале), отсюда следует, что акционеры банка имеют право участвовать в управлении данным предприятием и иметь право получить часть прибыли.

Таким образом, организационная структура банка подразумевает участие всех уровней на всех стадиях проекта. Это обеспечивает гарантии банку, что в процессе реализации проекта банк будет участвовать не только своими средствами и рисковать ими, но также своим интеллектуальным капиталом для обеспечения наиболее качественной работы проекта.

Следующим важным аспектом исследования является тот факт, что в банке для проведения масштабного и сложного анализа необходимо внедрить специальные подразделения или же привлекаться научные кадры и организации, которые будут выполнять заказы управленческого звена. Тем не менее, на опыте мы видим, что связь между наукой и реальным управленческим механизмом не установлена, существуют большие противоречия. Администрация банков и ученые представляют две относительно самостоятельные группы, которые, не касаются друг друга, мыслят порой совершенно противоположно и оценку действительности осуществляют каждый со своей позиции. Можно также сказать, что эти 2 альянса не вполне доверяют друг другу, стремление реализовать желанные цели без учёта объективных обстоятельств и возможных последствий некоторыми руководителями и их традиционализм в работе, а также отстраненность от объективных трудностей ряда представителей научного сообщества способствуют недоверию друг к другу. Те меры, которые применяются для сглаживания данной ситуации не дают ощутимых результатов. Ведущие ученые используются в качестве экспертов, но к их мнению мало прислушиваются отечественные банки. Решение этого вопроса видится в следующем: необходимо наладить взаимовыгодное сотрудничество путем привлечения ученых к практической управленческой деятельности в банке, а также стимулировании руководителей заняться научными изысканиями. Но также нужно учитывать, что процесс реализации этого довольно длительный. Значение экспертной оценки довольно велико, она помогает разобраться в тех сложных вопросах, в которых специалистам и руководству банка недостает опыта

и знаний разобраться в полной мере. Но, исходя из опыта, видно, что организация эффективной работы экспертной комиссии – дело довольно сложное по ряду причин:

- специалисты высокого ранга квалификации и опыта чаще всего обладают большими амбициями, нежеланием трудиться в команде с линейными менеджерами и предъявляют высокие требования относительно вознаграждения за труд;

- эксперты, привлекаемые извне, являются «мастерами» в узких сферах, поэтому всплывают трудности относительно соединения разных точек зрения;

- часто специалист связан определенными отношениями с разными субъектами, чьи интересы он старается отстоять и осуществить, следовательно его оценка не является независимой в полном смысле.

Тем не менее, представляется уместным для любого казахстанского банка:

- построение оригинальной методики налаживания работы Экспертного Совета с учетом специфики работы данного банка;

- кадровый состав Совета строить детально и досконально [5].

Экспертный Совет не является штатной структурной единицей банка, однако именно он обеспечивает внедрение его стратегических задач. В состав такого совета входят наиболее грамотные специалисты высшего уровня квалификации, которые, благодаря своим профессиональным знаниям, умениям и навыкам, а также авторитету и связям в различных сферах экономики, политики и науки оказывают реальную помощь банку в решении назревших задач и проблем.

Экспертный совет формирует рекомендации Совету Директоров по выбору и структурированию проектов, форме и объемам их финансирования, организации риск-менеджмента проектов, выбору оптимальных управленческих решений в области управления банком. Отдельно осуществляет работу по следующим направлениям касательно управления банком:

- определение основных целей и задач в области создания и развития банковских услуг, ориентированных на конечный результат, в части доведения результатов от оказания услуги от стадии формирования до стадии адаптации, внедрения в деятельность банка и вывода на рынок;

- подготовка предложений о создании системы стимулирования работы персонала;

- совершенствование организационной структуры;

- организация обмена научно-технической информацией, необходимой для обеспечения бесперебойного финансирования крупномасштабных проектов, реализуемых по линии государственной программы модернизации экономики,

- содействие установлению деловых связей между Банком, государственными органами и ученым сообществом;

- подготовка предложений по вовлечению в управленческую работу Банка интеллектуальной деятельности представителей ученого сообщества;

- координация деятельности по соблюдению и защите интересов всех заинтересованных групп;

- проведение консультирования и осуществление экспертизы кредитных проектов.

Если банк будет привлекать новых специалистов из области науки, то это предоставит банку дополнительные возможности для решения стоящих задач в условиях модернизации экономики.

В структуре Совета должна быть отражена отраслевая и территориальная сторона. В отраслевую часть включаются все необходимые и полезные для банка и его клиентов направления, а именно экономическая и политическая сфера, финансовая и банковская часть, маркетинг, менеджмент и внешнеэкономические отношения. Также можно присовокупить представителей государственного аппарата, некоммерческих организаций, выражающих интересы общественности, СМИ и т.д. Что касается территориального аспекта, здесь будут присутствовать все значимые для банка регионы Казахстана, а также ближнее и дальнее зарубежье.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кубаев К.Е. Индикаторы форсированной модернизации экономики Казахстана: управление производительностью по изменениям // Экономика и статистика. – 2011.- № 4.- С. 79-82.

2. Даркембеков М.Б. Оптимизация инвестиций банков в условиях нестабильной экономики // Банки Казахстана. – 2013. - №4. – С. 17-19.
3. Имянитов Н. С. Количество, качество и противоположности: вчера, сегодня, завтра // Философия и общество. - 2009. - №1. - С. 44-64.
4. Meskon M.H., Albert M., Hedouri F. Fundamentals of Management. - M.: Case, 2000. - 699 p.
5. Святова М.А., О формировании конкурентной среды на региональных рынках банковских услуг // Банки Казахстана. – 2010. - №8. – С. 18-23.

УДК 336.7

РАЗРАБОТКА И ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Трофимова Ю.В., Колесникова В.В.

Мировая практика управления бизнесом и финансами в последнее время все чаще ориентируется на такую экономическую категорию, как стоимость экономического субъекта (бизнеса). Сегодня нам трудно представить функционирование бизнеса без его полноценной и регулярной оценки. Этому и способствовало развитие финансового рынка и рынка недвижимости.

В настоящее время стоимость коммерческого банка становится важнейшим показателем, позволяющим наиболее адекватно измерить результативность и эффективность его деятельности. Переход отечественной банковской системы на Международные стандарты финансовой отчетности, принятие Национальным Банком целого комплекса нормативных документов по регулированию деятельности кредитно-финансовых институтов предъявляют еще более жесткие требования к методике и процедуре оценки стоимости банков. Экономический кризис и участившиеся рыночные аномалии на финансовых рынках предопределяют поиск принципиально иных, адекватных сложившейся обстановке подходов к оценке стоимости банков [1].

Цель данной разработки комплексной модели – с учетом специфики оценки стоимости бизнеса в банковской сфере представить основные этапы процесса оценки коммерческого банка.

Оценку следует начинать с информационно-аналитического исследования кредитной организации. Это позволит корректно выбрать метод оценки стоимости.

Прежде всего, происходит сбор общей информации об оцениваемом банке. Составляется карточка банка, которая включает регистрационные данные, информацию об имеющихся лицензиях и разрешениях, вхождении в Систему страхования вкладов и другую подобную информацию. Затем требуется проанализировать сведения о владельцах банка. Составляется и исследуется список официальных владельцев (фактически реестр акционеров). При этом для оценки стоимости, в отличие от оценки кредитоспособности, существенным является полный список официальных акционеров (участников), а не только основных и значимых акционеров [2].

В рамках нового подхода оценивания стоимости коммерческого банка проведем оценку рыночной стоимости банка с помощью метода реальных опционов. Прежде чем говорить о реальных опционах, объясним данное понятие. Реальный опцион, согласно мнению Головиной, это колл-опцион, дающий право принимать какое-либо управленческое решение в компании.

Как правило, стоимость реального опциона колл рассчитывается с помощью модели Блэка-Шоулза. В оценке бизнеса и инвестиционных проектов метод реальных опционов имеет ряд преимуществ по сравнению с другими методами доходного подхода, поскольку позволяет учитывать динамику развития компании и учитывать ожидания инвесторов. Поэтому оценка стоимости компании всегда получается

выше, нежели с применением традиционных методов оценивания. С применением метода доходного подхода, оценки могут получиться заниженными в том случае, если компания работает в условиях неопределенности.

Важнейшая особенность метода заключается в его способности оценивать целесообразность выбранных менеджментом стратегий и всех возможностей предприятия в быстро меняющихся экономических условиях, что способствует получению более объективных результатов оценки бизнеса.

Согласно опционной модели, стоимость бизнеса представляется как стоимость колл-опциона, составленного из активов и обязательств компании. Динамическая модель Блэка - Шоулза особенно актуальна для оценки стоимости компаний, активы и обязательства которых сравнимы по величине и постоянно меняются в течение времени. В этой связи опционный метод на основе модели Блэка - Шоулза может быть использован и для оценки коммерческих банков, поскольку именно в данном секторе активы и обязательства бизнеса близки по своему значению в силу особенностей ведения бизнеса, в основном за счет привлеченных средств [3].

Рыночная стоимость коммерческого банка с использованием модели Блэка - Шоулза выражается следующим образом (формула 1):

$$C = S * N(d_1) - X * e^{-rt} * N(d_2) \qquad (1)$$

где: C – стоимость коммерческого банка;
S – активы банка;
X – обязательства банка;
r – безрисковая ставка доходности;
t – дюрация долга (средневзвешенный срок погашения долга по всем обязательствам коммерческого банка или средневзвешенный период оборачиваемости задолженности банка по привлеченным средствам);
N(d) – функция нормального распределения.

d определяется по формуле (9):

$$d_1 = \frac{\ln\frac{S}{X} + \left(r + \frac{\delta^2}{2}\right) * t}{\sqrt{\delta^2 * t}}, \qquad d_2 = d_1 - \sqrt{\delta^2 * t} \qquad (2)$$

где: σ – среднеквадратическое отклонение стоимости акций на организованном рынке;
σ2 – дисперсия.

Безрисковую ставку r в рамках модели Блэка - Шоулза, на наш взгляд, целесообразно рассчитывать на основе доходности государственных ценных бумаг. На основе данных о доходности по средневзвешенной цене в 2015 г. безрисковая ставка составила 6,2%.

Дюрация долга t представляет собой показатель, который в значительной степени влияет на определение совокупной стоимости банка.

Возможны три варианта определения показателя дюрации:

1) рассчитать дюрацию как оборачиваемость задолженности в днях;

2) рассчитать дюрацию как средневзвешенную величину в зависимости от сроков погашения обязательств и их доли в совокупном объеме обязательств;

3) принять дюрацию равной единице.

Использование последнего варианта возможно в случае, когда затруднительно рассчитать значение дюрации. В наших расчетах дюрацию примем равной единице, поскольку ее расчет представляется затруднительным вследствие отсутствия информации, предоставленной коммерческим банком.

Показатель волатильности σ является одним из важнейших элементов модели и рассчитывается как стандартное отклонение стоимости акций на организованном рынке. Подобная методика применима только к единичным банкам, акции которых обращаются на фондовом рынке. Необходимо отметить, что принятие относи-

тельно низкого значения волатильности лучше, чем завышение показателя, основанное на необъективных трендах.

Акции оцениваемого банка обращаются на фондовом рынке, поэтому показатель (стандартное отклонение) будет рассчитан на основе дисперсии. Для расчета стандартного отклонения стоимости акций были собраны данные о котировке акций АТФ Банка на бирже KASE за 2015 год [4].

Расчет стандартного отклонения изменения цены акций представлен в таблице 1.

Таблица 1. Расчет стандартного отклонения для относительного приращения цены акции АО «АТФ Банк» на 2015 год

Дата	Стоимость акции, тг	Относительные изменения цены акции (X)	X – X ср	$(X – X ср)^2$
01.01.2015	1582,62			
01.02.2015	1586,31	0,002326	-0,006262	0,000039
01.03.2015	1594,78	0,005311	-0,003277	0,000011
01.04.2015	1579,98	-0,009367	-0,017955	0,000322
01.05.2015	1538,51	-0,026955	-0,035543	0,001263
01.06.2015	1558,06	0,012548	0,003960	0,000016
01.07.2015	1576,72	0,011835	0,003247	0,000011
01.08.2015	1594,85	0,011368	0,002780	0,000008
01.09.2015	1600,57	0,003574	-0,005014	0,000025
01.10.2015	1617,58	0,010516	0,001928	0,000004
01.11.2015	1625,98	0,005166	-0,003422	0,000012
01.12.2015	1744,89	0,068148	0,059560	0,003547
		Ср = 0,008588		$\sigma^2 = 0,000478$
				$\sigma = 0,021862$

Показатели S и X – величина активов и обязательств АТФ Банка. На 2015 год величина активов составила 1 096 088 633 тыс. тенге, величина обязательств 1 006 800 786 тыс. тенге.

Представим оценку стоимости АТФ Банка с использованием опционной модели Блэка – Шоулза в таблице 2.

Таблица 2. Расчет стоимости АО «АТФ Банк» на 2015 год с помощью модели Блэка-Шоулза

Параметр		Значение
S	Активы, тыс. тенге	1 096 088 633
X	Обязательства, тыс. тенге	1 006 800 786
t	Дюрация долга, лет	1
r	Безрисковая ставка доходности	0,062
σ	Стандартное отклонение	0,021862
σ^2	Дисперсия относительного приращения цены акции	0,000478
d_1	$d_1 = \{(\ln(S/X)+(r+\sigma^2/2)*t\} / \sqrt{(\sigma^2*t)}$	6,733569
d_2	$d_2 = d_1 – \sqrt{(\sigma^2*t)}$	6,711707
$N(d_1)$	Функция нормального распределения	1
$N(d_2)$	Функция нормального распределения	1
C	Стоимость банка, тыс. тенге	149 813 808

Стоимость АТФ Банка, рассчитанная с помощью модели Блэка-Шоулза, равна 149 813 808 тыс. тенге. Полученный результат превышает балансовую стоимость. Как уже было сказано выше, рассчитанная оценка стоимости по модели реальных опционов выше, поскольку модель позволяет учитывать гибкости и переменчивости бизнеса – при повышении риска увеличивается и стоимость банка. На этом основании можно утверждать, что оценка стоимости коммерческого банка с помощью модели Блэка - Шоулза может быть проведена менеджерами с целью принятия различных

управленческих решений, однако при этом необходимо сравнивать оценки, полученные опционным методом и оценки по традиционным методам.

В заключение данной оценки можно сказать, что АТФ Банк принимает необходимые управленческие решения и производит актуальные корректировки в своей операционной деятельности, эффективно реагируя на изменения ситуации в экономической и банковской среде, а также полностью сохраняя свою ориентированность на партнерские отношения с клиентами банка.

В более отдаленном будущем ожидается, что на фоне благоприятных внешнеэкономических тенденций, более уверенного роста экономики и стабилизации макроэкономической ситуации перспективы роста кредитования и депозитного портфеля БВУ улучшатся. В данных условиях АТФ Банк будет придерживаться среднесрочной стратегии, основными направлениями которой являются:

- увеличение доли кредитования в приоритетном для экономики Казахстана сегменте малого и среднего бизнеса;
- сохранение своих традиционно сильных позиций в корпоративном сегменте;
- улучшение качества кредитного портфеля и повышения возвратности проблемных займов;
- совершенствование системы управления рисками для эффективного долгосрочного развития банка в период высокой конкуренции на рынке банковских услуг и нестабильной ситуации в мировой экономике.

Данные мероприятия направлены на увеличение эффективности внутренних процессов, развитие системы мотивации сотрудников, совершенствование информационных технологий, создание и улучшение условий банковских продуктов, повышение качества банковского обслуживания, активное использование кросс продаж, оптимизация и развитие точек продаж, рост рекламной активности.

Основной ориентир АТФ Банка на будущее – адекватное продвижение современных бизнес направлений, поступательный рост в сегментах розницы и малого и среднего бизнеса, системное повышение качества всего спектра предоставляемых услуг и постоянное повышение уровня сервиса. В корпоративном секторе продолжить работать над доходностью и качеством портфеля. Среди важнейших направлений стратегической работы банка и дальнейшая реализация политики по возврату проблемных кредитов.

Рост банковского бизнеса будет сопровождаться соответствующим увеличением уровня достаточности капитала согласно требованиям финансового регулятора, а также эффективным управлением рисков, что положительно повлияет на качество портфеля и доходность банка.

В результате концентрации усилий в вышеперечисленных направлениях АТФ Банк намерен повысить чистые операционные доходы, за счет увеличения процентной маржи, роста комиссионных доходов, повышения операционной эффективности, и добиться стабильного уровня прибыльности.

В целях активизации деятельности в этих стратегических направлениях АТФ Банк намерен максимально эффективно использовать имеющиеся преимущества, в виде разветвленной филиальной сети, большой клиентской базы, узнаваемости бренда, квалифицированного персонала, достаточного набора финансовых продуктов, которые будут усилены реализацией необходимых мероприятий.

Таким образом, предлагаемый алгоритм процесса оценки коммерческого банка разработан в соответствии с национальными стандартами оценки, учитывает банковскую специфику, основан на использовании традиционных и современных методов и моделей оценки и применим для оценки различных типов банков.

Для оценки банка по данной модели был выбран АО «АТФ Банк». АТФ Банк – это полноправный казахстанский банк с богатым международным опытом, лучшими европейскими стандартами. 20-летняя история Банка и богатый опыт сотрудничества, как с казахстанскими, так и с зарубежными структурами, позволили Банку зарекомендовать себя, как надежного и авторитетного игрока на рынке банковских услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Долгов М.А. Процесс оценки стоимости коммерческого банка и его особенности // Вестник ВГУ, Серия: Экономика и управление, 2014. – №2.
3. Головина Г.П. Применение опционной модели Блэк-Шоулза для оценки стоимости коммерческого банка // Экономические науки, 2010. – №7.
4. Официальный сайт Казахстанской Фондовой Биржи (KASE) // http: // www. kase. kz

УДК 336.747.5

ПЛАСТИКАЛЫҚ ТӨЛЕМ КАРТОЧКАЛАР БАНК ІСІНДЕГІ «ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ» РЕВОЛЮЦИЯНЫҢ МАҢЫЗДЫ ЭЛЕМЕНТТЕРІНДЕГІ ОРНЫ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ

Уалханов А.

Пластикалық карточка – бұл ақпараттың қазіргі жоғары технологиялық алып жүрушісі. Мамандардың айтуы бойынша, пластикалық карточка – бұл Қазақстанның төлем жүйесінің болашағы. Пластикалық карточка жақында тек қана қолма – қол ақшаларды емес, құжаттарды да ауыстырады (жеке куәлік немесе төл құжат орнына – карта суретімен). Барлық әлемде 2,5 миллиардтан астам адам тауарлар мен қызметтерге төлем жасау, жалақы алудың құралы және есептеудің тағы басқа түрлері ретінде пластикалық карточкаларды таңдады. Ендеше, пластикалық карточка қолма – қол ақшалармен есептеуге қарағанда, қолайлы, әрі сенімді болып табылады.

Төлем карточкасы - электронды терминалдар немесе өзге құрылғылар арқылы ақшаға қол жеткізу құралы, онда мұндай карточканы ұстаушыға төлемдерді жүзеге асыруға, қолма-қол ақша алуға, валюта айырбастауға және төлем карточкасының эмитенті белгілеген әрі соның шарттары бойынша басқа операцияларды жүргізуге мүмкіндік беретін ақпарат болады.

Төлем карточкасын беру кезінде шарт жасалады, онда мынадай міндетті шарттар болуы тиіс:

- төлем карточкасын беру талаптары;
- төлем карточкаларын пайдалана отырып төлемдерді жүзеге асыру талаптары;
- қосымша карточкалар берілетін адамдардың тізімі немесе адамдардың тізіміне сілтеме (төлем карточкаларын беру туралы шарт негізінде түрлі ұстаушыларға бірнеше төлем карточкаларын беру кезінде);
- төлем карточкасын алу тастау және оқшаулау талаптары;
- төлем карточкасының және / немесе төлем карточкаларын беру туралы шарттың қолданылу мерзімі;
- тараптардың құқықтары мен міндеттері;
- тараптардың жауапкершілігі.

Бірінші көпшілік төлем карточкаларын пайда болу тарихы жарты ғасырдан астам болып саналады. Қазақстанның тұрғындары олардың күнделікті өміріне сеніммен кірген төлем құралының осы түрінің ыңғайлы екендігін өткен он жылдың ортасында ғана бағалай алды.

Әлемдік карточка индустриясын дамытудағы маңызды кезең 2000 жылдардың бірінші жартысы - чиппен жабдықталған төлем карточкаларын тарату уақыты болды. Уақыт көшіне ілесе отырып, Қазақстандық банктер 2005 жылы магниттік жолағы бар карталарды біртіндеп ауыстыра отырып, «чиптік» карталар шығаруға кірісті.

Қазіргі уақытта төлем карточкаларының нарығында қызмет көрсетудің үлкен ассортименті көрсетілді және түрлі карточкалық бағдарламалардың елеулі саны ұсынылады. Мәселен, төлем карточкасының көмегімен дүкендер мен мейрамханаларда тауарлар мен қызмет көрсетулер

үшін төлем жасауға, коммуналдық қызмет көрсетулерді, байланыс қызметін, салық және кеден төлемдерін төлеуге, кредиттерді өтеуге, карточкадан карточкаға ақша аударуға, Интернет немесе телефонды пайдалану арқылы тауарларға және қызмет көрсетуге тапсырыс беруге болады.

Пайдаланушылар мен банк жұмысшылары карточкалар туралы айтқанда, түсініктер шатасып кетеді. Біреулер несие карточкалары туралы айтып, оларды банктік дейді, ал басқасы есеп айырысу карточкалары туралы айтып, оларды пластикалық деп атайды. Бұл түсініктер ұқсас болғанымен, мағынасы әр түрлі. Несие карточкаларын банктік деп, біз оларды кім шығаратынын айтамыз, пластикалық карточкалар туралы айтып, олардың қандай материалдан жасалатынын айтамыз.

24 тамыз 2000 жылы ҚР төлем карточкаларын шығару мен пайдалану ережесіне сәйкес, төлем карточкасы – бұл заңды және жеке тұлғалармен тауарлар мен қызметтерге қолма-қолсыз төлем жүргізу үшін, қолма-қол ақша қаражаттарын алу үшін, сонымен қатар, шетел валютасында айырбас операцияларын жүргізу үшін қолданылатын карточка.

Карточкаларды пайдалану арқылы төлем жүйесін құруда қандай да бір карточкалардың түрін таңдау маңызды болып келеді. Бұның маңыздылығын түсіну үшін карточкалардың жеке түрлеріне талдау жасап, оларға классификация жасайық.

Карточкалардың классификациясы – бұл жай ғана мәселе емес. Карточканы шығару туралы шешім қабылдағанда, бұл не үшін керек және бұл қандай карточкалар болатынын анықтау керек. Карточканы алғысы келген адам, оның оған не үшін керектігін түсініп, керекті карточканың түрін таңдауы керек. Карточкалық қызметтің мәні – оларды шығару емес, төлем жүйесіне қатысушылар арасындағы қолма-қолсыз есеп айырысуды жүргізудің механизмінде. Карточка қандай да бір төлем жүйесіндегі бұл механизмнің ерекшелігі және құралы болып табылады.

Карточкалардың түрлері:

- қағаз (картонды);
- пластикалық;
- металды.

Ең бірінші қолданылған карточкалар картоннан болды. Бұндай карточкалар өткен ғасырдың 20-жылдары кәсіпорындармен бөлшек саудада және мұнай компанияларымен пайдаланылған. Төлем ретінде бұл карточкалардың қызмет көрсету мерзімі ұзақ емес, жүзеге асыратын төлем сомасы көп емес болуы керек. Қағаз карточкалар арзан, бірақ ұзақ мерзімді емес, ал металды карточкалар қымбат және ұзақ мерзімді, пластикалық карточкалар арзанырақ, қайта өңдеуге жеңіл беріледі және ұзақ мерзімді болып келеді.

Карточка ақпаратты тасымалдаушы болғандықтан, ақпаратты сақтау мен енгізудің классификациясы болады. Келесі түрлері бар:

1) графикалық жазу;
2) эмбоссирлеу (қысу);
3) штрих-кодтау;
4) магнит сызығын кодтау;
5) чипті кодтау;
6) лазерлі жазу (оптикалық карточкалар);
7) радио желілік жазу.

Карточкаға ақпаратты жазудың ең алғашқы түрі болып графикалық жазу табылады. Ол қазіргі кезде де барлық карталарда пайдаланылады. Алғашында картаны ұстаушының тек аты мен тегі, картаның эмитенті туралы ақпарат болатын,кейін қол үлгісі қарастырылып, аты мен тегі эмбоссирленетін болды.

Эмбоссирлеу (қысу) карточкамен төлеу жасау операциясын жеделдетуге мүмкіндік береді. Карточкадағы эмбоссирленген ақпарат жедел түрде арнайы құрылғы импринттердің көмегімен қағазға түсіп отырады. Қазіргі заманғы жабдықтар карточкаға ұстаушының суретін және қол үлгісінің лазерлі көшірмесін енгізуге мүмкіндік береді.

Штрих-кодтау графикалық жазудың бір түрі болып табылады. Картаға стандарттарға сай штрихтар енгізіледі. Бұл ақпарат арнайы құрылғы арқылы оқылады. Карточкаға ақпаратты штрих-кодтау арқылы жазу магнитті сызық пайда болғанға дейін қолданылды. Бірақ штрих-кодты карточкалар арнайы карточкалық бағдарламаларда қолданылады, онда есеп айырысу талап етілмейді.

1960-жылдардың аяғына қарай қолма-қол ақшаларды алуға мүмкіндік беретін

автоматты ақпараттың пайда болуы карточкалық бизнесте революция жасады. Карточкаларды ұстаушылар бұндай ақпараттарды пайдалану үшін карточканың арғы жағына магнитті пленкадан жасалған сызық жабыстырылды. АҚШ-та магнитті сызығы бар карточкаларға қызмет көрсететін ең бірінші банкоматтар болып 1969 жылы «Docutel» фирмасының банкоматтары табылады. Магнитті сызығы бар карточкалардың пайда болуынан бастап қана әрбір ұстаушыға Pin-кодты ендіру мүмкіндігі туды.

Транзакцияны жүргізу келесідей орындалады. Карточкамен операцияны жүргізу кезінде электронды құрылғы карточканың магнитті сызығынан ақпаратты өткізеді, осыдан кейін кассир операция сомасын енгізеді, ал карточканы ұстаушы арнайы Pin-пад клавиатурасына Pin-кодты енгізеді. Электронды құрылғы алынған мәліметтерден ақпараттық пакет дайындап, мәліметтерді өңдеу орталығына жібереді. Бұл орталық алынған мәліметтер пакетін өңдеп, оң нәтиже алғанда электронды құрылғыға операцияны орындауға рұқсат жібереді.

Магнитті сызығы бар банктік карточкалар әлемдік стандарттарға сәйкес жасалады, ол стандарттарды Стандарттар бойынша Халықаралық Ұйым (ISO – International Organization of Standardizations) ойластырып бекітеді.

Бұл стандарттар мыналарды анықтайды:

- карточканың өлшемі;
- магнитті сызықтың орналасуы;
- магнитті сызықтағы жазылымның құрылымы;
- символдарды қысудың орны мен формасы.

Магнитті жазылым пластикалық карточкаға ақпаратты енгізу әдісінің ең кең тараған түрлерінің бірі. Бірақ 10-15 жыл өткеннен кейін магнитті сызықтар алаяқтықтан қорғай алмады. Одан да сапалы ақпаратты тасушыны ойластыру барысында чипті пайдалану идеясы ұсынылды. Чип өзімен интегралды микросхеманы білдіреді. Микросхемасы бар карточкалар ақпаратты тасушының жаңа түрін білдіреді, бұндай карточкалар ақпаратты сақтап қана қоймай, сонымен қатар оны өзінің ішкі алгоритмі бойынша өңдейді. Бұндай карталар Смарт-карталар деп те аталады.

Микросхемасы бар пластикалық карточкаларды 1974 жылы бірінші ойлап тапқан француз журналисі Ролан Морено. Чиптік карточканың артықшылықтарымен бірге кемшіліктері де бар. Олардың бірі болып өзіндік құны саналады, ол магниттік карточканың құнынан біршама жоғары.

Банктік карточканың мынадай өзіне тән реквизиттері бар:

- логотипі, яғни карточканың қай төлем жүйесіне тиісті екендігі, мысалы: «Master Card», «Visa» және т.с.с.;
- карточканың нөмірі (ол 16 саннан тұрады);
- карточка иесінің аты-жөні
- карточканың эмитентінің атауы;
- карточканың қызмет ету мерзімі;
- карточка иесінің қол қою үлгісі.

Қазіргі кезде көптеген эквайер банктеріміз ірі сауда үйлерімен өзара жасаған келісімшарт негізінде төлем карточкаларын шығаруды кездеп отыр. Мұндай карточкалардың иелері аталған сауда үйлерінде сауда жасағанда белгілі бір жеңілдіктерді пайдаланады.

Ол үшін сауда үйінде ПОС терминал орнатылады. Мұндағы Pos-терминал дегеніміз сауда немесе қызмет көрсететін кәсіпорында банктік карточкаларға қызмет көрсетуге арналған құрылым. Құрылғылары орнатылады.

Pos (ағылш. Point of Sale - сауда орны) - эквайрер банкпен өзара жасалған келісім - шартқа сәйкес, тұтынушылардың сатып алған тауарлар мен қызметтері үшін төлем құралы ретінде банктік картаны қабылдайтын, сауда немесе қызмет көрсететін кәсіпорын.

Қазақстан аумағында қолданылып жүрген карточкалар қолданылу аясына қарай екі түрге бөлінеді:

1) локальдық немесе оқшауланған, яғни бір елдің аумағында қолданылатын төлем карточкалары;

2) халықаралық, яғни әлемдік банктік тәжірибеде еркін қолданылатын төлем карточкалары.

Төлем карточкаларымен есеп айырысулар слиптің көмегімен жүзеге асырылады.

Слип (Pos-терминал немесе банкоматтың түбіртегі) - төлем карточканы пай-

даланып операция жасалғандығын растайтын есеп айырысу құжаты.

- Слип мынадай көрсеткіштерді қамтиды:

- Pos немесе банкоматтың идентификаторы;

- операцияның жасалған күн;

- операция сомасы және валютасы;

- эмитент банктің операцияларды авторизациялауды растайтын коды;

- банктік карточканың өзіне тән белгілері;

- слипте карточканы ұстаушының қолы.

Мұндағы, авторизация - эмитент банктің төлем карточкасын пайдаланып операция жүргізуге берген рұқсатын білдіреді. Авторизациялау процедурасы аяқталған соң эмитентбанк, банктік картаны (слип) пайдалану арқылы жасалған есеп айырысу және езге құжаттарды төлеуге байланысты міндеттеме алады.

Авторизациялау екі режимде: «онлайн» және «офф-лайн» режимінде жүзеге асырылуы мүмкін.

«Он-лайн» режимі (ағылш. on-line – нақты уақыт режимі) - банктік картаны шығарушымен арадағы электронды немесе телефон байланысы арқылы немесе магнитті штрихті картаны көмегімен жасалатын операцияны сипаттайды. On-line режимінде рұқсат алу үшін эмитент банкпен арада байланыстың болуы қажет.

«Офф-лайн» режимі (ағылш. off-line - қол жетімсіздік) - банктік карточканы шығарушымен арадағы электронды немесе телефон байланысты қажет етпейтін, яғни чипті (микросхемалы) картаның көмегімен жасалатын операцияны білдіреді.

Эквайрер банк - банктік карточкалар көмегімен жасалатын операциялар бойынша Pos-терминалдармен есеп айырысуды жүзеге асыратын банк.

Қазақстанда 2000 жылдың аяғында Қазақстан Республикасы Ұлттық банктің құрылтайшылығымен жабық акционерлік қоғам нысанында «Процессингтік орталық» құрылды. Мұндай ұйымды құрудың басты мақсаты Қазақстанда төлем карточкаларын пайдаланудың біртұтас кеңістігін жасау болып табылды.

Ұлттық процессингтікі орталық - төлем жүйесінің технологиялық ядросы болып саналатын мамандандырылған есептеу орталығы.

Ұлттық процессингтікі орталық мынадай қызметтерді атқарады:

- төлем карточкалары бойынша транзакцияларды ендеп, қажетті құжаттарды дайындау;

- төлем жүйесіне қатысушы банктер арасында өзара есеп айырысуларды жүргізуге арналған ақпараттар даярлау;

- төлем карточкаларын, соның ішінде халықаралық төлем карточкаларын пайдалану арқылы жүзеге асырылатын төлемдер клирингін ұйымдастыру;

- төлем жүйесіне қатысушы банктердің үстеме шығыстарын азайту мақсатында екінші деңгейдегі банктер мен бағдарламалық - техникалық құралдарды көтерме бағамен жабдықтаушылар арнасынын байланыстыру жұмыстарын ұйымдастыру;

- қатысушы банктерді техникалық және ақпараттық жағынан қолдау;

- төлем карточкаларын қабылдау торабын ұйымдастыру.

Карточкадағы ақпараттар көлемі бірнеше ондаған байттан бірнеше килобайтқа дейін өзгереді. Осыған орай карточкалардың өзі бірнеше түрге бөлінеді:

- интеллектуалды емес карточкалар. Бұған ақпараттары өзгермейтін тұрақты карточкалар немесе шартты тұрақты карточкалар жатады. Шартты тұрақты карточкаларда маңызды емес мәліметтер көлемі қайта жазылуы мүмкін, мысалы, карточкадағы код немесе карточканың қызмет көрсету мерзімі;

- интеллекті шектелген карточкалар (Smart Cards). Бұл карточкаларда мәліметтер бірнеше бөлімдерге бөлініп тасталады. Бұл бөлімдердің әрқайсысында мәліметтерді өңдеудің өз тәртібі болуы мүмкін;

- супер интеллектуалды карточкалар (Super Smart Cards). Сырт пішінімен смарт-карталардың гибридін еске түсіреді.

Банктік карточкалар негізінде микропроцессорлы карточкаларды қолданған дұрыс, олардың көмегімен операцияларды орындауда максимальды қорғаныс қамтамасыз етіледі, микропроцессорлы карточкалар қолма - қолсыз есеп айырысуда «электронды әмияндар» қызметін атқарады. Қазіргі кезде гибридті карточкалар пайдаланылады, яғни карточкаларда бір уа-

қытта магнитті сызық пен микросхема қоса орналасады.

Лазерлі жазуы бар карточкалар оптикалық карточкалар деп те аталады. Олардың негізгі ерекшелігі еске сақтау қабілетінің үлкендігі. Олар ең қымбат карточкалар болып табылады. Банк ісінде олар әзірше қолданылмайды.

Радио желілік жазу радиосигналдар арқылы карточкадағы мәліметтерді айырбастауға мүмкіндік береді.

Радио желілік карточкаларды келесі мақсаттарға пайдаланған жөн:

- кәсіпорын территориясында персоналдың қозғалысын электронды бақылау үшін;

- өндірісті, тауарды және кедендік қоймаларды, дүкендерді, тауарлардың қозғалысын бақылау үшін;

- мәліметтерді автоматты жинау және қажеттілік жағдайында темір жолдарда, ақылы автокөлік жолдарында, жүк станцияларында және терминалдарда төлемді жүргізу;

- қоғамдық транспорт-қозғалысты басқару, проезді төлеуді басқару т.б.

Мұндай карточкалардың негізгі ерекшеліктері:

- карточкалар тез оқылады;

- тікелей байланыс керек жоқ;

- карточкалар лай, бу, су, бояу, пластмасса арқылы да оқылады;

- карточкаларда көп мәліметтер сақталады.

Карточкаларды эмитент пен ұстаушы арасындағы есеп айырысу тәсілі бойынша классификациялаудың маңызы зор.

Карточкалардың келесідей түрлері бар:

1) несиелік;

2) дебеттік (төлем);

3) оверддрафтты (есеп айырысатын) дебеттік;

4) алдын-ала төленген.

Несиелік және дебеттік карточкалардың бір-бірінен айырмашылықтары:

1) Несиелік карточкаларда тауарлар мен қызметтердің төлемін банкпен берілген несие арқылы жүргізеді;

2) Дебеттік карточкаларда тауарлар мен қызметтердің төлемі карточкалық шотта қалған қалдық бойынша жүргізіледі.

Әрқайсысын дәлірек қарастырайық.

Несиелік карточкалар шет елде кеңінен таралған. Несие тек банкпен ғана емес, сонымен қатар American Express сияқты мамандандырылған компаниялармен де беріледі. Несие карточкалары өзімен эмитент арқылы тауарлар мен қызмет көрсетулерге төлем жүргізуге мүмкіндік беретін жеке клиенттерге шығарылатын төлем карточкаларын білдіреді. Несие карточкалары клиентке ссуда берілгенін білдіреді. Барлық несиелердегі сияқты, карточканың берілуі карточканы шығаратын банк пен клиент арасындағы келісім-шартты білдіреді. Келісім-шартта проценттік ставка, карточканы пайдаланғаны үшін жылдық төлем, несиені пайдаланудың мерзімі және т.б. шарттар айтылады.

Несие карточкасын пайдалану келесі операциялардан тұрады:

1) клиент пен банк-эмитент арасындағы несие карточкасы бойынша контракт;

2) клиент пен коммерсант арасындағы саудалық шарт;

3) коммерсант пен саудалық банк арасындағы дисконттық шарт;

4) саудалық банк пен банк-эмитент арасындағы есеп айырысалық шарт.

Дебеттік карточка өзімен клиенттің банктегі карточкалық шотында бар соманы ғана пайдалана алатынын білдіреді. Дебеттік карточка бойынша тауар және қызмет көрсетуге төлемді жүзеге асырған кезде банктік шотыңыздың жағдайы тексеріледі. Егер операция сомасы шоттағы қалдықтан асып кетсе, операция орындалмайды. Дебеттік карточка компьютерде иесі туралы кодталған ақпаратты (оның аты-жөні, шотының сәйкестендірме нөмірі) құрайды. Карточканы иесі салым салу үшін, қолма-қол ақша алу үшін, аударымдар жасау үшін пайдалана алады. Дебеттік карточка бойынша орындалатын операцияларға мыналар қатысады:

- аккредитив беретін банк;

- ұстаушы;

- делдал;

- реципиент (банк-эмитент, алушы банк, немесе сатушы банк).

Дебеттік карточка бойынша операциялар банкоматтар немесе POS-терминалдар арқылы жүргізіледі. Банкоматтар банктерде және карточкалар иесіне шотын басқаруға мүмкіндік беретін жерлерде ор-

наласады.

Овердрафтты дебеттік карточкалар – шоттағы сомадан жоғары төлемдер жүргізуге мүмкіндік беретін дебеттік карточка. Карточканың иелеріне бұндай жағдайда қысқа мерзімді несие беріледі. Бұл аралас карточка және дебеттік карточка мен несие карточкасының ортасында тұратын карточка болып табылады.

Алдын-ала төленген карточка да дебеттік карточканың бір түрі болып табылады. Карточканың жасалуы кезінде оның ұстаушысы туралы ештеңе мәлімсіз. Карточка дайын болғанда, оның шотына белгілі бір көлемдегі сома салынады. Бұндай карточканы алғанда оның ұстаушысы карточканың шотындағы ақша сомасын төлейді. Алдын-ала төленген карточкалар метрополитен қызметтері үшін және байланыс кәсіпорындары қызметтері үшін төлем жүргізуде кең тараған. Мысалы, Телеком, Тұлпар, Актив т.б. карточкалары, сонымен қатар халықаралық төлем жүйесіндегі «Visa Travel Money» карточкалары.

Карточкалар әр түрлі ұйымдармен шығарылады, сондықтан оларды мынандай эмитент типтері бойынша бөлуге болады:

- банктік әмбебап - банктермен және қаржылық ұйымдармен шығарылатын;
- жекеменшік – өз компаниясының сауда жүйесінде есеп айырысуды жүргізу үшін сол коммерциялық компаниямен шығарылатын карточкалар;
- American Express және Dinners Club сияқты ұйымдардың карточкалары.
- карточкалар шотты басқарудың құралы болғандықтан, олар басқару тәсілі бойынша да бөлінеді:
- автономды «электронды әмиян»;
- эмитенттегі шоты көшірілетін «электронды әмиян»;
- «шоттардың кілті» – шоттың иесін сәйкестендіру тәсілі.

Карточканы пайдалану туралы келісім-шарт жеке тұлғамен де, заңды тұлғамен де жасалады. Осыған байланысты карточкалар жеке және корпоративті болады.

Жеке карточкалардың негізгі ерекшелігі – жеке тұлғаның банкпен келісімшарт жасасып, осыған сәйкес банк жеке тұлғаға шот ашып, несие лимитін тағайындап, карточка шығарады, жеке тұлға карточка үшін, шот ашқандығы үшін ақы төлем келісім-шартта айтылған шарттарды орындауға міндеттеледі.

Корпоративті карточкаларда келісімшарт банк пен заңды тұлға арасында жасалады, бұл келісім-шарт бойынша заңды тұлға карточканы пайдалану құқығын қандай да бір жеке тұлғаға береді. Келісімшартқа сәйкес банк алдында жауапкершілікті карточканы ұстаушы емес, шоттың иесі алады. Ал шотты карточканы ұстаушы басқарады. Бір шотқа бірнеше карточкалар шығарылуы мүмкін, ал олардың ұстаушылары жалпы шоттан әр түрлі лимитте қаржы иеленеді. Бұндай шотты тек қана шоттың иесі – заңды тұлға толтыра алады, өйткені корпоративті карточкалар жол жүру шығындарына, көрме шығындарына т.б. арналады.

Қазақстандық банктерде карточкалардың тағыда бір кең тараған түрі бар – бұл «жалақылық» деп аталатын карточка. Белгілі бір ұйым банкпен оның жұмысшыларына карточкалар шығару туралы келісімшарт жасасады, ары қарай ұйым банкке ақша аударып тұрады және әрбір жұмысшыға тиесілі төлем тізімін береді. Банк шоттарға карточкалардың қаражаттарын аударады.

Қазақстанда пластикалық карточкаларға негізделген төлем жүйесін енгізу жұмыстары 90 - жылдардың басында ірі банктермен – Халық Банкі, Қазкоммерцбанк, Тұран Әлембанкпен басталды. Төлем жүйесін құруда екі негізгі технологиялық шешім болды – магнитті сызығы бар карточкалар және микропроцессорлы карточкалар.

Қазақстан Халық банкі 1995 жылдардың аяғында Қазақстанда бірінші болып Europay / Master Card ассоциациясына мүше болды, ал мыңдаған персонал мен Europay-дің сертификатталған бағдарламалық қамсыздандыруын иеленіп банк 1997 жылдың басынан бастап магнитті сызығы бар пластикалық карточкаларға негізделген «Алтын-Карт» карточкаларының жүйесін енгізуге кірісті.

Қазақстан тұрғындарының әр түрлі деңгейіне қол жетілетін және бюджетті ұйымдардың қызметкерлеріне жалақыны беру құқығын иеленген «Алтын» карточкасы арқылы Халық банкі «Алтын-Карт» төлем жүйесінің магнитті сызығы бар кар-

точкаға негізделген ұлттық төлем жүйесі ретінде танылуына барлық мүмкіндіктерге ие болды.

Алматыда магнитті сызығы бар карточкаға негізделген нақты өзінің төлем жүйесін құрған бірінші банк – Тұран Әлем Банкі болды. 1995 жылы Alem Card карточкасы айналысқа шықты, оның көмегімен қазіргі кезде қолма-қол ақшаны алуға, Қазақстанның барлық қалаларында тауарлар мен қызмет көрсетулерге есеп айырысуға болады.

Қазақстандық ірі банктердің үштігіне кіретін Қазкоммерцбанк 1995 жылдан бастап Europay International жүйесінің толық мүшесі болып, Cirrus/Maestro карточкасын шығарады. 1997 жылдан бастап Visa жүйесіне мүше болып Electron, Classic, Business және Gold карточкаларын шығарды.

Төлем карточкаларын саудада тауарлар мен қызмет көрсетулер үшін есеп айырысу құралы ретінде пайдалану пайызының төмен болуына қарамастан, бөлшек саудада қолма-қол жасалмайтын төлемдерге өтудің сөзсіз болатынын және мемлекет үшін салықты тиімді жинауды, қолма - қол ақшаның көлеңкелі айналымын азайтуды, ақша айналымын бақылауды күшейтуді білдіреді. Төлем карточкасы ұсақ бөлшек тауар-ақша айналымындағы қолма-қол ақша массасын экономикаға тартудың, оны қолма-қол жасалмайтын айналымға аударудың неғұрлым қолайлы құралы.

Төлем карточкасы - бұл ақша емес, карточка ұстаушыға төлемдерді жүзеге асыруға, қолма-қол ақша алуға, валюта айырбастауға және карточкасының эмитенті айқындаған және оның талаптарымен басқа операцияларды жасауға мүмкіндік беретін ақпараттан тұратын электрондық терминалдар немесе өзге құралдар арқылы ақшаға қол жеткізу құралы.

Карточка ұстаушының тауар алуы оны ұсынған бойда жедел жүзеге асырылады, ал сауда ұйымының ақша алуы банкке орындалған операция туралы хабарлау үшін және оның шотынан ақша аударуға қажетті уақыт өткеннен кейін жүргізіледі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ақша, несие, банктері. Оқулық Жалпы редакциясын басқарған Ғ.С. Сейтқасимов. – Алматы, 2011.
2. Көшенова Б.А. Ақша. Несие. Банктер. Валюта қатынастары. Оқу құралы – Алматы, 2011.
3. Саниев М.С. Ақша, Несие. Банктер. – Алматы: Алматы экономика және статистика институты, 2012.
4. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие, 2011.
5. Мақыш С. Банк ісі // Оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2012.
6. Абылхасимов С. «Центр Кредит Банк» Казахстана переходит на чиповые платежные карточки // Банки Казахстана, 2012.
7. Брушковский К. Особенности исследования поддельных пластиковых карт // Правовая реформа в Казахстане, 2015.

УДК 330.342

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТҰТЫНУ НЕСИЕ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Рысханов Д.

Қазақстан Республикасының тұтынушылық несие нарығының дамуының кері және оң аспектілері: тұтынушылық несиелендірудің негізгі мәселесі оның басты артықшылығынан туындайды, яғни тұтынушылық несиелердің аз мөлшерде берілуі. Корпоративтік несиелер портфелімен тұтынушылық несиелер портфелін теңестіру үшін тұтынушылық несиелерді корпоративтік несиелерге қарағанда көптеген есеге жоғары көлемде ұсынуы тиіс. Ал бұл өз кезегінде банк қызметі және оның персоналдарының қызметіне біршама өзгерістер енгізеді, технологиямен қамтамасыз етілуі бойынша және жылдамдықты арттыру бойынша.

Егер корпоративтік несиелерді бір ғана қомақты қызмет ретінде алатын болсақ, ал тұтынушылық несиелер жаппай мөлшерде ұсынылуы керек, ал ол үшін несиелік өтініштерді қарастыру мен қабылдаудың қағидаларына түбегейлі өзгерістер енгізуі тиіс. Бұл үрдісті автоматтандыру үшін адам факторын минимумға дейін төмендету керек.

Жоғарыдағы аталғандар көрсеткендей, қандай болғанда да тұтынушылық несиелері коммерциялық банктерге пайда әкелетін бірден бір көзі болып табылады. Бірақ тұтынушылармен байланысты банк қызметтері бағалы және тәуекел мөлшері жоғары болып келеді, себебі жеке тұлғаның қаржылық жаңдай денсаулығына және қызметінен айырылуына байланысты жылдам өзгеріске ұшырауы мүмкін.

Бүгінгі таңда тұтынушылық несиелер жеке тұлғаларға түрлі банктер тарапынан ұсынылатын несие түрі. Осыған сай несиелік келісім-шарттың формасын және несиелендіру жағдайын таңдауға әсер етуші негізгі факторларға мароэкономикалық факторларды (жалпы экономикалық және саяси тұрақтылық,ҚР ҰБ бекіткен нақты пайыз мөлшерлемесі, күтілетін инфляция деңгейі, тенгенің сатып алу қабілеті,оның тұрақтылығы, валюта және қор нарығының дамуы және тағы басқалар) және микроэкономикалық факторлар, яғни банк және оның клиенттерінің деңгейінде қызмет етуші (банктің бәсеке қабілеттілігі, банк және оның клиенттерімен байланысты тәуекелдер, клиенттің төлем қабілеттілігі және тағы басқалары) жатқызуға болады. Осындай және басқа да көптеген факторларды ескере отырып екінші деңгейлі банктер өздерінің несие саясаттарын қабылдайды, несиелендіру мөлшерін, пайыз мөлшерлемесі және басқа да несиелендіру жағдайларын қарастырады.

Әрбір жеке жағдай үшін қарастырылатын мәселелер аздаған ерекшеліктермен ерекшеленеді: жылдық пайыздық мөлшерлеме және міндетті кепілдеме, шағын тауарларды сатып алуды қоспағанда.

Ал жалпы алғанда тұтынушылық несие нарығы тіптен керемет болып көрінуі мүмкін, тіпті бірнеше жыл өткен соң қазақстандық тұтынушыларда дәл қазіргідей несиеге тауарлар алу мүмкіндігі болуы мүмкін емес деп те ойлауға болады. Бұл жағдай екі мәселеге келіп тіреледі. Біріншіден, несиелік бум – экономикадағы үнемі өзгерістер және елдегі өте көп ақшалардың пайда болуы. Екіншіден, бұл кез келген статистикадан артық қаржылық-экономикалық тұрақтылыққа негіз бола алады.

Дегенмен бәрі бос сөз. Бірақ біз қарама-қайшылықпен кездесіп отырмыз: халқының кірісі төменгі мөлшердегі елде тұтынушылық несиенің қымбат түрлері дамуда. Бұл жерде сұрақ сұраныстың туындауына, яғни несиегерлердің басаты назар аударатын клиенттер массасына бағытталған. Әрине айлық жалақысы 400-1000 АҚШ долларына тең азаматтар США, 3-5 жылға берілетін мөлшері 13000-20000 АҚШ долларына тең тұтыну несиесінен бас тартпасы анық, автокөлік немесе арзан пәтер сатып алу мақсатында. Дегенмен, оларға мұндай жағдаймен несие ұсынушылар көп емес.

«Экспресс» рейтингтік агенттігінің қызметкерлерімен келесідей зерттеу жүргізілген: MERCUR автоцентрінен тұтынушының кірісі 800 АҚШ доллары деп есептеліп автокөлікті несиеге алу қарастырылды. Алайда мұндай кіріс көлемімен тек “ВАЗ” машинасы ғана қол жетімді екені анықталды, ал мұндай автокөлікті бұл компания несиеге беруді жүзеге асырмайды, себебі оны несиесіз жекелей де сатып алуға болатынымен түсіндірілген. Ал несиелік бағдарламалар тек неміс автокөліктерде ғана бағытталған. Мысалы, Volkswagen Passat автокөлігі 25 000 АҚШ долларына тең құнымен, бірақ ол үшін айлық кірісің 1500-2000 АҚШ долларынан кем болмауы тиіс. Ал мұндай несиені пайдалы деп айту қиын. Көп жағдайда не жылдық пайыз мөлшерлемесі жоғары, не несиені беру мерзімі өте қысқа болған.

Осындай тұрғын-үй несиелеріне жасалған зерттеу де ұқсас нәтиже берген. Демек тұрғын-үй несиелері де айлық кірістері жоғары тұтынушыларға бағытталған.

Almaty Real Estate риэлторлық агенттігінің басшысы Зухра Назарованың айтуынша бүгінгі ипотекалық несиелер халықтың қалқымалы, беткі бөлігіне бағытталған, Алматы тұрғын үй нарығы үшін тіптен. Сондай-ақ мұндай жағдайды несие берушілердің өз несиелеріне деген тәуе-

келді төмендету мақсатында деп түсіндіруге болады. Банктердің мұндай бағдарламаларының алдында тіпті кей кірісі ауқымды адамдардың өздері ипотекаға несие алуды таңдауы мүмкін. Бұл нарықтағы әдеттегі жағдай.

Дегенмен де бұл жағдайдың өзі күнделікті өзгерістерге толы екені айқын. Банктер тарапынан жүргізілген мына бір зерттеуде сауалнама өткізілген халықтың 55% жуығы несиеге жаңа тұрмыстық тауарларды сатып алуға қарсы еместігі анықталған, яғни теледидар, тоңазытқыш, кір жуу машинасын. Тұтынушылық несиелер нарығы әрі қарай дамитыны сөзсіз, себебі Қазақстанның көптеген екінші деңгейлі банктері корпоративтік несиелерден жеке тұлғаларға деген тұтыну несиесін ұсынуға бағытталған. Бұл дегеніміз банктердің корпоративтік несиелерді берудің шегіне жеткенін көрсетеді. Осымен байланысты тұтынушылық несие нарығындағы өзгерістердің болатынына күмән жоқ. Қазір капиталды орналастырудың жаңа механизмдерін іздестірілуде, сол себепті жеке тұлғалармен жұмыс жүргізуші екінші деңгейлі банктер өздерінің клиенттер базасын кеңейтуге бет алуда. Халықтың қызығушылығын тудырып, оларды өзіңе тарту үшін несие берушілердің арасында бәсекелестік рөл ойнауда, бұл тұрғыда банктер арасында пайыздық мөлшерлемелерін азайтулары байқалуда. Нарық сатып алу қабілеттіліктері төмен халықты несиелендіруге бағытталған механизмдерін қарастыруға бағытталған. Бұндай жағдайларда клиенттерге бейтаныс жағдайларды ұсынуға итермелейтін бұл тәуекелдік жоғары мөлшері.

Көріп отырғанымыздай, ұсыныстың өсуіне қарамастан, елімізде сұраныс мөлшері аз мөлшерде. Сұраныс пен ұсыныс ешқашан тең мөлшерде болмайды. Иә, нарық бар сұранысты қанағаттандыруда. Бұл бағытта да өзіндік қиыншылықтарға кездесу жоққа шығарылмайтыны анық.

Алайда несие алудағы ең басты мәселелердің бірі бұл банкке ұсынылатын кепілдеме. Қандай да бір болмасын қомақты несиені рәсімдеу барысында сіз міндетті түрде кепілдеме мәселесімен кездесуіңіз мүмкін. Яғни кепілдік ретінде сіздің үйіңіз, автокөлігіңіз, қымбат бұйымдарыңыз бен үй жабдықтары болуы керек. Мәселе тек кепілзаттың құнының несие соммасына сай келмеуінде ғана емес, сондай-ақ несиенің бір бөлігін төлей алмай қалсаңыз мүңкіңізден айырылатыныңызда. Егер сіз бір тауарды несиеге сатуды жүзеге асырушы фирмамен тауарды несиеге сатып алу және кепілзат ретінде сол тауардың өзін қойып келісім жасасаңыз, барлық сомманың 15-20% төлемеген жағдайда сатып алған тауарыңыздан айырылып қалу тәуекелі туындайды.

Тұрғын-үйді несиелендіруші бірде бір компания несиенің толық соммасы төленбей ол затты иесінің атына рәсімдеуді жүзеге асырмайды. Ал мұндай несиенің уақыт ұзақтығына байланысты несиелендіруші компанияның банкроттыққа ұшырап қалу қаупі туындайды. Дегенмен де мұндай жағдайлардың барлығы несиелік келісімде толық қарастырылады. Мысалы банкроттыққа ұшыраған жағдайда ол компанияның мүлкін сату үрдісі басталады және сезбен жасасқан кез келген келісім сіз үшін сот оң шешім қабылдайтынының кепілі бола алмайды.

Ал банк үшін тәуекел несиенің қайтпауына, кепілзаттың құнының несие соммасына сай келмеуіне, республикамыздағы халықтың кірісінің тұрақты еместігіне байланысты. Банкирлердің мойындауынша жеке тұлғаларға несие ұсынудағы маңыз аударатын жайт несие алушының несие тарихы болмақ. Бұл мәліметтерді талдау әлемдік деңгейде жеке тұлғалармен жұмыс жасаудағы негізгі атрибуты болып табылады.

Енді бір мәселе бұл декларирленген ақшалардың айналымы, яғни компаниялардың өз жұмыскерлеріне бухгалтерлік құжаттарға енгізусіз жалақы төлеулерінде. Ал бұлай төленген жалақыны несие беруде сіздің төлем қабілетіңіздің айғағы ретінде ұсыну мүмкін емес.

Неге өмір сүру деңгейі төмен елде несиенің қымбат түріне деген сұраныс жоғары деген сұраққа оралайық. Кей аналитиктер мұндай жағдайларды несие алу және қайтару арқылы жасырын капитал легализациясымен түсіндіреді. Әрине, мұндай пікірді нақты деп айту мүмкін емес. Алайда Қазақстандағы несие нарығының жалпы дамымауы, сұраныс пен ұсыныс арасындағы сәйкессіздік бұл нарық неге сонша-

лықты "привередлив" деген сұраққа итермелейді. Неге Қазақстандағы тұрғын-үй несиелері Ресеймен салыстырғанда біршама қымбат және мерзімі бойынша қысқа болғанына қарамастан "демократиялы" емес.

Риэлторлар мен банкирлер Қазақстандағы бұл сегменттің жақсы дамуын "ұзын" арзан ақшалардың жоқтығымен және заңдық бақылаудың жеткіліксіздігімен түсіндіреді. Алайда ешкім тұрғын-үйді несиелендіру нарығындағы жағдай туралы ашып айта алмайтыны сөзсіз. Қалай дегенмен де бұл нарық дамуға қарай бет алысымен сипатталады. Тек Алматыда ғана несиеге ондаған элиталық үйлер салынуда.

Осындай жағдайларға негізделе отырып тұрғын-үй несиелерін рәсімдеуде капиталды легализациялардың заңдық сызбалары құрастырылған.

Төменде мұндай сызбалардың бірін қарастырамыз. Құрылыс алаңындағы үлестік несиелерді рәсімдеу - несие алынды – құрылыс аяқталды - несие қайтарылды. Ағымдағы заңнамаларға сай мұндай несиелерді қайтарудағы пайда көзі декларирлен бейді. Осылайша несие өтелген ақшалар легализленеді.

Жалпы алатын болсақ еліміздегі несие нарығының дамуы "шикі", яғни аяғына дейін қалыптаспаған және жетілдірілмеген. Бірақ біз білеміз күннен күнге қозғалыста, таңдау қарқынмен дамып келеді. Көптеген несиелендіру бойынша мамандандырылған арнаулы риэлторлық компаниялар пайда болуда. Жарнамалық газет беттері несиенің түрлері бойынша, ипотека, қаржылық лизинг бойынша хабарландырулармен толығуда. Мұның өзі нарықта айналымды қажет ететін ақша қаражаттарының бар екенін көрсетеді.

Қазақстандық тұтынушылық несиелер нарығы ресейлік тұтынушылық несиелер нарығымен салыстырғанда бірнеше жылғы артта қалуда. Ресейде нарықтың бұл түрі 1992-1993 жылдары қазіргі жаңа механизмдер бойынша дамуына бастама алған. Ресейлік несиелендіру стратегиясы алғашында тұтынушылардың сұранысын зерттеуден басталған. Мәскеулік "Русский стандарт" банкінің мониторингтерінен кейін Ресейде қырық миллионнан астам адамның айлық табысы жүзден мың долларға дейінгі аралықта екені анықталған. Бұл дегеніміз керемет нарық, банктер капиталы пайдалы салымдармен толығу мүмкіндігі туды. Осы нарық қазақстандық нарыққа қарағанда шын мәнісінде "демократиялық", сұраныс тарапынан да, ұсыныс тарапынан да.

Мәселен қарапайым тұтыну тауарларын несиеге алу үрдісін қарастырайық. Банктер тұрмыстық тауарлар сатумен айналысатын дүкендермен келісім жасайды. Несие мөлшері 30 мың рубль (1000 АҚШ доллары), алғашқы жарна тауар құнынан - 20%, сыйақы - 10%, мерзімі – жарты жалға дейін. Отандық тәжірибеден ерекшелігі несиені алу үшін тек анкета ғана толтырылады. Басқа ешқандай құжаттар талап етілмейді

Жеке бас қажеттіліктеріне ұсынылатын несиелер де демократиялы көрінеді. Ресейде несиені жалақы көлемі 50 АҚШ долларына тең болған күнде де ала алады. Пайыздық мөлшерлемелері 10-12%, максималды мерзімі бес жылды құрайды. Расында ұсынылатын несие соммасы аса жоғары емес - 250 АҚШ доллары шамасында, алайда ауылдық жер тұрғыны үшін бұл қомақты ақша көлемі. Сонымен қатар ипотека және автокөлікті несиелендірудің де артықшылықтары бар. Мәскеудегі ипотекалық несиелердің пайыздық мөлшерлемесі 15-16%-дан аспайды, мұндай несиелер 10 жыл мөлшеріне де ұсынылады.

Сонымен Қазақстандағы тұтынушылық несиелендіру саясаты көптеген шешімдер тізімін қабылдауға негіз болды. Бастысы Қазақстандағы несиелендірудің қазіргі тәжірибесі тұтынушылық несие берудің алғашқы даму кезеңінде. Сәйкесінше бұл нарықтың да өзіндік мәселелер қатары бары анық.

Оларға мыналарды жатқызуға болады:

- несиелендіру үрдісінің жеткіліксіздігі;
- несиені ұсыну және өтеу тәртібі қолма қол ақшаны қолдану арқылы жүзеге асырылады;
- нақты экономикаға негізделген пайыз саясатының жоқтығы;
- заңнамалық сипаттағы мәселелер.

Халықтың кірісінің тұрғысынан, сатып алу қабілетіне байланысты нарыққа өткізілген талдау еліміздегі тұтынушыларды

несиелендірудің мәз еместігін көрсетті. Осы тұрғыда банктер де біршама тәуекелдерге бас тігеді: несиеге кепіл ретінде қабылданған құнды қағаздардың құнсыздануы, клиенттің кенеттен болған қазасы, клиент тарапынан алдаушылық таныту және тағы басқалар. Дегенмен де тұтынушылық несиелердің қайтарылуын қамтамасыз ету мүмкіндігі кәсіпорындар мен ұйымдарға берілген несиелерді қайтарып алу мүмкіндігіне қарағанда жоғары. Банктер өздерінің несие саясаттарын тұтынушылық несиелерге деген сұранысты арттыруға бағыттап құрастырады. Тұтынушылық несиелер нарығының дамуы және нарықтағы бәсекелестіктің артуы, әсіресе бұл нарыққа шетелдік инвесторлардың көптеп келуі несие пайыздарының төмендеуіне себепші болады.

Нарықтың қарқынды өсуіне келесідей факторлар әсер етеді:

1) Шетелдік инвесторлардың бұл көптеп тартылуы;

2) Несиелік инфра структураның кеңеюі және несиелендірудің жаңа құралдарын енгізілуі;

3) Банк жүйесіне деген халықтың сенімінің артуы;

4) Ақшалай кірістердің өсуі;

5) Халықтың қаржылық сауаттылығының артуы;

6) Несиелік бюролар жүйесінің дамуы.

Сонымен қатар айта кететін жайт тұтынушылық несие секторына желілік жекелей сатудың дамуы да оң ісерін тигізуде. Қазіргі таңда несие қоржыны қандай несиелік өнімдермен толыққан. Ең бастысы бұл қарапайым банктік несиелер, яғни кез келген банк бөлмешелерінен рәсімдеп алуға болатын. Ол үшін өтінішті қарастыру үрдісінен өту керек, ол бір-екі күн болуы мүмкін. Банктік несиенің бұл түрі несие алушы тарапына біршама талаптар қойылады, оның кірісін нақтылайтын құжаттар мен кепілдеме талап етіледі. Алайда, осындай кепілдемелер ала отырып банк өзінің тәуекел деңгейін төмендетеді, сәйкесінше пайыз мөлшерін төмендетуге тырысады.

Келесі бұл дүкендік немесе экспресс - несиелер. Бұл белгілі бір тауарларға арналған несиелер, яғни тұрмысқа қажетті заттар, автокөлік сатып алу мақсатында. Несиелеу үрдісі қажетті құжаттардың тапсырылуымен байланысты.

Сонымен Қазақстан Республикасының қаржы-несие жүйесінің негізгі мәселелеріне келесілерді жатқызуымызға болады:

- банк саласындағы тәуекелді басқару стратегияларының оптималды еместігі;

- банктерде көлеңкелі капиталдың болуы;

- банк операцияларын жеке түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардың құқықтық реттеу қызметінің жетілмеуі;

- банк операцияларының жеке түрлері жүзеге асыратын ұйымдар мен микронесиелер ұйымдарының дамуына мемлекеттік көмек көрсету тетіктерінің жоқтығы;

- мемлекеттік микро несиелендіру бағдарламаларының жетілмеуі, яғни шағын бизнес және микро несиелендіруді жүргізудегі ақпаратпен қамтамасыз ету мен кеңес берудің жүйесінің жетілмеуі;

- Республикадағы өндірістің тұрақты дамуының тетігі ретінде сақтандыру жүйесінің әлеуетін қолдануына бағытталған міндетті және экологиялық сақтандыру көлеміндегі бірыңғай мемлекеттік саясаттың жоқтығы.

Макроэкономикалық тұрақтылық халықтың банктік несиелерді қолдануына оң әсерін тигізері сөзсіз. Жалпы жоғарыда аталғанның бәрі коммерциялық банктердің тұтынушылармен несиелік қарым-қатынастарын отандық және шетелдік тәжірибені қолдана отырып одан әрі дамыту түсудің қажеттігін көрсетті. Меніңше, банктерге кешенді қызмет көрсетуді дамытқан жөн, яғни банктік өнімнің кең көлемін ұсынған жөн, осылайша ресурстар базасын қалыптастыра отырып, тұтынушылармен несиелік қатынастарын кеңейту керек.

Ары қарайғы несиелендіруді ұйымдастыруды дамыту үшін біршама мәселелер қатарын шешуі керек. Тұтынушылық несиелері қазіргі таңда тек несиелендірудің арнайы мамандандырылған институттар ғана емес, несиелік іспен айналыспайтын кәсіпорындар мен ұйымдар да ұсынады. Ал мұндай жағдайлар көптеген мәселелердің шешілуіне кері әсерін тигізеді. Мысалы, елдегі және аймақтағы тұтынушылық несиелерін жоспарлау мүмкіндігі жоғалады. Банктердің несиелік жос-

парларында тек олармен ұсынылған несиелер ғана қарастырылады. Тұтынушылық несиелердің дамуының перспективаларын зерттеуде қиындықтар туындайды. Несиелерді беру және өтелуі халықтың шығыс және кірістер балансымен сәйкес келмейді.

Аталмыш жағдайлар банк жүйесіндегі тұтынушылық несие беруді концентрациялауды қажет етеді.

Банктер мен тұтынушылардың арасындағы несиелік қатынастардың дамуы бұл тек экономикалық мәселе емес, саяси және әлеуметтік де мәселе болып табылады. Банктер өздерінің несие саясаттарын тек қана әлеуметтік бағытта қарастырмай елдегі несиелеу әдістерін, пайыз саясатын және несиені ұсыну, өтеу тәртібін де қарастыруы керек.

Банктегі мамандардың тұтынушыға біліктілік танытуы және сыпайылық танытуы маңызды рөл ойнайды. Банк таңдауда қызмет етуінің ыңғайлылығы да аса маңызды, яғни банктің филиалдарының және банкоматтарының жеткілікті болуы. Дегенмен де филиалдарының көптігі бұл сапалы қызмет кепілі бол алмасы сөзсіз.

Әрбір банк ерте ме кеш пе несиені төлемеудің мәселелеріне тап болады, және мұндайда басшылық алдында дилемма пайда болады - бұл мәселені өз күшімен кадрлар тарту арқылы шешкен жөн бе немесе арнайы қарыздарды жинаумен айналысуға мамандандырылған компанияларға жүгіну керек пе деген.

Көп жағдайларда несиелік ұйымдардың басшылары мұндай мәселелерді шешуді штаттық заңгерлерге немесе банктің экономикалық қауіпсіздік қызметіне тапсырады. Мұндай шешімдердің артықшылығы коллекторлық компанияларға төлемдерден үнемдеуінде. Арнайы мамандандырылған дайындықтың, тәжірибенің, икемділіктің, шешімдер қабылдаудағы еркіндіктің және ақша қаражаттарының қайтарып алуға деген тура материалдық қызығушылықтың болмауы ақыр соңында банк штаттарының қызметкерлерінің қызметтерінің тиімділігінің төмендеуіне алып келері сөзсіз.

Қорытындылай келсек, қазақстандық коллекторлық бизнесті миллиардтаған айналымы бар индустрияға айналуының бастапқы шағында десек болады.

Сол себепті бірінші мақсат бұл қазақстандық тұтынушыларға қарыздарды қайтарып алу қызметі әлемдік деңгейдегі мойындалған, жоғары технологиялық бизнес түрі екенін, бұл қызметті қазақстандық нарыққа да енгізу қажеттігін түсіндіру керек.

Жарнамаларда көбінесе тұтынушылық несиелерді банк қызметінің ең тәуелсіз түрі деп атайды. Бұл нарықтың жағдайын білмейтін адам банктерге корпоративтік клиенттер тұрғанда, жеке тұлғаларға берілетін аздаған мөлшердегі несиелерді беріп азаптанудың қажеті не деп ойлауы мүмкін. Бірақ бұл жерде бастысы жалпы көлем. Европаның, АҚШ-тың, Канаданың, Австралияның қаржыгерлері өз замандарында отбасының бос ақша қаражаттарының жұмыс істеуіне қажеттінің барлығын ойластырған. Қорытындылар және ұсыныстар:

1) ел экономикасында несие жүйесінің алатын орны ерекше, себебі несие жүйесі халықтың тұрмыс жағдайы мен мемлекеттің болашақтағы өсу қарқынын көрсетеді. Осымен қатар мемлекеттің өзі де несие жүйесінің құрылуы мен дамуына тура әсер етеді. Несие жүйесінің пайдалылығы оның қызмет структурасына ғана байланысты емес, банктер мен банктік емес ұйымдардың дамуына, нарықтағы шаруашылық субъектілерінің капитализациялануына да байланысты;

2) Қазақстанның несие жүйесі ауыр ұйымдастырылу структурасын көрсетеді, яғни бұл жүйеге қаржы нарығының дамуы, инвестициялық орта, несиелік және басқа ұйымдардың көп деңгейлігі, заңмен қамтамасыз етілу факторлары, макро, мезо, микро факторлар өз әсерін тигізеді;

3) Қазақстанның несие-қаржы жүйесінің іріленуі жағдайында несие мекемелерінің транспаренттілігінің жоқтығымен байланысты, меншік және басқа да даулы мәселелер ортамерзімді шешуді талап етеді;

4) несие ұйымдарының дамуы үшін және жалпы несие жүйесінің жетілдірілуі үшін бұл жүйені реформалаудың жаңа қадамдары керек, яғни эволюциялық доктринаға негізделген;

5) Қазақстанның несие жүйесінің дамытудың үлгісі ақша – несие саясатының,

валюталық операциялардың либерализациясы, төлем жүйесінің тереңдетудің жаңа салаларына бағытталуы қажет. Банк сферасында үш деңгейлі институционалды ортаның қызмет етуінің тиімділігінің маңызы зор. Ипотекалық және инвестициялық банктердің қызметін тереңдету және реттеу қажет;

6) басқа елдердің несиелендіру бойынша тәжірибелерін қолдана отырып банктерге материалды-техникалық базаны қатайту және кадрлар саясатын жақсарту керек;

7) қолданыстағы несие түрлерін жетілдіре отырып, несиенің жаңа түрлерін қалыптастыру. Мәселен студенттерге арналған несие бағдарламаларын қалыптастыруды қарастыру;

8) халыққа қызмет көрсету сапасын арттыру;

9) несие беру жағдайын несиенің түрі бойынша, мерзімі бойынша, клиенттің төлем қабілеттілігі бойынша дифференциациялар;

10) несиені рәсімдеу және қолдану жағдайын унификациялар.

Сондай-ақ несиелендіруді дамытуға оң әсерін:

А) Халықтың қажеттіліктерін зерттеу мақсатында маркетингтік зерттеулерді жүргізу;

Б) жекелеген банк клиенттерін әрдайым жаңа банк өнімдері және қызметтері туралы ақпараттармен қамтамасыз ету;

В) клиенттің қызығушылығын максималды зерттеу тигізері сөзсіз.

Осылайша, Қазақстанның несие жүйесінің дамуы қаржылық - инвестициялық нарықтың барлық секторларына негізделе жасалған тетіктер жиынтығын қамтыған жөн.

Бүгінгі таңда жеке тұлғаларды несиелендіру бағдарламалары автотранспорттарды, тұрғын-үйді жөндеу, медициналық мақсатта, білім алуға, мерекелерді өткізуге және маңызды қажеттіліктерге бағытталған. Несиелердің мұндай түрлерімен қатар бүгінде несиеге сатудың жаңа сегменті қосылуда, яғни несиеге үй жиһаздарынан бастап ұялы телефондарға дейін ұсынылады. Барлық бірінші ондықтағы банктер жеке тұлғаларды несиелендірудің өзіндік бағдарламаларын жария етті.

Бүгінгі күнде банктік қызметтерді көрсетуде компьютерлік технологияларды қолданатын, банктер бар екендігін ескерген жөн. Осылай, Ұлттық Банк өз қызметтерін Интернет арқылы жариялайды, жиірек Интернет пен компьютерлік технологияларды қолданатын клиенттерге есеп айырысу-кассалық қызмет көрсетуді ұсынады. Банк жұмысында Интернетті қолданудың жарық көрінісі ретінде мысал болып, Теха Ка Bank табылады.

Теха Ка Bank клиенттік есеп айырысудың жаңа жүйесін енгізу шегінде өзінің ресми сайтының ашылуы туралы жариялайды. Теха Ка Bank жаңа технологияларды белеңді дамытушы универсалды банк ретінде белгілі. Жаңа “Internet-banking” бағдарламасын енгізумен оған банктік қызмет көрсету сферасындағы жаңа серпілістерді өзіне сезінуге мүмкіндік беріп, ол клиенттердің шоттарға қол жеткізуін жеңілдетті. Банкпен байланыстың бұл мобильді динамикалық әдісі банктік операцияларды жүргізу үшін клиентке өз бетінше уақыт пен орын таңдауға мүмкіндік береді. Олар банкпен Интернет арқылы үйден және офистен - сондай-ақ, Қазақстан аумағынан тыс жерден байланыса алады. ТехаКаBank өз салымшылары мен қарызгерлеріне олардың ақшаларын қауіпсіз басқару үшін тәжірибе мен технологиялық шешімдер, конфиденциалдылықты қатаң сақтау мен әр қайсысына жекеше жақындауды, минималды қалдықты талап етусіз ұстау, мультивалюталық шоттардың икемді жүйесі, құжаттарды рәсімдеудің және келесі on-line процедуралардың қарапайымдылығын ұсынады.

Банк ақпарат конфиденциалдығын қамтамасыз етуді өзінің басты мәселелерінің бірі болып табылады деп санайды. Сондықтан, қызмет көрсету қауіпсіздігін қамтамасыз ету бойынша шараларға ерекше көңіл бөлінген. Сервермен қосылу клиент пен сервер арасындағы кестенің барлығын белгілеуді жүргізетін 128 бит кілтімен 5513.0 протокол бойынша жүзеге асырылады. Клиентті идентификациялардың жоғары қауіпсіздігі мен шартсыз кепілдігі байланыстың сеанстық кілттерін қолдану арқасында қамтамасыз етіледі. Теха Ка Bank бірнеше оншақты клиенттері “Теха Ка Bank” жүйесінің сенімділігін, ыңғай-

лығы мен оперативтілігін бағалады. Міне, клиенттердің қажетті тәжрибесі мен сенімділігі жиналған, бұл болса жаңа жүйенің жоғары атағын қалыптастырды. Алдағы жылдары "Теха Ка Bank" ұмтылған дамуы, Теха Ка Bank тәжрибесінің жоғары таралуы мен басқа банктердің қызметтерінде жаңа технологиялардың енгізілуі жалғасатындығына сенуге болады.

Республикадағы банктік қызмет рыногын одан әрі дамыту мен жетілдіру бойынша қосымша ұсыныстар ретінде банктерге репо, трасталық операциялар, андеррайтинг сияқты, банктік операциялардың жаңа дәстүрлі емес түрлерін өз қызметінде кең қолдануға, ипотекалық несиелеуді белсенді тәжірибелеуге, жиірек, ипотекалық облигациялар мен құрылыс жинақтаулары, қарызды ұсыну кезінде кепілдіктің дәстүрлі емес әдістері және тағы басқаны ұсынуға болады.

Жоғарыда айтылғандарды мазмұндай, Қазақстандағы банктік қызмет рыногы келешекте жетілдірілген, сонымен қатар шет ел тәжірибесімен кеңейеді және байитындығы, жаңа, дәстүрлі емес банктік операциялар мен қазіргі технологиялармен толықтырылатындығы туралы қорытындыға келеміз.

Бұл банктік қызмет көрсетудің дәрежесі мен сапасын өсіруге, қаржылық жүйені сауықтандыру мен бекітуге, экономиканың нақты секторының жандануы мен дамуына жағдай жасауға, тиімді ақша-несиелік саясатты мақсатты өткізуге мүмкіндік береді.

Банктердің барлық коммерциялық қызметі клиентпен максималды жақындауға бағытталған. Міне сондықтан олармен ұсынылатын инкассация облысындағы қызметтер бәрінен бұрын қол жеткізуге болатын бағалар мен банктік қызметтің тиімділігін өсіру бойынша оның қажеттіліктерін едәуір толық және сапалы қанағаттандыру мақсатымен клиентпен әлде қайда тығыз байланыс түрін қалыптастыру мен дамыту үшін жақсы мүмкіндік ретінде қарастырылады.

Қызмет рыногындағы қатаң бәсекелестік жағдайда банктерге клиенттің инкассация бойынша талаптары айтарлықтай өсті. Клиент үшін басты бір критерийлердің бірі болып банк сенімділігі табылады. Одан басқа, қызмет көрсететін банкті таңдай, клиентпен тек әрекет етіп тұрған ставка мен тарифтердің дәрежесі, имиджі ғана ескерілмейді, сондай-ақ кәсіпорынынан территориялық алшақтығы да ескеріледі, өйткені бұл жол қозғалысы мен байланыстың әлсіз инфрақұрылымның болуы кезінде маңызды.

Бұл жеке тұлғалардың банктердегі депозиттік салымдарының өсуімен байланысты. Салымдарды кепілдендіру жүйесінің пайда болуы, банктерде біршама қаржылық ресурстардың пайда болуына алып келді.

Соңғы жылдары тұтынушылық несиелер банктер ұсынатын маңызды қызметтердің біріне айналғаны сөзсіз. Бүгінде Қазақстандағы тұтынушылық несиелер нарығы өсу үстінде. Несиенің бұл түрі банктерге өздерінің клиенттер базасын диверсификациялауға мүмкіндік береді, сонымен қатар депозиттер тартып кіріс көзін табуға мүмкіндік береді. Шынымен де соңғы жылдары көптеген банктер шетелдік банктер тарапынан бәсекелестіктен алшақтау үшін, үнемі корпоративтік несиелер бойынша болатын ауытқуды болдырмас үшін көп назарды тұтынушылық несиелерге аударуда.

Бұған қарамастан тұтынушылық несиелер банкир мамандардың айтуынша біршама кемшіліктерге ие. Қайтарылмаған несиелер пайызы басқа несиелерге қарағанда жоғары. Сапалы тұтынушылық несиені ұсынудағы маңызды фактор несие алушының мінезі және жауапкершілігі болып табылады. Банк оны несие бюросынан алынған клиенттің несие тарихындағы мәліметтерден біле алады. Несие бюроларының мәліметтері соншалықты сенімді, банктер сол ақпараттар негізінде бұрын өзінен несие алмаған тұлғаға да несие бере алады.

Мәлімет көрсеткендей қазіргі қазақстандық тұтынушылық несие тәжірибесі несие объектісін кеңейту бойынша да, несиені беру жағдайының әртүрлілігі бойынша да дамытуды талап етеді.

Халыққа қызмет көрсетуді кешенді тұрғыда, яғни клиенттерге банк қызметі мен өнімдерінің кең таңдауын ұсынып дамыту керек. Макроэкономикалық тұрақтылық және инфляцияны өте білу халыққа банк ресурстарын кең көлемде пайдалануларына мүмкіндік береді. Осының бар-

лығы коммерциялық банктердің отандық және шетелдік тәжірибені қолдана отырып несиелік қатынастарды дамытуларына нұсқама береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Мақыш С.Б. Банк ісі: оқулық. - Алматы, 2009
2. Нуркенов Н.Ж. Макроэкономика. - М.: МАОК, 2004
3. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник под ред. проф. - Алматы, 1996.
4. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина.- М., 1998.
5. Журнал «Банки Казахстана» №3, 2014.
6. Хамитов Н. Н. Банк ісі: лекциялар курсы. – Алматы, 2006.
7. Банковское дело / уч. под ред. Е.П. Жарковской. - М., 2014.
8. Коммерсант-деньги №8, журнал от 10. 05.2014 г.
9. Гольцберг, М.А. Хасан-Бек, Л.М. Кредитование. Пер. с англ. – Киев: Торгово-издательское бюро BHV, 2014.
10. Мозжухов А. Общее состояние законодательства о потребительском кредите // Методический журнал "Расчеты и операционная работа в коммерческом банке", № 9, 2014.
11. Ачкасов А.И. Активные операции коммерческих банков / Под ред. А.П. Носко. - Консалтбанкир, 2014.
12. Щиборщ К. Потребительский кредит: западный опыт и перспективы развития в России // Банковские технологии, № 9, 2013
13 Хе О. Народный банк увеличивает объемы потребительского кредитования // Panorama, №48, 14 декабря, 2013.
14. Отчет Национального банка Республики Казахстан о состоянии банковского сектора РК в 2014 году

УДК 336.717.3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Туфатулина Я.В.

Основная группа пассивных операций коммерческих банков – депозитные операции. На их основе формируется большая часть ресурсов коммерческих организаций, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования и населения. Банк привлекает депозиты и это, по нашему мнению, является основным критерием признания банка со стороны других участников рынка. Следовательно, эффективная депозитная политика – это неотъемлемая часть функционирования банковской сферы.

Развитие депозитных операций до уровня мировых стандартов происходит постепенно по мере создания в Казахстане экономических условий, присущих рыночной экономике. Такими условиями являются акционирование и коммерциализация деятельности банков, полноценное функционирование двухуровневой банковской системы, обеспечение правовой защиты интересов вкладчиков, внедрения принципиально новых методов регулирования и контроля над денежным оборотом и денежной массой.

В настоящее время исследование депозитных операций коммерческих банков обусловлено необходимостью привлечения сбережений населения, как основного источника внутренних инвестиций в экономику Казахстана. В республике по привлечению сбережений населения продолжают доминировать банки. Наше государство, нуждаясь в огромных инвестициях, еще не полностью использует внутренние инвестиционные возможности. Поэтому особенно важным представляется укрепление стабильности банковской и финансовой системы страны в целом.

Развитие рынка капитала невозможно без организации взаимосвязанного процесса привлечения сбережений и инвестирования средств. Денежные сбережения населения выступают, как важный источ-

ник новых инвестиций и увеличения общественного капитала, а также относительного снижения текущего потребительского спроса. В той мере, в какой население сберегает, т.е. воздерживается от текущего потребления, общество может направлять свои ресурсы на капитальные вложения в развитие производства.

Депозитные операции отражают деятельность банка, как посредника между инвесторами и пользователями средств, в приобретении ресурсов на свободном денежном рынке. Через привлечение депозитов, банк расширяет возможность кредитных вложений клиентам, другим банкам, что создает базу для получения доходов. Депозитные операции, являются операциями банков по привлечению денежных средств во вклады или размещению, имеющихся в распоряжении средств, во вклады в иных банках или кредитно-финансовых институтах. Именно на основе депозитных операций формируется большая часть кредитных ресурсов банков, они относятся к одним из важных традиционных банковских операций по мобилизации временно свободных денежных средств юридических и физических лиц.

Субъектами депозитных операций выступают, с одной стороны, в качестве должников коммерческие банки, а с другой стороны – как кредиторы: государственные и частные предприятия и организации; коммерческие банки и другие кредитные учреждения; общественные организации и фонды; финансовые и страховые компании; инвестиционные и трастовые компании и фонды: физические лица и их объединения [1].

В банковской практике депозиты классифицируются по нескольким критериям: по формам изъятия, по категориям вкладчиков, по целевому назначению, по степени доходности.

Депозиты до востребования являются денежными средствами, оседающими на расчетных счетах вкладчиков на неопределенное время, они могут быть изъяты вкладчиком или переведены на другой счет в любое время без предварительного уведомления банка. К ним относятся расчетные и текущие счета и субсчета клиентов, средства республиканского и местных бюджетов, общественных организаций, внебюджетных фондов и другие.

Особенности депозитов до востребования заключаются в следующем:

- взнос и изъятие денег осуществляется как частями, так и полностью в любое время без каких либо ограничений;

- деньги могут сниматься со счета, как в наличной форме, так и с помощью чека;

- владелец счета уплачивает банку комиссию за пользование счетом в виде твердой месячной ставки или за каждый выписанный чек;

- по депозитам до востребования банк обязан хранить минимальный резерв в Национальном банке РК в большей пропорции, чем по срочным депозитам.

Главным достоинством депозитов до востребования является высокая ликвидность, возможность их непосредственного использования в качестве средства платежа. Эти депозиты предназначены в первую очередь для осуществления текущих счетов. Деньги на эти счета зачисляются и снимаются по мере осуществления хозяйственных и других операций, отражаемых в денежном выражении на этих счетах. Основной недостаток для вкладчика – отсутствие уплаты процентов по счету или маленький процент [2].

Срочный депозит имеет четко определенный срок, по нему уплачивается фиксированный процент и, как правило, имеются ограничения по досрочному изъятию вклада. Срочные депозиты представляют собой денежные средства частных лиц, компаний предприятий, помещенные на счета в банках на заранее определенный срок, но, как правило, не менее 1 месяца.

Особенностями срочных депозитов являются следующие моменты:

- средства на счетах не предназначены для расчетов и на них не выписываются чеки;

- средства на счетах оборачиваются медленно;

- по срочным депозитам уплачивается фиксированный процент, при этом, максимальный уровень процентной ставки, в отдельные периоды, может регулироваться Национальным банком;

- для срочных депозитов устанавли-

вается более низкая форма обязательных резервов, чем депозитам до востребования [3].

Для вкладчика смысл долгосрочного вложения денег заключается в получении более высоких процентов. Для банка срочный депозит также выгоден, поскольку он может располагать этими средствами более длительное время, для предоставления ссуды какому либо заемщику, с получением высоких процентов. Срочные вклады, как правило, не используются для текущих платежей, как это происходит со счетами до востребования. Применительно к нашей банковской системе наиболее типичной формой срочных депозитов являются сберегательные вклады частных лиц, средства которые могут быть сняты с определенными ограничениями (например, с предварительным уведомлением). Оплачиваемый банком процент по срочным депозитам вкладчиков должен быть ниже, чем процент, получаемый банком за пользование данным депозитом как кредитным ресурсом. Разница между процентами, получаемыми за кредит и уплачиваемыми клиенту за депозит, составляет прибыль банка.

Коммерческие банки Республики осуществляют депозитные операции в соответствии с Конституцией, Законом «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» [4], Налоговым кодексом, Законом «О валютном регулировании», Уставом банка и инструкцией Национального банка «О порядке открытия, ведения и закрытия банковских счетов клиентов в банках второго уровня» и др. нормативно – правовыми актами.

В мировой банковской практике промежуточное положение между срочными депозитами и депозитами до востребования занимают сберегательные депозиты. Сберегательные счета не имеют фиксированного срока. Наиболее распространенными видами персональных депозитных счетов является обычный сберегательный вклад, он характеризуется следующим:

- отсутствием фиксированного срока хранения денежных средств;

- не требует предупреждения об изъятии средств;

На срочные сберегательные вклады устанавливается либо фиксированный срок, либо срок, по истечению которого, вклад может быть изъят. По срочным вкладам банком уплачивается наиболее высокий процент по сравнению с другими видами сберегательных вкладов. На сберегательный вклад с дополнительными взносами регулярно вносится, заранее оговоренная сумма денег, и накопленные сбережения выплачиваются на определенную дату. Текущие сберегательные вклады допускают свободное поступление и изъятие средств и используются в основном для зачисления заработной платы, пенсий, оплаты регулярных платежей. По этим вкладам начисляется минимальная процентная ставка. В западной практике эти счета могут быть «привязаны» к срочному вкладу для автоматического подкрепления остатка, в случае недостатка средств для осуществления платежей по этому счету [5].

Депозитный или сберегательный сертификат являются письменным свидетельством банка – эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение денежных средств по истечении установленного срока и процентов по нему. Сертификаты не могут служить расчетным или платежным средством за проданные товары и услуги.

Депозитные сертификаты выпускаются на крупные суммы и приобретаются юридическими лицами. Непередаваемые депозитные сертификаты хранятся у вкладчика и предъявляются им в банк по истечении срока. Передаваемые депозитные сертификаты выпускаются на срок от 14 дней до 18 месяцев. Сберегательные сертификаты предназначены для реализации преимущественно физическим лицам. Срок обращения срочных сберегательных сертификатов может превышать 1 год и составлять 3 года, если условия их выпуска согласованы с Национальным банком. Если срок получения депозита или вклада по сертификату просрочен, то такой сертификат становится документом до востребования. Банк обязан выплатить указанную на нем сумму по первому требованию владельца. Сберегательные сертификаты, могут быть, переданы только физическому лицу.

Депозитные операции организуются

на следующих принципах:

- содействие получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;

- проведение гибкой депозитная политика в целях поддержания оперативной ликвидности баланса банка;

- уделение внимания срочным вкладам, которые в наибольшей степени поддерживают ликвидность баланса банка;

- обеспечение взаимосвязи и согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по срокам и суммам;

- принятие мер к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов [6].

Банки для осуществления своих активных операций используют до 90 % денежных ресурсов за счет привлеченных средств, т.е. они аккумулируют временно свободные денежные средства своих клиентов. Традиционно основную часть этих средств составляют депозиты. Частные лица, предприятия и организации помещают свои средства в коммерческие банки по нескольким причинам:

- банки обеспечивают большую надежность вкладов;

- вкладчики в любое время, не только могут востребовать возврата своих вложений, а получить ссуды, превышающие их;

- эти вклады приносят доходы [3].

Наличие множества форм сбережений позволяет владельцу накоплений выбрать наиболее приемлемый для себя способ, который бы отвечал трем основным критериям: ликвидности, безопасности и норме дохода.

Ликвидность представляет собой легкость, с которой можно перевести сбережения в наличные деньги, с тем, чтобы их тратить. Сумма, сберегаемая в ликвидной форме, будет изменяться в зависимости от индивидуальных потребностей владельца сбережений. Безопасность предъявляется в качестве основного требования к сбережениям [7]. Он дает возможность в определенный момент, в будущем, получить свои средства назад. Таким образом, форма сбережений, допускающая возможность потери сбережений, будет менее предпочтительна по сравнению с той формой, которая гарантирует безопасное вложение средств населения. Норма дохода выступает основной мотивацией при выборе формы, используемой для хранения сбережений, особенно, когда рассматривается возможность хранить их в каком-либо банке.

Исключительное значение в условиях становления и развития рыночной экономики приобретает проблема максимального вовлечения в оборот свободных денежных сбережений населения и сокращения той их части, которая находится в тезаврации (на руках у населения). Вкладчики банка при принятии решения о размещении собственных средств руководствуется следующими соображениями.

Во-первых, это надежность банка. Большинство населения республики, которое вкладывает свои сбережения на депозиты в банки, считает наиболее надежным Народный банк Казахстана, так как вклады в нем до недавнего времени гарантировались государством, и он имеет длительную историю обслуживания населения.

Во-вторых, уровень процентной ставки. По вкладам населения (в тенге и иностранной валюте) он очень часто является одним из критериев выбора того или иного банка. Увеличение процентов является одним из способов привлечения средств [8]. При этом следует помнить, что чем больше срок и сумма депозитов, тем более высокий процент может гарантировать вкладчикам банк. Хотя, чем стабильнее и надежнее банк, тем меньше процентная ставка по депозитам, и наоборот, малоизвестные банки предлагают максимально высокие ставки в надежде привлечь больше клиентов.

В-третьих, сеть учреждений и качество обслуживания. Для поддержания устойчивости депозитов банки должны иметь свою стратегию. Одним из направлений этой стратегии является маркетинг – повышение качества обслуживания клиентов.

Разветвленность сети банковских филиалов в сочетании с высоким уровнем квалификации персонала, качеством услуг и сервисом обслуживания клиентов, предоставление возможности пользоваться автоматизированными системами расчетов и платежей, широкий спектр банковских

операций и услуг и др. факторы имеют первостепенное значение при выборе клиентом «своего» банка.

Для привлечения в банки текущих доходов и сбережений целесообразно внедрять в банковскую практику сберегательных вкладов депозитные счета денежного рынка. Они перспективны в условиях инфляции, так как процентная ставка по ним является плавающей и меняется в зависимости от спроса и предложения на денежных рынках. Можно использовать такие счета, у которых смешанный режим функционирования. Например, средства, находящиеся на счетах, с одной стороны, могут использоваться для расчетов; с другой - как своеобразные финансовые инвестиции, приносящие определенный доход.

Кроме гибкой процентной политики банка существуют и другие способы привлечения ресурсов во вклады. Это, прежде всего рекламная, маркетинговая деятельность, изучение рынка, разнообразные привлекательные услуги клиентам. Не следует пренебрегать и внешними факторами, такими как привлекательность здания банка, подъезды к нему, автостоянки, наличие служб охраны и т.д. Немалое значение имеют личные качества служащих банка, их опыт, вежливость, дружелюбное отношение к клиентам. Во многих странах практикуется даже предоставление вкладчикам премий в форме товаров.

Маркетинговая стратегия банков на депозитном рынке, подразумевая, прежде всего, деятельность по привлечению средств вкладчиков - физических лиц, должна быть направлена на гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на потребности изменяющейся экономики, на минимизацию расходов по привлечению ресурсов, создание условий для получения прибыли в будущем, расширение ресурсных источников, диверсификацию, удлинение сроков вложений, развитие ассортимента услуг и содействия в привлечении новых клиентов. Поэтому здесь применимы все приемы, наработанные традиционным маркетингом для изучения и сегментирования розничного потребительского рынка, регулирования спроса, стимулирования сбыта. Необходимо задействовать такие инструменты, как реклама, личные продажи, непосредственные контакты с клиентами, выступления в средствах массовой информации и др.

Сегодня в условиях изменения конкурентной стратегии, успех коммерческого банка в привлечении и обслуживании населения зависит не только от степени его надежности, но и от владения персонала искусством общения с клиентом, умения создать имидж банка, связи банка со средствами массовой информации, внутренней дисциплины и высокой квалификации банковского персонала и др. факторов [9]. Представление вкладчиков о банке как о безопасном месте хранения сбережений, зависит от степени его надежности, способности потенциального вкладчика правильно выбрать коммерческий банк.

Что касается альтернативы отечественным банкам в отношении вложения средств в зарубежные банки, то западные банки предполагают невысокие ставки вознаграждения по депозитам, так их финансовое положение достаточно стабильно и потребности в наших «дорогих» депозитах не испытывают. Кроме того, минимальная сумма вклада в западных банках очень высока, что едва ли привлечет нашего соотечественника. Другое дело – страны с не совсем стабильной экономикой, банки которых, в принципе, могут в отдельные периоды существенно конкурировать на рынке депозитов. Но такая стабильность, может быть, временна, и связана с различными рисками.

Из всего выше сказанного можно сделать следующий вывод, что для сохранения и укрепления своих позиций на рынке банковских услуг банку необходимо внедрять новые инструменты привлечения сбережений юридических и физических лиц, совершенствовать действующие виды услуг, проводить взвешенную депозитную политику в сочетании с грамотной процентной политикой в области привлеченных ресурсов. Депозитная политика банка в области привлечения ресурсов является одним из показателей надежности и стабильности ресурсной базы банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка:

Учебник для вузов. М., 2002.
2. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник. - Алматы, 2002.
3. Сейткасимов Г.С. Банковское дело. – Алматы: Каржы-каражат, 2002.
4. Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в РК» от 31 августа 1995 года, № 2444 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.11.2015 г.).
5. Сейткасимов А.Г. Управление банковской ликвидностью и методы ее анализа. – Алматы, 1998.
6. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 2003.
7. Акпеисов Б. Вклады населения и их защита // Банки Казахстана. – 2000. – № 9. – С. 21 – 26.
8. Гусева А.Е. Система защиты банковских депозитов // Банковское дело. – 2000. – № 1. - С. 22 – 29.
9. Жунусова Г. Некоторые особенности банковской конкуренции в Казахстане // Аль-Пари. – 2000. – № 3–4. – С. 100 – 107.

УДК 336.7

РЕБРЕНДИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Климова Н.Н., Климова Н.К.

В условиях современных тенденций развития российской и мировой экономики, а также основных направлений развития отечественного банковского бизнеса особую важность и актуальность приобретают вопросы, связанные с позиционированием банковских продуктов и услуг, формированием их уникальности и общественного мнения.

Общепризнано, что самым эффективным способом обеспечения стабильного спроса на банковские услуги, особенно в условиях наличия множества конкурирующих банковских продуктов с близкими характеристиками, является создание бренда. Наиболее успешные бренды сегодня строятся не только на качестве и надежности. Наличие необходимых атрибутов бренда не является условием устойчивого положения банка на рынке банковских услуг и безоговорочного лидерства бренда среди конкурентов. Несмотря на то, что бренд обладает силой влияния на потребителей, он должен постоянно адаптироваться к меняющимся внешним условиям для поддержания своей конкурентоспособности. В данных условиях ребрендинг как один из самых мощных инструментов управления брендом приобретает особое значение [1].

Ребрендинг - это изменение бренда в целях стимулирования изменения к нему потребительского отношения, задачей которого служит создание долгосрочной положительной тенденции роста бренда на рынке. Компания может прибегнуть к изменению разных составляющих бренда: названия, логотипа, графического стиля, слоганов, отличительных знаков, символов, цвета транспортабанка, униформы сотрудников.

Главной целью ребрендинга является повышение узнаваемости. Ребрендинг осуществляется для изменения знакомого образа марки в сторону нужных банку ассоциаций с целью корректировки действий потребителей, акционеров и т.п. Следует отметить, что подходы к ребрендингу зависят от того, что каждый отдельный топменеджер или собственник банка вкладывает в это понятие. Концептуально ребрендинг предусматривает коренное изменение ценностей бренда, которые в свою очередь влекут изменение внутренней и внешней ситуации в финучреждении [2].

В основе ребрендинга лежит комплексная концепция позиционирования и продвижения банка и его продуктов, исходя из планируемых целевых рынков, структуры, динамики и специфики спроса на них, а также мотиваций конкретных групп клиентов. Это огромная работа, которая зачастую не видна невооруженным глазом. Посторонний наблюдатель замечает лишь

внешние ее результаты, например, новые логотипы.

В условиях современной конкуренции на рынке банковских услуг, когда продуктовые линейки банков мало чем отличаются друг от друга, финансово - кредитные организации придают все больше значения узнаваемости своего имени, логотипа и корпоративных цветов. По мнению экспертов, это не случайно: клиент начинает руководствоваться не только параметрами банковских продуктов, но и тем, насколько бренд организации близок и понятен ему лично [3].

Прежде всего, надо отличать ребрендинг от рестайлинга. Ключевое отличие ребрендинга от рестайлинга – смена имени бренда. Процесс разработки идеологии изменений: понимание сущности проблемы существующего бренда, выработка вектора изменений называется ребрендингом, а визуализация принципов ребрендинга, внесение изменений в дизайн бренда - рестайлингом. Ребрендинг представляет собой глубинные изменения идеологии бренда, которые в свою очередь влекут изменения во всех его коммуникациях. Каждое изменение должно быть обосновано с точки зрения стратегии банка, чёткое понимание мотивов позволит произвести ребрендинг наиболее эффективно. Причем, большинство банков использует рестайлинг, некоторые комбинируют рестайлинг и ребрендинг. Рестайлинг бренда целесообразно проводить раз в 5–10 лет. Все виды модернизации бренда – ребрендинг и рестайлинг – имеют в своей основе три основные причины.

Во-первых, процессы слияний и поглощений (M&A) - ребрендинг может быть следствием перехода в новое качественное состояние, например, в результате изменения масштабов деятельности банка и выхода его на международную арену, смены акцентов деятельности и так далее. Фактически это работа над созданием бренда новой компании, пусть часто и на базе преемственности.

Во-вторых, выработка новой стратегии, которая сильно расходится со старым позиционированием.

В-третьих, модернизация бренда необходима, когда имидж банка безвозвратно испорчен [3]. Ребрендинги в банках могут выполнять функцию “обнуления”, которое списывает ошибки в корпоративном управлении, недостатки в сервисе, даже воспоминания о предыдущем руководстве и тому подобные старые грехи. После ребрендинга можно попробовать начать какие-то процессы в банке с чистого листа, и это очень удобно.

Важным моментом, который необходимо учитывать в процессе ребрендинга, является тот факт, что не производится ликвидация старого бренда и создание нового, а происходит эволюция бренда. В этом процессе часть его прежних компонентов сохраняется и включается в идеологию обновлённого бренда. Для того, чтобы выявить насколько сильным изменениям должен подвергнуться бренд в процессе ребрендинга, необходимо произвести комплекс исследований, которые, с одной стороны, будут способствовать выявлению количественной роли позитивных факторов существующей идеологии, а с другой стороны позволят раскрыть глубинную сущность положительных свойств бренда с точки зрения потребителя.В настоящее время частой причиной ребрендинга является для банка выход на рынок ритейла (розничных продаж). Банки проводят ребрендинг для привлечения внимания новых сегментов целевой аудитории. То есть той части потенциальной клиентуры, которая до ребрендинга была не задействована или задействована слабо. Наиболее типичным является создание розничных подбрендов. Приведем примеры такого ребрендинга.

Пример 1. В 2004 году группа "Сосьете Женераль" (Франция), желая расширить свое присутствие в регионах России, создала в России 100% дочернюю компанию "Русфинанс". Уже в июле 2005 года "дочка" завершила сделку по приобретению самарского "Промэкбанка", специализирующегося на автокредитовании с присутствием в 35 регионах России. Была проведена процедура ребрендинга и слияния двух структур, «Русфинанс» был переименован в "Русфинансбанк". В 2006 году «Русфинансбанк» покупает Банк СКТ (Москва), который также специализируется на автокредитовании. Логотип банка в то время выглядел следующим образом (рис. 1).

Рис. 1. Старый логотип Русфинансбанка

В августе 2011 года Русфинанс Банк в рамках консолидации российских активов группы Societe Generale меняет свой логотип, который стал выглядеть следующим образом (рис. 2).

Рис. 2. Логотип Русфинансбанка

Новым фирменным знаком банка становится красно-черный квадрат с белой полосой, а также слово «Русфинанс Банк», написанное фирменным шрифтом группы. Это известный во всем мире знак Societe Generale. На принадлежность к группе указывает и подпись «Societe Generale Group». Ребрендинг Русфинанс Банка логично совпадает по времени с обновлением, которое проводила группа Societe Generale на глобальном уровне. Весной 2011 года группа Societe Generale объявила о запуске новой коммуникационной платформы во всем мире, квинтэссенцией которой является одна из ценностей группы – командный дух. Вместе с тем, Societe Generale также внедрила новую бренд-платформу (рисунок 3) [4].

Новый дизайн – больше белого, больше прозрачности и иногда эмоций – был взят за основу нового образа Русфинанс Банка. Переход на новый корпоративный стиль осуществлялся постепенно, согласно плану, разработанному департаментом маркетинга и коммуникаций Русфинанс Банка при содействии департамента коммуникаций группы Societe Generale.

Рис. 3. Новый логотип «Societe Generale Group»

Смена корпоративной символики и новая коммуникационная политика знаменовали собой, скорее, эволюцию в развитии Русфинанс Банка и не носили «революционного» характера, поскольку Банк всегда придерживался стандартов, отражающих его принадлежность к Группе Societe Generale. Все ценности и качества, которые способствовали его успеху на рынке, сохранились и получили свое новое выражение. Логотип банка стал выглядеть следующим образом (рис. 4).

Рис. 4. Логотип Русфинансбанка [5]

В 2011 году Русфинансбанк становится 100% дочерним банком ПАО РОСБАНК, также входящего в «Societe Generale Group». Логотип Росбанка представлен на рис. 5.

Рис. 5. Логотип ПАО РОСБАНК [6]

Сравнивая логотипы Русфинансбанка и Росбанка нельзя не заметить их сходство, указывающее на принадлежность к «Societe Generale Group».

В настоящее время Русфинанс Банк является лидером в сфере розничного кредитования, специализируясь на выдаче потребительских кредитов через сеть более 18 000 партнеров (розничные сети и автодилеры) и собственные представительства региональной сети в 63 регионах России от Калининграда до Владивостока, а также предоставляет дистанционные кредиты через контакт-центр. Русфинанс Банк занимает 2-е место по объему выданных автокредитов по результатам 2014 года («РБК. Рейтинг») и 4-е место на рынке потребительского кредитования в точках продаж (Frank Research Group).

Еще одна причина, которую можно выделить при ребрендинге в банковской сфере, это покупка акций банка иностранной компанией, смена собственника и/или объединение активов с иностранным банком.

Пример 2-АО «ЮниКредит Банк» - крупнейший в России банк с участием иностранного капитала, «дочка» одноименной европейской банковской группы. В бизнесе делает упор на кредитование малых и средних предприятий, активно развивает розницу. Крупнейшим источником пассивов служат средства юридических лиц.

Кредитная организация была создана еще в 1989 году как Международный Московский Банк (ММБ) на основании постановления Совета министров СССР. В 1991 году получена генеральная лицензия Банка России № 1. ММБ стал первым российским банком с участием иностранного капитала. В число его учредителей вошли три отечественных банка (Внешэкономбанк - 20%, Сбербанк - 10%, Промстройбанк - 10%) и пять западных (Bayerische Hypo- und Vereinsbank (HVB), Creditanstalt-Bankverein, Banca Commerciale Italiana, Credit Lyonnais и Kansallis-Osaki-Pankki), каждому из которых принадлежало по 12%. В июне 1994 года ВЭБ вышел из состава акционеров ММБ. Его акции были распределены между двумя новыми акционерами - Внешторгбанком и BCEN-Eurobank, в то время французским дочерним банком ЦБ РФ.

В 2001 году ММБ присоединил к себе российскую «дочку» BankAustria, который в 2005 году вошел в состав группы UniCredit*. Тогда, чтобы объединить ценности, принципы и культуру двух банков проводился легкий рестайлинг визуального облика бренда. Объединенный банк унаследовал такие традиционные для ММБ и Банка Австрия Кредитанштальт (Россия) черты, как надежность, респектабельность и качество обслуживания. А в логотипе бренда появилось больше динамичности, которая соответствовала требованиям времени. В результате слияния у клиентов объединенного банка появился целый ряд преимуществ. Частной клиентуре наряду с традиционными операциями (платежи, депозиты) был предложен ряд новых кредитных продуктов и услуги по управлению активами. Банк расширил спектр услуг по операциям с пластиковыми картами и упрочил свои позиции в карточном бизнесе. Корпоративная клиентура получила более широкую сеть обслуживания, как в Москве и Санкт- Петербурге, так и в регионах России [7].

Рис. 6. Логотип Международного Московского Банка

К концу 2006 года Uni Credit через дочерний Bank Austria Creditanstalt AG консолидировал 90,03% акций ММБ, долей еще в 9,97% (почти 5% голосующих) акций владел Европейский банк реконструкции и развития. В июле 2007 года группа Uni Credit завершила сделку по приобретению доли ЕБРР и стала владельцем 100% акций ММБ. В соответствии с программой ребрендинга банков, вошедших в состав группы Uni Credit в Восточной Европе, в декабре 2007 года банк был переименован в «ЮниКредит» (с конца 2014 года АО «ЮниКредит Банк»).

Рис. 7. Логотип UniCredit [7]

Uni Credit Group придает большое значение построению сильного бренда на межнациональном уровне. Это объясняется тем, что условия продуктов и услуг, предоставляемых различными банками, постепенно становится практически одинаковыми, и на первый план выходит конкуренция в сфере качества обслуживания, продаж и бренда. Поэтому одно из главных мероприятий в рамках интеграции бизнеса, к которому приступила группа Uni Credit - объединение под единым брендом всех банков, вошедших в группу в Центральной и Восточной Европе.

Логотип Uni Credit (рис. 7) появился в результате изменения логотипа Uni Credito Italiano, итальянского банка, ставшего основой Группы Uni Credit (рис. 8).

Рис. 8. Логотип итальянского банка Uni Credito Italiano, ставшего основой Группы Uni Credit

Старый логотип Uni Credit - красный кружок со стилизованной единичкой внутри, трансформировался в трехмерную фигуру. Круг превратился в сферу. Единичка вышла за прежние границы и стала похожей на стилизованную стрелу, направленную вправо и вверх, символизируя рост и силу. Новый логотип и атрибутика бренда символизируют силу, динамизм, надежность, прозрачность, глобальность банковской структуры и является визуальным подтверждением лидерства Группы на центральном и восточноевропейском банковском рынке.

Новая бренд-архитектура Группы в странах Центральной и Восточной Европы опирается на мастер-бренд Uni Credit Group. Важными преимуществами всех новых брендов являются узнаваемость, читаемость и запоминаемость. Все бренды напрямую связывают компанию с банковским бизнесом и Группой Uni Credit [7].

Официально смена имени ММБ стала частью политики Uni Credit Group, предусматривающей общее название для всех структур, входящих в группу. Но в ряде случаев, обращают внимание эксперты, делаются исключения: в частности, если бренды поглощенных компаний сильны и известны на национальных рынках. Имя «материнской» группы в этом случае лишь «прибавляется» к старому бренду. Так, дочерняя структура в Болгарии получила имя Uni Credit Bulbank, в Румынии – Uni Credit

Tiriac Bank. В Хорватии Zagrebačkabanka является безусловным лидером рынка, поэтому он вообще не сменил название, ограничившись новым дизайном в стиле Uni Credit Group (см. рис. 9).

Рис. 9. Логотип Zagrebačkabanka (Хорватия) [7]

С необходимостью ребрендинга столкнулись в последние годы крупнейшие российские банки - Альфа-Банк, Росбанк, Уралсиб и Внешторгбанк. При наличии существенных различий основной целью их ребрендинга был выход в ритейл и как следствие значительное расширение и демократизация их целевой аудитории. Каждый из названных банков производил ребрендинг по-своему. Но была и общая черта. Выходя в розницу, банк, каким бы элитарным прежде он ни был, должен стать демократичным. Ведь если он будет демонстрировать себя снобом, большим, огромным и неповоротливым, то физические лица туда просто не пойдут - они будут ощущать себя слишком маленькими. Правда, и сейчас есть банки, которым не интересны физические лица. Они ориентированы исключительно на крупные компании и поэтому специально выстраивают свои коммуникации на языке этих клиентов.

Таким образом, любой банк, который долго работает на рынке, рано или поздно сталкивается с вопросом: не пора ли проводить ребрендинг? Эволюция бизнеса, сервиса требует обновления коммуникаций, важно доносить нужную информацию и соответствовать меняющимся потребностям клиентов и тенденциям рынка. Обновление бренда действует как генератор скрытой энергии. Появляется возможность не просто провести работу над ошибками, но и заявить миру: банк меняется, банк становится лучше. Здесь важно понимать, когда наступает критическая точка, и ожидаемый эффект от ребрендинга окупит затраты на него, также учитывать, подходит ли рыночная ситуация для больших перемен. Ведь ребрендинг - это всегда большие инвестиции. Ребрендинг является, по своей сути функцией менеджмента, маркетинга и PR и представляет собой мощный инструмент успешного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Патуева В.В. Кампания ребрендинга как инструмент управления жизненным циклом бренда. диссертация кандидата экономических наук: - Волгоград, 2011.
2. Григоренко Ю. Банковский ребрендинг: сложно, но необходимо [Электронный ресурс] // Международный журнал «БАНКИРЪ». - URL: http://www.kbs-izdat. com/
3. Дьяченко О. «Перекрашиваем» бренд и меняем философию //ИА «Банкир. Ру».- URL: http:// bankir.ru/
4. О компании //Официальный сайт группы Societe Generale. - URL: http://www.sg-ins.ru/
5. О банке // Официальный сайт Русфинансбанк. - http: //www. rusfinancebank. ru/
6. О банке / Официальный сайт РОСБАНК. - URL: http: // www. rosbank.ru/ru/ (дата обращения 07.09.2016 г.)
7. О банке // Официальный сайт ЮниКредит Банк. - URL: http:// www. unicreditbank. ru/ ru/ about.html/ (дата обращения 07.09.2016 г.)

УДК 338.45

ПРОБЛЕМЫ СУБПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сейтпеков Е.С., Мамбетказиев А.Е.

Субподрядные организации играют очень большую роль в сфере строительства, но эта роль до конца не изучена, и не определен идеальный рабочий процесс. Именно поэтому эта тема является актуальной. Примером управления предприятия является строительная площадка Комплекса «Абу-Даби Плаза», где в данный момент субподрядная организация ТОО «Paints my Astana» занимается отделкой и покраской нижних этажей величайшего здания в центральной Азии.

Комплекс «Абу-Даби Плаза» будет состоять из нескольких башен, объединенных вокруг главного, 88-этажного, здания высотой 382 м. Данный комплекс будет состоять из 450 квартир среднего и высшего класса и двух отелей. Предусматривается также строительство офисных помещений общей площадью 80 тыс. кв. м. Комплекс планируется соединить прямой монорельсовой дорогой с аэропортом Астаны. Самая высокая точка многофункционального комплекса «Абу-Даби Плаза» будет располагаться на высоте 320 метров. Благодаря этому основное здание должно попасть в Книгу рекордов Гиннесса как самое высокое в Центральной Азии. Общая площадь здания составит 500 тысяч квадратных метров, объем инвестиций - более 1,5 миллиарда долларов.

Генеральным подрядчиком проекта является «Arabtec Holding PJSC (ARTC)», взявшая на себя сооружение филиала парижского Лувра в Абу-Даби, подписала контракт по строительству комплекса «Абу даби Плаза» в Астане на сумму $1,1 млрд. Ведущая инженерно-строительная группа - специализирующаяся на комплексных проектах на Ближнем Востоке и в Северной Африке, в том числе многоэтажного коммерческого и жилищного строительства, инфраструктуры и добычи нефти и газа.

Список группы реализованных проектов включает в себя много знаковых зданий, таких, как самое высокое здание в мире, Бурдж-Халифа в Дубае и Абу-Даби, достопримечательность Palace Hotel Эмирейтс, а также других технически сложных работ аэропортов и связанной с ними инфраструктуры.

В 2005 году Arabtec стала первой строительной компанией, доход которой вошел в список самых прибыльных компаний на финансовом рынке Дубая. Сегодня Arabtec Holding состоит из многих дочерних предприятий, со специализациями, охватывающими все сегменты строительного цикла. В настоящее время группа работает над некоторыми из самых престижных проектов на Ближнем Востоке, таких, как Лувр в Абу-Даби.

Arabtec Holding PJSC и его дочерние предприятия (далее «группы») привержены обеспечению надлежащего корпоративного управления. Группа считает, что хорошее корпоративное управление повышает стоимость акций.

Эффективное корпоративное управление начинается с советов директоров, которые занимаются совершенствованием и эффективностью. Совет устанавливает, поддерживает и контролирует стандарты и политику в области этики, деловой практики и их соблюдения у специалистов, которые формируют группы. Работая с управлением, совет устанавливает стратегические цели бизнеса, гарантирует, что группа имеют руководство, которое является динамичным и отзывчивым, отслеживает производительность и институты финансового контроля. По их мнению, укрепление доверия со стороны инвесторов и есть создание долгосрочной ценности заинтересованных сторон.

Корпоративное управление включает в себя:

- создание и сохранение подотчетности руководства перед акционерами путем соответствующего распределения прав и обязанностей между членами и руководителями совета;

- обеспечение структуры, через которую руководство и совет установит цели и

станет отслеживать эффективность;

- укрепление и сохранение культуры целостности бизнеса и ответственной деловой практики;

- поощрение эффективного использования ресурсов, которое требуют ответственности за руководство этих ресурсов.

Социальная ответственность Arabtec Holding PJSC включает в себя полную ответственность за последствия деятельности на окружающую среду, потребителей, сотрудников, сообществ, заинтересованных сторон и всех других членов общественной сферы.

Как мы уже поняли, генеральный подрядчик ответственен перед всеми своими работниками и партнерами. Это значит, ответственен и перед субподрядчиком, а он, в свою очередь, перед генеральным подрядчиком. Поэтому мы должны обладать достаточной информацией о генеральном подрядчике. Это обеспечивает снижение рисков возникновения чрезвычайных или же конфликтных ситуаций.

Итак, субподрядчик – это предприятие, привлекаемое генеральным подрядчиком к участию в сооружении объекта. А генеральным подрядчик – это предприятие или фирма, являющаяся главным исполнителем договорного подряда. Существует два типа наиболее известных взаимоотношений между тем и другим:

1) Договор возмездного оказания услуг;

2) Партнерский договор.

Разберем основные компоненты договоров и определим самый оптимальный договор из ниже приведенной таблицы.

Таблица 1. Преимущества и недостатки договоров

Вид договора	Финансовая составляющая	Работа с клиентом	Контроль	Риски
Договору возмездного оказания услуг	Минимальный процент доходности, так как основную долю прибыли забирает себе генеральный подрядчик	Минимальная, так как основную компетенцию возлагает на себя генеральный подрядчик	Производится жесткий контроль со стороны генерального подрядчика	Генеральный подрядчик может в любую минуту передать заказ другому субподрядчику
По партнерскому договору	Максимальный процент доходности, так как генеральный подрядчик получает только вознаграждение за посредничество	Максимальная, так как генеральный подрядчик уходит на второй план, и полностью отдает клиента в руки субподрядчика. Тем самым, увеличивается шанс на дальнейшее сотрудничество с клиентом в будущем	Контроль осуществляется только со стороны клиент. Имея толкового менеджера, контроль можно снизить до нуля, превратив контроль, в устный отчет о ходе выполняемых работ	Договор обеспечивает благополучный ход событий.

Очевидно, что по партнерскому договору положение субподрядчика заметно улучшиться. Начало положено, но на этом проблемы не заканчиваются. Есть еще и рабочий процесс, требующий более чуткого и более внимательного и непосредственного труда.

Еще одна модель. Предлагаемая система выбора генерального подрядчика основывается на следующих предположениях:

1) Использования принципов Деминга, которые привлекают особое внимание на тесное сотрудничество с субподрядчи-

ками (поставщиками).

2) Как команда, но не ориентируясь исключительно по критерию стоимости при выборе субподрядчика.

3) Использование знаний, полученных от проведения прошлых проектов с целью улучшения кодексов практики (в данном случае приоритет отдается генеральному подрядчику, который может обладать знания, полученные в течение сотрудничества с многочисленные субподрядчики, и могут активно принимать меры в целях поощрения передовой практики в области управления качеством, например на общий ресурс).

4) Использования информационных инструментов для упрощения процесса управления неисправностей (ограничение времени, которое требуется, чтобы реагировать на качество дефицит и повышение эффективности корректирующих неисправностей).

5) Последующее использование синергии различных принципов, методов и технологий позволяет систематическое улучшение в области менеджмента качества.

Предложенная модель основана на 8 основных принципах:

1) Анализ и использование собранных данных до начала контракта, с тем, чтобы найти наиболее перспективного генерального подрядчика и правильно оценить свои силы;

2) Переговоры с генеральным подрядчиком;

3) Согласование с коллективом для того, чтобы развивать командный дух;

4) Позволять генеральному подрядчику постоянный мониторинг текущих процессов, но никак не допускать давления на работников;

5) Обмен знаниями по усовершенствованию управления и мотивирования персонала с другими субподрядными организациями;

6) Проведение со стороны управляющего субподрядной организации предварительных мер, связанные с соблюдением требований техники безопасности;

7) Внедрение способов материального поощрения лучших работников месяца;

8) Поиск потенциальных заказчиков для будущего, во время выполнения текущего.

Перед субподрядчиком стоит много задач, и ему одному держать под контролем всю ситуацию нелегко. Важно наладить весь рабочий процесс и определить главные ценности. Первая ценность - это клиент. Для общения с клиентом мы не можем определить некомпетентного человека. Нам нужен толковый и обаятельный менеджер, который должен пленить клиента своими знаниями начиная от бумажной волокиты до рабочего процесса. У клиента не должно оставаться вопросов, на которых он не получил ответ. Это гарантирует нам доверие и дальнейшее сотрудничество.

Одним из немаловажных факторов развития организации является хороший кадровый состав. Для дальнейшего развития и для ограничения рисков была предложена новая для компаний «Paints my Astana» схема денежного вознаграждения за труды. В зависимости от объема работы, рабочему полагался некий процент к заработной плате. За счет этого мы повысили трудовую способность рабочих и снизили процент несоблюдения требований техники безопасности, так как мы снижали процент денежного вознаграждения в случае нарушения рабочим этих требований.

В течение исследования оказалось, что в случае многоквартирного жилищного строительства те же субподрядчики занимаются в большинстве анализируемых контрактов. Это дает возможность постоянного наблюдения и улучшений. Соревнование также считается хорошей практикой, в зависимости от размеров объекта. При таком подходе несколько субподрядчиками одновременно могут осуществлять один вид работы, например, покраской и отделкой. Это диктуется различными скоростями, при которых субподрядчики работают, и появляются различия в качестве. В ситуации, когда контракт фаза задерживается субподрядчиком, сфера его применения вручается другой субподрядчик присутствовать на строительной площадке для того, чтобы минимизировать задержку. А это отрицательно влияет на репутацию субподряда, который был заменен. Тем более, если генеральный подрядчик - всемирно известный «Arabtec Holding PJSC

(ARTC)».

Таким образом, внедренная система дополнительного вознаграждения явилась успешной. Она позволила получать максимальную выгоду из проекта, освободить рабочих от двойного контроля и улучшить культуру управления строительством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Топчу Ю.И. Модель принятия, предложения по выбору подрядчика строительства в Турции // Строительство и охрана окружающей среды. - Стамбул, 2004.
2. Энджи С.Т., Танг З. Трудоемкие строительные субподрядчики: Их критические факторы успеха // Международный журнал по управлению проектами. - Гонконг, 2010.
3. Долой Г., Айер К.С., Сохней А. Структурная модель уравнение для оценки воздействия производительности подрядчика на успех проекта // Международный журнал по управлению проектами. - Нью-Дели, 2011.
4. Хола Б., Савицкий М. Знания и активы строительного предприятия, собранные на карте знаний, технических сделок. - Краков, 2014.
5. Ко С. Х., Ченг М.И., Ву Т.К. Оценки эффективности работы субподрядчиков с использованием EFNIM, Автоматизация в строительстве. - Тайвань, 2007.
6. Энди Т.С., Тан З., Плебанкевич Е. Факторы, способствующие успеху оборудования интенсивно субподрядчиками в строительстве // Международный журнал по управлению проектами. - Гонконг, 2009.
7. Паславский Е. Гибкость в управлении процессом строительства. – М., 2009.

УДК 330.342.4: 339.13

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Искендерова Ф. В.

Повышение конкурентоспособности предприятия предполагает разработку ряда экономических, коммуникационных и социальных целей. В качестве экономических можно выделить следующие цели: достижение лидерства на рынке, овладение определенной долей рынка, освоение новых сегментов рынка, повышение эффективности сбыта, увеличение объема продаж, получение прибыли прежде всего не в краткосрочном, а в долгосрочном периоде. Коммуникационные цели предполагают повышение имиджа, престижа предприятия и его товаров. Социальные цели включают содействие занятости населения, охрану труда и окружающей среды, производство товаров, рассчитанных на слои населения с низким уровнем дохода.

С учетом этих целей можно сформировать основополагающую систему факторов конкурентоспособности предприятия, которая включает внешние и внутренние факторы [1].

Внешние факторы конкурентного преимущества предприятия характеризуются следующими показателями:

- уровнем открытости экономики страны (общества и рынков);
- уровнем интеграции внутри страны и в рамках мирового сообщества;
- налоговыми ставками в стране и регионах;
- уровнем конкурентоспособности страны, региона и отрасли;
- правовым регулированием функционирования экономики страны и регионов;
- научный уровень управление экономикой страны и другими системами;
- национальной системой стандартизации и сертификации;
- качеством информационного обеспечения управления на всех уровнях иерархии;
- процентными ставками в стране и регионах;
- наличием доступных и дешевых природных ресурсов;
- климатическими условиями и географическим положением страны или ре-

гионе;

- системой подготовки и переподготовки управленческих кадров в стране;

- уровнем конкуренции во всех областях деятельности страны или регионе;

Внутренние факторы конкурентного преимущества включают несколько составляющих:

Структурные:

- производственная структура предприятия;

- миссия предприятия;

- организационная структура предприятия;

- специализация и концентрация производства;

- уровень унификации и стандартизации выпускаемой продукции и составных частей производства;

- учет и регулирование производственных процессов;

- персонал;

- информационная и нормативно – методическая база управления;

- сила конкуренции на входе и выходе системы.

Ресурсные:

- поставщики;

- доступ к качественному и дешевому сырью и другим ресурсам;

- учет и анализ использования всех видов ресурсов по всем стадиям жизненного цикла крупных объектов предприятия;

- оптимизация эффективности использования ресурсов.

Технические:

- патентованный товар;

- патентованная технология;

- оборудование;

- качество изготовления товаров.

Управленческие:

- формирование системы менеджмента;

- менеджеры;

- анализ выполнения законов предприятия;

- организация поставки сырья, материалов и комплектующих по принципу «точно в срок»;

- проведение внешней и внутренней сертификации продукции и систем;

- функционирование системы управления качеством предприятия.

Рыночные:

- доступ к рынку ресурсов, необходимых предприятию;

- доступ к рынку новых технологий;

- значительная доля рынка;

- эксклюзивность товара предприятия;

- эксклюзивность рекламы товара предприятия;

- эксклюзивность каналов распределения;

- эффективная система сбыта и послепродажного обслуживания;

- прогнозирование политики ценообразования и рыночной инфраструктуры.

Эффективность функционирования предприятия:

- показатели доходности (по показателям рентабельности продукции, производства, капитала, продаж);

- интенсивность использования капитала (по коэффициентам оборачиваемости видов ресурсов или капитала);

- финансовая устойчивость [2].

Внешние факторы: институциональные факторы (политические, экономические и правовые), а также детерминанты, включающие конъюнктуру внешней среды и уровень конкуренции на рынках, формы и методы государственного регулирования экономических процессов, параметры соотношений совокупного спроса и совокупного предложения, особенности формирования цен на факторы производства.

Внутренние факторы: определяются требованиями потребителей: цена, качество, сроки строительства, гарантийное и сервисное обслуживание.

Конкурентоспособность предприятия определяется шестью факторами:

- качеством продукции и услуг;

- наличием эффективной стратегии маркетинга;

- уровнем менеджмента и квалификации персонала;

- технологическим уровнем производства;

- налоговой средой, в которой действует предприятие;

- доступностью источников финансирования.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, таких, как ем-

кость рынка (количество ежегодных продаж), легкий доступ на рынок, вид производства товара, однородность рынка, конкурентные позиции предприятия, уже работающих на этом рынке, возможность использования технических новшеств [3].

Анализ конкурентных позиций предприятия на рынке предполагает выяснение его сильных и слабых сторон, а также тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию и, как результат, на изменение его доли в продажах на конкретном товарном рынке. Сталкиваясь с международной и внутренней конкуренцией, по мнению французских экономистов А. Оливье, А. Дайана и Р. Урсе, оно должно обеспечить себе уровень конкурентоспособности по восьми факторам. Это:

- концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;

- качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;

- цена товара с возможной наценкой;

- финансы - как собственные, так и заемные;

- торговля - с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;

- послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру;

- внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;

- предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности [4].

Оценка возможностей предприятия по этим восьми факторам позволяет построить гипотетический «многоугольник конкурентоспособности» на рис. 1.

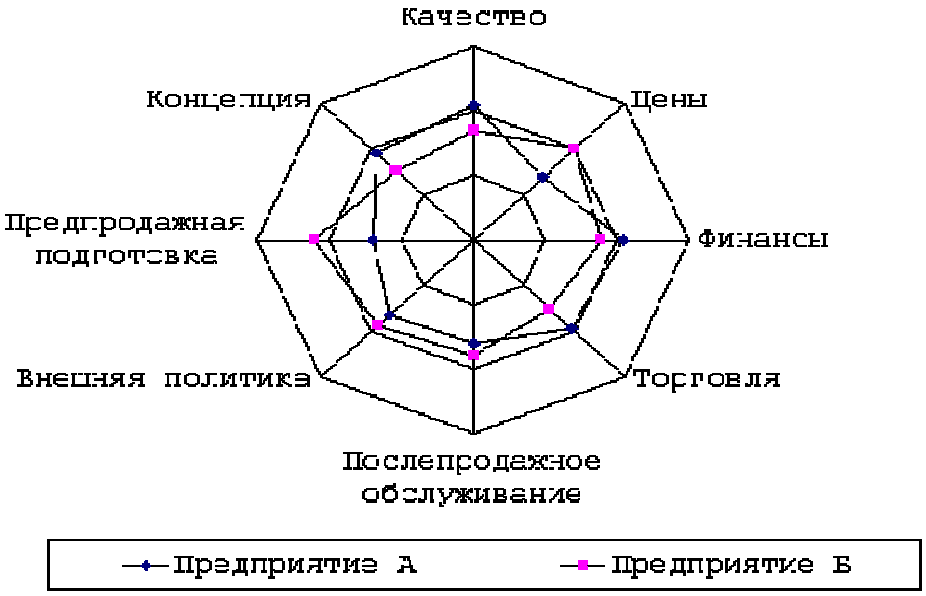


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности

Весьма схожую точку зрения высказывают и отечественные экономисты. В частности, к «ключевым факторам рыночного успеха» относят: «финансовое положение предприятия, развитость базы для собственных НИОКР и уровень расходов на них, наличие передовой технологии, обеспеченность высококвалифицированными кадрами, способность к продуктовому (и ценовому) маневрированию, наличие сбытовой сети и опытных кадров сбытовиков, состояние технического обслужива-

ния, возможности по кредитованию своего экспорта (в том числе, с помощью государственных организаций).

Действенность рекламы и системы связей с общественностью, обеспеченность информацией, кредитоспособность основных покупателей».

Факторы конкурентоспособности М. Портер напрямую связывает с факторами производства.

Все факторы, определяющие конкурентные преимущества предприятия и фирмы отрасли, он представляет в виде нескольких больших групп.

- Людские ресурсы - количество, квалификация и стоимость рабочей силы.

- Физические ресурсы- количество, качество, доступность и стоимость участков, воды, полезных ископаемых, лесных ресурсов, источников гидроэлектроэнергии, рыболовных угодий;

- Климатические условия и географическое положение страны базирования предприятия.

- Ресурс знаний - сумма научной, технической и рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг и сосредоточенной в академических университетах, государственных отраслевых НИИ, частных исследовательских лабораториях, банках данных об исследованиях рынка и других источниках.

- Денежные ресурсы- количество и стоимость капитала, который может быть использован на финансирование промышленности и отдельного предприятия. - Естественно, капитал неоднороден.

Он имеет такие формы, как необеспеченная задолженность, обеспеченный долг, акции, венчурный капитал, спекулятивные ценные бумаги и т.д. У каждой из этих форм свои условия функционирования. А с учетом различных условий их движения в разных странах, они будут в значительной степени определять специфику экономической деятельности субъектов в разных странах.

- Инфраструктура- тип, качество имеющейся инфраструктуры и плата за пользование ею, влияющие на характер конкуренции.

Сюда относятся транспортная система страны, система связи, почтовые услуги, перевод платежей и средств из банка в банк внутри и за пределы страны, система здравоохранения и культуры, жилой фонд и его привлекательность с точки зрения проживания и работы [5].

Отраслевые особенности, безусловно, накладывают свои существенные различия на состав и содержание применяемых факторов.

И, наконец, еще один принцип классификации - деление факторов конкурентоспособности на естественные (то есть доставшиеся сами собой: природные ресурсы, географическое положение) и искусственно созданные. Понятно, что вторые - факторы более высокого порядка, обеспечивающие конкурентоспособность более высокую и стойкую.

Создание факторов - это процесс накопления: каждое поколение наследует факторы, доставшиеся от предыдущего поколения, и создает свои, добавляя к прежним. Именно такой точки зрения придерживается не только М. Портер, но и другие западные экономисты, такие как Б. Скотт, Дж. Лодж, Дж. Бауэр, Дж. Зюсман, Л. Тайсон [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Карибов А. Постиндустриальные перспективы развития конкуренции и монополии // Власть. - 2012. - N 8. - С. 76-79.
2. Родионова Л.Н. Оценка конкурентоспособности продукции. // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 1. С. 63–77.
3. Азоев Г. Л. Анализ деятельности конкурентов: учебник для вузов / Г.Л. Азоев.- М.: ГАУ, 2006.
4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика: учебник для вузов. - М.: ЦЭИМ, 2006.
5. Сабецкая Г.Р. Система показателей конкурентоспособности потребительских товаров. // ЭКО. 2000. № 4. - С. 67–93.
6. Акишин В.А., Шабашев В.А. Конкуренция: современные тенденции, проблемы становления: учебник для вузов. - М.: ЦЭИМ, 2008.

УДК 37: 004

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЕ ANYLOGIC ПРИ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ

Бердибеков А.Б.

В настоящее время процесс подготовки студентов является одним из самых главных сторон развития нашей страны. Четкость выбора программы обучения обусловливает уровень квалификации будущих специалистов. Моделирование является целостной частью в подготовке студентов технических специальностей. На современном рынке программного обеспечения существуют продукты, с помощью которых можно научить студентов процессу моделирования, например:

1) AnyLogic;

2) ARIS Express;

3) My Logistic Pro1.

При рассмотрении представленных средств моделирования были выявлены недостатки My Logistic Pro 1 и ARIS Express. My Logistic Pro1 имеют узкую направленность, ARIS Express не имеет централизованного хранилища моделей. В связи с этим было принято решение, что AnyLogic наиболее полно соответствует требованиям функциональности и достаточно прост в изучении.

AnyLogic - программное обеспечение для имитационного моделирования, разработанное российской компанией The AnyLogic Company. Продукт получил название AnyLogic, так как содействует всем трем известным методам моделирования:

- системная динамика;

- дискретно - событийное (процессное) моделирование;

- агентное моделирование [1].

Системная динамика и дискретно - событийное моделирование, работая на системном уровне рассматривают систему сверху вниз,

Агентное моделирование - это подход снизу вверх, где создатель модели фокусируется на поведении индивидуальных объектов.

Процесс изучения студентами данных видов моделирования позволяет обрести комплексные знания по моделированию систем. Процесс агентного моделирования позволяет добиться результата, модифицируя настройки непосредственно отдельных объектов систем. Системное моделирование научит работать с системой в целом. Дискретно - событийное моделирование даст возможность работать с системой как с последовательностью операций. AnyLogic создан на языке программирования Java, поэтому он является кроссплатформенным программным продуктом. Среда разработки и модели работают на операционных системах Windows, Mac OS и Linux. На сегодняшний день в образовательных учреждениях на рабочих машинах установлены различные виды операционных систем, и для обучения желательно применять систему, которая будет поддерживаться всеми реализованными операционными системами. AnyLogic имеет три платных версии:

1. Professional.

2. Advanced. Педагогический опыт: теория, методика, практика Технические средства обучения

3. Researcher - Educational. Бесплатная версия называется Free PLE. Целесообразно полагать, что для образовательных целей наиболее подходящей будет версия AnyLogic Educational, специально созданная для образовательных целей. Данная версия обладает достаточным количеством существующих функций, но не имеет дополнительных компонентов для работы с базами данных и не поддерживает возможность импорта чертежей САПР. AnyLogic имеет развитые графические средства моделирования, включающие в себя следующие элементы:

- диаграмма потоков и накопителей;

- карты состояний;

- блок - схемы;

- процессные диаграммы.

Объединение компилятора Java в AnyLogic предоставляет более широкие возможности при создании моделей, а так-

же создание Java апплетов, которые доступны любым браузерам. Эти апплеты позволяют легко размещать модели AnyLogic на веб - сайтах. Такие возможности системы могут найти широкое применение при обучении студентов информационных специальностей, обладающих знаниями языков программирования и навыками построения программных приложений. Система AnyLogic может быть применена при обучении студентов моделированию следующих предметных областей:

- логистика и цепочки поставок;
- аэропорты, вокзалы, торговые центры;
- производство;
- здравоохранение;
- бизнес-процессы и системы обслуживания;
- железные дороги.

В качестве примера рассмотрим создание модели системы обслуживания банковского отделения. В банковском отделении находятся банкомат, стойки банковских кассиров, которые позволяют быстро и эффективно обслуживать клиентов банка. Все мы знаем, что операции с наличностью, производят с помощью банкомата, а более сложные операции, с помощью кассиров и менеджеров.

Для начала создадим простейшую модель, в которой будем рассматривать обслуживание людей банкоматом. В ней уже имеется один тип агента Main и эксперимент Simulation.

Агенты - это главные строительные блоки модели AnyLogic. В нашем случае агент Main послужит местом, где мы зададим всю логику модели. В данном агенте мы расположим чертеж банковского отделения и зададим диаграмму процесса потока клиентов. Далее, создав диаграмму из блоков библиотеки моделирования процессов, зададим динамику процесса.

Каждый блок предлагает определенную операцию, которая будет создаваться над проходящими по диаграмме процесса агентами. Диаграмма процесса в AnyLogic создается путем добавления объектов библиотеки из палитры на диаграмму агента, соединения их портов и модификации значений свойств блоков в соответствии с требованиями модели.

Следующая схема воспроизводит простейшую систему очереди, которая состоит из источника агентов, задержки (и очереди перед задержкой) и финального уничтожения агентов (рис. 1).

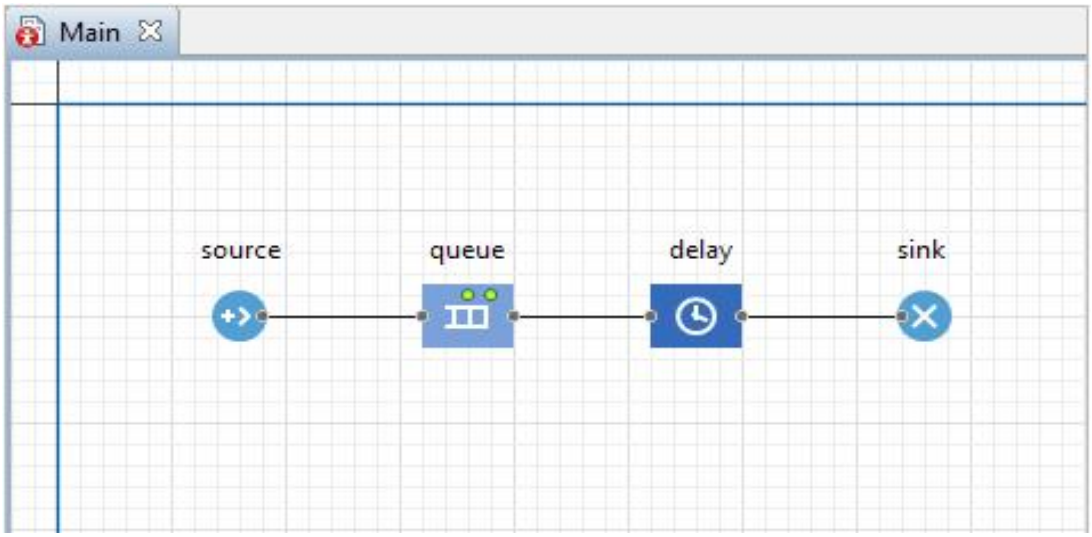


Рис. 1. Система очереди

В предложенной схеме фигурирует 4 объекта. Объект Source активизирует агентов определенного типа. Обычно он используется в качестве начальной точки диаграммы процесса, формализующей поток агентов. В предложенном примере агентами будут посетители банка, а объект Source будет активизировать их приход в банковское отделение. Объект Queue моделирует очередь агентов, ожидающих прие-

ма объектами, следующими за данным в диаграмме процесса. В данном случае он будет моделировать очередь клиентов, ждущих своей очереди к банкомату. Объект Delay задерживает агентов на выбранный период времени, представляя в предложенной модели банкомат, у которого посетитель банковского отделения тратит свое время на проведение необходимой ему операции. Объект Sink аннулирует поступивших агентов. Обычно он используется в качестве конечной точки потока агентов (соответственно диаграммы процесса) [2].

Рассмотрим процесс обслуживания клиентов в виде анимационной очереди, которая ведет к банкомату, так как это показано на рис. 2.

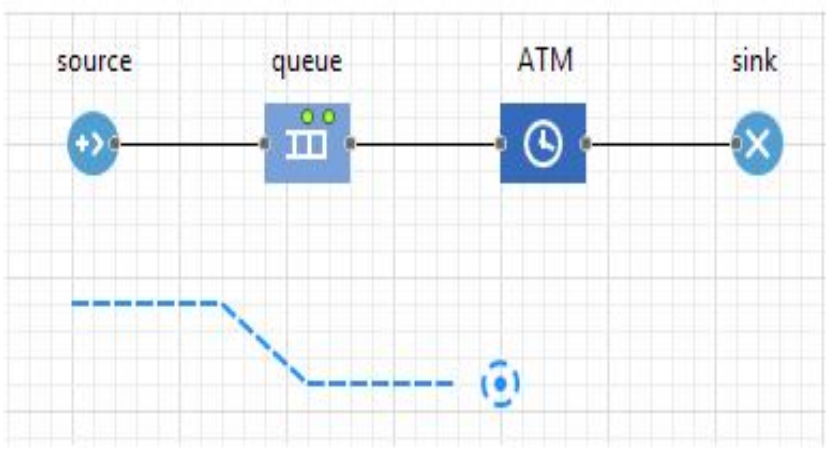


Рис. 2. Анимация очереди

В предложенной схеме банкомат в виде окружности, а для отображения очереди нарисуем ломаную линию. Элементы презентации созданы, теперь выполним ряд настроек модели.

Начиная с версии AnyLogic 6.5, пользователи могут создавать трехмерные (3D) анимации моделей. Трехмерная анимация - самый явный и реалистичный способ визуализации моделируемого процесса. 3D окно представляет собой элемент, задающий на диаграмме агента область, в которой во время запуска модели будет отображена трехмерная анимация объекта.

На диаграмме одного объекта могут быть сразу несколько окон трехмерной анимации, каждое из которых будет показывать какой-то определенный участок общей трехмерной сцены.

Можно с легкостью настроить окно трехмерной анимации на то, чтобы показывать по умолчанию какой-то определенный участок трехмерной сцены, выделив у него в свойствах камеру, которая и будет "снимать" то, что будет "показывать" окно трехмерной анимации. При запуске модели обратите камеру в графическом редакторе, на те фигуры презентации, которые Вы хотите увидеть в окне. Эта возможность очень часто применяется, поскольку не всегда окно 3D анимации будет отображать именно нужные Вам трехмерные объекты. А настроить один раз камеру будет куда проще, чем постоянно направлять к требуемым объектам во время работы модели.

Теперь пришло время задать фигуру клиента банка. По умолчанию клиенты в нашей модели обозначались цветными точками и отображались цветными цилиндрами в 3D анимации. Если мы зададим нестандартный тип клиента и выберем для него красивую фигуру анимации, нам нужно будет создать новый тип агента.

Применяя элемент 3D Объект, можем доставить в наши модели изображения трехмерных объектов.

Известно, что стандартные фигуры презентации AnyLogic (прямоугольник, овал, линия, ломаная и т.д.) обычно используются для создания объектов невысокого уровня сложности, например, коробки, дороги, стены помещений. А вот более сложные трехмерные объекты (люди, автопогрузчики, грузовики, самолеты, и т.д.)

обычно не создаются в самом AnyLogic, а доставляются извне именно с помощью элемента 3D объект.

Элемент 3D объект поддерживает импорт трехмерных объектов форматов X3D и VRML. Формат X3D является величиной файла для представления трехмерной компьютерной графики, имеющим в основе XML; он является потомком языка Virtual Reality Modeling Language (VRML).

Теперь добавим в нашу модель служащих (банковских кассиров), тем самым усложнив ее. Мы могли бы промоделировать кассиров, как и банкомат, с помощью объекта Delay. Но в данном случае представляется моделирование кассиров с помощью ресурсов.

Ресурс – это специальный объект Библиотеки моделирования процессов, который может потребоваться агенту для реализации какой-то задачи. В каждый момент времени ресурс может быть занят только одним агентом. В нашем примере посетителям банковского отделения (агентам) необходимо получить помощь у банковских служащих или ресурсов (рис. 3).

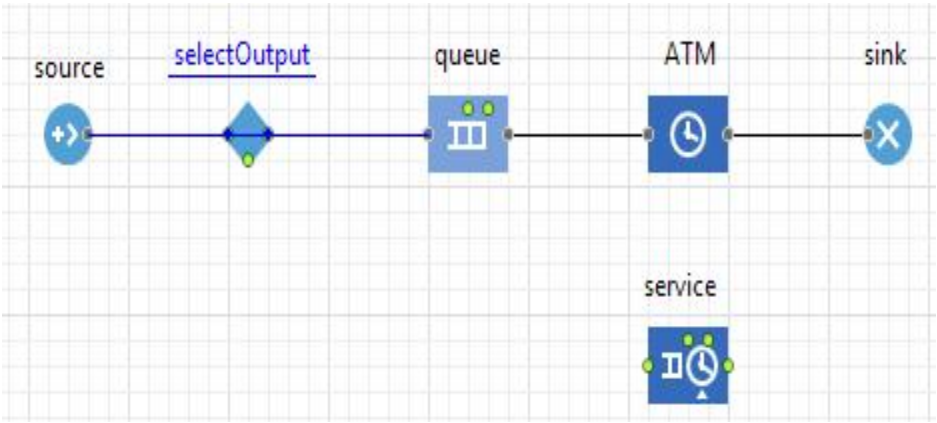


Рис. 3. Добавления объектов Service и SelectOutput

Объект Service фиксирует для агента заданное количество ресурсов, задерживает агента, а затем освобождает зафиксированные им ресурсы. Select Output является блоком принятия решения. В зависимости от выбранного условия, агент, поступивший в объект, далее будет поступать на один из двух выходных портов объекта [3].

Таким образом, агентное моделирование является успешным инструментом для реализации имитационных моделей для системы массового обслуживания. Тому и служит пример, который мы рассмотрели и получили результат показанный рис. 4.

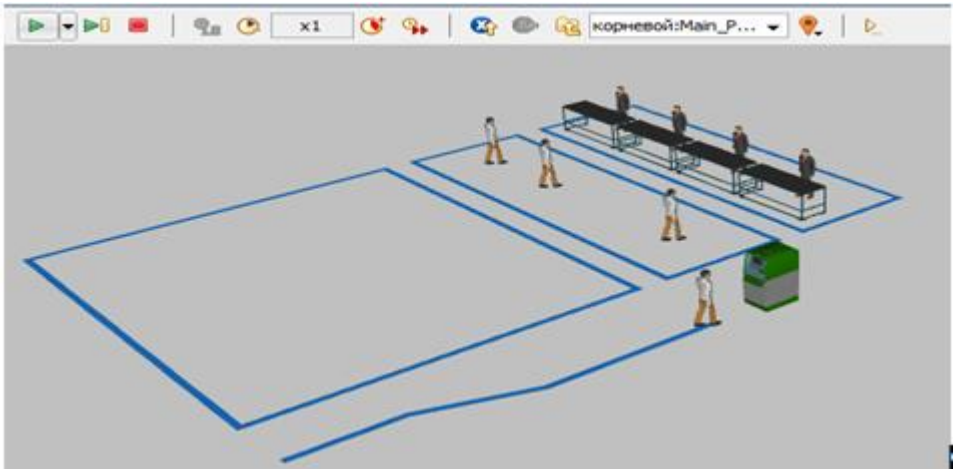


Рис. 4. 3D модель системы обслуживания банковского отделения

Изучив и проанализировав возможности и функции AnyLogic, можно сказать, что представленный программный продукт готов к применению в учебном процессе различных специальностей. Он имеет уже подсознательно понятный интерфейс и, благодаря многопрофильности, позволяет смоделировать процессы любой сложности и направленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт компании AnyLogic // http: // www. anylogic.ru/
2. Боев В.Д. Компьютерное моделирование. – СПб., 2014.
3. Сайт СтудопедиЯ // http:// studopedia. org/

УДК 005.953

ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА В РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Степанова М.В.

Одним из основных направлений формирования стратегических конкурентных преимуществ в сфере туризма является оказание услуг более высокого качества по сравнению с конкурирующими аналогами, которые бы удовлетворяли и даже превосходили ожидания целевых клиентов, поскольку неудовлетворенность услугой ведет, как правило, к большим потерям в доле рынка. Эффективность формирования и внедрения качественного обслуживания связана непосредственно с качеством квалификационного уровня персонала. При этом не всегда менеджер может самостоятельно правильно выбрать стратегию и тактику управления персоналом гостиницы или ресторана - во многих ситуациях необходимо привлечение сторонних консультантов, деятельность которых не ограничивается рекрутингом, а предполагает широкий спектр услуг при разработке и развитии кадровой политики в конкретной туристической организации. В связи с этим совершенствование кадровых консалтинговых услуг в сфере туризма выступает актуальной задачей, имеющей реальное практическое значение.

Развитие гостиничного и ресторанного бизнеса обусловливает тот факт, что консалтинг становится тем необходимым параметром, который обеспечивает эффективность предприятий индустрии туризма. В современных исследованиях приводятся данные о том, что фирмы, которые подвергаются финансовым колебаниям бизнеса и сталкиваются с проблемой высокой текучести кадров, все более склонны рассматривать технологию привлечения внешних ресурсов высокоэффективным решением, позволяющим зачастую сократить расходы более чем на 20% [1].

Понятие консалтинга в настоящее время применяется чрезмерно широко. Это, на наш взгляд, не позволяет формализовано подходить к предоставлению консультационных услуг в отдельных отраслях экономики. Обычно выделяют два основных подхода к определению данного понятия. При первом под процессом консультирования понимают любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответствен за это. Во втором случае консультирование рассматривается как деятельность службы, работающей по контракту и оказывающей услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают заказчику не только выявить, но и решить управленческие проблемы [2].

Консалтинговые услуги в сфере управления персоналом рассматриваются как отдельное профессиональное направление консультационных услуг, связанное с оказанием помощи заказчику в создании системы привлечения, управления и удержания персонала, что позволяет преобразовать кадровый ресурс в стратегическое преимущество. Однако в большинстве случаев консалтинговые услуги ограничива-

ются предоставлением услуг по подбору и отбору персонала и, как правило, недостаточно полно учитывают отраслевую специфику туристического бизнеса.

Под кадровым консалтингом понимается система мероприятий, осуществляемых специализированными компаниями или индивидуальными субъектами предпринимательской деятельности в интересах клиентов и направленных на разработку и реализацию стратегических и тактических решений в управлении персоналом с учетом специфики сферы туризма. Структурно консалтинговая услуга в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса должна включать ряд составляющих. Дадим их краткую характеристику:

1. Разработка кадровой политики туристической организации: диагностика текущей ситуации в области кадровой политики фирмы;

- разработка общей идеологии управления персоналом, наилучшей для достижения стратегических целей фирмы;

- определение (коррекция) стиля управления на основе стратегических целей компании.

2. Организация процедуры отбора кадров гостиничного и ресторанного бизнеса:

- отбор персонала как во вновь образуемые, так и в существующие ключевые подразделения;

- формирование управленческой команды предприятия;

- формирование кадровой службы (службы персонала) компании;

- разработка Положения о кадровой службе (службе персонала), определение целей, задач, полномочий, методов работы и штатного расписания предприятия;

- отбор сотрудников в службу персонала на основе психологической и профессиональной диагностики;

- разработка системы требований к сотрудникам, критериев их выбора и оценки их работы.

3. Формирование эффективной управленческой команды.

4. Кадровая диагностика коллектива, включая социально-типологическую и психологическую диагностику сотрудников, диагностику межличностного взаимодействия и совместимости в рабочих группах.

5. Аттестация персонала гостиницы или ресторана.

6. Обучение персонала, повышение квалификации.

7. Адаптация персонала гостиницы или ресторана, обеспечение стабильности коллектива и развитие карьеры.

8. Разработка системы мотивации.

9. Исследование и формирование корпоративной культуры организации.

10. Юридическое консультирование в сфере управления персоналом.

Повышенное внимание к кадровому консалтингу обусловлено тем, что качество туристической услуги обеспечивается эффективностью работы персонала непосредственно в процессе ее предоставления, причем необходимо оптимальное взаимодействие всех элементов технологического процесса обслуживания. Так, в ресторанном бизнесе конкурентоспособность ресторана обусловливается не столько интерьером и иными материальными составляющими, сколько навыками и умениями, а также репутацией шеф-повара. В то же время впечатление от любого блюда может быть испорчено работой официанта, и наоборот - квалифицированный официант всегда способен сгладить возможные конфликты, связанные, например, с задержкой приготовления блюда или невозможностью его приготовить ввиду форс-мажорного отсутствия ингредиентов.

Таким образом, результатом консалтингового процесса следует рассматривать формирование коллектива, основными характеристиками которого являются:

- компетентность персонала предприятия туристического бизнеса;

- надежность и стабильность работы персонала всех уровней;

- отзывчивость персонала;

- доступность, выраженная в легкости контакта с сотрудниками туристического предприятия;

- понимание специфических потребностей клиентов;

- коммуникация, своевременное и доходчивое информирование клиентов;

- доверие у клиентов в отношении персонала предприятия;

- обходительность - вежливость,

внимательность, дружелюбие персонала.

Рассматриваемый нами подход подтверждается теорией разрывов А. Парасурамана и Л. Берри [3], описывающей факторы, которые являются причинами неудовлетворенности клиентов предоставляемыми услугами:

1) разрыв между потребительскими ожиданиями и восприятием качества услуг руководством компании. В процессе кадрового консультирования клиенту предлагаются конкретные мероприятия по формированию, например, в гостинице отдела маркетинга, сотрудники которого способны определить потребительские ожидания потенциальных клиентов, разработать конкретные мероприятия по привлечению и удержанию целевого сегмента рынка;

2) разрыв между восприятием руководством компании потребительских ожиданий и трансформацией этого восприятия в спецификации качества услуг. В организации гостиничного или ресторанного бизнеса могут отсутствовать стандарты качества на предоставляемые услуги или требования к ним могут быть сформулированы весьма расплывчато. Консультант по кадрам в таких условиях способен трансформировать систему качества предприятия таким образом, чтобы она оптимально учитывала его способность реализовать эти стандарты наиболее оптимальным способом, а также предложить конкретные пути привлечения персонала, его адаптации и непрерывного развития;

3) разрыв между спецификациями качества услуг и качеством предоставляемых услуг. Такой разрыв может быть вызван неудовлетворительной подготовкой персонала, его перегруженностью работой, низким моральным состоянием работников. Использование механизма кадрового консультирования позволяет сформулировать стандарты деятельности персонала (например, приветливость официантов, корпоративный стиль одежды, подачи и сервировки стола), а также скорректировать численность обслуживающего персонала, обосновать наиболее приемлемую форму обслуживания клиентов. Кроме того, здесь возникает необходимость изменения социально-психологического климата, поскольку часто менеджеры ресторанов сталкиваются с непониманием со стороны официантов, считающих, что стандарты ограничивают свободу их действий и мешают профессионально выполнить работу;

4) разрыв между предоставляемыми услугами и внешней информацией. Роль кадрового консультирования в данном случае косвенная, однако она проявляется, прежде всего, в том, насколько эффективно сформирована команда управленцев высшего и среднего звена;

5) разрыв между ожиданиями потребителей и их восприятием полученных услуг возникает тогда, когда имеет место один или более из предыдущих разрывов, что позволяет отчетливо воспринимать необходимость привлечения консультантов для решения накопившихся проблем.

Привлечение консультанта в сфере управления персоналом целесообразно на различных этапах развития предприятия гостиничного и ресторанного бизнеса - на стадиях зарождения и становления, реорганизации и нововведений, а также в ситуациях относительного благополучия или кризиса, когда следует поддержать потенциал роста или когда назрела необходимость преобразований. В таких условиях консультант обеспечивает получение руководством гостиницы или ресторана объективной оценки проблем, знакомит с опытом решения аналогичных проблем, упрощает процесс привлечения кадровых ресурсов.

Кадровое консультирование может рассматриваться со стратегических, тактических или операционных позиций. Однако во всех случаях данный процесс связан с основными стратегическими целями предприятия и не может противоречить им. Наоборот, консультант по кадрам прилагает максимум усилий, необходимых для того, чтобы стратегические цели были достигнуты. В ходе консультирования создается возможность выработки, обоснования и внедрения новых обязанностей, ориентированных на маркетинговые методы решения проблем. Так, сотрудники службы reception могут совершенствовать свою деятельность по следующим направлениям:

- посетителям, которые уже забронировали номер, может быть предложен более комфортный с обоснованием данного

предложения;

- посетителям, которые не забронировали номер, могут быть предложены два наиболее комфортных варианта, а при отказе - рассмотрены менее комфортные номера;

- посетителям отелей-конкурентов в случае посещения отеля в ненавязчивой форме могут быть описаны преимущества данного отеля и предложено в дальнейшем воспользоваться его услугами;

- относительно покидающих отель целесообразно выяснить планы на будущее и подчеркнуть желательность дальнейшего сотрудничества;

- проживающим в отеле также могут быть предложены дополнительные услуги, например дополнительное экскурсионное обслуживание, услуги бассейна, что существенно повышает уровень удовлетворенности всей услугой отеля в целом.

Чаще всего руководство гостиницы ставит эти задачи перед сотрудниками reception без учета их готовности к изменениям. Однако, на наш взгляд, персонал с такими навыками и умениями должен формироваться при консалтинговой поддержке специалистов в сфере человеческих ресурсов индустрии гостеприимства с учетом процедур адаптации и обучения работе в рыночных условиях.

Другим примером отрицательных последствий неправильной политики управления персоналом является формирование обслуживающего персонала ресторанов, когда набор официантов возлагается на шеф-повара или управляющего рестораном без привлечения консультанта, способного не просто выбрать наиболее подходящих сотрудников, но и правильно мотивировать их. Такой подход не совсем рационален, а в ресторанах VIP-категории может привести к существенной потере прибыли. Должность официанта не считается достаточно привлекательной и престижной (обычно такая работа рассматривается как временная). Однако в современных ресторанах VIP-категории предъявляются особые требования к квалификации работников, когда помимо поведенческих требований, установленных ГОСТами, используются достаточно обширные и сложные стандарты знаний, а именно:

- знание основных ингредиентов и компонентов блюд, напитков и их характеристик;

- осведомленность о способе приготовления блюда;

- способность описать клиенту способ подачи блюд;

- умение рекомендовать клиенту дополнительные блюда к основному меню; - знание ценности заказанного блюда и т.д.

Эти знания можно получить непосредственно по месту работы, однако система мотивации должна разрабатываться с привлечением опытного консультанта, что особенно важно, учитывая уровень физических и эмоциональных нагрузок обслуживающего персонала. Таким образом, несмотря на разнообразие консалтинговых услуг в сфере управления персоналом гостиниц и ресторанов, можно выделить следующие основные стадии кадрового консультирования:

1) предпроектную, включающую процесс осознания проблемы в управлении персоналом и определения основных задач консультирования;

2) проектную, связанную непосредственно с изучением проблем, выработкой рекомендаций и разработкой программы реализации решений. Эта стадия включает:

- социально-экономическую диагностику туристической фирмы; разработку и выбор рекомендуемых решений в кадровой сфере;

- внедрение решений с последующим мониторингом и сопровождением консалтингового проекта;

3) постпроектную, предполагающую использование механизма обратной связи в управлении персоналом гостиницы или ресторана с целью своевременной корректировки предложенных мероприятий в интересах заказчика.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование кадровых консалтинговых услуг в гостиничном и ресторанном бизнесе позволяет существенно повысить конкурентоспособность организаций за счет более качественного решения проблем организаций. Это, в свою очередь, является существенным стимулом развития украинских консультантов, которые наряду с традиционными услугами будут вынуж-

дены совершенствовать предложение комплексных решений с учетом специфики туристического бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Туризм Казахстана 2010-2014 // Статистический сборник. – Астана, 2015.
2. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: Учеб. пособие. - М.: Инфра-М, 2005.
3. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов: Учеб. пособие. - 2-е изд. - Мн.: Новое знание, 2001.

УДК 669.713.7

АУТСТАФФИНГ – FMCG СЕКТОРЫНДАҒЫ ЖӘНЕ IT САЛАСЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ

Мамырбекова Д.С.

Қазіргі таңда нарықтық қатынастардың дамуына байланысты компаниялар шығындарын қысқарту және көңілді негізгі бизнеске шоғырландыру мақсатында аутстаффинг қызметтерін қолдану қажеттілігі туындап отыр. Аутстаффинг лизингтік бизнестің бір түрі ретінде кәсіпорындарға персоналға кететін шығынды азайтуға әрі артық іс - құжат жүргізу мен салықтық міндеткерліктен босатуға мүмкіндік береді. Ал Қазақстан территориясында осы тектес кадрлық қызмет көрсетулер 1996 жылдан бастап дамып келеді. Олардың құрамында рекрутинг, HR, аутстаффинг және аутсорсинг бар.

Аутстаффинг қызметтеріне түрлі саладағы компаниялар: яғни, ҚР-да жеке заңды тұлғасы жоқ, бірақ біздің нарығымызға өз тауарлары мен қызметтерін шығаруды жоспарлап жүрген компаниялар, көбінесе компаниялар, телекоммуникациялар, шетелдік жұмыс күшін тартатын компаниялар, темекі өнімдерін өндіретін және сататын компаниялар, мұнай-газ секторындағы компаниялар жүгінеді.

Сонымен, аутстаффинг (ағылшынша “out” – сыртында және “staff” – штат) – қызметкерді тапсырушы компанияның штатынан шығарып мердігер компанияның құрамына тіркеу. Соған қарамастан ол бұрынғы орнында жұмыс жасауды және бұрынғы міндеттерін орындауды жалғастыра береді, бірақ қызметкерге қатысты жұмыс берушінің міндеттерін мердігер компания атқарады.

Өзінің тарихи дамуының бас кезеңінде аутстаффинг қызметкерлер лизингінің бір түрі ретінде қарастырылады және бұл қызметті кәдімгі рекрутингтік агенттіктер көрсеткен еді.Қазіргі таңда АҚШ-та аутстаффинг – бұл заң жүзінде бекітілген, нақты іске асыру механизмі жасалған қызмет. Қызметтің ұйымдасқандығының жарқын дәлелі ретінде Кәсіби Жұмыс берушілердің ұлттық Ассоциациясын (National Association of Professional Employer Organization –NAPEO) атауға болады.Бұл бүкіл АҚШ территориясы бойынша өзінің кіші бизнестегі тұтынушылары үшін кадрлық қызметтерді (салық және еңбекақы төлеу, көптеген мемлекеттік және федералдық заңдар мен нормативтік актілер бойынша міндеткерліктерді орындау сияқты қызметтер) ұсынатын кәсіби жұмыс берушілер ұйымдарына арналған ірі сауда ассоциациясы. Сонымен қатар Ассоциация қызметкерлер үшін кіші бизнесте қаралмаған медициналық және стоматологиялық сақтандырулар, өмірді сақтандыру, қамқорлыққа алу және тағы да басқа бенефиттар қызметтерін ұсынады.қазіргі таңда PEO келісімдері бойынша 2-3 млн. Адам тіркелген және олардың саны жыл сайын 20%-ға өсіп отырады.

Батыс елдерінде аутстаффинг бірінші кезекте жақсартылған әлеуметтік пакеттерді ұсына алу мүмкіндігіне байланысты атақты. Компанияның өз қызметкерлерін әлеуметтік пакеттер және сақтандырулармен қамтамасыз етуі батыс нарығының өзіне тән ерекшелігі болып табылады. Дегенмен кішігірім фирмалар сақтандыру компанияларымен жасалатын келісімшарттардың бағасының қымбат болуына байланысты өз

қызметкерлеріне мотивацияның бұл түрін тікелей ұсынуға мүмкіндіктері жоқ. Осындай кезде бенефиттерді қызметкерге аутстаффингтік мердігер компания арқылы ұсынуға болады.

Көбінесе аутстаффингті қолдану қажеттілігін сауда компаниялары (15,7%), туризм және мейрамхана бизнесі мен қоғамдық тамақтандыру саласында жұмыс жасайтын компаниялар (14,4%). Бұл қызметті қолдану қажеттілігі өндіріс (11,1%), құрылыс және тамақ өнеркәсібі, агроөндірісте (9,4% - дан) өте жоғары.

Іс жүзінде аутстаффер – агенттіктерінің қызметіне 55,3% респондент жүгінген. Бірақ қазіргі уақытта олардың 10% -ы аутстаффингке деген шынайы қажеттіліктері жоқ деген шешімге келген. Керсінше, бұндай тәжірибесі жоқ 44,7% компанияның 30% -ында берілген қызметті қолдануға қажеттілігі бар.

Аутстаффингті қолданушы респонденттердің 24,6%-ның басты мақсаты шығындарды төмендету. Тағы 20,8%-ы осындай қызметті қолдану арқылы адам ресурстарын басқаруды оңтайландыруды шешкен, ал 15,3%-ы аутсорсингтің көмегімен штаттың регламенттеу проблемасын шешеді. Жәнеде 9,2%-ы аутсорсингті негізгі бизнеске көңілді шоғырландыру үшін қолданады. Ал үштен біріне жуығы (30,1%) басқа мақсаттарды атаған.Олардың ішінде: бір жолдық міндеттерді шешу, өз күшімен аз уақытта өндіріске жұмыскерлер таба алмау, тәжірибенің болмауы, өз персоналының жоқтығы,еңбек демалысы кезіндегі қызметкерлерді алмастыру бар. Сонымен, аутстаффингтің артықшылықтарын өзінің кәсіби жұмысына жауапкершілікпен қарайтын әрбір HR менеджер біледі десе болады. Ал енді аутстаффингтің өз тұтынушыларына ұсынатын негізгі артықшылықтарына тоқталып өтсек:

- Еңбек қатынастарына байланысты туындайтын салықтық және заң жүзіндегі жауапкершілік толығымен аутстаффердің міндеткерлігіне өтеді;

- Осы салымдармен байланысты қосымша персоналға деген шығындарды төмендету, шығыстарды қысқарту және тәуекелді оңтайландыру, нәтижесінде – қаражатты үнемдеу;

- Штатты қызметкерлердің санын қысқарту, яғни еңбек даулары мен ереуілдерінің алдын алу, еңбек инспекциясымен болатын жанжалдардың болмауы;

- Заңнама бойынша сынақ мерзіміне алынған барлық жаңа қызметкерлерді штатқа тіркеу қажеттілігінің болмауы, бұл өз кезегінде әлеуетті жаңа қызметкерді автоматты түрде өзіне ешқандай міндеткерлік жүктемей-ақ бағалауға мүмкіндік береді;

- Компанияның басты іскерлік белсенділігінің бағыттары мен негізгі бизнеске толығымен көңілді шоғырландыруға мүмкіндік береді;

- Осылардың барлығына қарамастан барлық басты және жүйелі түрдегі қызметкерлерге тікелей әрі жедел түрде бақылау жасау мүмкіндігінің толық түрде сақталуы.

Осылармен қатар аутстаффингтің негізгі оң әсерлеріне кадрлық қызметке деген жүктеменің төмендеуі, персоналды қамтамасыз етудегі шығындардың азаюды, салықтарды оңтайландыру, тәуекелдің минимализациялануы және жауапкершіліктің табысталуы.

Кадрлық қызметке деген жүктеменің төмендеуі. Кейбір компаниялар аутстаффингке бас директор мен бас бухгалтерден басқа барлық жұмысшыларын көшіреді. Бұл жағдайда кадрлық құжаттаманы жүргізудің, жұмыс уақытын есептеу бойынша табельдерді толтырудың, еңбек кітапшаларының есеп кітабын тағы да басқа кадрлық іс жүргізуге байланысты құжаттарды жүргізудің қажеті болмайды.Еңбек инспекциясы, көші-қон қызметі және тағы да басқа тексеру органдары компанияны қызметкерлерге қатысты салық, көші-қон, кадрлық мәселелер бойынша жіберілген қателіктерге бола айыппұл сала алмайды.

Кадрлық іс жүргізу – үлкен шығындар және жоғарғы тәуекелмен байланысты жоғары құзырет пен кадрлық қызметтер жөніндегі біліктілікті талап ететін күрделі әрі еңбекті көп қажет ететін үрдіс. Егер еңбек инспекциясы немесе көші қон қызметі тарапынан тәртіп бұзушылықтар анықталса (егер штатта шет ел азаматтары болса) жауапкершілік тек қана кадрлық жұмыскер емес сонымен қатар кәсіпорын басшылығына да жүктеледі. Тіптен мардымсыз құқық бұзушылық кезінде де заңды тұлғаға едәуір көлемдегі айыппұл салынуы мүмкін. Айыппұл сонымен қатар басшылар мен ұй-

ымның лауазымды тұлғаларына да салынады. Аутстаффинг қолданған жағдайда ұйым және оның басшылары тексеруші органдар алдындағы жауапкершіліктен ғана емес еңбек даулары алдындағы жауапкершіліктен де босатылады.

Қызметкерлердің санын салықтар жүйесіндегі жеңілдіктерсіз көбейту. Егер компания жеңілдетілген салықтар жүйесі бойынша жұмыс істесе онда кәсіпорындығы қызметкерлер саны 100 адамнан аспауы тиіс. Олай болмаса едәуір шығындармен байланысты жалпы салық жүйесіне көшу қажет. Аутстаффингті қолданған жағдайда кіші кәсіпорын статусын сақтай отырып, жұмыспен қамтылған қызметкерлер санын көбейту мүмкіндігі сақталып қалады.

Компанияға деген инвестициялық қызығушылықты арттыру. Формальды түрде қызметкерлердің санының аздығы және сонымен байланысты персоналға деген төмен шығын қызметкер басына шаққандағы қаржылық көрсеткішті жақсартады.Бұл өз кезегінде компанияның инвестициялық құнын арттыру құралы ретінде қолданылу мүмкіндігі бар.

Аутстаффинг төңірегіндегі қызу тартыстар жалғасуда. Бір жағынан кадрлық агенттіктер бойынша мамандар аутстаффинг нарықтағы қатаң бәсекелестік жағдайында және экономикалық тұрақсыздық кезеңдерінде шығындарды оңтайландыруға мүмкіндік береді дейді. Ал екінші жағынан аутстаффингті «қарызға еңбек» деп атайтын және ол адамның еркін еңбек етуіне кедергі келтіреді деп сендіруші кәсіподақтар. Жоғарыда айтылғандарды саралай келе «аутстаффингпен айналысу неліктен компанияға қарағанда агенттіктер үшін тиімді?» деген сұрақ туындайды. Ал оның жауабы мұндай болмақ, агенттіктер бұл іспен үнемі айналысып жүргендіктен қызметкерлерді іздеуге кететін шығынды төмендетеді. Сонымен қатар егер жұмыс беруші маусымдық жұмыскерді жұмыстан шығаратын болса, онда ол заңнама бойынша қызметкерге өтемақы төлеуі тиіс. Ал аутстаффер - компания жұмыскерді жұмыстан босатпайды, тек қана қызметкерді басқа жобаға ауыстырады. Еңбек кодексі бойынша мәселелер туындамайды, демек айыппұл төлеудің қажеті жоқ.

Сонымен қатар аутстаффингтің пайдаларына тоқтала кетсек:

1) Жұмыс уақытын белгілеуге,еңбек қауіпсіздігін қамтамасыз етуге байланысты туындайтын сұрақтарға, қызметкерлер штатын қамтамасыз етуге байланысты т.б туындайтын барлық мәселелердің шешімімен толықтай аутстаффер - компания айналысады;

2) Қызметтерді ұсынғаны үшін агенттікке төленетін сыйақы мөлшері қосымша қызмет персоналын қамтамасыз етуге кететін қаражаттан әлдеқайда аз. Сонымен қатар HR - қызметкерлер мен бухгалтерлердің еңбегіне төленетін ақыға кететін шығындар азаяды;

3) Аутстаффер - ұйым қажет персоналды жарнамаға қосымша шығын жұмсамай-ақ уақытында әрі тез тауып береді. Бұл әсіресе маусымдық жұмыстар кезеңінде қолайлы;

4) Азғана штаты бар ұйымдар үшін арнайы жеңілдіктер алу мүмкіндігі бар.;

5) Қызметкерің сапасыз жұмысының әсерінен компания орта есеппен 10% шығынға ұшырайды. Ал аутстаффинг бұл көрсеткішті қызмет көрсетуші агенттіктің персонал жұмысының нәтижелілігін үнемі бақылап отыруы есебінен қысқартады;

6) Штатты персоналды қамтамасыз етуге шамамен 20% жұмсалады, мұнда кадрлар бөлімінің, заңгерлердің, бухгалтерлердің еңбекақысын төлеу, әкімшілік шығындар, салықтық төлемдер кіреді. Персоналды штат сыртына шығару бұл шығындарды минималдарды;

7) Аутстаффинг қызметін қолданушы компания статистикалық мәліметтерге сүйенсек 30% -ға дейін үнемдейді екен.

Осы айтылғандарға сүйене келе аутстаффинг бұл персоналды басқарудағы шығындар мен жұм салымдарды минимумға әкелуге ұмтылатын менеджменттің методикасы.

Ал ендеше таяқтың екі ұшы болады дегендей, аутстаффингтің де кемшілік тұстарына тоқтала кетсек.

Өкінішке орай, біздің елде де аутсаффингтің кемшіліктері ең алдымен заңдық тұрғыдан болып жатады. Осы саланы реттейтін заңдардың толық жетілмеуі әсерінен кей кездері аутсаффингке тапсырыс берушіге еңбек және салық кодексін бұз-

ғаны үшін айып тағып жатады. Осы тектес түсініспеушіліктер өз кезегінде компанияға бірталай мөлшердегі шығындар алып келуі мүмкін. Сонымен, аутстаффингтің кемшіліктерін қысқаша төмендегідей көрсетуге болады:

- аутсаффингтік келісімнің заң тұрғысынан нақты түрде белгіленбеуі;
- салықтық төлемдермен қоса қосымша төлемдердің болу мүмкіндігі;
- сәйкес органдар тарапынан назардың көп болуы;
- соттық іс қараулардың болу мүмкіндігі;
- салықтық және кадрлық іс жүргізерге деген толыққанды бақылаудың болмауы.

Аутсатффингтің еліміздегі жағдайына тоқтала кетсек. Қазақстанда персоналды таңдау қызметі халықтың тығыздығына байланысты елдің әр аймағында әртүрлі, әсіресе аутсаффинг қызметі шетелдік компаниялар арасында танымал. Осының нәтижесінде Қазақстанда негізгі қызметі аутстаффинг болатын компаниялар жоқ. Көбінесе рекрутингтік агенттіктер өз қызмет пакеттерінде негізгі немесе қосымша қызмет ретінде персоналды штат сыртына шығару қызметін ұсынады. Әдетте аутстаффинг қызметіне персоналды жинау және тіркеу қажет елдерде танылмаған компаниялар жүгінеді.

Аутстаффинг қызметтеріне түрлі саладағы компаниялар: яғни, ҚР-да жеке заңды тұлғасы жоқ, бірақ біздің нарығымызға өз тауарлары мен қызметтерін шығаруды жоспарлап жүрген компаниялар, көбінесе FMCG секторындағы ғаламдық компаниялар, фармацевтикалық компаниялар, IT саласындағы компаниялар, телекоммуникациялар, шетелдік жұмыс күшін тартатын компаниялар, темекі өнімдерін өндіретін және сататын компаниялар, мұнай-газ секторындағы компаниялар жүгінеді.

Егер компаниялар әрдайым жобалық, маусымдық жұмыстарға қызметкерлер тартатын болса, олар да аутстаффингке жүгінеді. Бұдан басқа, аутстаффинг Қазақстан аймақтарында кеңсе немесе өкілдік ашпай-ақ жұмыс істеуге және штаттық кестені өзгертпей-ақ, қызметкерлер санын іс жүзінде реттеп отыруға (ұлғайтуға және қысқартуға), сонымен қатар, қызметкерлер саны көбейтілсе де бөлінген бюджет аясында қала беруге мүмкіндік береді.

Қазіргі уақытта елімізде аутстаффингпен айналысатын компаниялар өздеріне қызметкер іріктеу мен рәсімдеу жөніндегі қызметтерді ұсынудың жеткіліксіз екенін біледі. Отандық нарыққа еш қиналмай шығу үшін тапсырыс беруші компанияға қажет етілетін әлі де бірқатар түрлі қызметтер бар. Ол сондай-ақ, компания жұмыстарын елімізде еш кедергісіз жүзеге асыру үшін барлық тиісті құжаттарды рәсімдеу болып табылады. Сонымен бірге, қызметкерлердің дұрыс жұмыс жасауына қажетті толық жағдай жасалған және техникалық тұрғыдан жарақтандырылған ғимарат іздеу және жалға алу, өз штатына аутстаффинг арқылы рәсімделген жұмыскерлерге автокөліктер, ұялы телефондар және жұмысқа қажетті басқа да қажетті жабдықтарды ұсыну сияқты провайдерлердің қосымша қызметтері тапсырыс беруші компаниялардың жұмыстарын едәуір жеңілдетеді.

Аутстаффингтің Қазақстандағы негізгі артықшылықтары:

1) компанияның Қазақстан аймақтарында өз кеңсесін немесе өкілдіктерін ашпай-ақ өз қызметін жүзеге асыру мүмкіндігінің болуы;

2) қызметкер басына шаққандағы компанияның жұмыс тиімділігі көрсеткіштерінің (табыс, сатылым жоспары т.б.) арттыру;

3) штат кестесін өзгертпей-ақ қызметкерлердің нақты санын реттеу (көбейту немесе қысқарту);

4) қызметкерлер санын ұлғайтқан жағдайда да Еңбекті Төлем Қоры (әрі қарай ЕТҚ) бөлген бюджет құрамында қалу;

5) еңбек дауларының туу тәуекелін минималдай отырып, сынақ мерзімін ұзарту;

6) тексеруші органдар тарапынан болатын ескертулердің болмауы;

7) негізгі бизнеске барлық көңілді шоғырландыру мүмкіндігі;

8) қаржылық және әкімшілік шығындарды төмендету;

9) уақытша қызметкерлерді тіркеу.

Бұл мәселеде жұмыскерді аутстаффингке психологиялық тұрғыдан дайындау

үшін негізгі компания мен провайдер бірге жұмыс жасауы тиіс және мұндай жұмыс түрін рәсімдеудің бүге-шігесін қалдырмай, түгел айқындап алу қажет. Әрине, қызметкерлер мұндай ұсыныстарды әр түрлі қабылдайды, әрі ол маманның өре деңгейіне де байланысты. Топ-менеджмент, шетелдік компаниялардың қызметкерлері өзге компанияға рәсімделуге сабырмен қарайды, тіпті материалдық өтемақы жайлы келіссөздер жүргізуге өздері кірісіп кетеді; жұмысшы қызметкерге атстаффинг туралы түсіндіру қиынырақ, дегенмен жұмыстар жүргізіле береді, өйткені ол адамның еңбек құқықтарын сақтау болып табылады ғой. Кейбір компаниялар мұндай әдіс түрін қызметкерді ынталандыру үшін қолданатынын айта кету керек. Мәселен, компания қызметкерді топ-менеджер лауазымына алды делік. Қызметкер үшін сынақ мерзімі заң жүзінде үш айды құрайды, ал бұл жұмыс беруші үшін аздық етуі мүмкін. Бағалау мерзімін ұзарту үшін компания қызметкерді аутстаффингке ауыстырады. Белгілі бір уақыт өткен соң компания қызметкерді әлеуметтік пакетін кеңейтіп, ынталандыру жүйесі бойынша материалдық бөлігін арттыра отырып, негізгі штатқа ауыстыруы мүмкін.

Дегенмен, көптеген компаниялар әлде де аутстаффинг қызметін қолдануға жүрексінеді. Қазақстан еңбек нарығы салыстырмалы түрде әлі жас, сол себепті мұнда әлде де стереотиптер бар. Дегенмен, батыс елдерінің дамыған нарықтарында қызметтің бұл түрі сенімге ие болғанын және үлкен халықаралық компаниялар өздерінің қызметкерлеріне деген қамқорлықты тәуекелдерді төмендететін және ішкі үрдістерді оңтайландыратын агенттіктерге сеніп тапсыратынын ұмытпағанымыз жөн. Қазақстан нарығы да осы бағытта жылжып келеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Аутстаффинг и лизинг персонала // Интеркомп, 2014 № 5
2. Аутстаффинг // Казахстанский юридический форум, 2015
3. Аутстаффинг в 2016 году: новые правила ведения бизнеса// Империя кадров, 2016, №2

УДК 331.108

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ ТОО «ВОСТОК-МОЛОКО»

Нартова К.Е., Бордияну И.В.

В настоящее время можно наблюдать увеличение интереса к организационной (корпоративной) культуре. Это связано с тем, что организационная культура позволяет в современных условиях решить ряд проблем, возникающих в организациях, и оказывает влияние на эффективность функционирования предприятий.

Одним из важнейших мотивов для исследования организационной культуры является то, что традиционные методы управления организациями, построенные на функциональной специализации работников и подразделений, разделении труда, обособленности отдельных структур организации друг от друга, основанные на линейности и равновесности процессов, не отвечают сложившимся в настоящем условиям. Это обусловлено рядом причин, среди которых наиболее существенными являются совершенствование и распространение информационных технологий, технологий производства, высокая степень непредсказуемости и непостоянства рыночных условий в силу изменчивости потребительского спроса и др.

Для современных фирм становится все сложнее успешно конкурировать друг с другом традиционными способами. В условиях широкого выбора современный потребитель выбирает то, что ему продают вместе с товаром – определенный стиль жизни. Поэтому имидж и репутация предприятия приобретают все большую важность в общей эффективности производственно-хозяйственной деятельности пред-

приятия.

Таким образом, современным организациям требуется новая идеология управления, новый характер связей и отношений с внешней и внутренней средой организации, то есть, организационная культура, более соответствующая сложившимся условиям функционирования фирм.

Однако, прежде чем формировать организационную культуру, отвечающую современным требованиям рынка, необходимо установить общие тенденции и закономерности ее развития, характер и направления ее влияния на деятельность и развитие предприятий, разработать методы оценки и диагностики существующей организационной культуры фирмы.

Актуальность темы данного исследования подтверждается потребностью руководителей предприятий в ясном и четком определении понятия организационной культуры, в практических рекомендациях по формированию и развитию организационной культуры и выбору рациональной стратегии ее развития, диагностике и оценке организационной культуры, а также определения ее типа с целью принятия решения о необходимости ее изменения.

Изучение корпоративной культуры управления тесно связано с именами ученых, которые являлись основоположниками теории управления организацией таких как Файоль А., Тейлор Ф, Шелдок О. и многих других. Современное рассмотрение проблемы корпоративной культуры управления предприятием нашло отражение в работах Л.К. Аверченко, Э.А. Капитонова, Ю.Д. Красовского, Г.П. Зинченко, В.А. Спивака, А.И. Китова, А.В. Филиппова и многих других.

Цель исследования – на основе теоретического и эмпирического изучения корпоративной культуры управления предприятием выявить основные направления оптимизации корпоративной культуры управления предприятием.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд следующих основных задач:

– уточнить сущность понятия корпоративной культуры;

– рассмотреть зарубежный опыт формирования корпоративной культуры;

– изучить модель корпоративной культуры;

– разработать основные направления деятельности по управлению процессом оптимизации корпоративной культуры.

Объект исследования – корпоративная культура предприятия.

Предмет исследования – социально-психологические условия по оптимизации изучаемого явления.

Корпоративная культура – это 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, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды [1, с. 3].

Принципы, на которые следует опираться, исследуя и оценивая состояние корпоративной культуры, можно определить следующим образом:

1) научность, использование достижений научных дисциплин, имеющих своим объектом человека, социальные общности, организации, труд;

2) системность в восприятии объектов исследования и управления и факторов, влияющих на поведение объектов и элементы их культуры;

3) гуманизм, основывающийся на признании личности наивысшей ценностью, а духовности – целью и средством развития личности и общества;

4) представление корпорации как части общества, как коллективного члена сообщества;

5) профессионализм, предполагающий у исследователя и управленца наличие адекватного образования, опыта и контекстуальных навыков, позволяющих эффективно управлять корпоративной культурой.

Основные признаки культурной корпорации:

– культурная корпорация – это современная организация по всем факторам культуры (материальным и духовным);

– это гармоничная организация, в которой отдельные элементы культуры по уровню своего развития, по направленности, по идеям, целям, задачам, способам достижения целей соответствуют друг дру-

гу;

– это организация, живущая по закону, а не «по понятиям»;

– это опирающаяся на современные достижения наук социально-экономическая и техническая система;

– это организация, в которой людей воспринимают как главную ценность и, следовательно, организуют взаимодействие между людьми и группами на психологическом уровне, поскольку самое ценное в человеке – его душа (такой взгляд на работников корпорации, или точка зрения, или нравственная позиция руководителя, или подход может быть назван системным социально-психологическим подходом);

– это развивающаяся организация, строящая свои отношения с субъектами внутренней и внешней среды на основе понимания их системной сущности и уникальности и не жалеющая усилий на получение все новых и новых знаний о деловых партнерах и сотрудниках для их лучшего понимания.

Основные элементы корпоративной культуры [2, с. 24].

Миссия организации – это концепция ее жизнедеятельности, обусловливаемая принципом социальной ответственности и являющаяся основой всех мероприятий. Миссия выражает главный смысл существования организации, ее ценности, определяет ее роль в системе общественных отношений, формулирует принципы взаимодействия с окружающей средой. Миссия формирует имидж предприятия, который будет отличать его от конкурентов.

Командный дух, стиль руководства и лидерства. Чтобы действия руководства способствовали формированию и укреплению корпоративной культуры, менеджер должен быть последователен в своем поведении. Люди узнают больше о корпоративной культуре из наблюдаемых поведенческих реакций, чем из вывешенных на стене лозунгов или декларируемых принципов организационной политики. Существует старинное изречение: «Я не слышу, что вы говорите, потому что ваши поступки говорят громче, чем слова». Корпоративная культура передается через ответную реакцию менеджера на действие работника. Последовательность в реакциях руководства играет основную роль в поддержании определенных культурных норм.

Фирменный стиль – это существенная часть корпоративной культуры, формирующая у социального окружения впечатление об организации; это лицо, облик, способ существования фирмы, отличающийся совокупностью своеобразных приемов, манер поведения, характеристик общения и проявляющийся в основном в поведении по отношению к субъектам взаимодействия корпорации во внешней и внутренней среде. Его формирование – это внутреннее дело фирмы, являющееся предметом неустанной заботы всего персонала. Вместе с тем все без исключения организации осуществляют внешнюю деятельность с целью создания благоприятных условий для адаптации в конкурентной среде.

Основу развития любой успешной компании составляет корпоративная культура. Формирование корпоративной культуры всегда связано с рядом инноваций, направленных на достижение бизнес-целей и тем самым сохранения конкурентоспособности компании на рынке.

В каждой стране своя корпоративная культура – в Америке доминирует культура успеха, в Европе – согласия, в Японии – синтеза. Но основывается она на основных принципах:

– Обычно круг обязанностей каждого специалиста четко определен в должностной инструкции, компания ждет от сотрудника работы по правилам, за что и дается материальное вознаграждение;

– Практически во всех западных компаниях существуют требования к стилю одежды;

– Обязательны корпоративные мероприятия, тренинги, семинары на поддержание общекомандного духа и на развитие неподражаемости, ценности культуры компании;

– Большое внимание уделяется коммуникационной системе и языку общения в коллективе;

– Осознание времени, отношение к нему и его использование;

– Взаимоотношения между людьми, ценности и нормы;

– Мотивация.

В качестве примера можно привести ряд зарубежных компаний, добившихся успеха благодаря четко выверенной корпоративной культуре и продуманной психологии управления, который скажет сам за себя: Digital Equipment, Emerson Electric, Hewlett-Packard, IBM, Procter & Gamble, Texas Instruments, Eastman Kodak, Caterpillar Tractor, Dana Corporation, Minnesota Mining & Manufacturing, Delta Airlines, Marriott, McDonald's, Boeing.

Формирование корпоративной культуры включает 3 основных этапа.

1. Анализ существующей корпоративной культуры. Прежде чем внести необходимые изменения, способствующие совершенствованию корпоративной культуры, необходимо провести исследование конкретной корпоративной культуры. В каждой организации существует своя уникальная корпоративная культура и для того, чтобы принять меры по ее улучшению, нужно понять, что в данный момент происходит в организации. Это сложно сделать без всестороннего анализа. Для этой цели используются следующие методы:

– наблюдение (рекогнисцировочное, моментное, фиксированное в значимых ситуациях);

– интервью с руководителем группы и представителями общественных организаций (пилотажное и частично стандартизованное);

– сплошной опрос членов производственной группы по стандартизованному опроснику;

– анализ производственной документации, отражающей характер активности и результаты деятельности группы [3, с. 156].

2. Разработка проекта формирования корпоративной культуры . На основании проведенного исследования происходит разработка проекта формирования корпоративной культуры, которая включает следующие работы:

– определение миссии организации, систематизация уже существующих и привнесение новых ценностей.

Необходимо выявить основные уже сформировавшиеся ценности компании и определить основные ценности компании в будущем. Исходя из текущих ценностей компании и видения будущих ценностей можно получить три основные группы: положительные ценности, которые есть сейчас и будут нужны в будущем; отрицательные ценности, которые есть сейчас, но не будут нужны в будущем; положительные ценности, которых нет сейчас, но они будут нужны в будущем. К отрицательным ценностям, можно отнести: безынициативность сотрудников, боязнь менеджеров принимать решение, низкая самоотдача сотрудников. Согласно схеме для выявленных отрицательных ценностей необходимо найти противоположные ценности. Например, инициатива сотрудников, умение менеджеров принимать решения, повышение производительности труда сотрудников. Таким образом, для дальнейшей работы остаются только положительные ценности, которые нужно поддерживать и которые нужно сформировать.

Разработка проекта формирования корпоративной культуры также может включать:

– семинары для первых лиц Компании (утверждение или корректировка определенного стиля управления);

– создание системы фирменных / корпоративных стандартов;

– разработка символики;

– выпуск внутреннего информационного издания о достижениях Компании (корпоративное издание, через которое сотрудникам компании можно доносить нужную информацию);

– создание кадрового резерва;

– создание системы обратных связей в коллективе;

– развитие и обучение персонала;

– разработка и внедрение регламентов, норм, процедур (правила внутреннего распорядка, стандарты качественного обслуживания клиентов, информационные материалы для адаптации новых сотрудников), решение других технических вопросов [4, с. 31].

3. Внедрение корпоративной культуры и создание механизмов поддержания корпоративной культуры. Далее на основании разработанного проекта формирования корпоративной культуры осуществляется постепенное ее внедрение.

Все изменения в организационном мире в последнее время указывают на важ-

ность не просто сильных корпоративных культур, а культур гибких, способных приспосабливаться к новым условиям.

В целом коллектив, обладающий эффективной корпоративной культурой, отличает следующее:

– слаженность, взаимодействие (командный дух).

– удовлетворение работой и гордость за ее результаты,

– преданность организации и готовность соответствовать ее высоким стандартам,

– высокая требовательность к качеству труда,

– готовность к переменам, вызванным требованиями прогресса и конкурентной борьбой, невзирая на трудности и бюрократические препоны.

Сильная культура характеризуется тем, что ключевые корпоративные ценности активно поддерживаются и разделяются почти всеми членами организации. Чем больше сотрудников признает ключевые ценности, чем больше они преданы им, тем сильнее организационная культура. И соответственно сильная культура обладает большим влиянием на поведение членов организации. Так, одним из заметных результатов сильной культуры является низкая текучесть кадров.

Формирование или изменение корпоративной культуры – это, как правило, сложный, длительный и зачастую болезненный процесс. Начинается он с формулирования основных целей и задач организации, с создания стратегического плана развития и других основополагающих документов. Только в этом случае корпоративная культура будет выполнять свое предназначение и способствовать внедрению целей и задач организации в жизнь. На основе этих базовых документов строится каркас корпоративной культуры, включая описание норм и стандартов поведения членов организации, создание или поддержание ее традиций и символики.

Таким образом, корпоративная (или организационная) культура представляет собой набор присущих всем членам организации поведенческих норм, артефактов, ценностей, представлений и понятий, которые формируются создателями организации и получают поддержку, а также подвергаются изменениям в процессе дальнейшей жизнедеятельности организации.

Корпоративная культура – комплексное явление. Нет какого-то одного события, которое порождает культуру, она создается в результате множества социальных взаимодействий, наложенных на индивидуальный жизненный опыт, меняющийся со временем. Следовательно, для понимания корпоративной культуры необходимо учитывать широкий опыт деятельности внутри и вне организации. Важно помнить, что она создается людьми, на которых влияют как внутренние, так и внешние факторы. Нельзя рассматривать культуру лишь как продукт организации, ее формируют люди, со своим индивидуальным жизненным опытом, представлениями, образом мысли [5, с. 248].

ЛИТЕРАТУРА

1. Капитонов Э.А. Корпоративная культура: Теория и практика. – М.: Альфа-пресс, 2005.
2. Бузаева Е.Г. Сущность и основные типы корпоративной культуры. – М., 2002.
// Экономическая политика: поиски и достижения. – 2000. – № 1. – С. 125-131
3. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов. – Н. Новгород: НИМБ, 2005.
4. Емельянов Ю., Хачатурян А. Корпоративная культура как «формула успеха» бизнес-организации // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 23-33
5. Аширов Д.А. Управление персоналом: учебное пособие. – М.: Проспект, 2005.

УДК 338

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Григорьева Е.В., Искендерова Ф. В.

Исследование методологических основ построения стратегически эффективных организационных структур показывает, что организационная структура управления, с одной стороны, является логическим следствием процесса разработки стратегии и соответствует структуре стратегических целевых установок, тем самым она ориентирована на достижение стратегической эффективности организации [1, с. 112].

Современная организация должна рассматриваться как социально-экономическая система. Поэтому изменения, затрагивающие социальную сферу организации, персонал и организационную культуру, не менее важны, чем изменения продуктов, рынков, технологии, производства и других традиционных элементов производственных организаций [2, с. 165].

Принципы новой управленческой парадигмы стратегического управления должны составлять основу совершенствования управления организацией и ее развития [3, с. 22].

Анализ различных точек зрения, высказываемых по поводу критерия эффективности системы управления, а также соответствия ее целям и задачам организации позволяет сделать вывод, что поиск универсальных, обобщающих, синтетических, легко исчисляемых и рациональных по экономическому смыслу показателей оценки эффективности систем управления, объединяющий как показатели эффективности производства, так и системы управления, сводится к оценке следующих показателей:

1) степень надежности (работоспособности) организационной структуры управления, характеризующаяся:

- степенью рациональности структуризации целостной системы на элемент на основании группировки задач для определения видов работ, группировки видов работ и распределении управленческих функций, что обеспечивается соблюдением принципов актуализации и сосредоточения функций;

- степенью рациональности структуры отношений между элементами, которая обеспечивается соблюдением принципа совместимости как условия их взаимосвязи и взаимодействия;

2) степень использования рыночных возможностей, характеризующаяся способностью хозяйственной системы через свои организационные структуры вырабатывать комплекс целей и задач функционирования и развития организации;

3) степень использования внутренних возможностей, характеризующаяся способностью организационных структур управления достичь поставленных целей при минимальных и необходимых затратах, что и обеспечивает механизм управления [4, с. 61].

Программа развития эффективной организационно-управленческой структуры основывается на методике оценки эффективности организационной структуры управления предприятия, предложенной Н.Н. Федоровой [5, с. 102].

Применение данной программы показано на примере анализа эффективности организационной структуры управлении ТОО г. Усть-Каменогорска со штатом 210 человек, основными видами деятельности которого являются:

- производство и реализация пластмассовых окон, дверей и витражей;

- производство строительных и ремонтно-строительных работ;

- изготовление строительных материалов.

На первом этапе разработки программы необходимо провести анализ организационно-регламентирующего обеспечения системы менеджмента.

Его целью является оценка уровня организационно-регламентирующего обеспечения (классификации наличных нормативно-методических документов), степени его соответствия теории и практике менеджмента, степени влияния на постановку

регулярного менеджмента.

Таблица 1. Классификация нормативно-методических документов

Тип документов	Виды документов
Нормативно-справочные	Гражданский кодекс; КЗоТ; Закон РК «О защите прав потребителей»;
Организационно-распорядительные	Правила внутреннего распорядка; Коллективный договор; Штатное расписание
Организационно-регламентирующие	Положение о подразделении; Должностная инструкция; Тарифно-квалификационная характеристика
Организационно-методические	Рекомендации по организации подбора и отбора персонала; Положение о системе оплаты труда; Инструкция по соблюдения правил техники безопасности
Экономические	Положение о премировании работников

Из основных структурообразующих документов, являющихся основой для постановки регулярного менеджмента на предприятии и перечисленных в таблице 1, являются: штатное расписание, должностные инструкции и положения о подразделениях. Положение об организационной структуре в ТОО «Зенит- К» отсутствует. Это не позволяет построить эффективную систему контроля за деятельностью аппарата управления на предприятии и создает большие трудности при выявлении дефектов организационной структуры управления.

Второй этап разработки программы развития эффективной структуры посвящен анализу целостности объекта управления.

Целью анализа является оценка степени взаимосвязи и взаимообусловленности подразделений организации, которые обеспечивают их взаимодействие в достижении цели системы.

Долгосрочной целью или стратегическим видением предприятия является лидерство на рынке строительных материалов, строительных и ремонтно-строительных работ, пластмассовых окон, дверей и витражей.

Краткосрочной целью ТОО «Зенит-К» является повышение доходности предприятия.

Миссия предприятия – предоставление качественной продукции и услуг в сфере производства и реализации пластмассовых окон, дверей и витражей, производства строительных и ремонтно-строительных работ, изготовления строительных материалов.

Таблица 2. Матрица соответствия основных направлений деятельности

	Производство и реализация пластмассовых окон, дверей и витражей	Производство строительных и ремонтно-строительных работ	Изготовление строительных материалов
Производство и реализация пластмассовых окон, дверей и витражей	×	Соответствуют	Неразрывны
Производство строительных и ремонтно-строительных работ	Соответствуют	×	Неразрывны
Изготовление строительных материалов	Неразрывны	Неразрывны	×

Таблица 2 показывает, что основные направления деятельности организации не только соответствуют друг другу, некоторые направления взаимообусловлены, т.е. неразрывны друг с другом.

Линейные подразделения взаимообусловлены, т.к. результат деятельности одного подразделения необходим для работы другого линейного подразделения.

Таким образом, предприятие является целостным объектом управления. Направления деятельности данного предприятия не только не являются взаимоисключающими, а являются соответствующими и даже неразрывными друг с другом. Каждое направление реализует не одно, а несколько линейных подразделений организации, поэтому связь между ними взаимообусловленная. Они также взаимосвязаны с функциональными подразделениями организации.

Следующий этап программы касается непосредственно анализа эффективности системы целеполагания.

Цель анализа – оценка прогнозных возможностей системы управления, характеризующаяся ее способностью через свои организационные структуры вырабатывать комплекс реальных целей и задач, обеспеченных потенциалом организации.

Необходимо отметить, что практика построения дерева целей с адекватной системой показателей на исследуемом предприятии отсутствует. Определена только главная цель предприятия как системы (в долгосрочном плане – лидерство на рынках пластмассовых окон, дверей и витражей, строительных и ремонтно-строительных работ, строительных материалов, а в краткосрочном плане – повышение доходности предприятия).

Системно не упорядоченные плановые показатели не согласуются со структурой организации, не соответствуют направлениям использования ресурсов и получению результатов, поэтому оценить вклад каждого блока в целевую эффективность системы сложно. Следовательно, работа структурных подразделений организации недостаточно эффективно скоординирована. Для повышения эффективности системы целеполагания на предприятии необходимо разработать дерево целей решения возникших экономических проблем в структурных подразделения организации.

На следующем этапе программы развития эффективной организационно - управленческой структуры необходимо оценить степень использования организацией внешних возможностей.

Таблица 3. Возможности и угрозы внешней среды

Возможности	Угрозы
Возрастание спроса на продукцию на рынках пластмассовых окон, дверей и витражей, строительных и ремонтно-строительных работ, строительных материалов	Отсутствие полноценной инфраструктуры строительного, строительно-ремонтного бизнеса
Появление новейших технологий в сфере строительства деятельности	Несовершенство системы средств массовой информации
Открытие новых сегментов рынка	Недостаточное количество хороших специалистов в сфере строительства и ремонтных работ
Разработка новых видов продукции, услуг	Нестабильность структуры и объема спроса
	Ограничения деятельности строительных, строительно-ремонтных организаций со стороны государства
	Значительное усиление конкурентной борьбы

Существующая организационная структура включает наиболее актуальные направления основной деятельности, однако слабо отвечает современным тенденциям развития бизнеса в связи с недостаточной ее гибкостью. В связи со слабостью горизонтальных связей данная структура не может оперативно реагировать на структурные изменения спроса, способствовать разработке новых видов продукции или услуг, открытию новых сегментов рынка, внедрению новейших технологий рекламной деятельности.

На следующем этапе программы развития эффективно организационно - управленческой структуры следует оценить степень использования организацией ее внутренних возможностей, характеризующих потенциал организации.

Целью анализа является оценка способности организационной структуры управления обеспечить достижение поставленных целей при минимальных и необходимых затратах (соответствия реального использования организацией внутренних возможностей блоку «механизм управления» концептуально модели, формализованному в виде обобщающего показателя $К_{му}$). Показатель $К_{му}$ рассчитывается по формуле (1):

$$K_{cc,св,му} = \sum_{i=1}^{m} q_i \cdot A_i, \quad (1)$$

где m_i - количество частных показателей, принятых для оценки соответствующего обобщающего показателя;

q_i - коэффициент весомости показателя (он устанавливается экспертным путем по характеру его влияния на результаты работы фирмы, при этом должно соблюдаться условие $\Sigma q = 1$);

A_i- оценка в баллах по шкале от 1 до m.

Для характеристики эффективности механизма управления в организации используются показатели оценки организации управленческих процессов на предприятии, таких как: длительность управленческого цикла, непрерывность управленческого цикла, ритмичность управления, оперативность принимаемых решений, экономичность системы управления, уровень исполнительности аппарата управления, уровень качества подготовки управленческих решений, уровень использования рабочего времени в аппарате управления. Для их оценки используем экспертный метод.

Таблица 4. Экспертная оценка показателей организации управленческих процессов

Показатель	Оценка в баллах (от 1 до 10)				
	Заместитель директора по коммерческим вопросам	Начальник производства	Главный экономист	Заместитель директора по кадровым и социальным вопросам	Средняя оценка
Длительность управленческого цикла	7	7	8	8	7,5
Непрерывность управленческого цикла	8	7	9	8	8,0
Ритмичность управления	7	6	7	8	7,0
Оперативность принимаемых решений	5	6	7	7	6,3
Экономичность системы управления	8	7	8	7	7,5
Уровень исполнительности аппарата управления	8	7	7	9	7,8

Уровень качества подготовки управленческих решений	8	8	8	9	8,3
Уровень использования рабочего времени	9	9	9	10	9,3

На основе полученных средних оценок показателей организации управленческих процессов в ТОО рассчитывается коэффициент эффективности механизма управления $К_{му}$ в таблице 5. Показатель $К_{му}$ рассчитывается по формуле (1):

$$К_{сс,св,му} = \sum_{i=1}^{m} q_i \cdot A_i, \quad (2),$$

Таблица 5. Расчет коэффициента эффективности механизма управления

Показатель	Коэффициент весомости (q_i)	Оценка в баллах (A_i)	$\sum_{i=1}^{m} q_i \cdot A_i$
Длительность управленческого цикла	0,1	7,5	0,75
Непрерывность управленческого цикла	0,1	8,0	0,80
Ритмичность управления	0,13	7,0	0,91
Оперативность принимаемых решений	0,21	6,3	1,32
Экономичность системы управления	0,13	7,5	0,98
Уровень исполнительности аппарата управления	0,07	7,8	0,55
Уровень качества подготовки управленческих решений	0,16	8,3	1,33
Уровень использования рабочего времени	0,1	9,3	0,93
Итого	1	-	7,56

Таким образом, коэффициент эффективности механизма управления равен 7,56. Данное значение попадает в интервал, что означает, что организационная структура предприятия обеспечивает эффективность целесообразных взаимоотношений между элементами структуры, однако ее механизм управления недостаточно эффективно регламентирует взаимодействие структурных подразделений предприятия и их целенаправленное развитие, не обеспечивает реализацию некоторых целевых установок, а также имеет необоснованно высокие затраты на достижение стратегических целей предприятия.

На следующем этапе программы следует оценить степень рациональности распределения задач, прав и ответственности между различными структурными звеньями.

Целью анализа является оценка степени надежности (работоспособности) организационной структуры управления, характеризующейся степенью рациональности горизонтальной и вертикальной структуризации целостной системы на элементы - соответствия сложившегося состава системы, группировки видов работ и распределения управленческих функций блоку «состав системы» концептуальной модели, формализованной в виде показателя Ксс.

Для определения показателя Ксс воспользуемся формулой 2. В качестве частных показателей возьмем следующие:

- коэффициент актуализации функций:

$$К_{аф} = Ф_о / Ф_ф, \quad (3),$$

где: $Ф_о$ – количество основных и вспомогательных функций, обусловленных деревом целей системы;

$Ф_ф$ – количество фактически выполняемых функций;

$К_{аф}$ >1 означает, что часть целевых функций не реализуется;

$К_{аф}$< 1 свидетельствует о том, что реальная действительность требует выполнения и других функций;

- коэффициент концентрации функций:

$$К_{кф} = Ф_{осн} / Ф_ф, \quad (4),$$

где: $Ф_{осн}$ – количество основных функций.

Под основными понимаются функции, обусловленные ключевыми функциями системы; вспомогательными служат те функции, с помощью которых реализуются основные;

- коэффициент накопления организационной структуры дисфункций:

$$К_{нд} = Ф_с / Ф_ф, \quad (5)$$

где: $Ф_с$ – количество свойственных звену управления функций;

$Ф_ф$ – количество фактически выполняемых им функций;

- коэффициент концентрации элементов:

$$К_{кэ} = N_{осн} / N_о, \quad (6)$$

где: $N_{осн}$ – количество носителей основных функций;

$N_о$ – общее количество элементов в системе;

- сложность организационной структуры управления:

$$К_{сл} = n \cdot ч / N_о, \quad (7)$$

где: n – количество звеньев управления;

ч – число ступеней управления.

Необходимо определить частные показатели для каждого структурного подразделения предприятия в таблице 21.

Так, например, из 14 функций отдел фактически выполняет 12. Коэффициент актуализации функций $К_{аф}$ для данного отдела составляет 1,17.

Основных функций 6: определение потребности в работниках, оформление всех необходимых документов по движению персонала, составление статистической отчетности, работа с резервом, изучение и анализ уровня профессиональных знаний персонала, и организация мероприятий по обучению персонала, т.е. коэффициент концентрации функций $К_{кф}$ составляет 0,5. Для отдела управления персоналом свойственны и другие функции, общее количество которых может возрастать до 15. Тогда коэффициент накопления организационной структуры дисфункций $К_{нд}$ составляет 1,25.

Количество носителей основных функций в отделе – 2 (работника), общее количество элементов – 2. Следовательно, коэффициент концентрации элементов $К_{кэ}$ равен 1.

Количество звеньев управления в ТОО - 7, число ступеней управления – 2, общее количество элементов в структуре – 14. Следовательно, коэффициент сложности организационной структуры равен 1.

Таблица 6. Показатели эффективности состава структуры

Структурное подразделение	$К_{аф}$	$К_{кф}$	$К_{нд}$	$К_{кэ}$	$К_{сл}$
Научно-технический отдел	0,90	0,70	1,15	0,65	1,00
Проектно-конструкторский отдел	1,00	0,80	0,90	0,67	
Отдел технической подготовки производства	1,15	0,50	1,25	0,50	
Отдел стандартизации и систем качества	1,00	0,80	0,90	0,67	
Отдел технологической подготовки производства	0,85	0,60	0,85	1,00	
Отдел технического контроля	0,90	0,70	1,15	0,65	
Производственный отдел	0,90	0,80	1,10	1,00	
Отдел снабжения	1,10	0,50	1,15	1,00	
Отдел сбыта	0,85	0,60	0,85	1,00	
Отдел рекламы	1,15	0,50	1,25	0,50	
Планово-экономический отдел	0,90	0,80	1,10		
Бухгалтерия	0,90	0,70	0,90	1,00	
Отдел по управлению персоналом	1,17	0,50	1,25	1,00	
Канцелярия	0,85	0,60	0,85	1,00	

Расчет $К_{сс}$ приведен в таблице 7. В качестве частных показателей взяты средние по структурным подразделениям, приведенным в таблице 6.

Таким образом, коэффициент состава структуры равен 0,93. Значение меньше единицы, что означает, что уровень рациональности горизонтальной и вертикальной структуризации целостной системы на элементы на предприятии несколько ниже нормального уровня, при котором организационная структура управления характеризуется высокой степенью надежности (работоспособности).

Таблица 7. Расчет коэффициента состава структуры предприятия

Показатель	Коэффициент весомости (q_i)	Оценка в баллах (A_i)	$\sum_{i=1}^{m} q_i \cdot A_i$
Коэффициент актуализации функций	0,20	1,00	0,20
Коэффициент концентрации функций	0,15	0,64	0,10
Коэффициент накопления организационной структуры дисфункций	0,20	1,07	0,21
Коэффициент концентрации элементов	0,20	0,85	0,17
Сложность организационной структуры управления	0,25	1,00	0,25
Итого	1,00	-	0,93

Анализ степени рациональности распределения задач, прав и ответственности между различными структурными подразделениями ТОО «Зенит- К» выявил следующие недостатки данной системы:

- несоответствие функций управления, обусловленных целями предприятия и фактически выполняемых функций; имеются нереализуемые функции;
- дублирование функций двумя или тремя службами;
- решения принимаются на необоснованно высоком уровне, что снижает их оперативность и отвлекает руководство от стратегических задач.

Следующим этапом программы раз-

вития эффективности развития организационно-управленческой структуры станет оценка эффективности структуры связей на предприятии, которое приведено в таблице 8.

Таблица 8. Расчет коэффициента структуры связей в ТОО «Зенит-К»

Показатель	Значение коэффициента	Коэффициент весомости (q_i)	Экспертная оценка в баллах (A_i), от 0 до 1	$\sum_{i=1}^{m} q_i \cdot A_i$
Коэффициент актуализации функций	1,62	0,25	0,4	0,10
Коэффициент концентрации связей	0,54	0,25	0,9	0,23
Коэффициент совместимости связей	0,77	0,20	0,8	0,16
Коэффициент централизации управленческих решений	0,55	0,30	0,5	0,15
Итого	-	1,00	-	0,64

Таким образом, показатель эффективности структуры связей в рассматриваемой организации (коэффициент структуры связей) равен 0,64 (нормальным считается значение около единицы). По этому показателю можно судить о том, что работоспособность организационной структуры управления предприятия является недостаточной в современных условиях. Итак, разработка программы по развитию эффективной организационной структуры управления и проведенный в ее рамках анализ позволили наглядно продемонстрировали несовершенство действующей организационно-управленческой структуры предприятия.

Эффективное управление, основанное на использовании прогрессивных организационно-управленческих систем и структур, является одним из главных инструментов достижения организацией своих целей и задач. Проблемы формирования и совершенствования организационных структур управления, оценки их эффективности требуют дальнейшей проработки [6, с. 66].

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский А.С., Наумов А.Г. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. Учебник. – М., 2001.
2. Смолкин А.М. Менеджмент: основы организации. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. – М., 2000.
3. Дитрих Я. Проектирование и конструирование организации: Системный подход. – М., 2010.
4. Семенов Г.В. Исследование и оценка организационной эффективности систем управления: Учебное пособие. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2004.
5. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием: Учебное пособие. – М.: ТК Велби, 2003.
6. Попова Л. Ф. Адаптационный механизм управления организационной структурой в системе устойчивого развития промышленного предприятия //Вестник СГСЭУ. - 2013. -№ 4 (48). - С. 64-69.

УДК 37: 338

МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НА МАКРО И МИКРО УРОВНЕ

Бухов О.Н., Ситникова Е.С.

На современном этапе рост общеобразовательного и профессионально - квалифицированного уровня занятого населения является важным фактором повышения эффективности общественного производства. Образование включает совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы. Образовательно-научный комплекс базируется обычно на знаниях общеобразовательного и специального характера, навыках, накопленном опыте. В соответствии с этим сферы деятельности, формирующие в первую очередь образовательно-научный комплекс, рассматриваются в качестве инвестиционных отраслей нематериального производства. На базе концепции образовательного потенциала получило стимулы интенсивного развития изучение экономической эффективности вложения в сферы образования, исследований и разработок. Денежная оценка образовательного потенциала позволяет рассчитать ряд важных показателей, характеризующих эффективность образования. К числу таких показателей следует, прежде всего, отнести макроэкономический показатель фондообразования [1]. Это количество произведенного валового национального продукта (ВНП) на единицу образовательного фонда страны в денежном выражении. Рассчитать этот показатель можно по такой формуле:

$$ЭОнх = ВНП / ФО \quad (1),$$

где *ЭОнх* – эффективность образования народнохозяйственная;

ФО – фонд образования.

Этот показатель возможен в двух вариантах: на единицу образовательного фонда всего населения и работающей его части.

В первом случае объем воспроизведенного богатства страны делится на образовательный фонд, воплощенный во всем населении, а во втором – в рабочей силе.

По мере опережающего роста ВНП по отношению к фонду образования в расчете на единицу последнего происходит увеличение размеров ВНП, что и означает повышение эффективности образования. Другим показателем, как бы обратным первому, может служить показатель интеллектуалоемкости производства. Он показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую единицу производственного продукта [2]

Показатель интеллектуалоемкости (Ие) рассчитывается как отношение фонда образования к валовому национальному продукту по следующей формуле:

$$Ие = ФО / ВНП, \quad (2)$$

Полученные результаты широко использовались для обоснования скачкообразного расширения затрат на развитие образования. В соответствии с этим подходом образовательно-научный комплекс рассматривается как долговременный экономический ресурс, воспроизводственный оборот которого в 5-6 раз и более продолжительнее средних сроков оборота основного капитала; его экономический «износ» имеет как бы обратный знак: производственная ценность работников с течением времени возрастает.

Для определения эффективности вложения в развитие образовательного потенциала целесообразно рассчитать эффективность образования на макроуровне (ЭО) и показатели интеллектуалоемкости (Ие) производства в Республике Казахстан за последние годы. Расчеты и практические

исследования показали, что простая грамотность, достигнутая за год обучения, способствовала повышению производительности труда рабочего в среднем до 30 процентов.

Различают эффективность образования двоякого рода: внутреннюю и внешнюю. Что же подразумевается под внутренней и внешней эффективностью образования? По этому вопросу среди экономистов нет единого мнения. С.А. Дятлов - рассматривает внутреннюю эффективность как педагогическую, или эффективность самой системы образования, а внешнюю эффективность он полностью сводит к экономической эффективности [3]. Под экономической эффективностью он подразумевает «отдачу, получаемую от использования образовательного фонда, представляющего собой в лице подготовленных специалистов конечный продукт образования».

Другая группа авторов критерием внутренней социально-экономической эффективности образования считает экономное использование ресурсов внутри этой отрасли. Внешняя же эффективность определяется по «качеству» продукции и сопряженности ее с требованиями хозяйства и жизни, по величине вклада образования в рост общественного продукта [4].

Как считают сторонники концепции, экономические выгоды образования могут быть самыми разнообразными по форме – денежными и натуральными, косвенными и прямыми. Образованный человек получает, как правило, более высокую заработную плату, он более мобилен к изменениям, вызванным научно-техническим прогрессом, он имеет возможность поступать на более интересную и привлекательную работу. Однако не все денежные выгоды образования поддаются количественному измерению. Поэтому главные усилия теоретиков были сосредоточены на его прямом денежном эффекте. Образование, полагают они, делает труд человека более производительным и, следовательно, способствует росту его доходов. И проблема, поэтому состоит в том, чтобы определить вклад образования в увеличение заработков.

Вклад образования в увеличение заработков можно определить следующим образом. Заработная плата работника с определенным уровнем образования состоит из двух частей. Первая часть представляет собой тот уровень заработной платы, которую бы он получал, имея нулевой уровень образования. Вторая часть – рост заработной платы в зависимости от образования, сформированный в результате инвестиций [5].

Чтобы решить вопрос о продолжении учебы, человек должен сравнить ожидаемую норму отдачи образования с величиной процента: «Образование будет приобретено, если ожидаемая норма отдачи превосходит норму процента. Образование не будет приобретено, если норма процента превосходит норму отдачи». Иными словами, согласно концепции, учащиеся направляют свои ресурсы туда, где их ожидает наибольшая денежная выгода [6].

Как только образовательный потенциал общества был осознан в качестве равноправного и самостоятельного производственного фактора, его анализ на макроэкономическом уровне, естественно, стал развиваться по тем же направлениям. Западные экономисты определяют три основных канала воздействия образования на экономический рост и производительность труда:

1) оно наделяет рабочую силу уже накопленными, «старыми» знаниями;

2) содействует приобретению новых знаний уже функционирующей рабочей силой;

3) способствует процессу производства новых знаний.

Образование как «источник роста». Прежде всего, оно делает более продуктивным труд каждого отдельного человека. Подтверждением этого, по мнению некоторых теоретиков, может служить тесная корреляция, существующая между уровнем образования работающих и их заработной платой [7].

Образование либо увеличивает производительность работника на данном рабочем месте (в единицу времени он производит больше, чем его необученный коллега), либо оно делает его способным к такому труду, результаты которого представляют большую ценность и который поэтому оплачивается выше.

Если следовать аналогии с физическим капиталом, то оценки вклада образования в увеличение национального дохода можно получать, умножая прирост образовательного фонда на норму отдачи «человеческих инвестиций».

Сочетание исследовательской работы с педагогической деятельностью может повышать эффективность как той, так и другой. В-третьих, многие улучшения в технологии и управлении производства делаются непосредственно на рабочем месте. Совершаются они спонтанно, а не в результате целенаправленных усилий. Если образование развивает в работнике новаторские способности, делает его более изобретательным и инициативным, это также должно содействовать ускорению технического прогресса. Ускоряя же темпы развития науки и техники, образование тем самым повышает общественную производительную силу труда.

Величина эластичности замещения от 0 до 1 говорит о том, что производственные факторы дополняют друг друга (находятся в отношениях комплементарности) [8].

Эластичность замещения больше 1 показывает, что в известных пределах данные виды ресурсов взаимозаменяемы. Чем выше коэффициент эластичности замещения, тем шире эти пределы.

Процесс замещения между различными по уровню образования категориями рабочей силы охватывает чрезвычайно широкий круг явлений. Прямое замещение одного вида труда другим имеет место тогда, когда в ходе производства с равным успехом может использоваться рабочая сила как с высоким, так и с низким уровнем подготовки. Возможности замещения остаются и в том случае, если для нормального протекания рабочего процесса работники с высоким и низким образованием требуются в строго фиксированных пропорциях (то есть они не способны заменять друг друга непосредственно на рабочем месте). Субститутами формального образования могут выступать производственный опыт, внутрифирменная подготовка и иные виды неформального обучения.

Распределение труда отдельных стран по уровням образования может быть неодинаковым из-за различий в структуре конечного спроса и степени привязки их экономики к внешнему рынку:

1) в некоторых странах структура личного потребления традиционно тяготеет к более интеллектуалоемким видам товаров и услуг, в других – менее интеллектуалоемким;

2) кроме того, каждая страна заинтересована в том, чтобы экспортировать те товары, в производстве которых заняты относительно избыточные для нее виды труда, а импортировать те товары, в производстве которых интенсивно используются относительно дефицитные его виды.

Согласно концепции «образовательного потенциала» издержки и выгоды обучения являются критическим фактором при определении политики в сфере образования. Направление инвестиционных потоков в экономике должно регулироваться относительной высотой норм отдачи. Согласно их показаниям:

3) вложения в образование являются в среднем более рентабельными, чем вложения в физический капитал, именно по этой причине его развитие должно идти опережающими темпами;

4) при распределении средств внутри системы просвещения приоритет должен отдаваться низшим ступеням обучения;

5) незаконченное образование обладает ненамного меньшей экономической отдачей, чем законченное;

6) качественному совершенствованию образования следует отдавать предпочтение перед его экстенсивным ростом.

Если эластичность замещения неограниченна, то для предотвращения безработицы достаточно обеспечить высокий уровень общеобразовательной подготовки рабочей силы.

Экономическая ценность, следовательно, признается не столько за узкой квалификацией, сколько за общими знаниями, навыками мышления, способностями эффективно решать сложные проблемы, позволяющими работнику быстро приспосабливаться к непрерывно меняющимся условиям экономической и социальной жизни (важна не столько информация, полученная за время учебы, сколько навыки и умение обращаться с нею). Учащимся поэтому мо-

гут быть предоставлены широкие возможности выбора учебных курсов по их усмотрению. Во избежание обесценивания «образовательных услуг» узкая специализация должна быть отодвинута на конечные стадии обучения или на само производство. Отсюда – та особая роль, которая отводится подготовке непосредственно на рабочем месте. Желательными считаются децентрализованные формы управления образованием и «квазирыночные» методы его финансирования [9].

Логично утверждать, что образование является ведущей отраслью производства человеческого капитала, фундаментом будущего благополучия человека и всего общества. Достижение полного эффекта от реализации потенциала образовательного фактора – одна из ключевых проблем. Для нашего исследования важно проанализировать мировой опыт решения как этой проблемы, так и других вопросов в развитии национальных систем образования. Начиная с 1990 года, ПРООН выпускает глобальные отчеты по вопросам человеческого развития, в которых дается новое измерение человеческих ценностей: индекс человеческого развития (ИЧР).

Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как средняя арифметическая величина трех других индексов: продолжительности жизни от рождения, уровня образования и дохода на душу населения. Индекс уровня образования вычисляется на основе индексов грамотности (с весом в две трети) и доступности образования (с весом в одну треть).

При этом при построении индекс дохода на душу населения используется скорректированное значение реального ВВП на душу населения в случае его превышения среднего уровня доходов в мире.

Основные демографические тенденции в смертности, рождаемости и миграции, общие показатели роста населения влияют на экономический рост разными путями. Их нельзя понять, не принимая во внимание, следующее: множество взаимно противоречивых демографических факторов, действующих как стимулы и как ограничители экономического роста.

Их воздействие в разных странах и в разное время преломляется через разные системы социальных и политических институтов, поэтому конечные результаты как по направленности, так и по интенсивности могут не соответствовать первоначальным воздействиям и ожиданиям [10].

Экономико-демографической связью выступает линейная связь между населением и производством продукции.

Однако душевое производство зависит от численности трудовых ресурсов — R. Его можно представить, как производство продукции на одного трудоспособного, умноженное на долю трудоспособного населения,при увеличении населения или доли в нем трудоспособного населения, или доли в нем занятых -пропорционально увеличивается общий объем произведенной продукции.

Таким образом, нами были рассмотрены методы измерения человеческого потенциала страны в условиях рыночной экономики, позволяющие оценить степень эффективности вложений в человеческий капитал. Выбор той или иной методики для оценки критериальных показателей продуктивности инвестирования в сфере образования зависит от факторов, влияющих на конечный результат.

Исходя из изученных материалов можно утверждать, что конкурентоспособность экономики - это измеримая величина, на которую в значительной степени воздействует индекс развития человеческого потенциала также его можно назвать показателем конкурентоспособности экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Струмилин С.Г. Хозяйственное значение народного образования. - М., 1998.
2. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала: Экономическая школа, 1994.
3. Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. - М.: Наука, 1989.
4. Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С. Экономика образования. - М.: Прогресс, 2000.
5. Марцинкевич В.П. Образование в США: экономическое значение и эффективность. - М.: Наука, 2000.
6. Маркс К. Капитал. – М., 1996.

7. http://otherreferats.allbest.ru/
8. http://www.grandars.ru/student/
9. Днишев Ф.М., Нурланова Н.К. Факторы инновационного развития и приоритеты Казахстана в условиях новых глобальных экономических и технологических сдвигов.
10. www.refine.com.ru/

УДК 338

МАТРИЦА ПРИОРИТЕЗИРОВАННОГО SWOT-АНАЛИЗА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Оралбекқызы Ә.

В Стратегии «Казахстан-2050» говорится о новых принципах социальной политики. «Наша главная цель – социальная безопасность и благополучие наших граждан. Это лучшая гарантия стабильности в обществе. В нашем обществе растет запрос на обновленную и более эффективную социальную политику, способную справиться с вызовами времени. Как показывает мировой опыт, идеальной и универсальной модели социальной политики нет. Также как и нет ни одного общества, где все граждане были бы удовлетворены существующей социальной системой. Решать вопросы социальной безопасности и благополучия граждан – это трудная и очень серьезная задача, которая касается каждого казахстанца. Поэтому здесь должны быть тщательно взвешенные подходы. В данной статье хотелось бы изложить видение принципов, которых мы должны придерживаться и с учетом которых можно осуществлять корректировку наших подходов к вопросам социальной справедливости и социального обеспечения. Мы должны сосредоточиться на решении проблем социальных дисбалансов в развитии регионов. Сейчас слабое экономическое развитие ряда регионов ведет к тому, что не обеспечивается занятость. Происходит поляризация уровня доходов населения. Прежде всего необходимо усилить координацию работы госорганов в области регионального развития. Задача – синхронизировать выполнение всех государственных и отраслевых программ с решением приоритетных задач развития регионов», – отметил глава государства Н.А. Назарбаев. В развитии регионов Лидер нации видит залог успешного развития страны [1].

Восточный Казахстан является одним из промышленно развитых регионов Республики Казахстан. Базовой отраслью экономики является цветная металлургия, а также развиты машиностроение и металлообработка, энергетическая, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленности. Область имеет значительные запасы минерально-сырьевых ресурсов и его главное богатство – полиметаллические руды, которые содержат цинк, свинец, медь, редкие и благородные металлы. В городе Семей и на территории Зайсанского района имеются месторождения каменного угля. В регионе также имеются значительные запасы золота, редких и редкоземельных металлов, сырья для производства цемента, стекольных шлаков, залежи сланца и цеолита [2].

Восточный Казахстан – это крупный промышленный центр, уникальный регион. В области 15 сельских районов, 10 городов, 754 поселков и сел, 244 сельских и аульных округа. Население области 1395 тыс. человек. По состоянию на 1 декабря 2015 года государственная адресная социальная помощь (АСП) назначена 4544 гражданам с доходами ниже черты бедности. Доля детей в числе назначении АСП составляет более 69,1%, самостоятельно занятых граждан – 4,7, безработных – 5,0 и лица занятые по уходу за детьми в трудоспособном возрасте – 13,4%. В целом по области среднемесячный размер АСП на одного получателя составляет 2902 тенге. Из общего объема средств, направленных для оказания названной государственной помощи 53,3% выплачены жителям из сельской местности. На 1 декабря 2015 года пособием на детей до 18 лет из малообес-

печенных 9371 семей охвачено 25202 детей. Сумма назначений составила 371,9 млн.тенге, что на 2,4% выше уровня аналогичного периода 2014 года (371,0 млн.тенге).За 9 месяцев 2015 года жилищная помощь назначена 6294 семьям, что на 8,6% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. При этом сумма назначений составила 118,1 млн.тенге, что на 9,3% ниже уровня аналогичного периода 2014 года (126,9 млн.тенге) [3].

Восточно-Казахстанская область в 2014 году приступила к внедрению пилотного проекта «Өрлеу», который предоставляет обусловленную денежную помощь семье (лицу) при условии участия трудоспособных членов семьи (лица) государственных мерах содействия занятости и прохождения, в случае необходимости социальной адаптации членов семьи (лица), включая трудоспособных. По состоянию на 1 декабря 2015 года к участию в пилотном проекте в области привлечено 771 семья с численностью 3413 человек, в том числе 19,5% получатели государственной адресной социальной помощи (665 человек), 51,0% получатели детских пособий (1743 человек), 29,4% впервые обратившиеся граждане(1005 человек). Привлечены к активным мерам содействия занятости 939 человек из числа трудоспособных безработных, самозанятых, в том числе: через Центры занятости 518 человек (или 48,1% от привлеченных трудоспособных граждан), трудоустроены на постоянные рабочие места 791 человек (или 84,2%), на оплачиваемые общественные работы 102 человек (10,8%), на социальные рабочие места – 31 человек (или 3,3%), на переподготовку и повышение квалификации –15 человек (или 1,6%).

По итогам второго квартала 2015 года общий уровень безработицы составил 4,9%. Численность зарегистрированных безработных по состоянию на 1 декабря 2015 года составила 5557 человек, по сравнению с соответствующей датой 2014 года больше на 27,3%. Количество обратившихся в органы занятости по вопросу трудоустройства за 9 месяцев 2015 год составило 29961 человек, из них трудоустроено 21642 человека. Уровень трудоустройства составил 72,2%. Для обеспечения занятости безработного населения акиматами городов и районов реализуются государственные и региональные Программы. Для обеспечения временной занятостью безработных предусмотрены общественные работы. На эти работы направлены 8327 человек при плане 9400 (88,6%).В области продолжает действовать проект «Молодежная практика», который направлен на получение опыта работы выпускников учебных заведений по полученной специальности. С начала 2015 года по Программе развития территорий и Дорожная карта занятости 2020 на Молодежную практику направлено 1198 человек. В целях дополнительной социальной защиты безработных из целевых групп Программами трудоустроено 1294 человека. Одной из активных форм социальной защиты от безработицы является профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации. Для переобучения безработных специальностям, востребованным на рынке труда по состоянию на 1 декабря 2015 году на профессиональное обучение направлено 1680 человек [4].

Анализ социально-экономического положения Восточно-Казахстанской области, приведенный выше, явился основой для выделения сильных и слабых сторон региона, а также возможностей и рисков (угроз) дальнейшего развития:

– сильные стороны региона – его конкурентные преимущества, естественные и созданные факторы и превосходства;

– слабые стороны – отсутствующие или слаборазвитые конкурентные факторы региона;

– возможности – благоприятные тенденции и внешние потенциалы развития региона;

– угрозы – неблагоприятные тенденции и внешние риски для качественного развития региона [5].

SWOT-анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических планов (программ, концепций). Данные, полученные в результате данного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач развития территории [6]. В Таблице 1 приведены показатели, необходимые для SWOT-анализа.

Таблица 1. Показатели SWOT-анализа

1. Уровень жизни
1.1. Демографические показатели 1.2. Доходы населения
2. Экономическая база региона
2.1. Производственный сектор 2.2. Занятость 2.3. Малое предпринимательство 2.4. Инвестиционная деятельность
3. Местные финансы, нежилая недвижимость и землепользование
3.1. Бюджет 3.2. Нежилая недвижимость и землепользование
4. Сфера услуг и городское хозяйство
4.1. Жильё и его доступность 4.2. Жилищно-коммунальное хозяйство 4.3. Коммунальные услуги 4.4. Транспортные услуги 4.5. Услуги связи и информационные услуги 4.6. Услуги бытового обслуживания и общественное питание 4.7. Культурно-просветительное обслуживание 4.8. Социальная защита 4.9. Здравоохранение 4.10. Образование 4.11. Благоустройство 4.12. Охрана порядка 4.13. Рекреационная сфера 4.14. Торговля

Таблица 2. Приоритезированный SWOT-анализ ВКО

Сильные стороны	**Слабые стороны**
Приоритет А	
Большой природный потенциал: минеральный, водный, рекреационный	Концентрация инвестиций в отрасли цветной металлургии и, соответственно, недостаточное инвестирование в другие секторы экономики
Наличие богатых залежей минеральных ресурсов	Отсталые технологии сдерживают развитие производительности, низкий уровень затрат относительно валового регионального продукта Восточно-Казахстанской области на научно-изыскательские и опытно-конструкторские работы, отсутствие исследований по коммерциализации «ноу-хау»
Заинтересованность местной исполнительной власти во взаимодействии с местным сообществом (предпринимательством, НПО, вузами и пр.)	
Высокая (относительно республики) степень урбанизации (наличие города с аэропортом)	
Территориальное расположение области, граница с РФ и КНР	

Приоритет Б	
Наличие возможности подготовки специалистов как с высшим, так и с техническим и профессиональным образованием	Недостаточно благоприятные условия для предпринимательства (финансовые, административные, правовые)
Значительный научно-исследовательский потенциал	Нехватка «узких» специалистов в ключевых промышленных и инновационных отраслях, неудовлетворительное поддержание охраны здоровья – недостаток «синих воротничков» (т.е. рабочих), вследствие неблагоприятных (опасных для здоровья) условий работы
Приоритет В	
Присутствие организаций – «брендов ВКО» – АО УК ТМК, АО УМЗ, АО «Казцинк»	Ухудшение экологической ситуации, отсутствие производственных мощностей по переработке, утилизации и захоронению промышленных отходов
Присутствие организаций и проектов, содействующих развитию предпринимательства (региональный технопарк «Алтай», Социально-предпринимательская корпорация «Ертіс»)	
Упрочившееся социальное партнерство между государственными органами, профсоюзами и работодателями в целях поддержки занятости населения	
Возможности	**Угрозы**
Приоритет А	
Создание более энергичной и диверсифицированной экономики путем развития несырьевых отраслей (перерабатывающей промышленности), потенциал для большего привлечения иностранных и местных инвестиций, использования новых/более эффективных технологий и повышения стандартов безопасности в загрязняющих окружающую среду отраслях добывающей, металлургической промышленности, а также в других секторах экономики	Избыточная зависимость экономики области от нескольких экспортоориентированных отраслей промышленности, таких как металлургия и обработка металлов
Развитие инфраструктуры (улучшение трансконтинентальных транзитных систем; создание межрегиональных транспортных сетей)	Нестабильные цены на ключевые товары экспорта области, куда входят сырье и продукция переработки
Приоритет Б	
Улучшение бизнес-климата, привлечение инвестиций, развитие малого и среднего бизнеса, создание новых рабочих мест и развитие экономики в целом через прорывные проекты и деятельность институтов, способствующих развитию предпринимательской деятельности таких как СПК «Ертіс», технопарк «Алтай»	Дальнейший износ основных фондов, отсутствие инвестиций в обрабатывающую промышленность понизит конкурентоспособность региональной продукции, что послужит увеличению импорта и потерю позиции на местном рынке

	Ухудшение экологической ситуации
	Нехватка рабочей силы в связи с неблагоприятными условиями труда на предприятиях
Приоритет В	
Создание развитой образовательной инфраструктуры для совершенствования профессиональной подготовки молодежи и переподготовки безработного населения	Потеря имеющегося регионального научного потенциала вследствие износа материально-технической базы научно-исследовательских организаций и оттока высококвалифицированных кадров
Потенциал по развитию сферы услуг зон отдыха / туризма, медицинских, консалтинговых, транспортно - логистических и других видов услуг	

В результате SWOT-анализа социально-экономического положения региона выявлены:

Наиболее влияющие сильные стороны:

– наличие реализуемых взаимоувязанных социально-экономических целевых программ, направленных на развитие социальной сферы и экономики региона, улучшение уровня и качества жизни населения;

– наличие градообразующих предприятий – крупнейших по производству и обработке металлов мирового значения.

Наиболее влияющие слабые стороны:

– отсутствие системной инвестиционной политики:

1) реестра инвестиционных проектов;

2) кадастра инвестиционных площадок;

3) инвестиционной карты города;

4) инвестиционного паспорта города;

5) инвестиционного сайта на нескольких языках.

– недостаток квалифицированных кадров (экономика, здравоохранение, образование и др.).

Восточно-Казахстанская область характеризуется значительным природным потенциалом, наличием значительных запасов минерально-сырьевых, природно-рекреационных ресурсов, развитым научно-техническим, образовательным потенциалом, высокообразованными кадрами. Вместе с тем, существуют проблемы, связанные с зависимостью региональной экономики от стабильной работы вертикально-интегрированных компаний, экспортных цен на сырье, изношенностью основных фондов, ухудшением экологической обстановки. Нерешение данных проблем может привести к усилению зависимости региональной экономики от работы вертикально-интегрированных компаний, ухудшению экологической ситуации, нехватке рабочей силы, в связи с неблагоприятными условиями труда на производстве, потере имеющегося научного потенциала. Существующие возможности связаны с диверсификацией экономики, развитием человеческого потенциала, развитием инфраструктуры, улучшением экологической обстановки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портал по освещению хода реализации Стратегии «Казахстан-2050» // http: // www. strategy 2050. kz
2. Сайт Премьер-министра Республики Казахстан // http: // www. primeminister. kz/ page/ article-88
3. Сайт ГУ «Управление координации занятости и социальных программ ВКО» // http: // www. socialvko.gov.kz
4. Сайт Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан // http: // pda. mzsr. gov. kz/
5. Богомолова Е. В. SWOT-анализ: теория и практика применения // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 17 (32). – С. 57–60.
6. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М., 2005. – 541 с.

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРОЕКТНОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Сейткали А.

На сегодняшний день в условиях рыночной экономики усиливается значение и роль как работников, то есть персонала организации, так и механизма управления персоналом. Все это продиктовано целым рядом фактором. К ним можно отнести:

- динамичные изменения во внешней среде, задающие все более высокую планку требований к организациям и персоналу;
- прямая связь между количественным и качественным составом работников, и ее непосредственное влияние на конечные результаты деятельности организаций;
- постоянный рост требований как к качеству выполняемой работы, так и к обеспечению конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- активное акцентирование внимания на результативность труда;
- перемены, касающиеся ценностной ориентации персонала в процессе трудовой деятельности;
- четкая направленность мотивационного механизма на повышение качества жизни.

Управление персоналом - комплекс целенаправленных действий, касающихся как коллектива в целом, так и отдельных его сотрудников, для обеспечения оптимальных условий для творческого, инициативного, сознательного труда, несущего в себе цель – достижение высокого конечного результата.

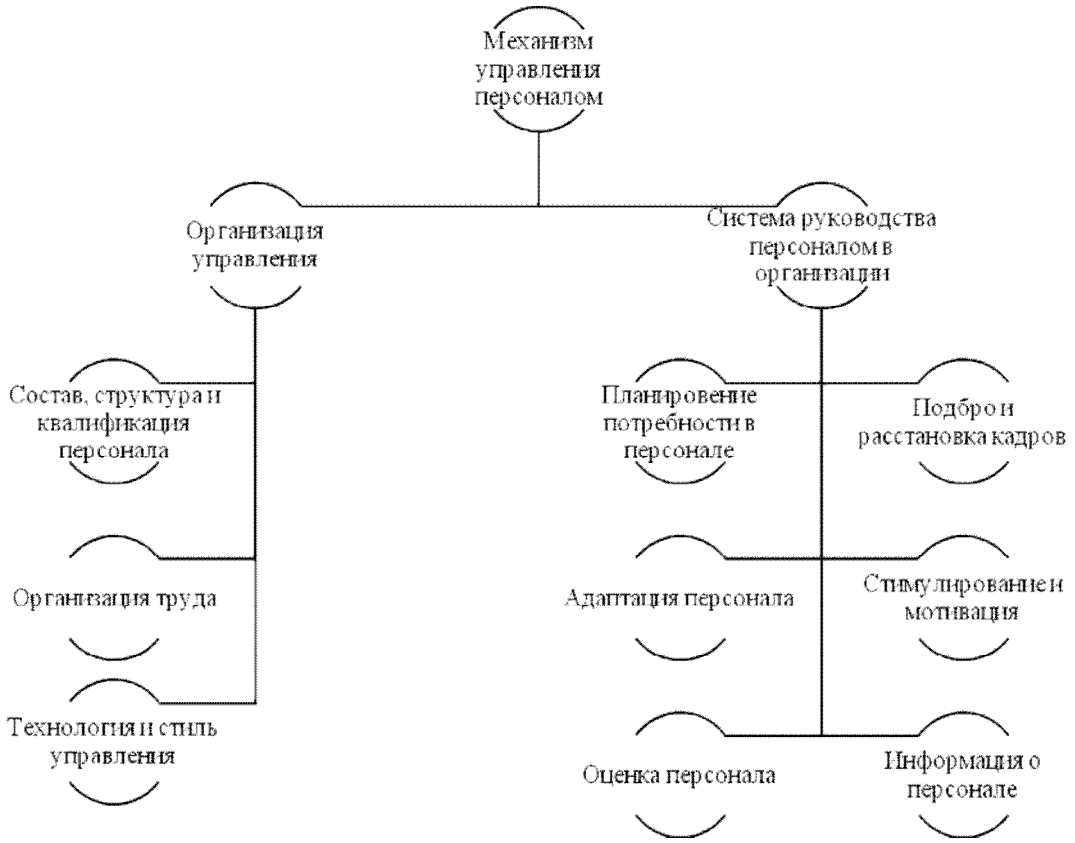
Механизм управления персоналом - это сложный многогранный процесс, внутренние составляющие которого подвергаются постоянному изменению и реформированию, вследствие перемен во внешней и внутренней среде функционирования организации, условий, в которых работники принимают решение, корректировки текущих целей, задач и методов их достижения. Если рассмотреть стратегические задачи, стоящие перед организацией и отдельными ее работниками, то можно четко заметить их легкую пассивность в плане придания им изменений, в то время как тактические подходы к их решению постоянно находятся в стадии реформ и перемен, они варьируются, что, в свою очередь, обусловлено объективными причинами и условиями рыночных отношений.

Механизм управления персоналом в организации можно представить в виде схемы 1. Механизм управления персоналом состоит из двух основных составляющих, а именно - организации управления и системы управления персоналом в организации.

В наши дни проектная и строительная отрасли все чаще рассматриваются как единый сегмент, являясь одной из наиболее емких и масштабных сфер, исходя из количества вовлеченных в рабочий процесс кадров. Рассматривая кадровый вопрос в данных сферах, на первый взгляд может показаться, что он безоблачный и нет видимых проблем: специалистов проектного, а в особенности строительного профиля разного уровня квалификации и образования достаточно много, и кажется, что подбор профессиональной группы для создания или реализации имеющихся проектов будет легким и не вызовет затруднений. Однако, как практически в любой отрасли - часто будут встречаться «подводные камни», и в совокупности эта задача решается не так просто.

Причина этому - неполная задействованость кадрового потенциала. Данное положение дел можно частично объяснить тем, что начинающие специалисты пока еще не успели обзавестись необходимым практическим опытом в достаточном объеме, соответственно, остро стоит вопрос дефицита в квалифицированных кадрах.

Стоит также подчеркнуть, что на сегодняшний день руководители компаний несут в значительной степени большую ответственность перед своими подчиненными, обусловлено это тем, что за последние годы в строительной отрасли, произошел ряд кардинальных изменений.



И говоря об ответственности, стоит отметить, что в первую очередь мы подразумеваемее материальную сторону. Именно по этой причине крайне важно уметь не только отыскать нужного специалиста и в должной мере обеспечить его всеми необходимыми условиями в профессиональном, социальном и финансовом планах, но также не менее важно и удержать его в трудовом коллективе организации.

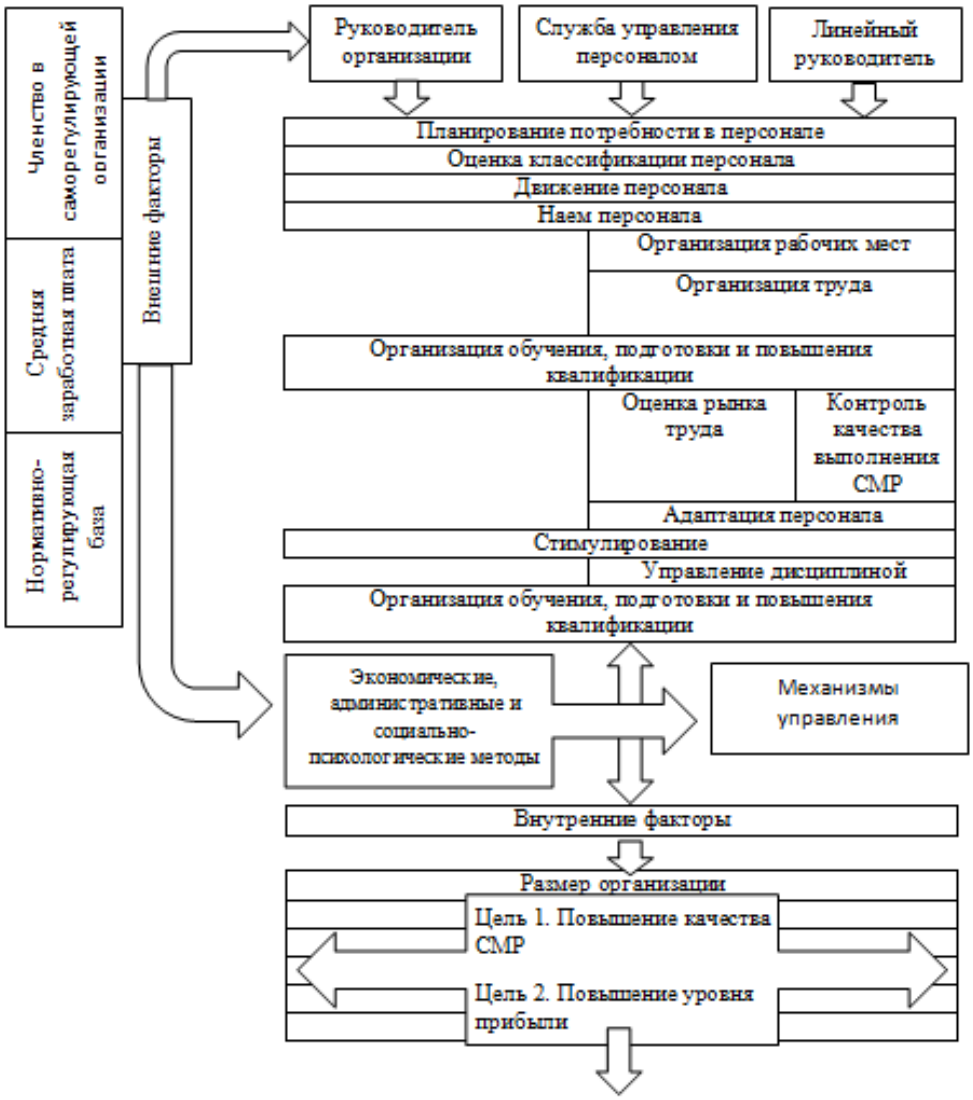
На текущий момент, в большинстве постсоветских стран, существуют три основных разновидности структуры проектных и в частности строительных организаций:

- первый тип – «стандартный», он характеризуется спецификой старого образца, а именно - он не претерпел значительных изменений, со времен социалистической системы хозяйствования;

- второй тип - компании, взявшие за основу западные стандарты;

- третий тип - малые строительные фирмы, зачастую третьей категории, в которых функциональные обязанности, в том числе и работа с персоналом, закреплена за одним, реже за двумя главными специалистами. [2]

На схеме 2 приведены ключевые задачи управления персоналом в строительной организации современного типа, включая и роль службы управления персоналом. Так, к одной из функций службы по управлению персоналом можно отнести организацию работы, подразумевающую участие в создании оперативного плана работы с персоналом. Оперативный план работы с персоналом должен содержать информацию об уже имеющимся составе работников, учитывать уровень их нагрузок, но, кроме того, и наоборот – состав имеющихся кадров должен соответствовать оперативному плану организации по работе с персоналом [3].



Также эта функция несет в себе идею прямого участия службы по управлению персоналом в рабочем процессе, а именно, своевременный контроль соответствия качества рабочего персонала задачам производства, реалии задач производства, в частности достаточность во временном эквиваленте для их выполнения.

Аттестацию рабочих мест осуществляет служба по управлению персоналом во главе с линейным руководителем.

Стоит отметить, что задачи управления персоналом реализуются не только соответствующей службой. Немаловажным будет и тот факт, что весьма обширный спектр задач, таких как планирование потребности в персонале, оценка квалификации персонала, движение персонала, наем персонала, организация обучения, подготовки, переподготовки и повышения квалификации выполняются всеми субъектами управления с различной степенью занятости в этих процессах. Организация и методическое обеспечение самого процесса оценки квалификации персонала является прерогативой службы по управлению персоналом, а руководители всех уровней должны принимать непосредственное участие в оценке [4].

Ко внутренним факторам, имеющим прямое влияние на систему управления персоналом конкретной проектной или строительной организаций, относятся: размер такой организации, категория, местоположение, характер работ, виды выполняемых работ, функции организации в рабочих проектах, используемые технологии выполнения проектно-сметных и строи-

тельно-монтажных работ.

Внешние факторы включают в себя макроэкономическую ситуацию в стране, области и регионе, в частности средний показатель заработной платы в отрасли, процентный уровень безработицы, нормативная и законодательная база и многое другое [5].

В 2014 году Международной организацией труда (МОТ) был проведен очередной анализ ситуации на рынке труда в проектной и строительной сферах в различных регионах мира. Результаты анализа были отражены в соответствующем отчете «Строительная отрасль в XXI веке: ее изображение, перспективы трудоустройства и требования к квалификации» [6].

Тенденции, обнаруженные в ходе исследования представителями МОТ, также имеют характерные особенности и для Республики Казахстан. Основными среди них являются:

- спад престижа профессии строителя;

- повышение требований к качеству выполнения строительных работ.

В то же время большая часть работников в строительной сфере не имеет соответствующего профессионального образования, не обладает достаточным опытом работы, необходимой квалификации и, как следствие, не в состоянии обеспечить требуемое качество работ;

Для проектной сферы выявились следующие особенности:

- существует явный недостаток высококвалифицированного инженерно-технического персонала, с должным опытом работы;

- повсеместно распространяется временный наем работников для создания одного проекта, и как следствие развивается аутсорсинг персонала;

- заказчики все чаще запрашивают выполнить планы зданийдля строительства в сложных условиях, то есть–трудности в местах уплотненной застройки, расчеты в сметах могут часто меняться из-за участков со сложным грунтом и т.п., как следствие, это приводит к увеличению сроков составления планов строительства зданий и сооружений, росту числа задержек сдачи планов в строительные организации и в результате переноса финальной даты окончания строительства. Данные условия труда приводят к спаду выработки рабочих, требующих высокого уровня квалификации, росту ответственности за неверно принятые организационно-технические решения.

Ситуация с недостатком специалистов профессионального уровня характерна как для столицы РК Астаны, так и для других регионов нашей страны.

Исходя из данных кадровых агентств Астаны, недостаток кадров различного уровня в проектной и строительной отрасли составляет более 1,5 тыс. человек.

В таких непростых условиях, организации решают вопрос кадрового недостатка несколькими путями. Пожалуй, самый распространенный метод – это так называемый ввоз дешевой «рабочей силы» из близлежащих стран (например, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан и др.).

Однако, несмотря на это, современный рынок выдвигает достаточно высокие требования к рабочим и специалистам, такие, например, как знание и владение новыми материалами и технологиями для строительной отрасли, и владение современным программным обеспечением наряду с актуальными тенденциями в инженерии и архитектуре для проектной сферы.

Именно по этой причине крупные проектные и строительные компании, занимающиеся составлением планов и возведением крупных объектов, уделяют очень большое внимание вопросу обучения персонала, организовывают образовательные курсы для будущих монтажников, электриков, отделочников, отправляют их на повышения квалификации и т. д.

В наши дни, когда объемы производства с каждым разом наращиваются все быстрее, повсеместно внедряются новые технологии, запускаются современные производственные линии, дефицит профессиональных кадров грозит стать огромной преградой на пути развития проектной и стройиндустрии.

До тех пор, пока в этих сферах не произойдут изменения, зарплаты, как и спрос на квалифицированных работников, по прогнозам экспертов, неизбежно будут расти.

Стоит также подчеркнуть, что именно нехватка кадров в строительной сфере в значительной степени повлияла на отставание по срокам сдачи объектов, строящихся по программе «Доступное жилье - 2020» [7].

В январе прошлого года «Жилстройсбербанк» подвергся резкой критике правительства РК за низкие показатели реализации госпрограммы «Доступное жилье — 2020». В более, чем половине регионов нашей страны не был выполнен план ввода жилья в эксплуатацию. В Восточно-Казахстанской области сдано всего лишь 75% от общего объема запланированных объектов, в Атырауской - 69%, в Алматы - 60%, в Южно-Казахстанской - 39%, в Астане и Павлодарской области по 20%, а что касается Мангистауской и Жамбылской областей то там реализация плана составила и вовсе шокирующих - 0%.

По предписаниям Закона Республики Казахстан «О государственных закупках», в Казахстане проводятся конкурсы основанные на принципах равенства каждого участника, по итогам которых определяются строительные компании, ответственные за возведения жилья по государственной программе.

Специализированный талон о действительном начале строительно-монтажных работ выдается уполномоченным органом государственно-строительного контроля. Что касается ввода нового дома в эксплуатацию, то она осуществляется комиссионно, на основании Закона Республики Казахстан «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности Республики Казахстан» при его полном уровне готовности в соответствии с утвержденным проектом, а также при наличии положительного заключения со стороны рабочей комиссии.

Информация об обязательном составе комиссии указана в постановлении правительства Республики Казахстан №1277 от 02.11.2011 г.

Проектирование зданий, наряду со их строительством необходимо выполнять в соответствии со предписанными нормами и нормативами. По этой причине, в настоящее время обязательными участниками строительства являются высококвалифицированные аттестованные эксперты службы технического надзора в сфере строительстве, задача которых вести контроль за ходом и качеством выполнения строительно-монтажных работ.

При выявлении дефектов, подрядная организация должна устранить их в рамках гарантийных обязательств [8].

Также строительно-монтажные работы выполняются в согласовании с проектно-сметной документацией, разработанной на основании нормативов, действующих в Республике Казахстан, и прошедшей государственную экспертизу. Согласно статье 31 Закона Республики Казахстан от 16.07.2001 года №242 «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан», контроль соответствия строящегося жилья по госпрограмме, как и в строительстве любых других объектов (зданий и сооружений), осуществляется профессиональными кадрами строительства, а именно:

- уполномоченным государственным органом по делам архитектуры и градостроительства, путем инспектирования возводящихся объектов в части контроля над качеством производства строительно-монтажных работ и применяемых строительных материалов, а также других действий, касающихся непосредственно самого процесса строительства объектов;

- застройщиком (то есть - заказчиком), путем организации технического надзора за строительством и приемом объекта в непосредственную эксплуатацию;

- разработчиком проектной документации, путем ведения авторского надзора за строительством и надзором за соответствием строительных работ, утвержденным проектным решением;

- подрядной организацией.

Таким образом, качество строительства зданий и сооружений, зависит от профессионализма кадров, а именно от исполнителя работ (подрядчика), заказчика, авторского и технического надзоров.

Из всей приведенной выше информации следует, что система управления персоналом современных проектной и строительной организациях должна учитывать особенности профессиональных отраслей, их актуальные проблемы, а также

современные тенденции развития подходов к управлению персоналом. Одной из наиболее важных проблем строительства в условиях современного мира, является обеспечение соответствующего и необходимого качества проектно-сметных и строительно-монтажных работ, что требует соответствующего кадрового обеспечения в проектной и строительной сферах деятельности.

Также проблемами управления персоналом в проектной и строительной отраслях являются: ограниченность методов оценки персонала; распространение практики временного найма рабочего персонала; снижение уровня престижности профессии строителя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блинов А.О. Искусство управления персоналом: учеб. пособие.- М.: Гелан, 2001.
2. Барановская Н.И. Повышение конкурентоспособности строительной организации на основе развития ее кадрового потенциала: понятие конкуренции и конкурентоспособности строительной организации, кадровый потенциал: понятие, показатели оценки, направления развития, методика планирования. – Кызыл: ТувГУ, 2011.
3. Булат Р.Е. Правовые нормы и психологическое сопровождение управления персоналом в строительстве. – СПб., 2010.
4. Карибова И.Ш. Повышение квалификации строителей как один из главных рычагов роста производительности труда и качества строительной продукции // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 2.
5. Симонова М. В. Управление персоналом в организациях строительного комплекса. – Самара: Самарский гос. архитектурно - строит. ун-т, 2010
6. The construction industry in the twenty first century: Its image, employment prospects and skill requirements: INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION, Geneva, 2001. [Электронный ресурс]. – http:// www. ilo.org/
7. Государственные нормативы в области архитектуры, градостроительства и строительства (Отнесение объектов строительства и градостроительного планирования территорий к уровням ответственности). – АО КазНИИСА, 2013.
8. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М., 1998.
9 Мильгром Д.А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий // Маркетинг в России и за рубежом. - 1999. - №2. – С. 44-57.
10. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2006.
11. Вигдорчик Е., Нещадин А., Липсиц И. и др. Пути повышения конкурентоспособности предприятий // Экономист, 1998. №11.
12. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – №4. – 2006. – С. 25-38.

1. **Алипова Анар Михайловна** – магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы бизнеса и предпринимательства.
2. **Асубаева Айгуль Слямгалиевна** – преподаватель ВКГУ им. С. Аманжолова. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики.
3. **Ашимова Алтынай Сериковна** – преподаватель КАСУ, магистр экономических наук. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
4. **БердибековАзаматБердибекович** – докторант PhD, магистр математики. Область научных интересов - финансовый риск, менеджмент.
5. **Биярова Назира Бердибеккызы -** магистрант Национального Банка Республики Казахстан. Область научных интересов - финансовый риск, менеджмент.
6. **Богородская Оксана Григорьевна** – старший преподаватель. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
7. **Бордияну Илона Владимировна** – PhD, доцент, зав. кафедрой бизнеса. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики.
8. **Бухов Олег Николаевич** – магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
9. **Вайцель Алексей Олегович** – студент КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы бизнеса и предпринимательства.
10. **Витенко Лилия Викторовна** - магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы экономического развития.
11. **Григорьева Елена** - студентка КАСУ. Область научных интересов – вопросы менеджмента.
12. **Загайнов Евгений Олегович** – преподаватель КАСУ, магистр экономических наук. Область научных интересов - формирование и развитие туристического кластера.
13. **Заманханова Мөлдір Мухтарханқызы** - студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы финансов.
14. **Ильясова Оксана Алексеевна** – преподаватель колледжа КАСУ. Область научных интересов - теория и методика преподавания.
15. **Искендерова Фатима Велибековна** – PhD, доцент. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
16. **Кайгородцев Александр Александрович** - доктор экономических наук, профессор. Область научных интересов – экономическая и продовольственная безопасность.
17. **Кизатова Мадина Айтказиновна-** магистрант ВКГУ им. С.Аманжолова. Область научных интересов - актуальные вопросы бизнеса и предпринимательства.
18. **Кириленко Татьяна Павловна** - магистрант КАСУ. Область научных интересов – актуальные вопросы банковского дела.
19. **Климова Наталья Николаевна -** кандидат экономических наук, ФГБОУ ВО «Российский экономический, университет им. Г.В. Плеханова» МПЭК, Москва. Область научных интересов - вопросы банковского маркетинга и менеджмента.
20. **Колесникова Вера Владимировна** – студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы экономического развития.
21. **Кузьмин Максим Андреевич** - студент КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы экономического развития.
22. **Курмангалиева Айжан Айтмуханбетовна** – старший преподаватель КАСУ, магистр. Область научных интересов – вопросы инновационного развития экономики и образования.
23. **Лохман Наталия Николаевна** – начальник методического отдела ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова» МПЭК, Москва, РФ. Область научных интересов – экономика и бизнес-планирование.
24. **Лукпанова Камила Таумуратовна** – магистрант КАСУ. Область научных интересов – вопросы инновационного развития экономики и образования.
25. **Мадиярова Эльвира Собетоллаевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Финансы, учет и налогообложение» ВКГТУ им. Д.

Серикбаева. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.

26. **Мамбетказиев Айдар Ережепович -** PhD, ректор Казахстанско-Американского свободного университета. Область научных интересов – менеджмент высшего образования.
27. **Мамырбекова Динара Самаркановна** - старший преподаватель КАСУ, магистр экономики. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
28. **Медведева Эллада Мехмановна** - студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы туризма и экономического развития.
29. **Нартова КамилаЕрлановна** – магистрантка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
30. **Немеренева Клара Токтархановна** – старший преподаватель кафедры «Финансы и учет» ВКГУ им. С. Аманжолова. Область научных интересов – бухгалтерский учет.
31. **Непшина Виктория Николаевна** – доцент КАСУ, магистр менеджмента, доктор PhD. Область научных интересов - финансы и учет.
32. **Нургазин Жандос Кайратулы –** магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы бизнеса и предпринимательства.
33. **Нұғыманова Гауһар Ержанқызы** – магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы экономического развития.
34. **Нұрсоветов Біржан Ерланұлы** - студент КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы бизнеса и предпринимательства.
35. **Оралбекқызы Әйгерім** - магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
36. **Панова Татьяна Александровна** - старший преподаватель кафедры банковского дела ФГОБУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова. Область научных интересов – вопросы банковского дела.
37. **Прыгова Кристина Вадимовна -** студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы экономического развития.
38. **Рысханов Думан** - студент КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы банковской сферы.
39. **Сейткали Ануар** – магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
40. **Сейтпеков Ерасыл Сейтпекулы** - магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
41. **Ситникова Елена Станиславовна -** кандидат экономических наук, доцент ВКГУ им. С. Аманжолова. Область научных интересов – вопросы менеджмента в образовании и здравоохранении.
42. **Степанова Мария Владимировна** – преподаватель, магистр менеджмента. Область научных интересов - корпоративное управление.
43. **Трофимова Юлия Владимировна** – старший преподаватель, магистр учета и аудита. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
44. **Туфатулина Яна Вячеславовна**– магистрант КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
45. **Уалханов Айбол Ерболұлы** - студент КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы банковской сферы.
46. **Халел Талгатбек** – студент ВКГУ им. С.Аманжолова. Область научных интересов - актуальные вопросы финансовой сферы.
47. **Шарипханов АкжолШарипханович**- магистрант ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - актуальные вопросы финансовой сферы.
48. **Нұрчитова Шырайлым Әлібекқызы** – магистрант ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - актуальные вопросы экономического развития.
49. **Ыдырышева Алмаш Қанатқызы** - студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы финансов.

АННОТАЦИЯЛАР

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЭЛЕКТР ЭНЕРГЕТИКАСЫ САЛАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ

Мадиярова Э.С., Шырайлым Ә.Н.

Бұл мақалада ҚР-дағы электр энергетика саласының аспектілері қарастырылады. Осы тақырып бойынша кестелер келтріліеді.

ҚАЗІРГІ ЗАМАҢҒЫ ВЭДТІҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ МЕН ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Ильясова О.А.

Автор осы кездегі әлемдік шаруашылықтың даму ерекшеліктерін, елдер арасындағы экономикалық қатынастардың тереңдеуі мен интенсификациясын қарастырады. ВЭДтің қазіргі замандағы дамуына ерекше көңіл бөлінген.

АЙМАҚТЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫН ҚАТАМАСЫЗ ЕТУІНДЕГІ КЛАСТЕРЛІК САЯСАТТЫҢ МАҢЫЗЫ

Нұғыманова Г.Е.

Бұл мақалада кластерлік саясаттың маңызы қарастырылған. Аймақтардың дамуының осы секторына әртүрлі қырлары қарастырылған.

ВАЛЮТА БАҒАМЫНЫҢ ЕРКІН АЙНАЛЫСЫН ҚАЗАҚСТАНДА ҚОЛДАНУДЫҢ ҚОҒАМДЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРІ

Прыгова К.В., Бордияну И.В.

Авторлар валюта бағамының әртүрлі режимдерін қолданудың ерекшеліктерін зерттеген. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар және графиктер келтірілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТРАНСПОРТ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Кузьмин М.А., Загайнов Е.О.

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы транспорт индустриясының даму мәселелері және оны шешу жолдары қарастырылған. Даму жолдары мен осы мәселені шешудің авторлық шешімдері келтірілген.

ҚҰРЫЛЫС ӨНДІРІСІН ҚАЙТА ҚҰРУДЫҢ МАҢЫЗЫ ЖӘНЕ НЕГІЗГІ АЛҒЫШАРТТАРЫ

Витенко Л.В., Кайгородцев А.А.

Авторлар қайта құруды өндіріс орындарының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың тиімді шарты ретінде қарастырады. Құрылысты басқаруды жаңаша ұйымдастырудың ерекшеліктеріне көбірек көңіл бөлінген.

БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК ТҰРҒЫСЫНАН ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖҮЙЕСІН ҰЙЫМДАСТЫРУ МЕХАНИЗМІ

Лукпанова К.

Бұл мақалада инновациялық әрекетті кешенді жүйе ретінде қарастыру және оның өз ішіндегі байланыстарына жеке көңіл бөлінген. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар және графиктер келтірілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КӨЛІК ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ МЕН ДАМУЫ

Прыгова К.В., Богородская О.Г.

Авторлар транспорттық кешеннің ішкі нарықтағы кеңеюі мен сыртқы сауда аясында оны тереңдетудің мәселелерін қарастырған. Қазақстандағы транспорттық коммуникациялық кешенді дамытуға ерекше көңіл бөлінген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН БИЗНЕСТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ЖӘНЕ ОНДАҒЫ КЕДЕРГІЛЕР

Нұрсоветов Б.

Бұл мақалада Қазақстан Республикасында шағын бизнесті мемлекеттік қолдаудағы мемлекеттің рөліне ерекше көңіл бөлінген.

НЕГІЗГІ КАПИТАЛДЫ ПАЙДАЛАНУ КӨРСЕТКІШТЕРІ, ОЛАРДЫ БАҒАЛАУ ЖОЛДАРЫ

Ашимова А.С.

Автор негізгі капиталды пайдалану көрсеткіштерін, оларды бағалау жолдарын қарастырады. Осы тақырып бойынша кестелер, есептер және формулалар ұсынылған.

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБЫЛЕТТІЛІГІНЕ БАҒА БЕРУ

Алипова А.М., Мамбетказиев А.Е.

Осы берілген мақалада бәсекеге қабілеттілікке талдау ұсынылған. Осы тақырып бойынша кестелер, есептер және формулалар ұсынылған.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМ САЛАСЫН ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Медведева Э.М., Загайнов Е.О.

Авторлармен ҚР-дағы туристік саласының дамуын шешу жолдары қарастырылған. Негізгі көңіл осы мәселені шешудегі мемлекет рөліне бөлінген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІКТІ ҚОЛДАУДЫ ДАМЫТУДАҒЫ «ДАМУ» КӘСІПКЕРЛІК ДАМЫТУ ҚОРЫ» АҚ ӘРЕКЕТІН САРАПТАУ

Нургазин Ж.К., Курмангалиева А.А.

Бұл мақалада Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті қолдауды дамытудағы «Даму» кәсіпкерлік дамыту қоры» АҚ әрекеті жан-жақты сарапталған.

ҚАЗАҚСТАНҒА КЕЛУШІЛЕР ТУРИЗМІ МӘСЕЛЕЛЕРІ ТУРАЛЫ

Вайцель А.О., Степанова М.В.

Авторлар «келушілер туризмі» түсінігін теориялық тұрғыдан қарастырған. Статистикалық және аналитикалық көрсетілімдер келтірілген.

ГЕНДЕРЛІК ТҮСІНІКТІҢ ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ МӘНІ МЕН МАЗМҰНЫ

Кизатова М.А., Асубаева А.С.

Бұл мақалада туризм саласындағы гендерлік түсініктің туризм саласындағы мәні мен мазмұны қарастырылған. Статистикалық және аналитикалық көрсетілімдер келтірілген.

ОБЛЫСТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК - ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН ЖОСПАРЛАУ ТИІМДІЛІГІНІҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ КОНЦЕПЦИЯСЫ

Ашимова А.С.

Автор облыстың әлеуметтік - экономикалық дамуын жоспарлау тиімділігінің стратегиялық концепциясын қарастырған. Осы сұрақ бойынша статистикалық және аналитикалық көрсетілімдер келтірілген.

ЖОЛ ҚҰРЫЛЫСЫ СФЕРАСЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫННЫҢ АҚША АҒЫМЫН БАСҚАРУДАҒЫ АНАЛИТИКАЛЫҚ ЕСЕПТЕУДІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

Мадиярова Э.С., Шарипханов А.Ш.

Бұл мақалада жол құрылысы сферасындағы кәсіпорынның ақша ағымын басқарудағы аналитикалық есептеуді қамтамасыз ету жолдары қарастырылған. Осы сұрақ бойынша статистикалық және аналитикалық көрсетілімдер келтірілген.

КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫМЕН БАЙЛАНЫСТЫ ЕСЕП АЙЫРЫСУЛАР

Халел Т., Немеренева К.Т.

Авторлар корпоративтік табыс салығымен байланысты есеп айырысулардың ерекшеліктерін қарастырған.Осы сұрақ бойынша статистикалық және аналитикалық көрсетілімдер келтірілген.

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫ ҚАЙТАДАН БАҒАЛАУ (ИНДЕКСАЦИЯЛАУ)

Заманханова М., Мамырбекова Д.С.

Бұл мақалада негізгі құралдарды қайтадан бағалау (индексациялау) мәселелері қарастырылған. Осы сұрақ бойынша статистикалық және аналитикалық көрсетілімдер келтірілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚОРЛАРЫ

Ыдырышева А.

Автор ҚР-ның инвестициялық қорлары қызметін қарастырған. Осы сұрақ бойынша статистикалық және аналитикалық көрсетілімдер келтірілген.

БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНДААҒЫ РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫНЫҢ СБЕРБАНКІНІҢ ІС-ӘРЕКЕТІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Панова Т.А.

Осы мақалада бағалы қағаздар нарығындағы Ресей Федерациясының сбербанкінің іс-әрекетінің ерекшеліктері қарастырылған.

ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДА ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ӨТІМДЖІЛІГІН МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ ШАРАЛАРЫ

Кириленко Т.П., Бордияну И.В.

Авторлар тартылған ресурстарды реттеуде мемлекеттің қатысуының қарастырған. Ерекше көңіл дағдарысқа қарсы әрекеттерді іске асырудың және экономикалық дамуды бұрынғы қарқынын келтірудің және оған тұрақтылық сипатын берудің қажеттілігіне бөлінген.

ЖАҢА БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІН БАНК ӨНІМІН ІСКЕ АСЫРУ ТЕХНОЛОГИЯСЫ

Лохман Н.Н., Климова Н.Н.

Бұл мақалада банк өнімдерінің қызметін кеңейту мәселелері қарастырылған. Осы тақырып бойынша сұлбалар мен кестелер берілген.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ БАНК СЕКТОРЫНЫҢ НЕСИЕ БЕРУ ТӘУЕКЕЛІ МЕН МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ФАКТОРЛАРЫ

Биярова Н.Б.

Автор Қазақстанның банк секторының несие беру тәуекелі мен макроэкономикалық факторлары қарастырған. Осы тақырып бойынша сұлбалар мен кестелер берілген.

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ НЕСИЛЕУ ЖАҒДАЙЫНДАБАНКТІ БАСҚАРУДЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІН ШЕШУ

Непшина В.Н.

Бұл мақалада инновациялық экономиканы несиелеу жағдайында банкті басқарудың мәселелерін шешудің теориялық мәселелері қарастырылған. Осы тақырып бойынша сұлбалар мен кестелер берілген.

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТІ БАҒАЛАУДЫҢ КЕШЕНДІ МОДЕЛІН ҚҰРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Трофимова Ю.В., Колесникова В.В.

Авторлар әртүрлі банктердің бағалаудың алгоритмін және оның ерекшеліктерін қарастырған. Осы тақырып бойынша кестелер, есептеулер мен формулалар келтірілген.

ПЛАСТИКАЛЫҚ ТӨЛЕМ КАРТОЧКАЛАРЫ: БАНК ІСІНДЕГІ «ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ» РЕВОЛЮЦИЯНЫҢ МАҢЫЗДЫ ЭЛЕМЕНТТЕРІНДЕГІ ОРНЫ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ

Уалханов А.

Бұл мақалада пластикалық төлем карточкаларын қолданудың ерекшеліктері, олардың түрлері мен «технологиялық» революцияның маңызды элементтеріндегі орны қарастырылған.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТҰТЫНУ НЕСИЕ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Рысханов Д.

Автор Қазақстан Республикасының тұтыну несие нарығының дамуының мәселелерін және оларды шешу жолдарын қарастырған.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРІНІҢ ДЕПОЗИТТІК САЯСАТЫН ДАМЫТУ

Туфатулина Я.В.

Осы мақалада Қазақстан Республикасының коммерциялық депозиттік саясатын дамыту мәселелері қарастырылған. Ерекше көңіл ҚР коммерциялық банктерін депозиттік саясатын дамытуға бөлінген.

БАНК САЛАСЫНДАҒЫ РЕБРЕНДИНГ

Климова Н.Н., Климова Н.К.

Авторлар банк саласындағы брендттердің ребрендингтің банк келбетін қалыптастырудағы рөлін қарастырған. Осы тақырып бойынша кестелер, есептеулер мен формулалар келтірілген.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АЙМАҒЫНДА ҚОСАЛҚЫ МЕРДІГЕРЛІК ҰЙЫМДАР МӘСЕЛЕЛЕРІ

Сейтпеков Е.С., Мамбетказиев А.Е.

Бұл мақалада Қазақстан Республикасы аймағында қосалқы мердігерлік ұйымдар мәселелері қарастырылған. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар мен суреттер келтірілген.

ӨНЕРКӘСІПТІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ АЙҒАҚТЫҚ САРАПТАМАСЫ

Искендерова Ф.В.

Автор өнеркәсіптің бәсекеге қабілеттілігінің айғақты сараптамасын теоретикалық деңгейде қарастырған. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар мен суреттер келтірілген.

СТУДЕНТТЕРДІ ОҚЫТУДА ANYLOGIC МОДЕЛЬДЕУДІ ҰҚСАСТЫРУ ҮШІН БАҒДАРЛАМАЛЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІ ҚОЛДАНУ

Бердибеков А.Б.

Бұл мақалада техникалық бағыттағы студенттерді оқытуда модельдеуді тұтас бөлік ретінде қолдану қарастырылған. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар мен суреттер келтірілген.

РЕСТОРАН ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕ КАДРЛЫҚ АҚЫЛ КЕҢЕС БЕРУДІҢ МАҢЫЗЫ

Степанова М.В.

Автор ресторан қонақ үй бизнесінде кадрлық ақыл кеңесті қолданып осы саланың бәсекеге қабілеттілігін арттыру шараларын қарастырған.

АУТСТАФФИНГ – FMCG СЕКТОРЫНДАҒЫ ЖӘНЕ IT САЛАСЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ

Мамырбекова Д.С.

Бұл мақалада IT және FMCG секторында аутстаффингті қолдануды өнеркәсіпті басқару жүйесіндегі және бағыты ретінде қарастырылған..

«ВОСТОК МОЛОКО» ЖШС КОРПОРАТИВТІ МӘДЕНИЕТІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Нартова К.Е., Бордияну И.В.

Авторлар осы жауапкершілігі шектеулі серіктестің корпоративтік мәдениетін қалыптастыру және дамыту мәселелерін қарастырған, корпоративті мәдениетті материалдық жүйе мен рухани құндылық ретінде қарастырған. «Восток-Молоко» компаниясының мысалында осы мәселелерге тоқталған.

ӨНДІРІСТІҢ ҰЙЫМДЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Григорьева Е.В., Искендерова Ф.В.

Бұл мақалада өндірістің ұйымдық құрылымының тиімділігін бағалау қарастырылған. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар және суреттер келтірілген.

МАКРО ЖӘНЕ МИКРО ДЕҢГЕЙЛЕРДЕ ОҚУ ЖҮЙЕСІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІ

Бухов О.Н., Ситникова Е.С.

Авторлар экономиканың бәсекеге қабілеттілігін өлшеу бірлігі ретінде қарастырған, оған белгілі дәрежеде адам потенциалының дамуы әсер ететіндігі көрсетілген. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар және суреттер келтірілген.

ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫН SWOT-САРАПТАУДЫҢ БАСЫМДЫҚ БЕРІЛГЕН ҚАЛЫБЫ

Оралбекқызы Ә.

Мақалада Шығыс Қазақстан облысын swot-сараптаудың басымдық берілген қалыбы қарастырылған. Осы тақырып бойынша кестелер, сұлбалар және суреттер келтірілген.

ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ҚҰРЫЛЫС ЖӘНЕ ЖОБАЛАУ САЛАСЫНДА БӘСЕКЕ ҚАБІЛЕТТІЛІКТІҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Сейткали А.

Автор персоналды басқаруды құрылыс және жобалау саласында бәсекеге қабілеттіліктің негізі ретінде қарастырған. Тақырып бойынша сұлбалар, кестелер мен суреттер келтірілген.

АННОТАЦИИ

СОСТОЯНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Мадиярова Э.С., Шырайлым Ә.Н.

В данной статье изучаются аспекты электроэнергетической отрасли в РК. Предлагаются таблицы по данной теме.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЭД В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ильясова О.А.

Автор рассматривает особенности современного развития мирового хозяйства, интенсификацию и углубление международных экономических отношений между странами. Особое внимание уделяется тенденциям и перспективам развития ВЭД в современных условиях.

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Нұғыманова Г.Е.

В данной статье изучаются вопросы кластерной экономики. Рассматриваются различные аспекты этого сектора развития регионов.

ПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС – ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Прыгова К.В., Бордияну И.В.

Авторы изучаются практический опыт использования различных режимов валютного курса. Предлагаются таблицы, схемы и графики по данной теме.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Кузьмин М.А., Загайнов Е.О.

В данной статье изучаются проблемы развития транспортной индустрии в РК. Предлагаются авторские решения данных проблем и пути развития.

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СУЩНОСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Витенко Л.В., Кайгородцев А.А.

Авторы изучают реструктуризацию как высокоэффективный рыночный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. Особое внимание уделяется факторам, воздействующим на организационную структуру управления, и принципы ее построения.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ ИНДЕКСА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Лукпанова К.

В данной статье рассматривается системный подход к инновационной деятельности как комплексное исследование инновационной системы как единого целого с учетом составляющей ее внутренней структуры, а также системы взаимосвязей между элементами внутри нее. Предлагаются таблицы, схемы и графики по данной теме.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Прыгова К.В., Богородская О.Г.

Авторы изучают расширение внутреннего рынка и углубление внешнеторговых связей, для организации эффективной работы транспортного комплекса. Особое внимание уделяется развитию национального транспортно-коммуникационного комплекса для Казахстана.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Нұрсоветов Б.

В данной статье изучаются вопросы развития малого бизнеса в Республике Казахстан. Особое внимание уделяется роли государства в этом вопросе.

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА, ПУТИ ИХ ОЦЕНКИ

Ашимова А.С.

Автор рассматривает показатели использования основного капитала и пути их оценки. Предлагаются таблицы, расчеты и формулы по данной теме.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алипова А.М., Мамбетказиев А.Е.

В данной статье представлен анализ конкурентоспособности де Предлагаются таблицы, расчеты и формулы по данной теме.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Медведева Э.М., Загайнов Е.О.

Авторами изучаются пути разрешения проблем развития туристкой отрасли в РК. Особое внимание уделяется роли государства в данной проблеме.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ» ПО ПОДДЕРЖКЕ И РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Нургазин Ж.К., Курмангалиева А.А.

В данной статье приводится детальный анализ деятельности АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по поддержке и развитию предпринимательства.

К ВОПРОСУ О ВЪЕЗДНОМ ТУРИЗМЕ В КАЗАХСТАНЕ

Вайцель А.О., Степанова М.В.

Авторы изучают теоретические аспекты понятия «въездной туризм». Приводятся статистические и аналитические данные.

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ГЕНДЕРНОГО ПОНЯТИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Кизатова М.А., Асубаева А.С.

В данной статье изучается сущность и содержание гендерного понятия в сфере туризма. Приводятся статистические и аналитические данные по этому вопросу.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЛАСТИ

Ашимова А.С.

Автор изучает вопросы стратегической концепции эффективности планирования социально-экономического развития области. Приводятся статистические и аналитические данные по этому вопросу.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОРОЖНО – СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

Мадиярова Э.С., Шарипханов А.Ш.

В данной статье рассматриваются пути развития методологии экономического анализа денежных потоков в дорожно-строительных предприятиях с целью оценки эффективности деятельности предприятия и его объектов. Приводятся статистические и аналитические данные по этому вопросу.

РАСЧЕТЫ, СВЯЗАННЫЕ С КОРПОРАТИВНЫМ ПОДОХОДНЫМ НАЛОГОМ

Халел Т., Немеренева К.Т.

Авторы рассматривают расчеты, связанные с корпоративным подоходным налогом. Приводятся статистические и аналитические данные.

ПОВТОРНАЯ ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (ИНДЕКСИРОВАНИЕ)

Заманханова М., Мамырбекова Д.С.

В данной статье рассматривается повторная оценка основных средств (индексирование). Приводятся статистические и аналитические данные.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ыдырышева А.

Автор изучает вопросы, связанные с деятельностью инвестиционных фондов РК. Приводятся статистические и аналитические данные.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СБЕРБАНКА РОССИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Панова Т.А.

В данной статье рассматриваются особенности деятельности Сбербанка России. Особое внимание уделяется деятельности Сбербанка России, связанной с рынком ценных бумаг.

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Кириленко Т.П., Бордияну И.В.

Авторы изучают необходимость участия государства в регулировании рынка привлеченных ресурсов. Особое внимание уделяется реализации антикризисных мероприятий и достижению прежних темпов экономического развития и придания им признака устойчивости.

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ НОВОГО КОНКУРЕНТНОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА

Лохман Н.Н., Климова Н.Н.

В данной статье изучаются вопросы расширения продуктовой линейки банка. Предлагаются таблицы и схемы по данной теме.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И КРЕДИТНЫЙ РИСК БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Биярова Н.Б.

Автор рассматривает макроэкономические факторы и кредитный риск банковского сектора Казахстана. Предлагаются таблицы и схемы по данной теме.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ БАНКОВСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Непшина В.Н.

В данной статье изучаются теоретические вопросы проблем банковского управления в условиях кредитования инновационной экономики. Предлагаются таблицы.

РАЗРАБОТКА И ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Трофимова Ю.В., Колесникова В.В.

Авторами предлагается алгоритм процесса оценки коммерческого банка, учитывающий банковскую специфику и основанный на использовании традиционных и современных методов и моделей оценки и применим для оценки различных типов банков. Предлагаются таблицы, расчеты и формулы по данной теме.

ПЛАСТИКОВЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТОЧКИ: ВИДЫ И МЕСТО В ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТАХ «ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ» РЕВОЛЮЦИИ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

Уалханов А.

В данной статье рассматривается вопрос пластиковых платежных карточек: их виды и место в важных элементах «технологической» революции в банковском деле.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Рысханов Д.

Автор рассматривает проблемы развития рынка потребительского кредита Республики Казахстан и пути их решения.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Туфатулина Я.В.

В данной статье изучается депозитная политика банка в области привлечения ресурсов как один из показателей надежности и стабильности ресурсной базы банка. Особое внимание уделяется совершенствованию депозитной политики коммерческих банков Республики Казахстан.

РЕБРЕНДИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Климова Н.Н., Климова Н.К.

Авторы рассматриваются имиджеобразующую роль бренда и ребрендинга в банковской сфере. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

ПРОБЛЕМЫ СУБПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сейтпеков Е.С., Мамбетказиев А.Е.

В данной статье рассматриваются проблемы субподрядных организаций на территории Республики Казахстан. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Искендерова Ф.В.

Автор рассматривает факторный анализ конкурентоспособности предприятий на теоретическом уровне. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЕ ANYLOGIC ПРИ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ

Бердибеков А.Б.

В данной статье рассматривается моделирование как целостная часть в подготовке студентов технических специальностей. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА В РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Степанова М.В.

Автор рассматривает использование кадровых консалтинговых услуг в гостиничном и ресторанном бизнесе для повышения конкурентоспособности организаций за счет более качественного решения проблем организаций.

АУТСТАФФИНГ – НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ IT И СЕКТОРЕ FMCG

Мамырбекова Д.С.

В данной статье рассматривается аутстаффинг как новое направление системы управления предприятия в сфере IT и секторе FMCG.

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ ТОО «ВОСТОК-МОЛОКО»

Нартова К.Е., Бордияну И.В.

Авторы изучает корпоративную культуру как систему материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой. Особое внимание уделяется вопросу корпоративной культуры на примере компании «Восток-молоко».

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Григорьева Е.В., Искендерова Ф.В.

В данной статье рассматриваются проблемы формирования и совершенствования организационных структур управления, оценки их эффективности. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НА МАКРО И МИКРО УРОВНЕ

Бухов О.Н., Ситникова Е.С.

Авторы рассматривают конкурентоспособность экономики как измеримую величину, на которую в значительной степени воздействует индекс развития человеческого потенциала. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

МАТРИЦА ПРИОРИТЕЗИРОВАННОГО SWOT-АНАЛИЗА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Оралбекқызы Ә.

В статье рассматривается SWOT-анализ Восточно-Казахстанской области. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРОЕКТНОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Сейткали А.

Автор рассматривает **м**еханизм управления персоналом в организации как одну из основ конкурентоспособности в проектной и строительной сфере. Предлагаются схемы, рисунки и таблицы по данной тематике.

ANNOTATIONS

THE STATUS OF ELECTRICITY SECTOR IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Madiyarova E.S., Shyraylym A.N.

This article considers the aspects of the electricity sector in the Republic of Kazakhstan. The table on this topic are given.

TRENDS AND PROSPECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

Ilyasova O.A.

The author considers the peculiarities of the modern development of the world economy, the intensification and deepening of the international economic relations between the two countries. Particular attention is paid to trends and prospects of foreign economic activity development in modern conditions.

CLUSTER POLITICS AS THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Nugymanova G.E.

This article considers the issues of cluster economy. Various aspects of the sector for region development are given.

FACTORS FOR IMPLEMENTING FLOATING EXCHANGE RATE IN KAZAKHSTAN AND ITS SOCIAL AND ECONOMIC IMPACT

Prygova K.V., Bordiyanu I.V.

The authors consider the practical experience of using different exchange rate regimes. The tables, charts and graphs on this issue are given.

PROBLEMS OF TRANSPORT INDUSTRY DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND THEIR SOLUTIONS

Kuzmin M.A., Zagaynov E.O.

This article considers the problems of the transport industry development in the Republic of Kazakhstan. Original solutions for solving these problems and ways of the development are given.

MAIN FACTORS AND NATURE OF THE BUILDING COMPANIES RESTRUCTURING

Vitenko L.V., Kaygorodtsev A.A.

The authors consider the restructuring as a highly effective market tool for enhancing the competitiveness of enterprises. Particular attention is paid to the factors affecting organizational management structure and principles of its construction.

ORGANIZATIONAL MECHANISM OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF KAZAKHSTAN WITHIN THE CONTEXT OF THE INDEX OF COMPETITIVENESS

Lukpanova K.

This article considers a systematic approach to innovation as a comprehensive study of the innovation system as a whole unit taking into account the part of its internal structure, as well as a system of interrelations between the elements within it. Tables, charts and graphs on this issue are given.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Prygova K.V., Bogorodskaya O.G.

The authors consider the expansion of the domestic market and the deepening of trade relations, to organize the effective work of the transport complex. Particular attention is paid to the development of national transport-communication complex for Kazakhstan.

STATE SUPPORT AND PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Nursovetov B.

This article considers the development of small business in the Republic of Kazakhstan. Particular attention is paid to the role of the state in this matter.

INDICATORS OF THE USE OF FIXED CAPITAL, THE WAY OF ASSESSMENT

Ashimova A.S.

The author considers the showings of capital resources use and ways of their evaluation. Tables, calculations and formulas on this issue are given.

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE ACTIVITY

Alipova A.M., Mambetkaziev A.E.

This article considers an analysis of the competitiveness. Tables, calculations and formulas on this issue are given.

PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY IN KAZAKHSTAN AND THE WAYS OF THEIR SOLUTIONS

Medvedev E.M., Zagaynov E.O.

The authors consider the ways of solving the problems of the development of tourist industry in Kazakhstan. Particular attention is paid to the role of the state in this issue.

ANALYSIS OF ACTIVITY OF JSC "ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT FUND" DAMU ON SUPPORTING AND DEVELOPING ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Nurgazin Zh. K., Kurmangaliyeva A.A.

This article considers detailed analysis of the activity of JSC "Entrepreneurship Development Fund" Damu" on supporting and developing entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan.

ON THE ISSUE OF TOURISM IN THE KAZAKHSTAN

Vaytsel A.O., Stepanova M.V.

The authors consider the theoretical aspects of the concept of "inbound tourism". Statistical and analytical data are given.

NATURE AND CONTENT OF THE CONCEPT OF GENDER IN THE FIELD OF TOURISM

Kizatova M.A., Asubaeva A.S.

This article considers the nature and content of gender concepts in the field of tourism. Statistical data and analysis on this issue are given.

STRATEGIC CONCEPT OF THE EFFICIENCY OF PLANNING OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Ashimova A.S.

The author considers the issues of strategic concept of planning of the effectiveness of social and economic development of the region. Statistical data and analysis on this issue are given.

REGISTRATION AND ANALYTICAL MAINTENANCE OF CASH FLOW MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF ROAD CONSTRUCTION SERVICES

Madiyarova E.S., Shariphanov A.S.

This article considers the development of the methodology of economic analysis of cash flows in the road-building companies for the purpose of evaluating the performance of the company and its facilities. Statistical data and analysis on this issue are given.

CALCULATIONS RELATED TO CORPORATE INCOME TAX

Halel T., Nemereneva K.T.

The authors consider the calculations related to corporate income tax. Statistical and analytical data are given.

RE-ASSESSMENT OF FIXED ASSETS (INDEXING)

Zamankhanova M., Mamyrbekova D.S.

This article considers the re-evaluation of fixed assets (indexing). Statistical and analytical data are given.

INVESTMENT FUNDS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Ydyrysheva A.

The author considers the issues related to the activities of the Republic of Kazakhstan investment funds. Statistical and analytical data are given.

FEATURES OF THE SAVINGS BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION ACTIVITY IN THE SECURITIES MARKET

Panova T.A.

This article considers the features of the activities of the Savings Bank of the Russian federation. Particular attention is paid to the activities of the Savings Bank of the Russian Federation related to the securities market.

MEASURES OF STATE SUPPORT OF THE SECOND-TIER BANKS LIQUIDITY IN THE CRISIS CONDITIONS

Kirilenko T.P., Bordiyanu I.V.

The authors consider the need for participation of the state in regulating the market of borrowed resources. Particular attention is paid to the implementation of anti-crisis measures and the achievement of the previous rate of economic development and give them a sign of stability.

TECHNOLOGY OF NEW COMPETITIVE BANKING PRODUCT DEVELOPMENT

Lokhman N.N., Klimova N.N.

This article considers the issues of expanding the bank's product line. Tables and circuits on the subject are given.

MACROECONOMIC FACTORS AND CREDIT RISK IN THE BANKING SECTOR OF KAZAKHSTAN

Biyarova N.B.

The author considers the macroeconomic factors and credit risk of the banking sector of Kazakhstan. Tables and circuits on the subject are given.

SOLVING THE PROBLEMS OF BANKING MANAGEMENT IN CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY

Nepshina V.N.

This article considers the theoretical issues of solving problems of banking management in the conditions of innovative economy. Tables and circuits on the subject are given.

DESIGN AND FEATURES OF COMPREHENSIVE COMMERCIAL BANK ASSESSMENT MODEL

Trofimova Y.V., Kolesnikova V.V.

The authors suggest an algorithm for the commercial bank assessment process, which takes into account the specificity and which is based on the use of traditional and modern methods and pricing models and which can be applied for assessment of different types of banks. Tables, calculations and formulas on the subject are given.

PLASTIC PAYMENT CARDS: TYPES AND ROLE IN THE IMPORTANT ELEMENTS OF "TECHNOLOGICAL" REVOLUTION IN BANKING

Ualkhanov A.

This article considers the issue of plastic payment cards: their types and role in the important elements of "technological" revolution in banking.

CONSUMER LOANS MARKET DEVELOPMENT PROBLEMS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND THE WAYS FOR THEIR SOLUTION

Ryskhanov D.

The author considers the problems of the development of the consumer loans market in the Republic of Kazakhstan and ways of their solution.

IMPROVEMENT OF THE COMMERCIAL BANKS DEPOSITARY POLICY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Tufatulina Y.V.

This article considers the bank's depositary policy in the field of resource mobilization as one of the indicators of reliability and stability of the resource base of the bank. Particular attention is paid to improving the depositary policy of commercial banks in the Republic of Kazakhstan.

REBRANDING IN THE BANKING SECTOR

Klimova N.N., Klimova N.K.

The authors reconsider the role of image making role of brand and rebranding in the banking sector. The proposed schemes, drawings and tables on the subject are given.

SUBCONTRACTING ORGANIZATIONS PROBLEMS ON THE TERRITORY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Seytpekov E.S., Mambetkaziyev A.E.

This article considers the problems of subcontracting organizations on the territory of the Republic of Kazakhstan. The schemes, drawings and tables on the subject are given.

FACTOR ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Iskenderova F.V.

The author considers the factor analysis of the competitiveness of enterprises at the theoretical level. The scheme, drawings and tables on the subject are given.

USING THE SOFTWARE FOR SIMULATION MODELING ANYLOGIC IN TEACHING STUDENTS

Berdibekov A.B.

This article considers the modeling as an integral part in the preparation of students of technical majors. The scheme, drawings and tables on the subject are given.

THE VALUE OF HR CONSULTING IN HOSPITALITY INDUSTRY

Stepanova M.V.

The author considers the use of HR consulting services in the hospitality industry to enhance the competitiveness of companies through better problem-solving of the organizations.

OUT STAFFING IS NEW DIRECTION OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM IN THE IT SPHERE AND FMCG SECTOR

Mamyrbekova D.S.

This article considers the out staffing as the new direction of the enterprise management system in the field of IT and FMCG sector.

FORMATION OF CORPORATE CULTURE OF THE LLP "VOSTOK-MOLOKO"

Nartova K.E., Bordiyanu I.V.

The author considers the corporate culture as a system of material and spiritual values, displays, interacting between each other in the corporation that reflect its personality and perceptions of itself and others in the social and physical environment, which manifests itself in the behavior, interaction, perception of itself and the environment. Particular attention is paid to the issue of corporate culture on the example of the company "Vostok-Moloko".

EFFECTIVENESS ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Grigorieva E.V., Iskenderova F.V.

This article considers the problems of formation and perfection of organizational structures of management, to assess their effectiveness. The scheme, drawings and tables on the subject are given.

MEASURING METHOD OF EDUCATIONAL SYSTEM EFFECTIVENESS ON MICRO AND MACRO LEVEL

Bukhov O.N., Sitnikova E.S.

The authors consider the competitiveness of the economy as a measurable value, which largely affects the human development index. The scheme, drawings and tables on the subject are given.

MATRIX OF PRIORITIZED SWOT-ANALYSIS OF EAST KAZAKHSTAN REGION

Oralbekkyzy A.

The article considers the SWOT-analysis of the East Kazakhstan region. The scheme, drawings and tables on the subject are given.

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AS A BASIS OF COMPETITIVENESS IN THE DESIGN AND CONSTRUCTION FIELD

Seytkali A.

The author considers the mechanism of personnel management in the organization as one of the pillars of competitiveness in the design and construction industry. The scheme, drawings and tables on the subject are given.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЭЛЕКТР ЭНЕРГЕТИКАСЫ САЛАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ
Мадиярова Э.С., Шырайлым Ә.Н. 3

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЭД В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
Ильясова О.А. 9

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
Нұғыманова Г.Е. 16

ПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС – ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
Прыгова К.В., Бордияну И.В. 21

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ
Кузьмин М.А., Загайнов Е.О. 26

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СУЩНОСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
Витенко Л.В., Кайгородцев А.А. 30

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ ИНДЕКСА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
Лукпанова К. 36

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
Прыгова К.В., Богородская О.Г. 41

БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАДА ШАҒЫН БИЗНЕСТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ЖӘНЕ ОНДАҒЫ КЕДЕРГІЛЕР
Нұрсоветов Б. 50

НЕГІЗГІ КАПИТАЛДЫ ПАЙДАЛАНУ КӨРСЕТКІШТЕРІ, ОЛАРДЫ БАҒАЛАУ ЖОЛДАРЫ
Ашимова А.С. 55

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Алипова А.М., Мамбетказиев А.Е. 62

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ
Медведева Э.М., Загайнов Е.О. 68

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ» ПО ПОДДЕРЖКЕ И РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Нургазин Ж.К., Курмангалиева А.А. 72
К ВОПРОСУ О ВЪЕЗДНОМ ТУРИЗМЕ В КАЗАХСТАНЕ
Вайцель А.О., Степанова М.В. 78

ГЕНДЕРЛІК ТҮСІНІКТІҢ ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ МӘНІ МЕН МАЗМҰНЫ
Кизатова М.А., Асубаева А.С. 82

ОБЛЫСТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК - ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН ЖОСПАРЛАУ ТИІМДІЛІГІНІҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ КОНЦЕПЦИЯСЫ
Ашимова А.С. 84

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОРОЖНО– СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ
Мадиярова Э.С., Шарипханов А.Ш. 90

КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫМЕН БАЙЛАНЫСТЫ ЕСЕП АЙЫРЫСУЛАР
Халел Т., Немеренева К.Т. 96

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫ ҚАЙТАДАН БАҒАЛАУ (ИНДЕКСАЦИЯЛАУ)
Заманханова М., Мамырбекова Д.С. 102

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚОРЛАРЫ
Ыдырышева А. 109

БАНКИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СБЕРБАНКА РОССИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ
Панова Т.А. 115

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
Кириленко Т.П., Бордияну И.В. 121

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ НОВОГО КОНКУРЕНТНОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА
Лохман Н.Н., Климова Н.Н. 126

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И КРЕДИТНЫЙ РИСК БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА
Биярова Н.Б. 131

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ БАНКОВСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ
Непшина В.Н. 136

РАЗРАБОТКА И ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
Трофимова Ю.В., Колесникова В.В. 143

ПЛАСТИКАЛЫҚ ТӨЛЕМ КАРТОЧКАЛАР БАНК ІСІНДЕГІ «ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ» РЕВОЛЮЦИЯНЫҢ МАҢЫЗДЫ ЭЛЕМЕНТТЕРІНДЕГІ ОРНЫ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ
Уалханов А. 147

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТҰТЫНУ НЕСИЕ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ
Рысханов Д. 153

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
Туфатулина Я.В. 161

РЕБРЕНДИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ
Климова Н.Н., Климова Н.К. 166

ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ПРОБЛЕМЫ СУБПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
Сейтпеков Е.С., Мамбетказиев А.Е. 172

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
Искендерова Ф.В. 175

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЕ ANYLOGIC ПРИ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ
Бердибеков А.Б. 179

ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА В РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ
Степанова М.В. 183

АУТСТАФФИНГ – FMCG СЕКТОРЫНДАҒЫ ЖӘНЕ IT САЛАСЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ
Мамырбекова Д.С. 187

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ ТОО «ВОСТОК-МОЛОКО»
Нартова К.Е., Бордияну И.В. 191

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ
Григорьева Е.В., Искендерова Ф. В. 196

МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НА МАКРО И МИКРО УРОВНЕ
Бухов О.Н., Ситникова Е.С. 204

МАТРИЦА ПРИОРИТЕЗИРОВАННОГО SWOT-АНАЛИЗА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ
Оралбекқызы Ә. 208

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРОЕКТНОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ
Сейткали А. 213

АВТОРЫ НОМЕРА. 219

АННОТАЦИИ. 221

СОДЕРЖАНИЕ. 236

Республиканское научное издание

Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 6
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК.
Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

Ответственный за выпуск К.Н. Хаукка
Верстка В.М. Матвиенко
Технический редактор Т.В. Левина

Отпечатано в Казахстанско-Американском Свободном Университете

Подписано в печать 30.12.2016	Формат 60x84/ $^{1}/_{8}$	Объем 29,9 усл.печ.л.
29,9 уч.-изд.л	Тираж 1000 экз.	Цена договорная