



**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ**

**М. Қозыбаев атындағы
Солтүстік Қазақстан мемлекеттік университеті**



«Қозыбаев оқулары – 2019: Рухани жаңғыру және қазіргі әлемдегі ғылыми білім беру кеңістігінің даму үрдісі» атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның

МАТЕРИАЛДАРЫ



МАТЕРИАЛЫ

**международной научно-практической конференции
«Козыбаевские чтения - 2019: Духовная модернизация и
тенденции развития научно-образовательного пространства
в современном мире»**



**Петропавл
2019**

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
М. Қозыбаев атындағы Солтүстік Қазақстан мемлекеттік университеті

«Қозыбаев оқулары - 2019: Рухани жаңғыру және қазіргі әлемдегі ғылыми білім беру кеңістігінің даму үрдісі» атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның
МАТЕРИАЛДАРЫ

(15 қараша)

МАТЕРИАЛЫ

международной научно-практической конференции «Козыбаевские чтения - 2019: Духовная модернизация и тенденции развития научно-образовательного пространства в современном мире»

(15 ноября)



Петропавл
2019

УДК 378 (063)
ББК 74.58
Қ 75

*Издается по решению Научно-технического совета
Северо-Казахстанского государственного университета
им. М. Козыбаева (протокол №2, 3 от 27.11.2019 г.)*

Редакционная коллегия:

Исакаев Е.М. – к.б.н., доцент, и.о. ректора Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева – председатель

Ибраева А.Г. – д.и.н., профессор, проректор по науке и инновациям Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева – заместитель председателя

Валиева М.М. – к.э.н., декан факультета истории, экономики и права

Пашков С.В. – к.г.н., декан факультета математики и естественных наук

Курмашев И.Г. – к.т.н., декан факультета инженерии и цифровых технологий

Иманов А.К. – к.п.н., и.о. декана педагогического факультета

Сабиева Е.В. – к.ф.н., директор института языка и литературы

Мирошникова О.В. - заместитель декана ФИЭП по НР и МК

Абуов Н.А. – к.и.н., заведующий кафедрой истории Казахстана и социально-гуманитарных дисциплин

Плешаков А.А. – к.и.н., доцент кафедры истории Казахстана и социально-гуманитарных дисциплин

Кантарбаева Э.Е. - доктор PhD, старший преподаватель кафедры

Қ 75 «Козыбаевские чтения - 2019: Духовная модернизация и тенденции развития научно-образовательного пространства в современном мире»: материалы международной научно-практической конференции: в 5-х томах. Т. 5. - Петропавловск: СКГУ им. М. Козыбаева, 2019. - 180 с.

ISBN 978-601-223-162-5

Сборник содержит материалы Международной научно-практической конференции «Козыбаевские чтения-2019: Духовная модернизация и тенденции развития научно-образовательного пространства в современном мире». Здесь представлены тезисы научных докладов казахстанских и зарубежных ученых, а также молодых исследователей в различных отраслях современной науки. Издание представляет интерес для преподавателей вузов, средних, средних специальных учебных заведений, а также для широкого круга читателей, интересующихся современными разработками в самых разных сферах знаний.

Основные направления научных работ, представленных в 5-м томе: «Экономика, управление и финансы в XXI веке: факты и тенденции развития».

УДК 378 (063)
ББК 74.58

ISBN 978-601-223-157-1 (общий)
ISBN 978-601-223-162-5

© СКГУ им. М. Козыбаева, 2019

«Қозыбаев оқулары - 2019: Рухани жаңғыру және қазіргі әлемдегі ғылыми білім беру кеңістігінің даму үрдісі» атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның
МАТЕРИАЛДАРЫ

(15 қараша)

МАТЕРИАЛЫ

**международной научно-практической конференции
«Козыбаевские чтения - 2019: Духовная модернизация и тенденции развития научно-образовательного пространства в современном мире»**

(15 ноября)



**XXI ҒАСЫРДАҒЫ ЭКОНОМИКА, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫ:
ДАМУДЫҢ ҮРДІСТЕРІ МЕН ЖАЙТТАРЫ
ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ФИНАНСЫ В XXI ВЕКЕ:
ФАКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

ӘОЖ 330.04.14

**ҚАЗАҚСТАНДА ІШКІ АУДИТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУДАҒЫ ӨЗЕКТІ
ПРОБЛЕМАЛАР**

Абдрахманова Н.Б., Арыстанова Н.К.
(М.Қозыбаев ат. СҚМУ)

Бүкіл әлемдегі көптеген компаниялар адам, қаржы, материалдық және тағы басқа ресурстардың тиімсіз пайдалануларынан, дұрыс басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін қажетті ақпараттың жетіспеушілігінен, заңнаманы бұзу, есеп берудің бұрмалауы салдарынан, жұмысшылар мен менеджменттің жағынан әдейі жасалмаған қателер мен әдейі асыра пайдаланғандықтарынан зардап шегеді. Сол себепті, ішкі аудиттің тиімді қызмет ету міндеттерін қалыптастыру барлық компаниялардың өзекті мәселесі болып табылады.

2020 жылға дейін Қазақстан Республикасының дамуы стратегиялық жоспарын іске асырылуы, нәтижеге бағытталған бюджет жасаудың енгізілуі, квазимемлекеттік сектор субъектілерінің қызметін жүзеге асырылуы Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік мүлік туралы» Заңына сәйкес тиімді қызметтердің жоғарылауын, қаржылық және басқа тәртіптердің күшейюін талап етеді.

Осы сауалдардың шешімінде басқарудың ажыратылмайтын бөлігі сияқты ішкі аудиттің рөлі жоғарылайды. Ішкі аудитте қолданылып жүрген жүйе тұтастық пен жүйеліктің жоқтығымен сипатталады. Отандық ұйымдарда қолданылып жүрген ішкі аудит тиімділіктің, нәтижеліктің, үнемділіктің жоғарылауын қамтамасыз етпейді. Ол іс жүзінде бұзушылықтар мен кемшіліктерді алдын алуға бағытталмаған.

Өз жағынан озық халықаралық тәжірибе ішкі аудитті оқиға мен фактілерді «озуға» бағыттау керек екенін көрсетеді. Ішкі аудит барлығын көріп қамтитын, ұйымдардың бизнес-процестеріне тік және көлбеу жағынан кіретіндей болу керек. Ішкі аудиттің қызметінде ішкі аудит ұстанымдарының бұзылуына, теріс нәтижелерге әкеп-соғатын мүдделер мен шектеулер қақтығыстарына жол беруге болмайды. Ішкі аудитор тексерілген құжаттар, фактілер және оқиғалар негізінде толыққанды өз пікірін білдіреді. Оның дәлелдері толық, даусыз болу керек[3].

Басқа мамандықтарға қарағанда, ішкі аудитор мамандығы жас. Ішкі аудиторлардың The Institute of Internal Auditors алғашқы кәсіби ұйымы 1941 жылы құрылған және белсенді қатысушылардың саны 200 мыңнан асады. 1974 жылы ішкі аудитордың біліктіліктерін растайтын Certified Internal Auditor бірыңғай халықаралық кәсіби сертификаттау ұйымы құрылған.

120-ға жуық әлем елдерінде ішкі аудиторлардың ұлттық институттары құрылып, жұмыс істейді. Осы мемлекеттердің қатарында Қазақстан да бар: 2013 жылы «Аудиторлар алқасы» кәсіби аудиторлық ұйымының бастамасымен Ішкі аудиторлар институты құрылды. Ішкі аудиторлар жүйесінің қалыптасуы халықаралық тенденцияға жауап береді және ішкі басқару үрдістерін жоғары бақылау керектігі шарттасылған. Ішкі аудиторлар институты ішкі аудиторлардың халықаралық

институтымен бірлесе жұмыс істеп, Қазақстандағы Ішкі Аудиторлардың халықаралық Институтының аффилиді мүше ретінде ұлттық институтты қабылдау бойынша жұмыс жүргізеді. Ресейлік Ішкі аудиторлар институты да қазақстандық әріптестерін қостайды.

Қазақстандағы Ішкі аудиторлар институты Қазақстанда халықаралық деңгейде танылған жалғыз қоғамдық ұйым болып табылады. Оның Ішкі аудиторлардың халықаралық институтының әдістемелік материалдарына рұқсаты бар, мүшелері түрлі меншік формалар ұйымдарында ішкі аудит қызметтерінде жұмыс істейді. Ішкі аудиттің халықаралық кәсіби стандарттарына сәйкес Қазақстан Республикасының ішкі аудит жүйесінің даму кезеңінде Қазақстанда Ішкі аудиторлар институтының құрылуы аса көкейкесті.

Өкінішке орай, сондай жаңалықтармен және реформалармен мақтанатын сала аз. Осы өзгертулер ең бірінші аудит пен қаржы есептерінің халықаралық стандартқа көшуіне байланысты енгізілген.

Халықаралық стандарттарына сәйкес ішкі аудит ұйымның ішкі бақылау жүйесінің жұмысқа жарамдылығын қолдап, жәрдем беріп, оның тиімділігі мен нәтижелігін бағалап, жетілуіне көмек көрсету керек. Солардың бірі қаржы есептерін дайындаған кездегі бақылау болып саналады. Осы кездері сыртқы аудитке қарағанда, ішкі аудит тиімдірек болады, себебі ішкі аудитор бизнесті жақсы білуіне байланысты тиімді ұсыныстар бере алады.

Қазіргі кезде ішкі аудит әкімшілік мүддесіндегі шаруашылық қызмет ұйымының нәтижелерін тексеру мен бағалау бойынша тәуелсіз қызметке жатады. Ішкі аудит әлем тәжірибесінде өндірістік орта және кіші кәсіпорындарында, құрылыстарда, көліктерде, байланыс пен басқа күрделі басқару құрылымы бар салаларда кең тараған. Ішкі аудит қызметінің болуы сыртқы аудиторлар жағынан клиент есебіне сенімділігін арттырады.

Қазақстан Республикасының «Акционерлік қоғамдар туралы» Заңының 61 бабына сәйкес қоғам жарлығымен 3 адамнан кем емес ішкі аудит қызметінің құрылуы көзделеді, акционерлік қоғамдарда ішкі аудит қызметінің болуы міндетті болып саналады. Ішкі аудит рөлінің маңыздылығы қоғамның директорлар кеңесіне тікелей бағыну мен есеп беруімен ерекшеленеді, сонымен қатар қоғамның ішкі аудит қызметінің талабы бойынша директорлар кеңесі шақырылады [6].

Қазіргі ішкі аудит түрлі және ауқымды міндеттерді орындай алу керек. Ішкі аудит қызметінің нәтижесі ішкі аудиттің құзіреттілігіне жататын есеп, тексеріс актілері, аналитикалық есептер формасында берілген сауалдар бойынша объективті және тәуелсіз бағалау (аудитордың пікірі) болу керек, атап айтқанда:

- Ішкі бақылау жүйесінің тиімділігі, корпоративтік басқару, ақпарат пен коммуникация, тәуекелмен басқару туралы;
- Қойылған міндеттерге жету тұрғысынан компанияның бөлімшесі қызметінің тиімділігі туралы;
- жүзеге асырылатын жобаларға ілесетін тәуекелдің дәрежесі мен сипаты туралы;
- мүлік пен басқа активтерді сақтау және жою туралы;
- берілген есептің нақтылығы туралы;
- бизнестің тиімділігі мен компания имиджінің жағдайы туралы;

Ішкі аудиторлардың халықаралық институтының анықтамасына сәйкес:

«Ішкі аудит ұйымның жұмысын жетілдіруіне бағытталған тәуелсіз және объективті кепілдік пен кеңестерді беру бойынша қызмет болып табылады». Ішкі аудит ұйымға, бағалауда жүйелі және дәйекті тәсілдерді қолданып, мақсаттарына жетуге көмектеседі.

Біздің көзқарасымыз бойынша, «ішкі аудит мағынасына ішкі құжаттармен ұйымдастырылған, регламенті белгіленген қызмет үрдістерін бағалау мен жетілдіру,

ішкі бақылау жүйесі, корпоративтік басқару, ақпараттық жүйелер мен ақпараттық қауіпсіздік, сонымен қатар компания қызметінің жетілдіруіне бағытталған ішкі кеңестер жатады».

Қазақстанда ішкі аудиттің дамуы қолжетімді ақпараттың, иелердің ішкі аудитке деген қызулығының жоқтығынан шындап қиындатылған.

Ішкі аудиттің келесі маңызды мәселесі ішкі аудиттің барлық жүйесінде кадрлардың кәсіби теориялық және тәжірибелік дайындықтың жеткіліксіз деңгейі болып табылады [4].

Нәтижесінде ішкі аудит мүшелерінің біліктіліктері төмен жұмысшыларымен өткізілетін сапасыз ішкі аудиттің жүзеге асырылуымен байланысты көптеген проблемалар туындайды. Тәжірибе Ішкі аудит мүшелеріне ішкі аудиторлардың біліктілігін үнемі жетілдіру керектігін дәлелдейді.

Талап бойынша Ішкі аудиторда міндетті түрде Қазақстан Республикасының «Аудиторлық қызмет туралы» Заңына сәйкес алған «аудитор» деген біліктілік куәлігі немесе ішкі аудит саласындағы CIA (Certified Internal Auditor) сертификаты, немесе АССАмашықтанған бухгалтер сертификаты, немесе DipIFR дипломы, немесе CIPA халықаралық кәсіби бухгалтер сертификаты, немесе Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңына сәйкес алған кәсіби бухгалтер сертификаты болу керек. Бірақ көптеген қазақстандық аудиторларға олар қол жетімсіз, өйткені оқыту негізінде ағылшын тілінде өткізіледі.

Тиімді және пәрменді ішкі аудиттің іске асырылуы бизнес-үрдістерін стандарттаусыз мүмкін емес. Ішкі аудиторларға ішкі аудиттің қазақстандық стандарттарын қабылдауы не береді? Біріншіден, стандарттар аудит үрдістерін жүйелейді, екіншіден, стандарттар аудитті жүзеге асыру және ресімдеу бойынша бірыңғай талаптарды орнатады, үшіншіден, стандарттар аудиттің сапасына бағалау критерийлерін, аудиторларды дайындау және біліктілігін бағалау ретін анықтайды.

Ішкі аудит басқарудың ішкі бақылау жүйесінің бір бөлігі болып табылады және ішкі бақылаудың басқа құрамдастарын тиісінше анықтау үшін жұмысты жүзеге асыруға бағытталған. Сонымен қатар, ішкі аудит жұмысы жағдайларды басқару арқылы ішкі бақылау жүйесін нығайтуға бағытталған.

Ішкі аудит тәуелсіз болуға тиіс, яғни ішкі аудиттің міндеттерін объективті түрде орындау қабілетіне қауіп төндіруі мүмкін жағдайлардан бөлек, сондай-ақ объективті болу керек. Объективтілік - бұл аудиторлық тексерудің басқа тұлғалардың пікірі бойынша объективті түрде бағалануы үшін аудиторларға ішкі аудитті әділ түрде жүргізуге мүмкіндік беретін қондырғы.

Ішкі аудит қызметі өз қызметін жүзеге асыру барысында ішкі аудит принциптерін қатаң сақтауға тиіс. Сонымен қатар, ішкі аудиттің негізгі принциптері тәуелсіздік, объективтілік, бейтараптық, құзыреттілік болып табылады.

Ішкі аудитордың тәуелсіздігі - өзіне жүктелген міндеттерді еркін және объективті түрде алға жылжыту және өз пікірін еркін білдіру мүмкіндігі. Тәуелсіздік ішкі аудит бөлімінің тиісті ұйымдастырушылық мәртебесі арқылы жүзеге асырылады. Сонымен бірге, ішкі аудит қызметінің директоры аудиторлардың іс-әрекеттерінің тәуелсіздігін қамтамасыз ете алатын (кез келген ақпаратқа қол жеткізуді қоса алғанда) және аудиторлық ұсыныстарды орындау үшін барабар шараларды қабылдайтын тұлғаға тікелей хабарлауы тиіс. Объективтілік - аудитордың өз пікірін білдіруге және қорғауға мүмкіндік беруін, жоғары басшылардың пікірі бойынша түзетпестен, аудитордың адалдығы мен бейтарапты болу қабілетін білдіреді [5].

Аудиторлар қажетті білім мен дағдыға ие болуы тиіс, сондай-ақ олардың көзқарасын қорғауға, проблеманың мәнін анықтауға, өз қабілеттеріне сенімді болуға тиіс. Осындай сапа болмаған жағдайда, аудиторлар аудиттің пікірлері мен қорытындыларын басшылыққа алады және олардың объективтілігін сақтай алмайды.

Тәуекелге бағдарланған ішкі аудиттің ұсынылған әдістерін және модельдерін пайдалану кәсіпорында жүргізілетін іс-әрекеттің тиімділігін арттыруға, сыртқы аудиттің шығындарын азайтуға және кәсіпорынның ішінде процестер мен операциялық жүйелердің сенімділігі мен тиімділігін дәрежесін тәуелсіз бағалаумен қамтамасыз етуге ықпал етеді.

Қазақстанда ішкі аудит әлі де бақылау-аудиторлық жұмыс ретінде қабылданады. Сондықтан бүгінгі таңда ішкі аудит қиындықтарға тап болады. «Ішкі аудит» функциясы халықаралық үлгілерге сәйкес дамыған компанияларда да, аудиторлық жобаның елеулі тәуекелдерінің бірі ішкі аудиторлардың жұмысын біржақты қабылдау болып табылады.

Бүгінгі күні Қазақстанда толық және жүйелі шешім жоқ, өйткені ішкі аудитті реттеу мәселесі шешілмеген. Осы саладағы реформа процесі соншалықты тез емес. Ішкі аудиттің нақты әдіснамалық әзірлемесі жоқ, оларды шешудің проблемалары мен әдістерін сирек талдау және олардың негізгі шешімдеріне егжей-тегжейлі ұсыныстар бар.

Сондықтан Қазақстан Республикасында қазіргі кезеңдегі мәселелерді шешу үшін ішкі аудиттің терминологиялық-теориялық және әдістемелік аппаратын объективті түрде жақсарту қажет.

Әдебиет

1. 1998 жылғы 20 қарашадағы «Аудиторлық қызмет туралы» Қазақстан Республикасының Заңы (1.01.19 жылдағы өзгертулер және толықтырулармен)
2. Халықаралық аудит стандарттары жинағы, Сенімділік пен этиканы білідіру. - Алматы, 2007. - 1260 б.
3. Абленов Д.О. Аудит: теория мен тәжірибе: оқулық. - Алматы: Экономика, 2005. - 420 б.
4. Шеремет А.Д. Аудит: оқулық / А.Д. Шеремет - 5 басылым, өзгертулер және толықтырулар - ИНФРА-М, - 448 б. (Жоғары білім)
5. О. Крышкин. Ішкі аудит бойынша үстел үсті ойыны: тәуекел мен бизнес-үрдістер - М.: 2013 - 477 б.
6. Акционерлік қоғамдар туралы. 2013 ж. 13 мамырдағы №415- II ҚР Заңы (1.01.19 жылдағы өзгертулер және толықтырулармен).

УДК 339.186

КОРРУПЦИЯ КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Амангельдинова С.Е., Протасова О.В.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Коррупция — хроническая и неизлечимая болезнь
любого государственного аппарата всех времен и всех народов».

А.И. Кирпичников, 2004 г.

Коррупция в государственных закупках всё еще является актуальной проблемой для Казахстана.

В сфере государственных закупок достаточно много нарушений законодательства выявляется в ходе работы камерального контроля. Немалое количество итогов проведенных госзакупок было отменено по этому поводу. Уполномоченным органом постоянно проводится анализ коррупционных рисков, после которого госорганам даются соответствующие рекомендации по устранению условий для коррупции. Выполнение рекомендаций по устранению госорганами коррупционных рисков

находится на особом контроле у Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции (АДГСПК).

13 мая 2019 года. В ходе поездки в Западно-Казахстанскую область президент поставил перед чиновниками ряд задач. Одна из них – эффективное государственное управление.

«Коррупция в государственных закупках наносит ущерб национальной безопасности». Об этом заявил президент Касым-Жомарт Токаев.

Проблема роста коррупции в госзакупках уже не первый год обсуждается на заседаниях и совещаниях различных ведомств.

Обсуждаемые и принимаемые меры нужны не только для искоренения коррупционных рисков и превенции коррупции, но и для развития добросовестной конкуренции, что должно благоприятно сказаться в целом на развитии бизнеса в Казахстане.

Проявления коррупции в государственных закупках. Коррупция в государственных закупках проявляется в самых различных ситуациях. Организаторы закупок могут отклонить конкурсные заявки потенциальных поставщиков, не имея на то веских оснований, или установить дополнительные требования, или неправильно провести расчет, или нарушить порядок осуществления закупок.

Необоснованный выбор поставщиков, которые не соответствуют квалификационным требованиям, также относится к проявлениям коррупции в госзакупках.

Активно обсуждаемые в последнее время, в том числе и в свете предлагаемых поправок в законодательство о госзакупках, закупки способом из одного источника также являются одной из проблем. Подавляющее количество закупок проводится именно этим неконкурентным способом.

По итогам выявляемых нарушений ответственных лиц привлекают к административной и дисциплинарной ответственности. Но количество выявляемых коррупционных преступлений в сфере госзакупок пока что свидетельствует о том, что работа по выработке мер, направленных на превенцию коррупции и устранение коррупционных рисков, предстоит большая.

Так, еще в 2017 году количество выявляемых коррупционных преступлений в сфере госзакупок существенно превышало число аналогичных преступлений в таких сферах, как земельные отношения, строительство и ЖКХ, образование и пр.

Самые значительные изменения для превенции коррупции. За годы существования казахстанской системы государственных закупок изменилось многое. Самыми значительными изменениями можно назвать централизацию государственных закупок и переход на электронный формат закупок.

Идея создания централизованной закупочной службы, которая обеспечила бы максимальную эффективность, прозрачность и оптимальность бюджетных затрат и помогла бы снизить уровень коррупциогенности, была впервые предложена Президентом РК на расширенном заседании Правительства РК еще в 2013 году.

Перевод государственных закупок в электронный формат так же способствовал повышению прозрачности проводимых процедур, упростил участие потенциальных поставщиков в закупках, снизил немалочисленные затраты. Это заметно сказалось и на снижении коррупционных проявлений.

То есть за прошедшие десятилетия была проделана огромная работа по усовершенствованию системы государственных закупок и сокращению коррупционных рисков в ней. Возможно, именно поэтому наша модель госзакупок признается одной из лучших в мире (такое мнение выразили представители Всемирного банка развития). При этом работа по устранению коррупционных рисков не завершена, многое еще предстоит сделать.

Общественный мониторинг государственных закупок. Большое значение в части борьбы с коррупцией в госзакупках имеет работа не только специальных ведомств. Например, на I конгрессе гражданских инициатив по вопросам противодействия коррупции представители НПО предложили проект «Общественный мониторинг государственных закупок».

В рамках данного проекта проводят мониторинг порталов закупок госорганов и субъектов квазигоссектора и сравнивают цены закупок с рыночными. Если закупочные цены значительно превышают рыночные, направляются рекомендации об отмене госзакупок.

Поддержка борьбы с коррупцией международным сообществом. Немаловажным является тот факт, что антикоррупционные инициативы Казахстана находят поддержку в международном сообществе.

Предупреждение коррупции в сфере госзакупок РК – именно эта тема стала ключевой на заседании Сети общественной добросовестности Антикоррупционной инициативы для стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), которое состоялось в ноябре. В мероприятии приняли участие представители антикоррупционных служб и госорганов в сфере госзакупок из более чем 20 стран АТР, эксперты ОЭСР, АБР и ПРООН и др.

В ходе мероприятия было отмечено, что антикоррупционная политика Казахстана основывается именно на превенции коррупции, т. е. в основе не борьба с последствиями, а устранение предпосылок для коррупции. Так, большая часть госуслуг переведена в электронный формат. В рамках портала государственных закупок РК госзакупки и их процедуры осуществляются в электронном формате. Всё это нацелено на то, чтобы минимизировать коррупцию.

Очевидно, что в контексте предупреждения коррупции в сфере госзакупок необходим продуктивный диалог как внутри государства, так и на международном уровне. Это приведет к принятию взвешенных решений и к их эффективной реализации.

Таким образом, немалая часть коррупционных нарушений происходит в сфере государственного заказа.

Коррупционные деяния противоречат интересам государства и общества. Они имеют целью получение выгоды в виде денежных средств, материальных ценностей, иного имущества и услуг.

Коррупция выступает многоликим и многогранным явлением: она проявляется в виде преступлений коррупционной направленности, административных правонарушений запрещенных сделок по гражданско-правовому законодательству, дисциплинарных нарушений.

Литература

1. Электронная система МЦФЭР – Казахстан Actualis госзакупки // <https://vip-gz.mcfr.kz/?#/document/16/201302/bssPhr4/>
2. Информационный синдикат Neonomad // <https://neonomad.kz/tokaev-o-sfere-goszakupok-korrupciya-tam-zashkalivaet/>
3. «Internet Portal Nur» статья от 13.05.2019 автор: Анна Маяковская "Коррупция зашкаливает"
4. Times/kz <https://timeskz.kz/53204-tokaev-korrupciya-v-goszakupkah-zashkalivaet-i-nanosit-priamo-uscherb-nacbezopasnosti.html>

К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ И ФУНКЦИЯХ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Амелина А.Г.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Казахстан – страна с богатым историческим прошлым, страна больших возможностей, которая стремится войти в список самых конкурентоспособных экономик в мире. Ключевое преимущество Казахстана – выгодное географическое положение, богатые и разнообразные природные ресурсы. Наша страна создает конкуренцию на мировом рынке по добыче нефти и минералов. Нефтяная отрасль Казахстана — одна из основных отраслей экономики Казахстана. Первая казахская нефть добыта в далеком 1899 году на месторождении Карашунгул, в Атырауской области. С момента обретения Казахстаном независимости объемы нефти и газового конденсата только росли. За период с 1991 по 2018 год из недр страны было добыто 1,5 млрд. тонн, извлечение сырья увеличилось в 3,3 раза.

Наличие значительных источников дохода бюджета Республики Казахстан от природных ресурсов, таких, как нефть, газ, цветные металлы, в свое время поставило перед руководством страны ряд вопросов. Первый вопрос был связан с тем фактом, что данный источник доходов не вечен и необходимо планировать использование ресурсов на перспективу. Второй вопрос необходимо было решить с целью снижения зависимости объема государственных доходов и расходов от резких и непредсказуемых скачков мировой цены на природные ископаемые. Эти вопросы и обусловили необходимость создание некой «подушки безопасности» государства.

Экономика Казахстана основывается на добыче и экспорте природных ресурсов, главным образом нефти, хотя Казахстан располагает и другими минеральными ресурсами. На рисунке 1 видно, что по запасам нефти Казахстан занимает 12 место в мире. Обеспеченность страны нефтью составляет 3,9 млрд. тонн.



Рисунок 1. Доказанные запасы нефти в мире в 2018 году, млрд. тонн
(по данным British Petroleum [1])

Принимая во внимание опыт и принципы функционирования успешно и стабильно действующих стабилизационных фондов в зарубежных странах, в Республике Казахстан Указом Президента Н. Назарбаева в августе 2000 года был создан Национальный фонд, предназначенный для будущих поколений и стабилизации

экономики [2]. Цель фонда – обеспечение стабильного социально-экономического развития страны, накопление финансовых средств для будущих поколений (сберегательная функция) и снижение зависимости экономики от воздействия неблагоприятных внешних факторов (стабилизационная функция).

В Казахстане основная часть доходов государственного бюджета формируется за счет экспорта сырьевых товаров, таких как нефть и нефтепродукты, газ, черные и цветные металлы и т. д. цены на данные категории товаров чрезвычайно подвижны, меняются случайным образом и могут быть спрогнозированы лишь с небольшой точностью. Подобная ситуация характерна и для большинства зарубежных государств. Одним из способов урегулирования данной ситуации является создание стабилизационных фондов.

На рисунке 2 показан товарооборот страны за последний год. Крупнейшим партнером Казахстана является Италия, объем товарооборота с которой превышает 4 трлн. долларов. На втором месте по объему товарооборота, почти 2 трлн. долларов находится Франция. Нидерланды сдали свои позиции в 2019 году, уменьшив объем товарооборота, почти в 2 раза.

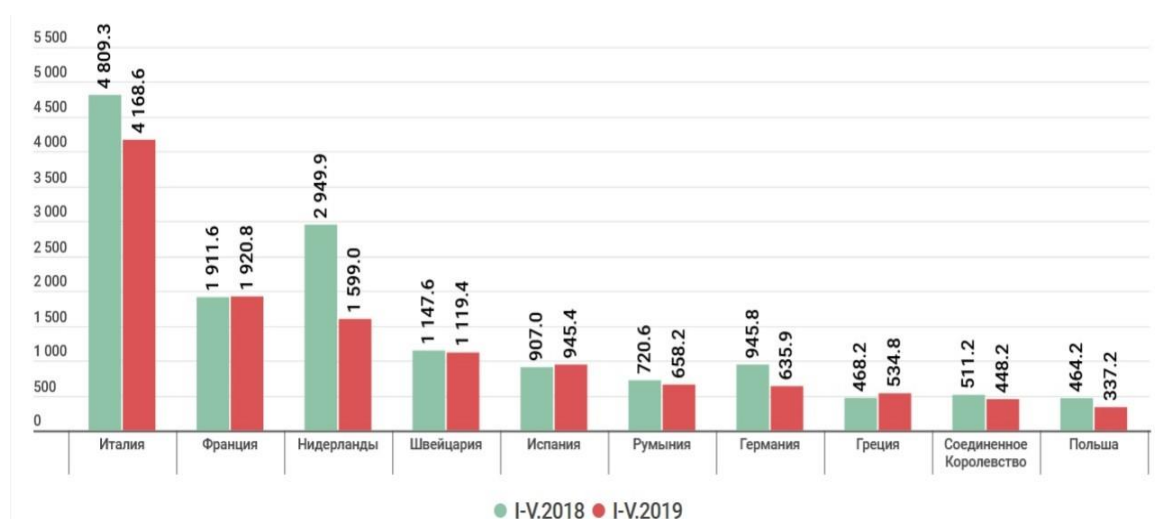


Рисунок 2. Крупнейшие партнеры Казахстана в Европе по товарообороту, млрд. долларов (Комитет по статистике РК [3])

Норвегия, которая является одним из крупнейших в мире производителей нефти, создала Государственный нефтяной фонд (ГНФ) в 1990 году. Учрежден он правительством и утвержден стортингом (парламентом). С момента создания управление ГНФ было поручено Минфину, который впоследствии делегировал функции оперативного управления фондом центральному банку страны - Norges банк.

Именно Норвегию, с целью изучения опыта создания и функционирования Государственного нефтяного фонда посетили руководители Министерства финансов и Национального банка Казахстана. Итоги визита были изложены в виде предложений Президенту и Правительству Казахстана. Фонд в Норвегии был создан в основном для накопления средств, которыми бы государство могло ответить в будущем по обязательствам солидарной пенсионной системы, и одним из вариантов названия при создании фонда был Национальный пенсионный фонд. В целом же фонд выполняет обе основные функции аналогичных фондов: сберегательную, для будущих поколений, и стабилизационную, с целью компенсации колебаний цен на сырьевые ресурсы.

Кроме государственного нефтяного фонда в Норвегии, при изучении мирового опыта, у Казахстана вызвал интерес опыт работы медного стабилизационного фонда в Чили и фонда макроэкономической стабилизации в Венесуэле.

Но, именно по норвежскому образцу был создан Национальный фонд Казахстана Указом Президента Республики Казахстан от 23 августа 2000 года №402 «О Национальном фонде Республики Казахстан» [1].

Первым взносом в Национальный фонд стали 660 миллионов долларов, заплаченных республике американской компанией «Шеврон» за 5 процентов казахстанской доли в нефтедобывающем СП «Тенгизшевройл». Все остальные поступления пришли в фонд в результате отвлечения из бюджета «сверхдоходов».

На рисунке 3 показан рост средств Национального фонда с 2012 по 2018 год. Самый высокий результат был в 2015 году и составил 25,7 трлн. тенге, а самый низкий в 2012 году - 10,5 трлн. тенге. Наибольший темп роста Национального фонда зафиксирован в 2015 году - 56,7%, а в последующих годах наблюдается прироста средств фонда.

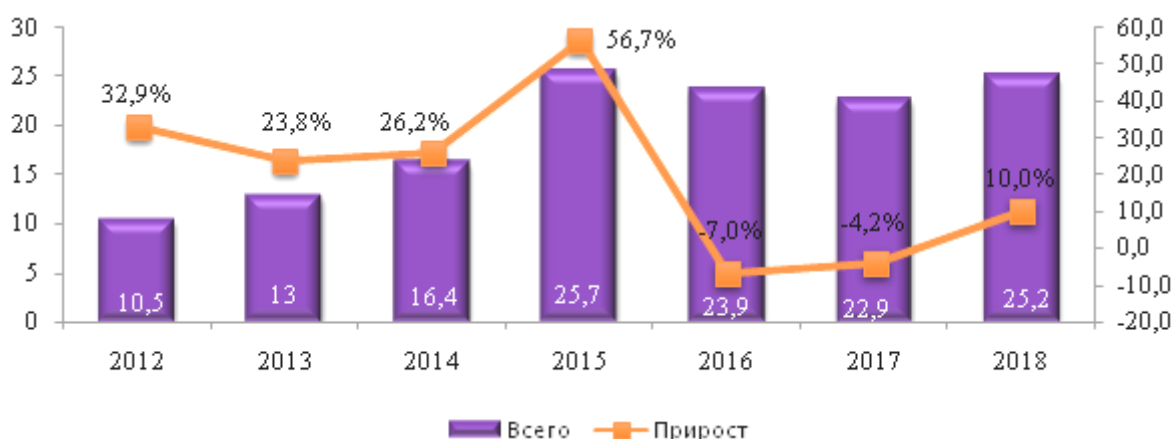


Рис. 3 Средства Национального фонда на конец отчетного периода, трлн. тенге

Национальный фонд Республики Казахстан на сегодняшний день выполняет свое основное предназначение, являясь стратегическим резервом страны, и смягчая удары от резких изменений мировых цен на основные статьи экспорта нефть и газовый конденсат. Перед Национальным фондом стоит задача - обеспечивать бюджетную и макроэкономическую стабильность страны, а сбережение в нем доходов от продажи нефти должно способствовать проведению фискальной политики государства, помочь решить задачу по диверсификации отечественной экономики, а также дать возможность будущим поколениям пользоваться благами казахстанских нефтяных ресурсов.

Литература

1. British Petroleum [Электронный ресурс] - Код доступа: www.king.kz
2. Указ Президента Республики Казахстан от 23 августа 2000 года № 402 «О Национальном фонде Республики Казахстан».
3. Комитет по статистике РК [Электронный ресурс] - Код доступа: <http://stat.gov.kz/>

К ВОПРОСУ О РОЛИ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

Ананина А.С., Федюшкин И.А.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Платежная карточка — это современное средство оплаты. Это шаг в завтрашний день. Предшественниками современных пластиковых карт были карточки, которые в начале прошлого века выпускали крупные американские отели, нефтяные компании и магазины. Эти товарные карточки имели два назначения - следить за счетом клиента и обеспечить механизм записи его покупок. Их появление было логическим продолжением оплаты в рассрочку. Картонные карточки были недолговечными, поэтому десятилетием спустя начали появляться первые металлические, а затем и пластиковые карточки с тиснением (рельефной печатью). В 1958 г. фирма American Express выпустила кредитные "карточки для богатых", и в том же году кредитные карточки пришли, наконец, в банковский мир. Первым эмитентом стал Bank of America из Сан-Франциско, приступивший к выпуску карточек Bank Americard. И были созданы две платежные карточки VISA International и Mastercard.

VISA International Service Association – эта международная платёжная система. Членами её ассоциации является две компании *VisaInc.* (США) и *Visa Europe Services Inc.* (Великобритания). На первом этапе предлагалось два типа карт. Базовая карточка имела кредитный лимит 300 USD и позволяла совершать операции без банковской авторизации на сумму 50 USD. А золотая карта - имела кредитный лимит 500 USD и давала право потратить 100 USD без авторизации. 25 марта 1966 года начался новый этап развития экосистемы пластиковых карт, который в октябре 1968 года привел к созданию хорошо узнаваемого логотипа VISA.

Что касается второй платежной системы MasterCard в США она начала свое становление в конце 1940-ых, когда несколько американских банков стали давать своим клиентам персонально-выпущенную бумагу, которая могла использоваться подобно наличным деньгам на местных складах. Фрэнклин Нэйшнал Банк в Нью-Йорке формализовал практику, введя первую реальную кредитную карточку в 1951. В 1980-ых, было дальнейшее расширение в Азию и Латинскую Америку. В 1987, MasterCard стал первой картой оплаты, которая будет выпущена в Китайской Народной Республике.

Если говорить о платежных картах в Казахстане, то *казахстанские банки стараются сделать пластиковые карточки основным платёжным средством*. В 1993-1995 годах Народный банк внедрил данную систему в других городах Восточно-Казахстанской области, а процессинговые центры, созданные в этих городах, вошли в единую коммуникационную сеть этого банка. В 2004 году одна карта приходилась в среднем на 6 человек. Количество платежных карт, находящихся в обращении, за последние 15 лет в Казахстане увеличилось более чем в 10 раз. По состоянию на 1 сентября 2019 года в обращении находится 30,1 млн. платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 26,6 млн. дер. (по сравнению с ситуацией на аналогичную дату 2018 года – рост на 39,6% и 49,5% соответственно). Наиболее распространенными являются дебетные карточки, их доля составляет 78,6%, доля кредитных карточек – 18,0%. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 1,8% и 1,5% соответственно. Также экономике

Казахстана в январе 2019 года, по оценке, были заняты 8,7 млн человек. Среди занятого населения численность наемных работников составила 6,6 млн человек, что составляет 76,1% от общего числа занятых. На одного экономически активного субъекта в среднем приходится 3 платежных карточек. Для сравнения, в США количество экономически активного населения составляет 153 млн. человек. В обращении платежных карт находится 612 млн. штук, а на экономически активного субъекта в среднем приходится 4 платежных карты.

В Казахстане на сегодняшний день эмитирование платежных карточек фактически осуществляет 22 банков и АО «Казпочта». Общее количество эмитированных платежных карточек составило 23,4 млн платежных карточек, что больше показателя 2017 года на 20%, из них дебетовые карточки – 17,8 млн единиц, кредитные карточки – 4,8 млн единиц, дебетные карточки с кредитным лимитом – 0,5 млн единиц, предоплаченные карточки – 0,4 млн единиц.

Сегодня независимые коммерческие банки, имея полную свободу действия в отношении пластиковых карточек, предлагают своим клиентам карточки как международных, так и казахстанских платежных систем, а также собственные. В силу сложившихся экономических обстоятельств в Казахстане в основном выпускаются не кредитные, а дебетовые карты. Для того чтобы получить подобную карточку, клиенту банка необходимо положить на специальный «карточный» счет определенную договором сумму. Большинство карточек казахстанских систем работают пока лишь в пределах страны, однако, учитывая небольшой срок их существования и темпы развития, можно предположить, что выход на мировой уровень - дело времени.

Платежные карты прочно вошли в нашу жизнь. Использование платежных карточек является удобным способом оплаты товаров или услуг, позволяющим разумно распределять свои денежные средства и отслеживать свои расходы.

Ниже представлены данные анализа рынка платежных карточек карточкам и их количества, выпускаемое в обращении на основе данных Национального Банка Республики Казахстан с периода 2009 по 2018 гг. [1]

Анализируя предложенные данные, можно сделать следующий вывод, что с периода 2009-2018 года количество платежей с использованием платежных карточек стабильно увеличивалось, но большинство населения продолжают использовать наличные деньги. Безналичные платежи с 2009-2018 года осуществлялись через локальные системы, Visa International и MasterCard Worldwide. Большинство использовали такую международную системы как Visa International. На рисунке 1 представлено количество платежей с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов.



Рисунок 1. Динамика количества платежей с использованием карточек казахстанских эмитентов в тыс. тг. с 2009-2018 гг.

Данный рисунок показывает, что количество платежей с использованием платежных карт растет и за период с 2009-2018 года выросло до 810210 тыс. тг. Общее число использование платежных карт возросло на 692133 тыс. тг за 10 лет. Ниже на рисунке 2 показаны платежи, которые используются с платежными карточками.



Рисунок 2. Динамика платежей с использованием карточек казахстанских эмитентов с 2009-2018 гг. в тыс. тг.

Из рисунка 2 видно, что безналичные платежи растут и к 2018 году обогнали количество платежей по выдаче наличности и составили 523847 тыс. тг. А в 2017 году наличные и безналичные платежи были практически равны. На рисунке 3 показаны виды платежей безналичных.



Рисунок 3. Динамика безналичных платежей с 2009-2018 года в тыс. тг.

Рассмотрев рисунок 3 можно говорить о том, что большую долю по безналичным платежам занимает Visa International с 2009-2018 года количество платежей составило 230176 тыс. тг., самую малую долю составляют локальные системы с 2009-2013 года они увеличились на 631 тыс. тг.

Ниже на рисунке 4 представлены платежи по выдаче наличности.

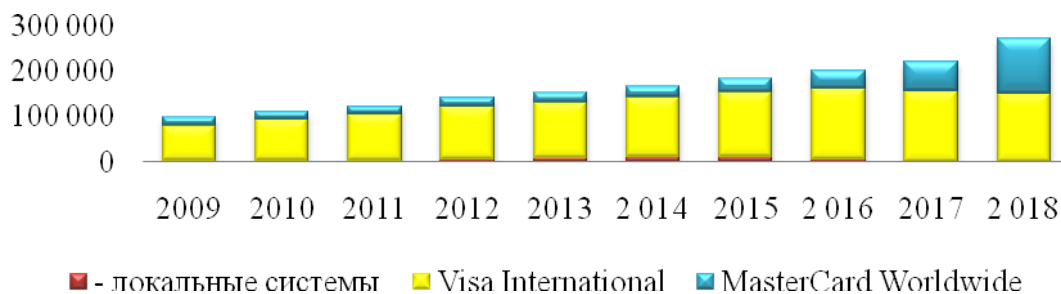


Рисунок 4. Динамика платежей по выдаче наличности с 2009-2018 года в тыс. тг.

Анализируя данные из рисунка 4 можно сделать следующие выводы, что все платежи по выдачи наличности растут и большинство используют Visa International так же, как и в безналичных платежах. Использование наличности в Казахстане очень высокое и это не очень хорошо сказывается на финансовом рынке Казахстана, ведь он должен идти в ногу со временем. Ниже на рисунках 5 и 6 представлены в процентном соотношении использование наличности и без наличности к общему числу платежей.

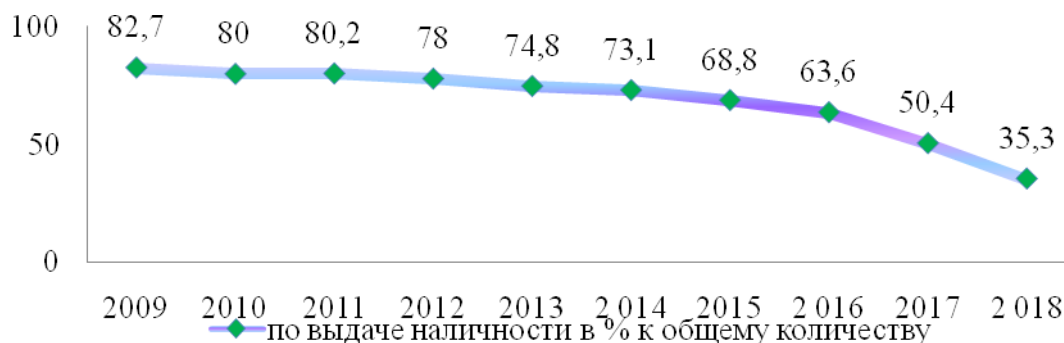


Рисунок 5. Динамика платежей по выдаче наличности в процентах к общему числу платежей с 2009-2013 года

В результате рисунка платежей по выдаче наличности с 2009-2018 года видно, что платежи резко уменьшились к 2018 году, снижение платежей стало заметным с 2014 года. Ниже представлен рисунок 6 на котором показаны безналичные платежи в процентах к общему числу платежей.

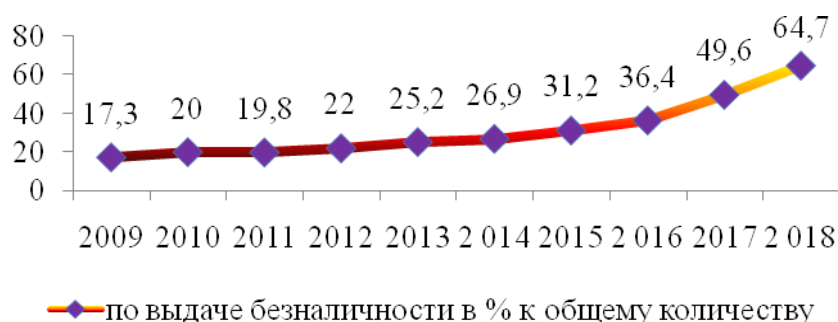


Рисунок 6. Динамика безналичных платежей в процентах к общему числу платежей с 2009-2018 года

Из рисунка 6 видно, что безналичные платежи в процентах к общему числу платежей растут с 2009 -2018 года, за исключением 2011 года там платежи понизились до 19,8%. Но если сравнивать безналичные и наличные платежи, то по общей доле к общему числу платежей занимают наличные платежи.

Таким образом, Казахстан к 2018 году стал прогрессировать и использовать безналичные платежи, особенно это видно в 2018 году. Если же с периода 2009-2013 года рост платежей по выдаче наличности был выше чем безналичные платежи, то с 2014 по 2018 года наблюдается обратное. Также количество платежей с использованием платежных карт с периода 2009-2018 года возрастало. Основная доля безналичных платежей совершена посредством POS-терминалов (47,5% и 27,1% от общего количества и объема безналичных платежей) и интернет/мобильного банкинга (51,9% и 71,4% соответственно). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (90,3% и 82,7% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег). Постепенно введение POS-терминалов прочно

входят в нашу жизнь, мы уже не задаемся вопросом, где пополнить баланс на мобильном телефоне, оплатить коммунальные счета или услуги провайдера, приобрести электронные деньги и т. д.

Развитие платежных карточек сегодня является одним из приоритетных направлений деятельности Национального Банка в области платежной системы. Увеличение объема безналичных платежей позволит снизить оборот наличных денег в розничной торговле.

Литература

1. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан, 2013-2018 гг.[nationalbank.kz]
2. Цвингер И.Г., Структура современной платежной системы Казахстана, Молодежь и системная модернизация страны: Сборник научных статей 4-й Международной научной конференции студентов и молодых ученых (21-22 мая 2019 года), в 6-х томах, Том 2, Юго-Зап. гос.ун-т., Курск: Юго-Зап. гос. ун-т., 2019[www.nkzu.kz]
3. Казахстанский центр межбанковских расчетов[www.kisc.kz]

ӘОЖ 658.159

КОМПАНИЯНЫҢ АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫН БАСҚАРУ САЯСАТЫ («ИНСАР» ЖШС МЫСАЛЫНДА)

Баграмова А.К., Сасыкова К.Т.
(*М. Қозыбаев ат. СҚМУ*)

Айналым капиталы — бұл кәсіпорындардың, бірлестіктердің, ұйымдардың өндірістік қорларының бір өндірістік айналымда түгел тұтынылып және өзінің құнын дайындалатын өнімге толық көшіретін бөлігі. Әдетте, өзінің табиғи нысанын сақтамайды және аяқталғаннан кейін ақшалай нысанда қайтарылады.

Айналым капиталының құрылымы деп барлық жиынтығындағы олардың бөлек элементтерінің арақатынасын айтады. Кәсіпорындардағы айналым капиталының құрылымына талдау жасау және оны жетік білу маңызды мәселелерінің бірі болып саналады. Себебі, белгілі бір шамада қаржы жағдайы кәсіпорын қызметінің не ол, не бұл мезетін сипаттайды.

Кәсіпорында айналым капиталының құрылымы тұрақсыз және көптеген себептердің ықпалымен өзгеріп отырады. Әрбір нақты кәсіпорында айналым қаражатының шамасы, олардың құрамы мен құрылымы, өндірістік сипаты мен күрделілігіне, өндіріс кезеңінің ұзақтығына, оларды жеткізу жағдайына және т.б. байланысты болады.

Үздіксіз өндірістік үдерісті қамтамасыз ету үшін негізгі өндірістік қорлармен қатар оған заттармен материалдық ресурстар қажет. Еңбек заттары еңбек құралдарымен бірге үдерісіне қатысып, олардың құны өндірілетін өнімнің материалдық негізін жасап, өнімнің өзіндік құнын құрайды.

Айналым капиталы 2 бөлімнен тұрады:

- өндірістік айналым қорлары;
- айналыс қорлары;

Өндірістік айналым қорлары — өндірістік процессте бір рет қолданылады және өзіндік құнын толығымен өндіретін өнімге аударады. Өндірістік айналым қорлары өнеркәсіптегі айналым қорларының ең негізгі бөлігі болып табылады. Олар барлық

айналым қорларының өнеркәсіпте 70%, машина өндіру мен мелалл өңдеуде 80% аса бөлігін құрайды.

Айналыс қорлары — запастағы дайын өнімдер, әлі бағасы төленбеген, бірақ жөнелтілген тауарлар, есептеу құралдары және кассадағы ақша қорлары.

Сонымен, айналым қорлары — бұл өндірістік айналым қорлары мен айналыс қорларын құруға арналған, кәсіпорынның ақша қорлары.

Айналым капиталының элементтері шаруашылық операциялары үздіксіз ағынының бөлігі болып табылады. Сатып алу өндірістік запастың және кредиторлық берешектің ұлғаюына әкеп соқтырады; өндіріс даяр өнімнің артуына жол ашады; сатып алу дебиторлық берешектің, сондай-ақ кассадағы және есеп айырысу шотындағы ақшалай қаражаттың ұлғаюына себеп болады. Осы операциялар циклі көп есе қайталанатын және қорытындысында ақшалай түсім және ақшалай төлем түседі.

Айналым капиталын жоспарлау, есептеу және талдау практикасында келесі белгілер бойынша топтастырылады:

1) Өндіріс процесіндегі функционалдық рөліне байланысты-өндірістік айналым қоры (құрал-жабдық) және айналыс қоры.

2) Бақылау, жоспарлау және басқару практикасына байланысты — нормаланатын айналым капиталы және нормаланбайтын қарыз капиталы;

3) Айналым капитал қалыптасатын көзге байланысты — меншік айналым капиталы және қарыз айналым капиталы;

4) Өтімділікке (ақшалай қаражатқа айналу жылдамдығы) байланысты - абсолютті өтімді қаражат, жылдам сатылатын айналым қаражаты, баяу сатылатын айналым қаражаты;

5) Капиталды салу тәуекелінің дәрежесіне байланысты — салу тәуекелі барынша аз айналым капиталы, салу тәуекелі шамалы айналым капиталы, салу тәуекелі орташа айналым капиталы, салу тәуекелі жоғары айналым капиталы;

6) Материалдық-мүліктік маңызына байланысты — енбек құралы (шикізат, материал, отын, аяқталмаған өндіріс және т.б.), даяр өнім мен тауар, есептердегі ақшалай қаражат пен құрал-жабдық.

«Инсар» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде табыс алуды көздейтін коммерциялық ұйым болып табылады.

«Инсар» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі бірлескен шаруашылық қызметті жүзеге асыру үшін құрылған тұлғалардың бірлестігі болып табылады. «ИНСАР» ЖШС 2001 жылы тіркелген. Кәсіпорын Қазақстан Республикасының Конституциясына, Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне, 1995 жылғы 17 мамырдағы «Экономикалық серіктестік туралы» Заңға, Қоғам Жарғысына, сондай-ақ серіктестіктің аумағында әрекет ететін өзге де нормативтік құқықтық актілерге негізделген Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығымен құрылған және жұмыс істейді.

Кәсіпорынның негізгі мақсаты - оның қызметіне, жұмыстары мен тауарларына қоғамның қажеттілігін қанағаттандыру, сондай-ақ акционерлер мен қызметкерлердің мүддесінде пайдалану, сондай-ақ акционерлік қоғамды одан әрі дамыту және кеңейту үшін табыс алу.

Негізгі экономикалық көрсеткіштер 1-кестеде көрсетілген. Экономикалық көрсеткіштерді талдау нәтижелері бойынша кәсіпорынның өзінің өндірістік-шаруашылық қызметін қаншалықты тиімді жүргізетіні туралы айтуға болады.

1 кесте.
2017-2019 жж негізгі қаржылық көрсеткіштер

(мың.теңге)

Көрсеткіш атауы	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	Ауытқу, мың.теңге		Ауытқу,%	
				2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018
Өнімді сатудан түскен кіріс	25433	19487	25389	-5946	5902	77	130
Өнімнің өзіндік құны	24843	16398	22885	-8445	6487	66	140
Жалпы кіріс	590	3089	2504	-100	-585	83	81
Өзге де кірістер	115	-	-	-115	-	0	-
Басқа шығыстар	-	-	-	-	-	-	-
Салық салынғанға дейінгі пайда	705	3089	2504	2384	-585	438	81
КТС	141	618	501	477	-117	438	81
Таза пайда	564	2472	2004	1978	27	500	101

«Инсар» ЖШС-нің өнімді сатудан түскен табысын қарастыра отырып, 2017 жылы 25432,9 мың теңгені құрағанын көріп отырмыз, сатылған өнімнің өзіндік құны 24843,0 мың теңгеге тең болды. 2017 жылы жалпы табыс 589,9 мың теңгеге тең. Сондай-ақ 115,4 мың теңге сомасында өзге де табыс алынды. Бұл табысты ұйым автокөлікті жалға бергені үшін алды. Нәтижесінде, 2017 жылдың нәтижелері бойынша «Инсар» ЖШС 705,3 мың теңге көлемінде салық салынатын пайда алды.

2017 жылы қолданылатын салық ставкасы бойынша салық салынатын есептелген корпоративтік табыс салығы 20% - ды құрады 141,0 мың теңге. Кәсіпорын иелігінде қалған таза пайда 2015 жылы 564,3 мың теңгені құрады.

2018 жылы сату көлемі 5945,5 мың теңгеге қысқарды, 2017 жылдың көрсеткішінен 77 пайызды құрады. Жалпы өзіндік құны 2017 жылмен салыстырғанда 844,5 мың теңгеге азайды. 2016 жылдың қорытындысы бойынша кәсіпорын алған пайда 3089,3 мың теңгені құрады. Есептелген корпоративтік табыс салығы 617,9 мың теңгеге тең. Кәсіпорынның иелігінде қалған пайда 2471,5 мың теңгеге тең.

«Инсар» ЖШС-нің меншікті капиталы 2017 жылы 1166 мың теңгеге тең, 2018 жылы қысқарып, 478 мың теңгені құрады, ал 2019 жылы көрсеткіштің 2362 мың теңгеге өсуі байқалады.

Айналымдылық коэффициент жүйесі арқылы бағаланады:

1. айналым коэффициенті
2. айналым активтерін жүктеу коэффициенті 1 теңгеге. сатылған өнім;
3. бір айналым ұзақтығы;
4. айналым капиталының рентабельділігі;
5. айналым қаражатын абсолютті босату;
6. айналым қаражатын салыстырмалы түрде босату.

Айналым активтерінің айналымдылығын жеделдетудің тағы бір тәсілі ретінде дебиторлар шоттарының төмендеуін ұсынуға болады. Дебиторлық берешек деңгейі әр түрлі факторлармен анықталады – бұл өнім түрі, нарықтың өнімнің осы түрімен қанығу деңгейі, нарықтың сыйымдылығы, нарықтық конъюнктура және басқа да факторлар.

Көптеген кәсіпорындарда айналым капиталын басқару мәселелері заманауи қаржы құралдары мен технологияларды пайдаланбай интуитивті түрде шешіледі. Дегенмен, айналым капиталын басқарудың тиімділігі менеджерлер жүйелік білімді

басшылыққа алатын және осы саладағы кәсіпорынның қаржылық басқаруына арналған заманауи механизмдер мен құралдарды пайдаланған кезде ғана кепілдендірілуі мүмкін.

Отандық экономиканың басты проблемасы - бұл қазақстандық басшылық әлі күнге дейін эволюциялық даму сатысында тұр. Кәсіпорын пайда табу мақсатында айналым қаражатын басқару жүйесін дамытуға барынша көңіл бөлмейді және нәтижесінде коммерциялық қызметтегі қиындықтарды бастан кешіреді.

Айналым капиталын басқару жағдайын талдау нәтижелері бойынша «Инсар» ЖШС келесі мәселелерді анықтады:

1. Айналым капиталын басқарудың басқару функцияларының жоқтығы;
2. Жұмыс істемейтін айналым капиталын басқару саясаты тиімсіз.

Осының барлығы өнімді сатудан түскен түсімнің төмендеуіне және оның өзіндік құнының өсуіне алып келеді, бұл нәтижесінде пайданы қысқартады және кәсіпорынның банкротқа ұшырауына әкеп соғады.

Осылайша, кәсіпорында ЖШС «Инсар» басқару айналым капиталын жүзеге асырылады емес, толық көлемде, соның салдарынан төмендегі мәселелер анықталды:

1. Айналым капиталын бақылау функциясының болмауы.
2. Айналым капиталын басқару саясатының консервативті түрі оны басқару тиімділігіне теріс әсер етеді.

Жоғарыда аталған барлық мәселелер «Инсар» ЖШС айналым капиталын жеткіліксіз тиімді басқару туралы айтады және оларды жою жөніндегі іс-шаралар кешенін әзірлеуді талап етеді.

«Инсар» ЖШС айналым капиталын бақылау функциясын енгізу үшін келесі әрекеттерді орындау қажет:

- бақыланатын көрсеткіштерді бөлу;
- бақылауға жауаптыларды анықтау.

Аталған қадамдар айналым қаражатының әрбір санаты үшін жасалуы тиіс (қорлар, дебиторлық берешек, ақша қаражаты).

«Инсар» ЖШС - дегі айналым капиталын басқарудың басқа проблемасын шешу үшін-оны басқару саясатының айналым капиталомконсервативтік түрін басқаруға теріс әсер ету, оның түрін өзгерту ұсынылады.

Айналым капиталын бақылау функциясын енгізу бойынша іс-шараларды әзірлеу. Бақыланатын көрсеткіштер ретінде тәжірибеде айналым капиталының айналымдық көрсеткіштерін, сондай-ақ айналым капиталының әрбір санаты үшін белгіленген лимиттерді (мысалы, қорлардың ең аз қажетті деңгейі) пайдаланады.

Бастапқы және түпкілікті баланстардың нақты салмағын уақыттың белгілі бір нүктесіндегі айналым капиталының әрқайсысына талдау, әрбір элементтің өзгеру динамикасын қадағалай алады. Осылайша, «Қолма-қол ақша» санатындағы «Дебиторлық берешек» санатының барлық айналым капиталының жалпы сомасымен салыстыру арқылы ағымдағы кезеңдегі өтімділік деңгейіндегі өзгерістерді бағалауға болады.

Айналым капиталын пайдаланудың тиімділігін бағалау үшін кезең ішінде басқа түрдегі айналымдар коэффициентінің серпіні мен айналымдылықтың жиынтық коэффициентімен айналым капиталының бір түрінің айналымдық коэффициентінің динамикасын салыстыруға болады.

Жұмысты қортындылай келе келесі шешімдерге келуге болады: Мысал ретінде өтімділіктің төмен көрсеткіштерін барынша азайтатын айналым активтерін басқарудың қарапайым нұсқаларының бірін тұжырымдауға болады: өтімділіктің төмендеу тәуекелінің дәрежесі айналым активтерінің қысқа мерзімді міндеттемелерден асып кету шамасына қарай қысқарады, осылайша айналым активтерінің шамасын арттыру қажет.

Яғни айналым капиталын басқару саясатын жүргізу кезінде өтімділікті төмендету тәуекелі мен кәсіпорын қызметінің тиімділігі арасындағы балансты табу қажет, бұл келесі міндеттерді шешу арқылы қамтамасыз етуге болады:

- төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету. Кәсіпорын ағымдағы шоттарды төлеуге, өз міндеттемелерін орындауға және банкроттықтан және төлем қабілетсіздігі тәуекелінен қорғау үшін айналым капиталының жеткілікті деңгейіне ие болуға тиіс;

- активтердің тиімді көлемін, құрылымын және рентабельділігін қамтамасыз ету.

Әр түрлі ағымдағы активтер деңгейлерінің пайдаға әсері бірдей емес. Мысалы, өндірістік қорлардың жоғары деңгейі ағымдағы шығыстардың едәуір деңгейін талап ете алады, ал болашақта дайын өнімнің кең ассортименти сату мен табыстың өсуіне ықпал ете алады. Сондықтан, ағымдағы активтердің деңгейі мен мөлшеріне қатысты әрбір шешім рентабельділік тұрғысынан да, олардың оңтайлы құрылымы тұрғысынан да қаралуы тиіс.

Кәсіпорынның меншікті айналым капиталының болуы, оның құрамы мен құрылымы, айналымдылығы осы кәсіпорынның қаржылық жағдайын, оның тұрақтылығын анықтайды, олардың негізгі көрсеткіштері болып табылады:

- төлем қабілеттілігінің көрсеткіштері, яғни кәсіпорынның қолда бар борыштық міндеттемелерді мерзімінде өтеу қабілеті;

- өтімділік, яғни кәсіпорынның кез келген уақытта қажетті ағымдағы шығындарды жасауға қабілеті;

- қаржы ресурстарын кейіннен жұмылдыру мүмкіндігі.

Тиімді айналым капиталын пайдалану кез келген кәсіпорынның қалыпты және үздіксіз жұмысын қамтамасыз етуде, өндірістің рентабельділігін ұлғайтуда, қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуде өте маңызды және әр түрлі факторларға байланысты. Осы жұмыс шеңберінде айналым капиталын басқарудың мынадай кезеңдерін келтірген жөн:

Бірінші кезең алдыңғы кезеңде өндірістік процесс шеңберінде айналым капиталын пайдалануды қарастыру және талдау жүргізу керек. Осы кезең шеңберінде айналым капиталының жиынтық көлемінің серпінін, айналым капиталы есебінен қалыптастырылатын айналым активтері құрылымының серпінін қарау қажет, бұл әрбір бап бойынша өтімділік деңгейін жеке анықтауға мүмкіндік береді. Нәтижесінде айналым капиталын басқару тиімділігінің деңгейі және оны одан кейінгі кезеңдерде ұлғайту мен оңтайландырудың ықтимал жолдары айқындалатын болады.

Бұдан әрі, келесі кезеңде кәсіпорынның айналым капиталы есебінен айналым активтерін қалыптастырудың негізгі тәсілдерін айқындау қажет. Мұндай бірнеше тәсілдер бар: консервативті, қалыпты және агрессивті. Консервативтік тәсіл шеңберінде айналым активтерінің өсуі мен көлемінің азаюы біршама тежеледі, демек, кәсіпорын мүлкінің жалпы жиынтығында айналым активтерінің үлес салмағы аз, сондай-ақ олардың айналымдылық кезеңі сияқты, осыған сәйкес активтер рентабельділігінің айтарлықтай жоғары деңгейі қамтамасыз етіледі. Бұл шарт қысқа мерзімді кредиттер мен қарыздардың осындай шағын мөлшері жағдайында мүмкін.

Осылайша, айналым капиталына қажеттілік өз қаражатымен және ұзақ мерзімді несиелермен және займдармен жабылады. Консервативтік үлгідегі осы саясат, әдетте, екі жағдайда жүргізіледі: кәсіпорынның қаржылық жағдайын тұрақтандыру немесе нығайту үшін ресурстарды үнемдеу қажеттілігінің пайда болуы себебінен немесе капитал, өндіріс құралдары және тауарлар нарықтарында толық айқындық жағдайында кәсіпорынның жұмыс істеуі себебінен.

Әдебиет

1. Бородина Е.И., «Финансы предприятий» учебное пособие. - М.: Банки и биржи, 2015 ж. 208 б.

2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративтік қаржы - С.-Пб.: «Консалт», 2014 ж. - 358 б.
3. Дүйсенбаев Қ.Ш. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау - Алматы: 2013 ж.
4. Ильенкова С.Д., «Экономика и статистика фирм» М.: Финансы и статистика, 2013 ж. – 240 б.
5. Қазақстандағы астық өндірісінің дамуының негізгі тенденциялары. Алматы, 2011. - б. 35.
6. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Фирманың қаржысы: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2011 ж. - 201 б.
7. Ковалев В.В. Қаржылық талдау: Ақша басқару. Инвестициялар таңдау. - М.: Ф. и Ст., 2012 ж.

УДК 336.226.111

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖЕКЕ ТАБЫС САЛЫҒЫ БОЙЫНША ЕНГІЗІЛГЕН ӨЗГЕРІСТЕР

Бактыбаева Д.С., Сериков Е.Б.
(*М.Қозыбаев ат. СҚМУ*)

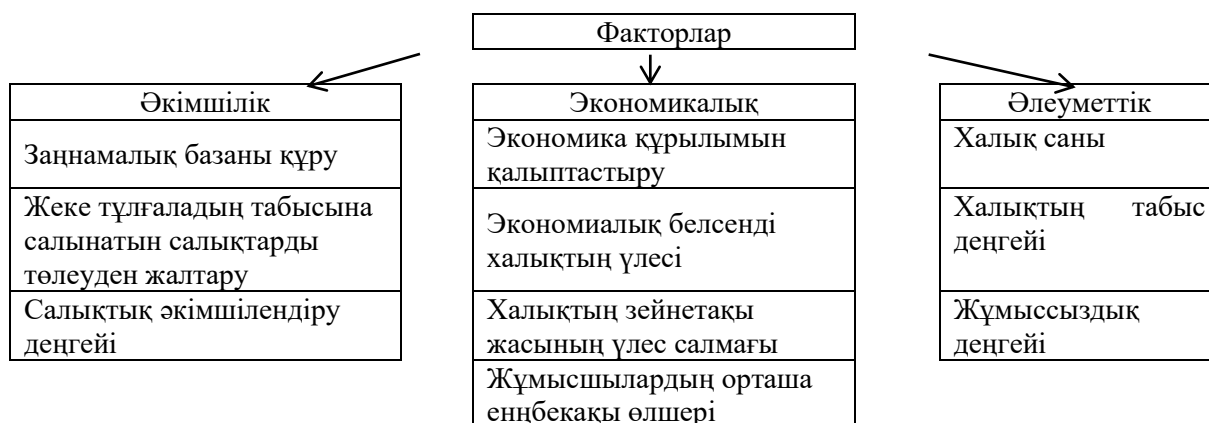
Осы мақалада ҚР жеке табыс салығы бойынша соңғы енгізілген өзгерістер қарастырылған. Жеке табыс салығына қатысты өзгерістер төмен еңбекақы тұлғалар үшін салық жүктемесін азайтуға және әлеуметтік мақсатында қолдау үшін енізілді.

Салық төлеушінің көзқарасы бойынша жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы оның әл-ауқатын нашарлататын себептердің бірі болып табылады, өйткені бұл табыстың азаюына ықпал етеді және бұл ретте нарықтық игіліктерді тұтыну мүмкіндігі төмендейді. Сондай-ақ жеке табыс салығын есептеу кезінде (тікелей әсер ету) ең төменгі жалақының өзгеруі маңызды рөл атқарады.

Жеке табыс салығы, оның өнімділігі тұрғысынан ең перспективалы болып табылады: басқа да тең жағдайларда салық органдарына бұл салықты басқа салықтардан гөрі бақылау оңай және оны төлеуден салық төлеушілерге жалтару қиын. Қазақстан өңірлерінің жергілікті бюджетіне ЖТС-дан салық төлемдерінің түсімдерін жоспарлау кезінде жеке тұлғалардың кірістеріне және оның нақты түсіміне салықтың жиналуына тікелей әсер ететін факторларды ескеру қажет.

Қазақстанның бюджет жүйесіне ЖТС түсіміне әсер ететін әр түрлі факторлардың әсерін зерттеу мәселелері отандық ғалымдармен аз жүргізілген. Суретте көрсетілген факторлар ҚР бюджет жүйесіне жеке тұлғалардың табыстарына салынатын салық түсімінің серпініне оң да, теріс те әсер етуі мүмкін.

Қазақстанда жеке салық салу мәселесіндегі маңызды проблемалардың бірі табысты шегеруді тәжірибеде жеткіліксіз пайдалану болып табылады.



Сурет. ҚР бюджет жүйесіне ЖТС түсуіне әсер ететін факторлар

Басты өзгерістер ең төменгі жалақы мөлшерін 1,5 есеге арттыру туралы Үкіметтің 2019 жылы бастамашылығымен байланысты: 2019 жылы ең төменгі жалақы 42500 теңгені құрайды (2018 жылы ол 28284 теңгені құрады.); Ең төменгі есептік көрсеткіш - 2525 теңге.

2019 жылдан бастап жеке табыс салығы бойынша ұсынылатын және ең төменгі жалақы төлемдерінде белгіленген шектері бар шегерімдер айлық есептік көрсеткіштерге (АЕК) «ауыстырылды».

Қызметкердің табысы 25 АЕК (63125 теңге) аспайтын кезде 90% мөлшерінде түзету жүргізіледі.

2019 жылдан бастап ҚР Салық кодексіне осындай қызметкерлерді әлеуметтік қолдау мақсатында жалақы (табыс) деңгейі төмен қызметкерлер бойынша жеке табыс салығы (ЖТС) мөлшерінің азаюына байланысты өзгеріс енгізілді.

Табысты түзету.

Қызметкердің заңда белгіленген айлық есептік көрсеткіштің 25 еселенген мөлшерінен аспайтын табысына қолданылады. Сәйкес осы өзгеріс, егер табыс (жалақы ғана емес табыстың басқа да түрлері) 25 АЕК артық болмағанда, ЖТС есептеу кезінде салық салынатын табысқа 90% мөлшерінде түзету (азайту) қолданылады.

ҚР Салық Кодексінде енгізілген және ЖТС есептеуіне байланысты өзгеріс әлеуметтік аударымдарды (ӘА), міндетті зейнетақы жарналарын (МЗЖ) есептеу және айқындау тәртібін, міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру жөніндегі ережелерді (МӘМС), сондай-ақ әлеуметтік салық бөлігінде Салық Кодекс ережелерін реттейтін болды.

90 пайыз мөлшеріндегі түзетімі қолдану және қолданбау жағдайлары:

- ЖТС, МӘМС, ӘС есептеу кезінде түзету қолданылады;
- МЗЖ, МКЗЖ, ӘТ кезінде есептеу түзету қолданылмайды.

Салықтар мемлекеттік бюджеттің басты кіріс көзі болуымен қатар, өндірісті реттеу, әлеуметтік кепілдікті қамтамасыз ету, субъектілер мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қаржылық базасын жасау функцияларын атқаратын қоғамдық қайта құрудың жаңа құралы болып табылады.

Солтүстік Қазақстан облысы салық комитетінің бақылау-экономикалық жұмысының нәтижесі бойынша бюджетке салықтардан, оның ішінде жеке табыс салықтардың бюджеттегі экономикалық маңызы да жоғары.

Әр салықтың өзіндік ерекшелігі олардың бюджетке көп немесе аз мөлшерде түсу себебінен көрінеді. Соған байланысты жеке табыс салықтарынан соңғы жылдары бюджетке қанша мөлшерде салық түсіп, кірістің қанша мөлшерін құрап отырғандығын көру үшін, осы салықтардың түсуіне талдау жүргізейік.

Төменгі кестеде Солтүстік- Қазақстан облысы бойынша соңғы үш жыл ішінде бюджетке ЖТС түсімдері берілген.

Кесте. СҚО 2016-2018жж бюджетке түскен ЖТС

Төлемдер атауы	2016жыл		2017жыл		2018жыл	
	Нақты түскені (мың теңге)	%	Нақты түскені (мың теңге)	%	Нақты түскені (мың теңге)	%
Жеке табыс салығы – барлығы, оның ішінде	1875750	101,2	1956919	103,6	2316982	111,7
Төлемкөзінен алынатыны	1845176	101,2	1800591	103,4	2137394	106,9
Төлемкөзінен алынбайтыны	-	-	47984	107,0	67493	105,7
Кәсіпкерлерден алынатыны	30574	102,0	108344	104,1	112095	100,9

Жоғарыдағы кестедегі мәліметтерден, табыс салықтарының бюджеттегі үлесі жыл өткен сайын өсіп келе жатқанын байқауға болады.

Әдебиет

1. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) 2018 ж., 2019 ж.
2. «Солтүстік Қазақстан Облысының қысқа статистикалық жылнамалығы» 2016-2018 жылдар.

УДК 336.717

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Баймурзин А.С.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

В настоящее время проблема привлечения клиентов является наиболее острой и насущной. Соперничество за клиента носит преимущественно неценовой характер, что заставляет банки не только менять способы ведения конкурентной борьбы, но и пересматривать в целом «пакет» банковских продуктов. Новые требования, предъявляемые клиентами к банку, обуславливают появление новых услуг и операций, которые обеспечивают круглосуточный доступ к ресурсам, дифференцированный подход к банковским продуктам, максимальную скорость проведения операций, эффективное использование средств на банковских счетах, финансовое консультирование, предоставление фидуциарных продуктов и т.д.

В соответствии с законом «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» банки могут оказывать клиентам следующие услуги, в том числе [1]:

депозитные услуги – привлечение денежных средств клиентов под банковский процент;

кредитные услуги – предоставление займов под определенный процент в пользу банка;

расчетно-кассовое обслуживание – проведение безналичных и наличных расчетов;

инвестиционные услуги – предложение потребителю вариантов для инвестирования собственных средств в имущество, ценные бумаги;

валютные услуги – конвертация национальной валюты в валюту других стран и наоборот;

трастовые услуги – доверительное управление имуществом клиента в его интересах;

Прежде всего, необходимо рассмотреть вопрос об организации обслуживания клиентов в банковском секторе. Как отмечал автор в работе [2], одной из тенденций современного развития банковского сектора являются изменения требований законодательной базы, рынка, а также потребителей к качеству и доступности банковских продуктов. На этот случай, нужно реорганизовать управления основными процессами коммерческого банка. Отсюда вытекает, что проблема повышения качества обслуживания клиентов становится все более актуальной как для всей банковской отрасли в целом, так и для конкретного коммерческого банка в частности.

Основная тенденция развития любой финансовой организаций – это активное расширение услуг, оказываемых клиентам.

Банковская услуга - это средство удовлетворения потребности клиентов. Именно розничные услуги клиентам являются локомотивом современного банковского сектора. В жесткой конкурентной среде на рынке банковских услуг любая компания может выделиться и завоевать лидирующее положение, максимально используя свои конкурентные преимущества.

Все банки 2-го уровня, то есть коммерческие банки, осуществляют свою деятельность на основании определенных принципов. Первым и основным принципом является работа в пределах реально уже имеющихся ресурсов. Вторым, это полная экономическая самостоятельность. Оно предполагает свободу распоряжения собственными средствами банка и привлеченными ресурсами, свободный выбор клиентов и вкладчиков, распоряжение доходами, остающимися после уплаты налогов. Экономическая ответственность коммерческого банка не ограничивается его текущими доходами, а распространяется и на его капитал. Третий принцип заключается в том, что взаимоотношения коммерческого банка со своими клиентами строятся как обычные рыночные отношения. Операции, выполняемые банками, могут осуществлять и другие предприятия и организации. Они не являются монополией только банка. Известно, например, что бухгалтерскую помощь, консультации, различные посреднические услуги, аренду сейфов и другие услуги могут оказывать специальные предприятия и агентства. Можно поэтому также заметить, что банки, будучи крупными кредитными институтами, могут выполнять небанковские операции - операции, которые традиционно выполняют другие хозяйствующие субъекты. В условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам услуг, улучшает качество вкладного и кредитного обслуживания, предлагая им различного рода посреднические услуги.

Стремительный рост конкуренции и вместе с тем снижение прибыльности специфических участков бизнеса, в развитых странах стали основными причинами для консолидации усилий. Как результат на рынке возникли офисы, разработаны преимущественно на основе банковских подразделений, которых объединяла одна задача - предоставить клиенту как можно шире пакет различных финансовых продуктов. Следовательно, чем больше ассортимент услуг, тем более банк конкурентоспособен. Так и возникло такое подразделение, которая на сегодняшний момент называется финансовым супермаркетом. Как правило финансовый супермаркет кроме банковских услуг может предоставлять страховых, инвестиционных, а также консультационных услуг.

Далее рассмотрим коммерческие банки Казахстана и услуги, предоставляемые ими.

В республике Казахстан финансовым супермаркетом на сегодняшний день является Народный банк, который оказывает свои услуги населению Казахстаном и физическим лицам. И сегодня традиционные вклады составляют значительную часть предоставляемых частным клиентам банковских услуг.

ДБ АО Сбербанк Казахстана и его главный акционер ПАО «Сбербанк» на сегодняшний день так же являются финансовыми «супермаркетами», которые не только не уступает, но и превосходит многие коммерческие банки, например, в количестве выданных кредитов. Благодаря широкой филиальной сети Сбербанка клиент имеет возможность переводить деньги в любой регион как Казахстана, так и России по приемлемым для него тарифам. В случае необходимости можно воспользоваться срочными денежными переводами «Блиц», с помощью которых средства гарантированно попадут адресату в течение 1 часа. Также для того, чтобы провести банковскую операцию, в отделениях банка установлены терминалы самообслуживания. Информационно - платежный терминал самообслуживания - это

устройство, которое позволяет владельцу банковской карты самостоятельно проводить платежи без помощи банковского работника. Выполнение всех необходимых операций на терминале сопровождается подробными инструкциями, выводимыми на экран терминала. Держатель банковской карты выбирает на терминале необходимую организацию, платеж, вводит минимально необходимые реквизиты. По каждой совершенной операции клиенту терминалом самообслуживания распечатывается чек. Через терминалы самообслуживания можно осуществить различные банковские операции, а именно: самостоятельно и быстро оплатить задолженность по кредиту, подключить услугу «Мобильный банк», перевод денежных средств во вклады и др., осуществить оплату коммунальных услуг, электроэнергии, услуг связи, детских садов, штрафов, просмотреть остаток средств на карточке, пополнить счет мобильного телефона и др. Новые технологии и инновации в сфере обслуживания клиентов – это важнейшая часть деятельности любого коммерческого банка. Для того чтобы клиентская база увеличивалась, банковским работникам необходимо реализовывать потребности клиентов [4].

ДБ АО Альфа Банк Казахстана и его главный акционер ОАО «Альфа Банк» также является крупнейшим банком. В декабре 2017 компания Visa на конференции «Visa - 25 лет в Казахстане» наградила Альфа-Банк Казахстан почетным дипломом за успешный запуск кобрендинговой карты Veeline. У Альфа банк есть специальная услуга Интернет банк «Альфа-Клик» – бесплатная услуга интернет-банкинга. Она позволяет самостоятельно совершать платежи и покупки через интернет и управлять своими счетами без ожидания в очередях. Большую часть повторяющихся операций можно сделать через интернет банк «Альфа-Клик», не посещая отделение Банка [5].

АО «First Heartland Jysan Bank» (ранее АО «Цеснабанк») тоже имеет свой спектр услуг. Среди них можно выделить [6]:

- Страхование;
- Платежные переводы;
- Инвестирование денег в драгоценный металл, через неаллокированный металлический счет;
- Мерные слитки аффинированного золота.

АО Исламский банк «Заман Банк» входит в пятерку старейших банков Казахстана. Высокая ликвидность Банка, наличие постоянных финансово-устойчивых клиентов, деловая репутация, растущее доверие к Банку, индивидуальный подход к запросам клиентов, гибкость к изменению внешней среды: законов, нормативов, технологий и т.п. – это основные преимущества Банка.

Основные услуги Исламского банкинга:

Исламские банки, как и традиционные, предоставляют услуги ведения текущих и депозитных счетов. Потенциальных клиентов Исламского банка можно условно подразделить на 2 категории:

- а) которые лишь желают сохранить свои средства и не ожидают какого-либо вознаграждения по депозиту;
- б) которые намерены инвестировать для возможного увеличения своих средств в будущем [7].

АО «Исламский Банк «Al Hilal» (банк Al Hilal) – исламский банк в Казахстане и СНГ создан по соглашению Правительств Республики Казахстан и ОАЭ с целью предоставления инновационных банковских продуктов и услуг в соответствии с правилами и принципами Шариата. Банк запустил розничное направление бизнеса. На данный момент предоставляет широкий спектр банковских продуктов и услуг: текущие счета, депозиты, продукты финансирования, расчетно-кассовое обслуживание, казначейские услуги и т.д. [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что услуги коммерческих банков можно определить как проведение банковских операций по поручению клиента в его пользу за определенную плату. Казахстанским банкам приходится сегодня работать в жесткой конкурентной среде, т.к. предоставляемые ими продукты и услуги весьма схожи. Поэтому для привлечения клиентской базы банку необходимо совершенствоваться и разрабатывать новые услуги. Совершенствование «Мобильного банка» и «Онлайн банка» позволит коммерческим банкам не только сократить очереди в отделениях, но и повысить качество обслуживания клиентов. Для клиентов данные изменения так же будут полезны, т.к. можно будет производить все банковские операции, не выходя из дома, в удобное для них время и с меньшей комиссией, чем в отделении банка.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».
2. Новокрещенова О.А. Обслуживание клиентов в банке: содержание и критерии качества // Издательский дом Финансы и кредит. - 2015. - №34. - С. 56-66.
3. Власенко М.С. О работе банка с клиентами // Деньги и кредит. - 2013. - №12. - С.47-50.
4. Забегаева А.А., Белалова Е.А. Вклады для населения – как составная часть банковского обслуживания // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты. Материалы международной научно - практической конференции. - Уфа. - 2015. - С. 111-113. © Н.С. Гавалян, 2016 © А.А. Забегаева, 2016
5. <https://alfabank.kz/> (актуален на 2019)
6. <https://jysanbank.kz/> (актуален на 2019)
7. <http://zamanbank.kz/> (актуален на 2019)
8. <https://www.alhilalbank.kz/ru/> (актуален на 2019)

УДК 796.5

ПУТЕШЕСТВИЕ ПО СКАЗОЧНЫМ ГОРАМ ТЯНЬ-ШАНЯ

Балгарина С.М.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Многие любознательные путешественники знают о том, что в переводе с китайского языка данное название обозначает «Небесные горы». Тянь-Шань (китайское - Небесные горы), горная система в Средней и Центральной Азии, расположенная между 40 и 45 с. ш., 67 и 95 в.д. По сведениям советского географа Э.М. Мурзаева, изучавшего географическую терминологию тюркского языка, это имя заимствовано от слова Тенгригаг («Тенгри» – "божественный, небо, Бог" и «таг» – "гора"). Величественная и красивая горная система Тянь-Шань, расположенная в Средней Азии, чаще всего посещается туристами и альпинистами. Она проходит по территории Киргизии, Казахстана, Узбекистана и Китая. Тянь-Шань привлекает путешественников с давних пор необычной, дикой, первозданной природой, великолепным ландшафтом и национальным колоритом. Зачаровывают высочайшие хребты с ущельями и глубокие впадины, высокогорные долины с пастбищами, многочисленные озера и быстрые речки.

Пики Тянь Шаня имеют высоту, которой не могут похвастать горные вершины Европы и Африки. Высшей точкой горной системы Тянь-Шань является Пик Победы, имеющий высоту 7439 метров, покорить который мечтают многие альпинисты. Он

напоминает своим видом большого великана, который прилег отдохнуть. О горных красотах написано много рассказов, но все утверждают, что надо видеть это своими глазами. Путешественники восхищаются сказочным видом горных вершин, мраморные склоны которых сверкают и переливаются под лучами заходящего солнца. Высокогорный Тянь-Шань покрыт ледниками, среди которых много висячих, создающих опасность для альпинистов. Высшей точкой горной системы Тянь-Шань является Пик Победы, имеющий высоту 7439 метров, покорить который мечтают многие альпинисты. Он напоминает своим видом большого великана, который прилег отдохнуть. О горных красотах написано много рассказов, но все утверждают, что надо видеть это своими глазами. Путешественники восхищаются сказочным видом горных вершин, мраморные склоны которых сверкают и переливаются под лучами заходящего солнца. Высокогорный Тянь-Шань покрыт ледниками, среди которых много висячих, создающих опасность для альпинистов.

Все хребты отделены друг от друга межгорными котловинами с живописным долинами и озерами. В основном хребты горной системы имеют расположение с запада на восток за исключением меридионального. Общая широтная протяженность Тянь-Шаня превышает две с половиной тысячи километров, а по меридиану не более четырехсот километров.

По своим характеристикам климат предгорий резко континентальный – очень жаркое и засушливое лето, зимы суровые. В горах на средней высоте климат более умеренный. Годовые и особенно суточные температурные амплитуды очень велики и трудно переносятся европейцами.



Разнообразным является животный мир системы Тянь-Шань, где встречаются представители пустынь, степей, лесов и гор. В горах живет большое количество змей, а озера богаты рыбой. Много птиц, из перелетных следует отметить лебедей.

Не менее интересно представлен и растительный мир горной системы. Очень распространены можжевельники, которые по-местному называются «арча». Они издают приятный аромат, который очень полезен при легочных заболеваниях. Дым из ленточек коры этого растения поможет туристам избавиться от насморка. Довольно много в горах золотого корня, ежевики, горной вишни. Среди «опасных» растений следует отметить борщевик Сосновского, который может привести к ожогу при соприкосновении с ним.

Туристы, приезжающие на Тянь-Шань, с большим интересом знакомятся с озером Иссык-Куль, которое расположено в Киргизии, и по-местному переводится, как «теплое». Оно имеет удивительно чистую и прозрачную воду, простираясь на многие километры. В связи с большой популярностью, на побережье очень развита туристическая зона отдыха с многочисленными гостиницами, пансионатами,

гостевыми домами. Каждый отдыхающий может найти себе занятие по душе – загорать на пляже, рыбачить или отправиться на экскурсии в горы.

Многие путешественники, особенно приверженцы спортивного отдыха, стараются хотя бы раз в жизни посетить Тянь-Шань. Фото, сделанные здесь уже побывавшими путниками, кому-то помогут определиться с новым отпускным направлением. А кто-то будет рассматривать их, предвкушая очередной поход.

Основная площадь всех вышеупомянутых стран состоит из горной местности. Неудивительно, что эти края идеально подходят для развития горнолыжного туризма. На горных склонах открыто много курортов, трассы которых подходят как для профессионалов, так и новичков. Для удобства работают пункты проката снаряжения, а опытные инструкторы помогут освоить навыки катания. Например, в Киргизии большой популярностью пользуются горнолыжные базы «Ору-Сай», «Орловка» «Кашка-Суу» и «Каракол». Сезон катания открывается в декабре и завершается в конце марта. Лучшими месяцами для спусков считаются февраль и март. В высокогорных районах на ледниках снег не сходит даже летом. Любители фрирайда для подъема на возвышенности могут воспользоваться вертолетом или машиной. Для альпинистов организованы подъемы на вершины и ледники и спуски. Склоны гор пригодны для катания на лыжах и сноубордах.

Исходя из всего вышеизложенного, я могу сказать, что гора Тянь-Шань очень интересна, таинственна, и захватывает дух всей своей красотой. Я считаю, что Тянь-Шань это одно из самых красивых мест в мире и побуждает туристов взобраться на самую высшую точку, а именно на пик Победы. Изучая данную тему, для себя я открыла очень много познавательных моментов, и теперь у меня появилось огромное желание, своими глазами увидеть всю красоту горы, и взобраться на один из её хребтов!

Литература

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Тянь-Шань>
2. <http://alcala.ru/bse/izbrannoe/slovar-T/T14496.shtml> - энциклопедия
3. https://wikiway.com/upload/hl-photo/a01/4f7/gory-tyan-shan_152.jpg - фото Тянь-Шань

УДК 338.45

К ВОПРОСУ О ПРОЕКТНОМ ПОДХОДЕ В УПРАВЛЕНИИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РК

Батанова И.А.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Агропромышленный комплекс (АПК) является важной составной частью экономики нашей страны, которая включает отрасли по производству сельскохозяйственной продукции и ее переработке и доведению до потребителя, а также обеспечивает сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства. В структуре АПК выделяют три основные сферы, или группы отраслей и производств:

1. Сельское хозяйство (земледелие и животноводство), лесное и рыбное хозяйство.
2. Отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье, пищевая промышленность, отрасли легкой промышленности, хлопка и шерсти.

3. Отрасли промышленности, выпускающие средства производства для сельского хозяйства и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию отраслей (сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение, выпускающее оборудование для пищевой и легкой промышленности, минеральные удобрения и др.). В эту сферу входят обслуживающие производства, обеспечивающие заготовку, хранение, транспортировку и реализацию продукции АПК.

Агропромышленный комплекс, являясь сложной социально-экономической системой, должен быть признан важнейшим элементом национальной экономики, основными целями функционирования которого, по нашему мнению будут:

- удовлетворение потребностей населения на уровне научно обоснованных норм в продуктах питания и предметах массового потребления из сельскохозяйственного сырья;

- производство такого количества сельхозпродукции соответствующего качества для создания резерва продовольствия на долгие годы, которое обеспечит продовольственную безопасность страны, т.е. независимость от импорта основных продуктов потребления, особенно мяса(птица), сахара, растительного масла и др.;

- обеспечение соответствующего уровня эффективности агропромышленной системы;

Современный АПК находится в сложном финансово-экономическом состоянии: в отрасли действуют убыточные агропромышленные предприятия, себестоимость продукции по-прежнему остается высокой, не снижается кредиторская задолженность. Кроме того, крайне изношены основные производственные фонды, остро не хватает оборотных средств, отсутствуют необходимые методы технологического обновления производственных мощностей, недостаточно эффективны механизмы ведения хозяйственной деятельности предприятий АПК с применением современных технологий производства, управления и организации.

Конкурентное преимущество предприятия определяется, в том числе, его организационной структурой, которая должна отвечать требованиям современности, прогрессивности и гибкости. В условиях неопределенности и крайне неустойчивой экономической ситуации применение новых подходов в управлении предприятием становятся архиважными для выживания и дальнейшего развития.

По мнению представителей Минсельхоза, проектный подход позволит решить проблему бюрократических барьеров при разработке и согласовании программных документов, а также обеспечит гибкость принятия решений.

Под проектным управлением подразумевается методика руководства важными и масштабными задачами, которые имеют определенную цель, установленные сроки и ограниченное ресурсное обеспечение. Такой подход позволяет объединить в единое целое постоянные (линейные) процессы, происходящие в компании, и целевые (разовые) инициативы.

Научно-технический прогресс, возрастающая сложность реализуемых замыслов, рост конкуренции во всех отраслях, усиление интеграции и взаимодействия производства и науки делает проектное управление актуальным в современном мире. Такой вид менеджмента дает возможность:

- достичь запланированных показателей за счет внедрения таких инициатив, которые будут наиболее выгодны для компании в краткосрочном или долгосрочном периоде;

- обеспечить разработку продукта с заранее установленными показателями качества; выдержать сроки достижения результата, синхронизировав их с другими работами компании;

- эффективно руководить трудовыми, финансовыми, материально-техническими ресурсами.

К основным целям проектного менеджмента можно отнести:

- освоение и внедрение новых видов продукции на основе передовых технологий, которые дадут предприятию конкурентные преимущества на рынке;
- внедрение в компании современных управленческих технологий, способных повысить эффективность деятельности на всех уровнях руководства (оперативном, тактическом и стратегическом);
- уменьшение расходов на управленческий аппарат за счет повышения оперативности его работы и сокращения численности;
- материальная мотивация сотрудников за высококачественный труд, ориентированный на результат;
- привлечение инвестиций со стороны за счет внедрения перспективных инициатив;
- концентрация кадровых, научно-технических и производственных ресурсов, рациональная организация работы, как следствие, уменьшение количества времени, затрачиваемого на разработку и производство продукции, и сокращение ее себестоимости.

На базе Казахского агротехнического университета в Астане проведен пилотный обучающий семинар для участников якорной кооперации мясного производства Акмолинской области в формате «Деловой игры», в которой приняли участие руководители откормочных площадок, фермеры-партнеры, представители областного, районных акиматов и филиалов финансовых институтов.

Деловая игра с участием 4 команд была проведена на основе имитации реальных производственных ситуаций. Создание упрощенной модели реальных жизненных ситуаций и рабочего процесса позволило каждому участнику в рамках определенных правил, сыграть свою роль, принять решение и достичь поставленных целей. В рамках одной игры участникам удалось реализовать несколько приемов и инструментов менеджмента, научиться осваивать и применять на практике способы поиска оптимальных решений. В рамках прямой трансляции в социальных сетях зрители имели возможность отдать свои голоса за одну из команд, которые учитывались при подведении итогов и определении победителя.

Главной целью мероприятия и основой самой игры стали элементы проектного управления, направленные на повышение эффективности производства и снижение рисков в агропромышленном комплексе. Применение проектного управления в сельскохозяйственном производстве предполагает формирование нацеленной на результат системы управления и начинается с организации эффективных рабочих коммуникаций между сельхозпроизводителем и государственным органом.

Как отметил, Министр сельского хозяйства, главной задачей мероприятия стало вовлечение агробизнеса в современные бизнес-процессы и создание открытой деловой среды. Проведение подобных мероприятий позволит каждому сельхозтоваро-производителю значительно повысить уровень собственных компетенций и знаний, в том числе в части понимания и использования проектного менеджмента. Деловые игры будут проводиться на постоянной основе, приглашая к участию все новых представителей всех отраслей АПК.

Одной из задач мероприятия стало показать наглядно эффективность достигнутых результатов после выстраивания понятных и доступных коммуникаций между всеми участниками процесса (государственные органы, бизнес, финансовые институты). Внедрение подобных элементов проектного менеджмента является основой совместных успехов. В том числе в рамках реализации задач по увеличению производительности труда и объема экспорта переработанной продукции в 2,5 раза, поставленных Главой государства, которые требуют совершенно новых подходов в развитии отрасли.

Литература

1. <https://finwin.com/projects/metody/proektное-upravlenie.html>
2. Ким В.В., Абдишова Г.Б. Особенности агропромышленного комплекса в Казахстане // Молодой ученый. - 2017. - №8.1
3. <http://agroinfo.kz/>

УДК 336.719

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ҰЙЫМНЫҢ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУУЫ

Беркутбаева Д.Е., Пшенбаева М.С.

(М.Қозыбаев атындағы СҚМУ)

Ұйымның стратегиясы - бұл негізгі мақсаттары мен жетістікке жету тәсілдерінің жиынтығы. Оның көп бөлігі, яғни құрылуы мен жетілдіруін топ-менеджменттің деңгейіне сай, бірақ басқару деңгейлерін ескере отырып іске асырылуы тиіс.

Ұйымның стратегиясын құру - бұл ұзақ мерзімді бәсекелестік артықшылық пен басқа да корпоративтік мақсаттарға жетудің жалпы бағыттарын анықтау. Жалпы стратегия ұйым қызметінің негізгі бағыттарын белгілейді: өсу, тұрақтану, қысқаруы немесе нұсқалардың комбинациясы; қаржылық нарықтың және еңбек ресурстарының белгілі тауарлар туралы шешімдері, бәсекелестік типтерін анықтау артықшылығы.

Стратегияның негізгі мәні – бизнесті қоршаған ортаға бейімдеу. Тек осы жағдайға сәйкес болғанда ғана тығырықтан шығып, кәсіпорынның жақсы дамуына мүмкіндік туады. Ұйым қазіргі уақытты күтпеген жерден көптеген қаржылық, экономикалық дағдарысқа ұшырауына байланысты, ұйымның басқару әдістері мен жүйелері де қиындай түсті.



1 сурет. Ұйым стратегиясының анықтамасы

Кәсіпорынның қаржы жағдайын талдаудың негізгі міндеттері:

- объективті және субъективті факторлардың кәсіпорынның қаражат көрсеткіштеріне әсерінің мөлшерін анықтау;
- кәсіпорынның қаражат жағдайын және оны өзгерту факторларын бағалау;
- кәсіпорынның және оның бөлімшелерінің қаражат жоспарының көрсеткішін қамтамасыз етудегі іс әрекеттерін бағалау;

- қаражат, есеп және несиелер тәртіптерінің орындалуын алдау;
 - табыстылықты көтерудің жаңа жолдарын іздестіріп, оны пайдаланудың тәсілдерін қарастыру.

Қазақстан Республикасында қаржылық қызметті жандандыруға мыналар қажет:

- қаржылар үшін қолайлы климатты қалыптастырудың қаржылық механизмін құру;

- банк жүйесінде қажетті қаржылық құралдарын халық шаруашылығының салалары дамуының басты, болашақты бағыттарына капиталдардың құйылуын жүзеге асыруға болатындай етіп шоғырландыру;

2019 жылғы 29 сәуірде «Цеснабанк» АҚ (бұдан әрі – Банк) өзатауының өзгеруі туралы жариялады.

Банктің жаңа атауы жеке тұлғаларға арналған "Jýsan Bank" ("Жусан банк" латын әліпбиінде бекітілген) брэндімен "First Heartland Jýsan Bank" АҚ деп бекітілді.

2019 жылдың 6 ақпанында «First Heartland Securities» АҚ «Цеснабанк» АҚ-тың жай акцияларының 99, 5%-ын сатып алды. Осылайша Назарбаев Университетінің президенті Шигео Кату «Цеснабанк» АҚ директорлар кеңесінің басшысы болып тағайындалған. Стратегияның маңызды элементтерінің бірі – Қазақстанның қайта түлеуі мен дамуының қарқыны болып табылады.

Дүниежүзінің бірқатар елдерінде жедел экономикалық өсу стратегиясы ойдағыдай жүзеге асырылған. Олардың қатарында: Жапония, Оңтүстік Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг бар. Нарықтық экономика ұдайы өз арнасымен, «өз заңдылықтарымен» ілгерілеп отыруы тиіс, өйткені оның өзіне тән кезеңдері мен соған сәйкес келетін нақты міндеттері бар.

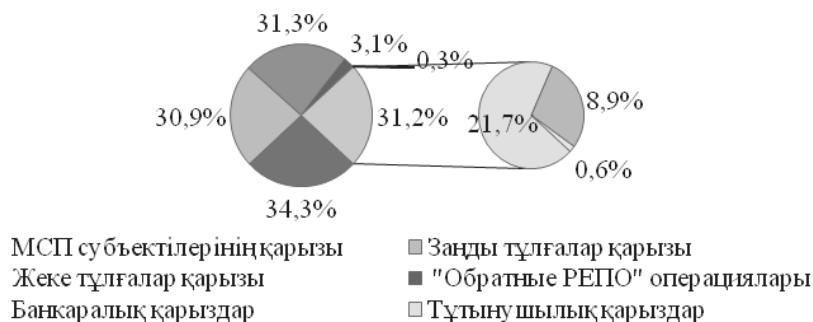
2018 жылдың қорытындысы бойынша Цеснабанкте тұрақты қаржы көрсеткіштері белгіленген. Басқару есептемелерінің мәліметтеріне сәйкес Банкке айдың соңына қарай 21 млрд. теңге көлемінде пайда түседі деп күтілуде. Цеснабанктің қысқа мерзімді, сонымен қатар ұзақ мерзімді қоры бар. Қараша айында Банк белсенді түрде өзінің ұзақ мерзімді облигацияларын жеткілікті нарыққа орналастыруды қолға алды. Қазіргі уақытта 70 млрд. теңгеден асатын сомада облигациялар орналастырылған.

Қазақстан Республикасының "Жусан банк" екінші дәрежелі банкінің активі келесі 1-кестеде көрсетілген:

2019 жыл	2018 жыл	Өсімі	Үлесі, 2019 жыл
1036,4	2096,2	-50,6%	4,2%

1 кесте

2018 жылы жеке тұлғалардың қарызы 493 млрд теңгеге қарқынды өсуді көрсетті. Салдарынан банк секторының жиынтық портфелінен бөлшек қарыздың меншік салмағы 24,3%-дан 31,3%-ға дейін өсті. Сондай-ақ, бөлшек портфелінің өсуіне тұтынушылық несиелендіру негізгі үлесін қосты.

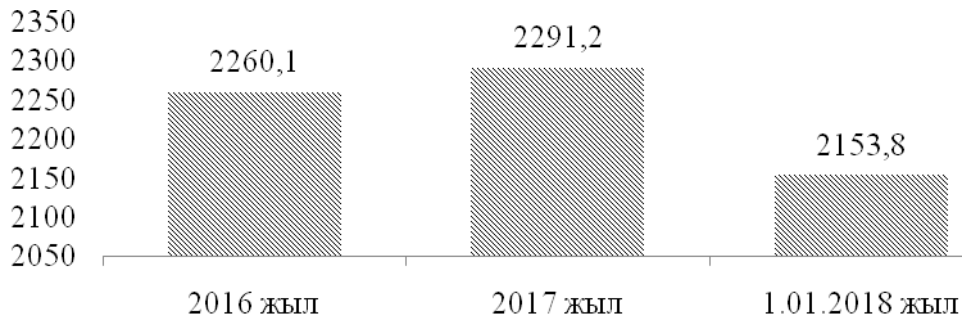


2 сурет. 2018 ж. ЕДБ қарыздық портфелінің құрылымы

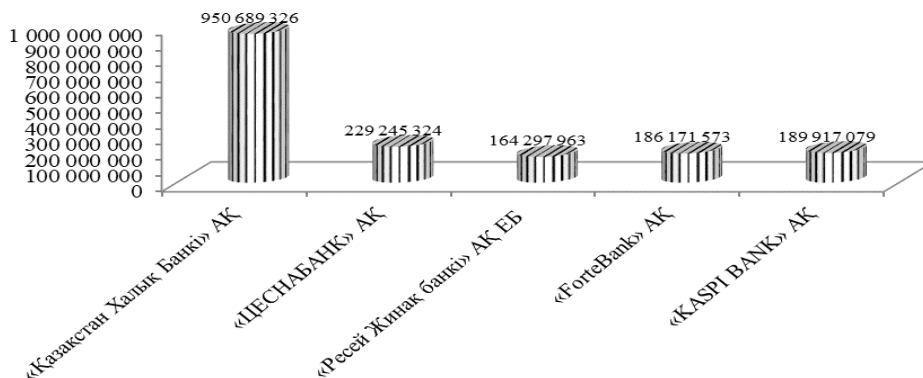
Ең үлкен құлдырауды заңды тұлғалардың қарыздар портфелі көрсетті, атап айтқанда бір жылдың ішінде 2358 млрд теңгеге (немесе 36,0%-ға) түсті. Қорытындысында банк секторының жиынтық портфелінде заңды тұлғалар қарызының үлес салмағы 42,3%-дан 30,9%-ға дейін төмендеді.

2018 жылы «Цеснабанк» АҚ активтері 3,4% өсіп, 2,153,899 млн.тг жетті. Активтер құрамының негізгі үлесін 2018 жылдың қорытындысы бойынша 1703,6 млрд.тенге құраған қарыз портфелі алады.

Сөйтіп былтырға қарағанда 61,8 млрд.теңгеге артты. 2018 жылдың өсу қарқыны 2017 жылға қарағанда кем болғанын айтып өту керек.



■ активтер динамикасы (млрд.тг)
3 сурет. «Цеснабанк» АҚ активтер динамикасы



■ Меншікті капитал (мың теңге)
4 сурет. 5 үздік ЕДБ 2018 жылға меншікті капиталдарының мөлшері

Сурет мәліметі бойынша меншікті капиталдың мөлшері бойынша ең үздік банк-«Қазақстан Халық Банкі» АҚ, «Казкоммерцбанк» АҚ қосылу процесі өткеннен кейін «Қазақстан Халық Банкі» активтері, меншікті капиталы және тағы басқа қаржылық көрсеткіштері артты.

«Цеснабанк» АҚ меншікті капитал мөлшері бойынша екінші орында, бұл жақсы көрсеткіш, себебі жеткілікті меншікті капитал- ол қаржылық тұрақтылығының негізі.

Қаржылық стратегияны әзірлеу қаржылық жоспарлаудың ерекше саласын білдіреді, өйткені экономикалық дамудың жалпы стратегиясының құрамдас бөлігі бола отырып, ол жалпы стратегиямен тұжырымдалған мақсаттар мен бағыттармен келісілуге тиіс. Өз кезегінде, қаржы стратегиясы кәсіпорынның жалпы стратегиясына әсер етеді. Қаржы нарығындағы жағдайдың өзгеруі шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық, содан кейін жалпы даму стратегиясын түзетуге әкеп соғады.

Басқаша айтқанда, стратегиялық жоспарлау шеңберінде кәсіпорынның ұзақ мерзімді даму бағдарлары мен мақсаттары, мақсатқа қол жеткізу және ресурстарды

бөлу бойынша ұзақ мерзімді іс-қимыл бағыты айқындалады. Стратегиялық жоспарлау барысында балама нұсқаларды белсенді іздеу жүргізілуде, олардың ең жақсысын таңдау және осы негізде кәсіпорынның даму стратегиясын құру жүзеге асырылады.

Қаржылық стратегия қаржылық қызметтің ұзақ мерзімді мақсаттарын айқындауды және оларға қол жеткізудің неғұрлым тиімді тәсілдерін таңдауды қамтиды.

Қаржылық стратегияның мақсаттары дамудың жалпы стратегиясына бағынуға және кәсіпорынның нарықтық құнын барынша арттыруға бағытталуға тиіс.

Қаржылық стратегияны әзірлеу кезінде бірқатар факторларға байланысты оны іске асыру кезеңін айқындау маңызды:

- макроэкономикалық үдерістер динамикасы;
- отандық қаржы нарығының даму тенденциялары (әлемдік қаржы нарықтарының тәуелділігін ескере отырып);

- кәсіпорынның салалық тиістілігі және оның өндірістік қызметінің ерекшелігі.

Қаржылық стратегия негізінде қаржылық саясат анықталады, ол ұйымның қызметінің нақты бағыттары: салық, амортизациялық, дивидендтік, эмиссиялық және т.б. бойынша барлық қаржылық шешімдерін қабылдау кезінде жалпы бағдар болып табылады.

Қаржылық стратегияның мәні оның функцияларынан тұрады, олардың аппараты кәсіпорындардың қаржысымен орындалатын функциялар және кәсіпорынды стратегиялық басқару функциялары негізінде құрылған.

Кәсіпорынның сыртқы және ішкі ортасының факторларымен толық анықталады. Тиімді қаржылық стратегия олардың негізінде әзірленуге, сыртқы ортаға толығымен сәйкес келуге және ішкі ортаның ерекшеліктерін ескеруге тиіс. Бұл жағдайда кәсіпорын үлкен қаржылық нәтижелерге қол жеткізу үшін өзінің қаржылық қызметінің күшті жақтарын пайдалана алады, сондай-ақ қауіптерді жою және ортаның теріс әсерін азайту жөніндегі іс-шараларды жүзеге асыра алады.

Қаржы стратегиясы ұйымның жалпы стратегиясының бір бөлігі ретінде анықталды, қызмет саласы мен мақсаттары бойынша аспектіленген, қаржы ресурстарын тиімді тарту және пайдалану, олардың ағындарын үйлестіру, сыртқы және ішкі орта факторларының өзгеруін үздіксіз есепке алу негізінде қаржылық қауіпсіздіктің қажетті деңгейін қамтамасыз ету жолымен кәсіпорынның басым қаржылық мақсаттарын қалыптастыру жүйесі.

Ұйымның қаржылық стратегиясы- ұйымның қаржылық қауіпсіздігінің қажетті деңгейін қамтамасыз ету кезінде оның қаржылық ресурстарын қалыптастыру және пайдалану процестерін үздіксіз басқару негізінде ұйым қызметінің басым мақсаттары мен міндеттеріне тиімді қол жеткізудің бай әлеуетіне ие жүйе. Қазіргі қазақстандық ұйымдардың қаржылық қызметі қаржылық стратегияны әзірлеу кезінде пайдаланылатын қазіргі заманғы қаржылық менеджменттің, талдаудың перспективалық тәсілдеріне, әдістеріне және құралдарына негізделуі тиіс.

Қазіргі жағдайда стратегиялық қаржылық жоспарлау бір жылдан үш жылға дейінгі кезеңді қамтиды. Алайда мұндай уақыт аралығы шартты, өйткені экономикалық тұрақтылыққа және қаржы ресурстарының көлемін болжау мүмкіндігіне және оларды пайдалану бағыттарына байланысты.

Әдебиет

1. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение. М.: ЮНИТИ. 2014, 290 с.
2. Перов А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие. М.: ЮРАЙТ, 2017.
3. Мейірбеков А.К., Әлімбетов Қ.Ә, «Кәсіпорын экономикасы», оқу құралы. Алматы. «Экономика – 2017».
4. Мухамедьянов О. О ситуации с кредитами и депозитами в г. Алматы за 2017-2018 годы: Национальный банк РК // Банки Казахстана.- 2017. - № 4. - С. 18-22

РЕИНЖИНИРИНГ КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Гакельберг Т.Б., Парамонова А.П.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Современные предприятия в настоящее время подвергнуты постоянным изменениям. Причинами этому могут послужить разного рода факторы, такие как перенасыщение рынков, глобализация, высокие темпы развития технологий, практически регулярное изменение норм и законоположений правительства. В результате организации кардинально пересматривают свой бизнес, чтобы выжить в сложившейся ситуации. Поэтому, для большинства компаний в современных условиях работы проведение различных изменений и реструктуризации должно превратиться из экстренного события в привычный планомерный процесс. Бизнес вынужден постоянно реагировать на изменения внешней среды, становиться более гибким, разрабатывать и реализовывать проекты глобального реформирования своей деятельности, которые должны проходить без потери контроля над организацией. Умение масштабно и мгновенно управлять собственными ресурсами, партнерским сотрудничеством, а также динамизм компании являются решающим фактором ее успешности и конкурентоспособности.

Если фирма хочет выжить в современных условиях, то ей просто необходимо приспособливаться и постоянно адаптироваться к происходящим изменениям. Ведь компания не может все время оставаться на одном уровне и быть стабильной, она должна меняться, чтобы повышать свою конкурентоспособность в условиях жесткой борьбы, развивать спектр предлагаемых товаров и услуг, удовлетворять запросы потребителей, совершенствовать процессы, происходящие внутри организации, ставить перед персоналом реальные цели, предоставляя для их достижения свободу действий и обеспечивая фокусирование внимания на тех бизнес-процессах, которые ориентированы на клиента. Но для этого недостаточно просто выдавать указания и приказы с вершины иерархической лестницы, здесь нужен новый подход, абсолютно отличающийся от традиционных и устаревших методов менеджмента.

Для решения этой непростой задачи приходят методы и инструментарию бизнес-инжиниринга. Бизнес-инжиниринг - это современная технология управления, основанная на формальном, точном, полном и всестороннем описании деятельности компании путем построения ее базовых информационных моделей во взаимодействии с моделью внешней среды.

Бизнес-инжиниринг является основой управления предприятиями в период перехода из индустриальной стадии развития экономики в информационное общество. Данный метод подразумевает, что при изменении внешних факторов окружающей среды для предприятий возникает возможность внедрения инноваций в области коммуникаций и технологий.

Она включает в себя научно-экономические и информационно-технические знания и связывает их с различными понятиями трансформации: средства представления процессов, бизнес-моделирование, культура предприятия, социальная политика. Бизнес-инжиниринг является современной концепцией для эффективного управления и внедрения различных изменений и новшеств.

Методом оптимизации бизнес-процессов, несущим кардинальные изменения, является реинжиниринг (от англ. re-engineering – перестройка), приобретающий в

последнее время былую актуальность (считается, что расцвет реинжиниринга пришелся на 90-е гг. XX в. в период экономического спада в США). Значительный вклад в развитие концепции реинжиниринга внесли М. Хаммер и Дж. Чампи. С их точки зрения «реинжиниринг – это принципиальное переосмысление и радикальная перестройка бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности» [1].

Бизнес-процессы являются основополагающим определением в понятии реинжиниринга. Именно развитие процессов является ключевым фактором повышения эффективности деятельности предприятия.

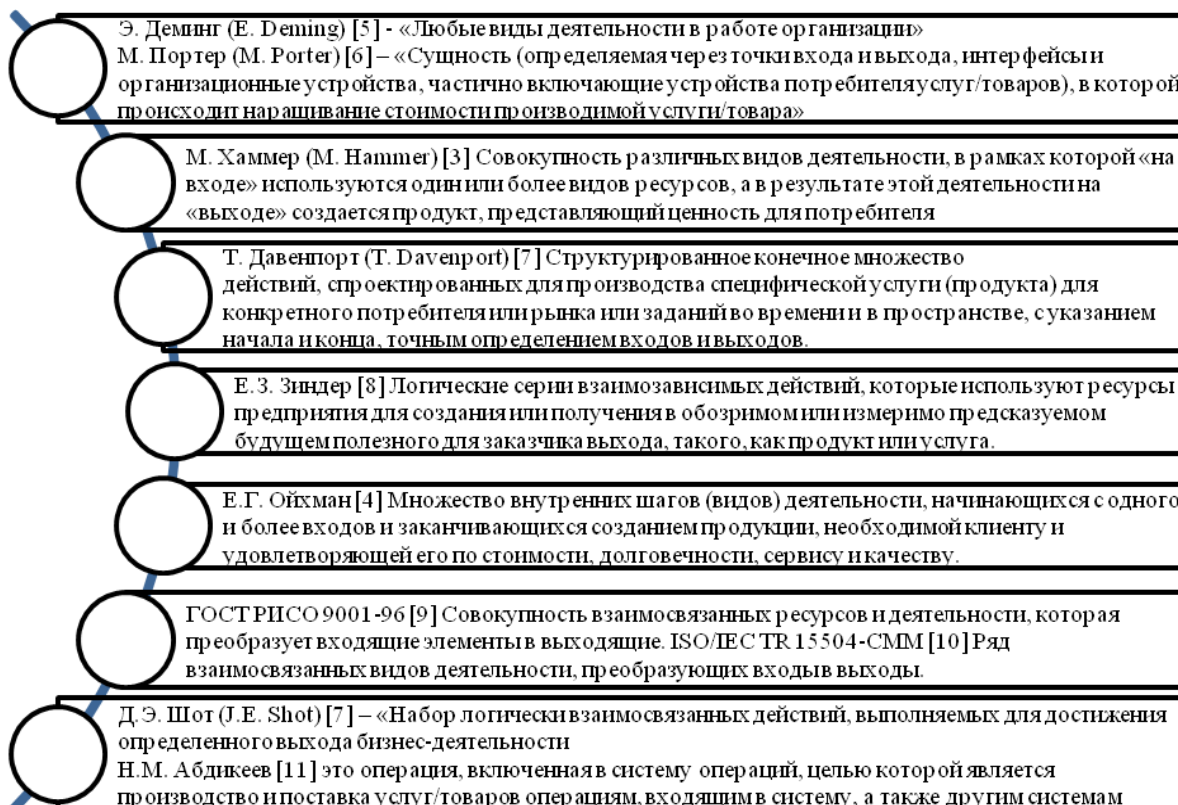


Рисунок 1 – Сущность бизнес-процессов в трактовке различных авторов

Рассмотрение организации в виде системы бизнес-процессов может помочь выявить недостатки функционирования в определенных местах возникновения спорных вопросов с последующим их устранением. Такие проблематичные вопросы возникают достаточно часто в силу нестабильности внешней среды предприятия. Данная ситуация способствует возникновению потребности мониторинга внутренней и внешней среды на предмет обнаружения проблем самого функционирования деятельности и трансформирования внешних факторов для своевременного реагирования систем бизнес-процессов, с целью повышения и поддержания их высокого уровня конкурентоспособности и эффективности.

Коллектив авторов в лице М. Хаммер и Дж. Чампи определили бизнес-процесс как «совокупность видов деятельности (activities), которая имеет один или более видов входных потоков и создает выход, имеющий ценность для клиента» [3]. В свою очередь Е.Г. Ойхман и Э.В. Попов дополнили вышерассмотренное определение: «Бизнес-процесс – это множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного или более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту» [4].

А вот В.Г. Елиферов дает такую трактовку бизнес процессов «это «горизонтальные иерархии внутренних и зависимых между собой функциональных действий, конечной целью которых является выпуск продукции или отдельных ее компонентов» [2].

Существуют различные понятия «бизнес-процесса» в литературе. Наиболее распространенными и ключевыми являются следующие определения, которые систематизированы на рисунке 1.



Рисунок 2 - Схема улучшение управления бизнес-процессами

Мировой опыт прогрессивного развития предприятий имеет множество положительных примеров применения одного из инструментариев по улучшению хозяйственной деятельности – это реинжиниринг бизнес-процессов. Успех применения этого инструментария в практической деятельности предприятия будет характеризоваться улучшениями системы показателей, характеризующих эффективность и результативность бизнес-процессов (рисунок 2).

Дефиниция понятия «реинжиниринг бизнес-процесса» в современной литературе представлен на рисунке 3.

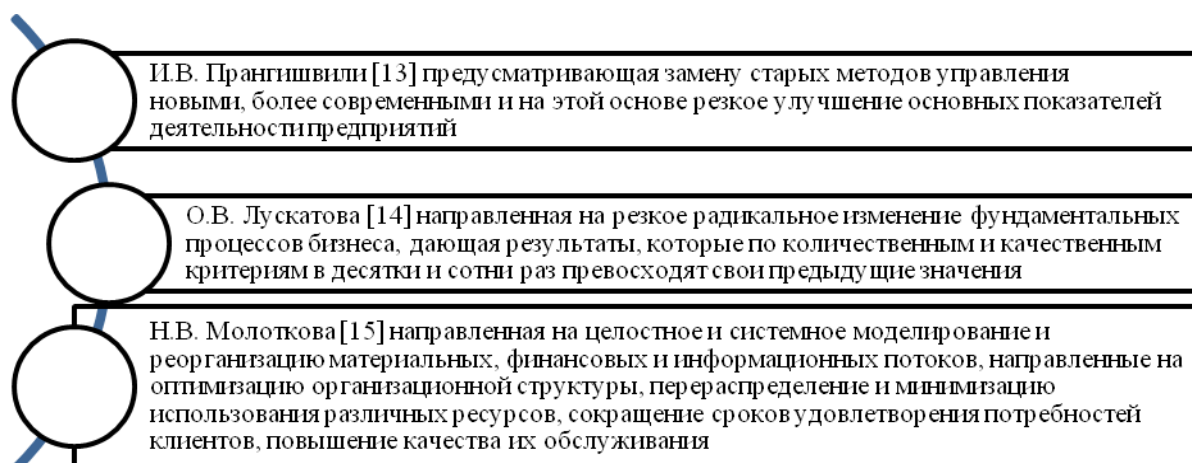


Рисунок 3 - Дефиниция понятия «реинжиниринг бизнес-процесса» в современной литературе

Реинжиниринг предлагал разрушить существующую и проверенную систему организации, а также построить ее на основе неизведанного в данной сфере понятия как бизнес-процессы. Он начал превращаться в новую систему управления, совершенствовать технологии и постепенно становится на стадию научного

обоснования. От данного метода, который кардинально перестраивал бизнес через абсолютное изменение бизнес-процессов, наука управления перешла к понятию «Бизнес-инжиниринг».

Бизнес-инжиниринг – это система создания бизнеса, как инженерной науки, которая проектирует и управляет бизнес-процессами. [16] В данной технологии главенствующую позицию в управлении занимает процессный подход, где главным объектом являются процессы, происходящими на предприятии. «Инжиниринг бизнеса = Реинжиниринг бизнеса + Усовершенствование бизнеса», - говорится в книге Ойхмана Е.Г. и Попова Э.В. «Реинжиниринг бизнеса», то есть реинжиниринг является лишь частью бизнес-инжиниринга. [17] Выбор данного метода требует отказа от традиционного взгляда на управление, его серьезного переосмысления, а также имеет огромные риски, именно поэтому до сих пор бизнес-инжиниринг еще не стал инструментом массового применения.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование бизнес-инжиниринга начинается с руководителя, который должен полностью перестроить свое сознание и отказаться от традиционных методов управления в пользу новых, более эффективных.

Все вышесказанное позволяет утверждать, что бизнес-инжиниринг требует от менеджеров нестандартного подхода, особого внимания к бизнес-процессам и их совершенствованию, ведь в них заключается основная часть успеха предприятия.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что основой управления в бизнес-инжиниринге является процессный подход. Но в большинстве случаев фирмы используют привычный традиционный функциональный подход, сущность которого заключается в распределении функций среди сотрудников соответственно их специализации. Данная система заставляет сотрудников хорошо выполнять свои функции, но совсем не ориентирует на общий результат деятельности фирмы. Также к минусам функционального подхода специалисты относят то, что на взаимодействие многочисленных подразделений уходит очень много времени, а на работу остается лишь малая его часть. Подразделения не пытаются помочь друг другу во имя общего блага, а наоборот конфликтуют и конкурируют между собой. Но, несмотря на многочисленные минусы и недостатки многие организации придерживаются этого подхода, остерегаясь рисков и неожиданных, нетрадиционных решений.

При рассмотрении процессного подхода организация предстает как набор определенных процессов, а управление предприятием становится управлением процессами. Необходимо обратить особое внимание на данный подход, благодаря управлению процессами повышается скорость и эффективность деятельности предприятия, ведь процессы проходят через все подразделения и максимально нацелены на конечный результат. Менеджер может управлять процессами, создавать их и выстраивать такими, какими они нужны предприятию. Управляя процессами, совершенствуя их и создавая новые, предприятие может достигнуть высокого уровня эффективности и конкурентоспособности, что позволит ему стать лидером среди конкурентов.

Практическая реализация методов и инструментов бизнес-инжиниринга для проектирования бизнес-системы компании стала реальностью благодаря появлению стандартных представлений тех единиц управления, которые не поддаются количественной оценке. Дальнейшее развитие компьютерных технологий, интернет-технологии, накопление огромных объемов информации в корпоративных информационных системах, позволили нам подробно описать логику взаимоотношений между подсистемами, элементами бизнес-системы компании и их уровнями управления. Использование этого метода обеспечило прорыв, новое качество в оптимизации принятия управленческих решений.

Таким образом, бизнес-инжиниринг является очень актуальной, современной технологией управления. Позволяя выбраться компаниям из кризисного положения и разорения, она выводит их на новый уровень, в котором внешние изменения используются на благо компании. Управление процессами является достойной и более современной заменой управления функциями. Результатами данной технологии являются быстрое реагирование на изменение внешних факторов, а также значительное увеличение эффективности и основных экономических показателей компании. Эффективное управление компанией невозможно без правильного понимания и взаимодействия с внешней средой, а бизнес-инжиниринг является оптимальным решением данной задачи. Пора отойти от традиционных и проверенных технологий менеджмента, научиться создавать самому, а не следовать за тем, что уже создано. Ведь следуя, всегда остаешься позади, а изменения - это способ, который поможет стать лидером.

Литература

1. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. М.: Изд-во Манн, Иванов Фербер, 2007. - 287 с.
2. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы. М., 2005.
3. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест деловой революции. N-Y: Harper Collins, 1993. - 282 с.
4. Ойхман Е.Г., Попов Э.М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
5. Деминг В.Е. Качество, производительность и конкурентная позиция. Кембридж, Массачусетс: Массачусетский технологический институт, Центр перспективных инженерных исследований, 1982. - 373 с.
6. Портер М.Е., Миллар В.Е. Как информация дает вам конкурентное преимущество // Harvard Business Review, 1985. - с. 149-160.
7. Давенпорт Т.Х., Шот Дж. Э. Новая промышленная инженерия: информационные технологии и реструктуризация бизнес-процессов // Sloan Management Review, 1990. - с. 11-27.
8. Зиндер Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжиниринг// Системы управления базами данных. 1996. №1. – с. 55-67.
9. Госстандарт. ГОСТ Р ИСО 9001-96. Системы качества. Модель обеспечения качества при проектировании, разработке, производстве, монтаже и обслуживании. М.: ИПК «Издательство стандартов», 1997.
10. ISO/IEC. Оценка и аттестация зрелости процессов создания и сопровождения программных средств и информационных систем (ISO/IEC TR 15504-CMM). М.: Книга и Бизнес, 2001.
11. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 592 с.
12. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности. - М.: СИНТЕГ, 2000. - 528 с.
13. Лускатова О.В., Робертс М.В. Современные проблемы реинжиниринга бизнес-процессов: учеб. пособие / О.В. Лускатова, М.В. Робертс; Владим. гос. ун-т. - Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2011. - 146 с. 106
14. Проектирование и реинжиниринг бизнес-процессов в коммерции и бизнес-информатике: Учеб. пособие / Сост.: Н.В. Молоткова, Д.Л. Хазанова, Т.И. Лапина, Тамбов: ТГТУ, 2013. - 173 с.
15. Технологии бизнес-инжиниринг: учеб. пособие / Д.В. Кудрявцев, М.Ю. Арзуманян, Л.Ю. Григорьев. - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. - с. 13
16. Реинжиниринг бизнеса. Реинжиниринг организаций и информационные технологии. - Ойхман Е.Г., Попов Э.В. - Издательство Финансы и статистика, 1997 г. - с. 28

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЛАСТИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

Есембекова Д.Т.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Процессы международной миграции рабочей силы регулируются как на национальном, так и на международном уровне. На сегодняшний день существует множество международных организаций, как мирового, так и регионального характера, регулирующих процессы трудовой миграции. Ведущими организациями в данной области являются Международная организация труда, Международная организация по миграции и Управление верховного комиссариата по делам беженцев. Рассмотрим деятельность данных организаций в Казахстане.

Международная организация труда (МОТ) была создана как специализированное агентство ООН, которое ставит своей целью продвижение принципов социальной справедливости, международно-признанных прав человека и прав в сфере труда. МОТ была создана в 1919 году и является единственным сохранившимся крупным результатом Версальского договора, в рамках которого была создана Лига Наций. МОТ стала первым специализированным агентством ООН в 1946 году.

Основными целями МОТ являются содействие правам в сфере труда, расширение возможностей достойной занятости, усиление социальной защиты и укрепление диалога по вопросам, связанным с работой. МОТ принимает международные трудовые нормы в форме конвенций и рекомендаций. МОТ имеет трехстороннюю структуру уникальную в системе Организации Объединенных Наций, в котором работодатели и представители работников - «социальные партнеры» в сфере экономики - имеют равный голос с представителями правительств в формировании своей политики и программ.

Казахстан стал членом Международной организации труда в 1993 году. Деятельность МОТ в Казахстане направлена на реализацию приоритетов, положенных в основу национальной программы достойного труда. МОТ внесла существенный вклад в разработку стратегического документа «Концепции социальной защиты в РК», где были предложены меры по улучшению казахстанской системы предоставления адресной социальной помощи (АСП) наиболее нуждающимся категориям населения.

Эксперты МОТ принимали участие и оказали содействие в разработке Закона РК «О труде» и проекта Трудового кодекса РК (принят в 2007 г.). Вклад МОТ в изменения и дополнения в трудовой кодекс позволил включить в кодекс положения о комитетах по охране труда на уровне предприятий.

МОТ оказывает постоянную всемерную поддержку в становлении института социального партнерства, призванного обеспечить баланс интересов работников, работодателей и правительства. При активном участии МОТ в Казахстане была проведена модернизация национальной системы охраны и безопасности труда и инспекции труда, внедрена система управления охраной труда «МОТ-СУОТ 2001», включая создание комитетов охраны труда на предприятиях. На основе конвенций МОТ и Актов ЕС в 2004, 2008 и 2015 годах были проведены сравнительные анализы системы охраны труда и инспекции труда. Последовательно оказывалась консультативная помощь в разработке Закона «О занятости» и программ занятости населения, предоставлены комментарии к Концепции миграционной политики и к

проекту закона о миграции. Реализованы и продолжаются проекты МОТ в сфере социальной защиты, охраны труда, миграции, детского труда, социального партнерства в Республике Казахстан.

МОТ внес значительный вклад в модернизацию системы социального обеспечения страны посредством анализа методологии определения прожиточного минимума. Программа занятости 2020 была разработана при содействии МОТ в части стратегии и исследования в области перехода от неформальной к формальной занятости. Текущая поддержка МОТ в области занятости обеспечивается в рамках проекта по обеспечению занятости молодежи, направленной на выработку Плана Действий в этой сфере.

С момента своего вступления в МОТ Казахстан уже ратифицировал 24 Конвенций МОТ, включая все фундаментальные (конвенции расположены в порядке их ратификации Республикой Казахстан) [1].

№	Название конвенции
1	Конвенция МОТ №155 1981 года «О безопасности и гигиене труда и производственной среде»
2	Конвенция МОТ №148 1977 года «О защите трудящихся от профессионального риска, вызываемого загрязнением воздуха, шумом и вибрацией на рабочих местах»
3	Конвенция МОТ №122 1964 года «О политике в области занятости»
4	Конвенция МОТ №111 1958 года «О дискриминации в области труда и занятий»
5	Конвенция МОТ №87 1948 года «О свободе ассоциации и защите права на организацию»
6	Конвенция МОТ №135 1971 года «О представителях трудящихся»
7	Конвенция МОТ №144 1976 года «О трехсторонних консультациях (международные трудовые нормы)»
8	Конвенция МОТ № 29 1930 года «О принудительном или обязательном труде»
9	Конвенция МОТ № 105 1957года «Об упразднении принудительного труда»
10	Конвенция МОТ № 88 1948 года «Об организации службы занятости»
11	Конвенция МОТ № 100 1951 года «О равном вознаграждении мужчин и женщин за труд равной ценности»
12	Конвенция № 138 МОТ 1973 года «О минимальном возрасте для приема на работу»
13	Конвенция МОТ № 98 1949 года «О праве на организацию и на ведение коллективных переговоров»
14	Конвенция МОТ №81 1947 года «Об инспекции труда в промышленности и торговле»
15	Конвенция №129 МОТ 1969 года «Об инспекции труда в сельском хозяйстве»
16	Конвенция МОТ № 182 1999 года «О запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда»
17	Конвенция МОТ № 167 1988 года «О безопасности и гигиене труда в строительстве»
18	Конвенция МОТ № 185, пересматривающая Конвенцию 1958 года об удостоверениях личности моряков
19	Конвенция МОТ №162 1986 года «Об охране труда при использовании асбеста»
20	Конвенция МОТ № 183 «О пересмотре Конвенции (пересмотренной) 1952 года об охране материнства»
21	Конвенция МОТ № 156 1981 года «О равном обращении и равных возможностях для трудящихся мужчин и женщин: трудящиеся с семейными обязанностями»
22	Конвенция МОТ № 95 1949 года «Об охране заработной платы»
23	Конвенция МОТ № 26 1928 года «О создании процедуры установления минимальной заработной платы»
24	Конвенция МОТ № 187 2006 года «Об основах, содействующих безопасности и гигиене труда»

Международная организация по миграции (МОМ) является межправительственной организацией, основанной в 1951 году. На сегодняшний день МОМ является ведущей международной организацией в сфере миграции. Казахстан стал членом МОМ в 1997 году.

Основными направлениями деятельности МОМ в Казахстане являются:

- Программа по развитию диалога и укреплению технического потенциала в сфере управления миграционными процессами;
- Программа по предотвращению торговли людьми;
- Проект по развитию неправительственных организаций (НПО), работающих в области миграции в Казахстане;
- Проект по интеграции иммигрантов.

В качестве межправительственного учреждения МОМ совместно с партнерами осуществляет деятельность, направленную на оказание помощи в решении оперативных проблем в области миграции и разъяснении вопросов, связанных с миграцией.

Главные цели МОМ в Казахстане:

- предотвращение незаконной миграции, торговли людьми, незаконного оборота наркотиков посредством усиленного контроля и инспекции на южной границе Казахстана, а также информирования мигрантов об их правах и обязанностях;
- способствование дальнейшему развитию миграционной политики (регулирование трудовой миграции, разработка трудовой политики с учетом демографических реалий и нужд развивающейся экономики);
- поддержание усилий по приведению миграционного законодательства в соответствие с Конституцией и международными стандартами;
- способствование успешной интеграции иммигрантов;
- увеличение вероятности предотвращения, защиты и судебного преследования за торговлю людьми;
- способствование соблюдению прав мигрантов посредством предоставления бесплатной юридической помощи и содействия находящимся в затруднительном положении мигрантам, с возможностью добровольного возвращения [2].

Управление верховного комиссариата по делам беженцев (УВКБ) также относится к структуре ООН и было учреждено в 1950 году по решению Генеральной Ассамблеи ООН. В настоящее время УВКБ ООН является одной из основных гуманитарных организаций в мире, оказывающих помощь свыше 24 миллионам человек.

Деятельность УВКБ ООН направлена на укрепление и сохранение гуманитарного пространства, обеспечение международной защиты беженцев, включая разработку долгосрочных решений для беженцев, предотвращение и сокращение безгражданства, содействие в управлении сложными смешанными миграционными потоками на основе международного опыта и укрепление потенциала в реагировании на чрезвычайные ситуации. УВКБ поддерживает программы по самообеспечению для беженцев, такие как: самозанятость, профессиональные курсы, обеспечивает доступ беженцев к основным социальным благам и предоставляет финансовую помощь наиболее уязвимым семьям.

Представительство УВКБ в Казахстане начало свою деятельность в августе 1995 года. Казахстан достиг существенных результатов в сохранении гуманитарного пространства и защите прав лиц, ищущих убежище и беженцев. В 1999 году Казахстан подписал Конвенцию 1951 года «О статусе беженцев» и Протокол 1967 года к ней. В 2010 году Закон «О беженцах» вступил в силу в Республике Казахстан. Данный закон регулирует вопросы, касающиеся беженцев в стране, и обеспечивает защиту,

предоставляемую государством. В настоящее время УВКБ сотрудничает с заинтересованными государственными органами РК по вопросам совершенствования национального законодательства и подзаконных актов в рамках межведомственной Рабочей группы. УВКБ также оказывает поддержку Комитету миграционной полиции с целью обеспечения соответствия национальных процедур по определению статуса беженцев международным стандартам, заложенным в Конвенции 1951 года о статусе беженцев и Протоколе 1967 года.

УВКБ содействует Правительству Казахстана в присоединении к Конвенции 1954 о статусе апатридов и Конвенции 1961 года о сокращении безгражданства и оказывает поддержку в разработке и усилении законодательной и административной систем, основной целью которых является идентификация, регистрация и защита лиц без гражданства наряду с предотвращением и сокращением безгражданства. УВКБ также сотрудничает с Правительством по вопросам подготовки к чрезвычайным ситуациям посредством планирования и проведения мероприятий по укреплению потенциала, направленных на улучшение механизмов по реагированию на чрезвычайные ситуации [3].

Литература

1. <http://mfa.gov.kz/ru/content-view/mezhdunarodnaya-organizatsiya-truda-mot>.
2. <https://articlekz.com/article/21761>.
3. <http://mfa.gov.kz/ru/geneva/content-view/high-commissioner-for-refugees>

УДК 336.71

К ВОПРОСУ О КОНЦЕНТРАЦИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ешпенова Д.Д., Туртаева З.С., Баканова В.В.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Концентрация банковской деятельности – это показатель, характеризующий степень монополизированности банковского рынка. Используется для анализа конкурентоспособности и эффективности развития национального банковского сектора, а также для выявления присущих ему проблем. На сегодняшний день для его расчета в международной практике могут применяться такие показатели, как индексы энтропии, дисперсии, Линда, Херфиндаля-Хиршмана и др.

Обзор степени концентрации банковской деятельности проводится на основе расчета:

- доли 200 крупнейших по активам банков в совокупных активах банковского сектора;
- доли пяти крупнейших кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора;
- индекса Херфиндаля-Хиршмана (ИКХ), представляющего собой сумму квадратов рыночных долей банков.

В случае если банковский рынок представляет собой чистую монополию, индекс равен 10 000 пунктов. При умеренной монополизации показатель находится в границах между 1 000 и 2 000; при высокой – от 2 000 до 10 000; при низкой – меньше 1 000.

В Казахстане доля 5 крупнейших банков в совокупных активах банковского сектора на 01.01.2018 года составлял 57,6%, а на 01.01.2019 года увеличился на 4,8%,

достигнув 62,4%. Доля 5 крупнейших банков в совокупном ссудном портфеле банковского сектора РК на 01.01.2018 года достигшая 61,1%, так же выросло до 61,8% на 01.01.2019 года. Доля 5 крупнейших банков в совокупных вкладах клиентов банковского сектора РК на 01.01.2018 года составляла 60,5%, а на 01.01.2019 года достигло 64,1%. Во всех 3 показателях виден небольшой рост за последний анализируемый период.

Уровень концентрации у нас высокий, но если посмотреть по международным подходам, то уровень концентрации в разных странах абсолютно разный. Принято считать, что до 40% – это низкий уровень концентрации, от 40% до 70% – средний уровень концентрации, выше 70% – высокий уровень. В США, аналогичный показатель равен 43%, в Германии – 31%, в Австрии – 34%, в Бразилии – 82%.

Не менее важным показателем является оценка доли 5 крупных банков в платежном обороте. В настоящее время на территории Республики Казахстан функционируют две национальные платежные системы: Межбанковская система переводов денег (МСПД) и Система межбанковского клиринга (СМК).

Межбанковская система переводов денег (МСПД) является системой валовых расчетов в режиме реального времени страны (далее – RTGS), в которой каждый документ обрабатывается индивидуально и перевод денег осуществляется на основании каждого платежного документа.

Перевод денег в системе осуществляется в пределах суммы денег пользователя, переведенной им со своего корреспондентского счета, открытого в Национальном Банке, на специально определенный счет системы в Национальном Банке, а также суммы денег, поступивших от других пользователей МСПД. Счет системы в Национальном Банке служит для учета денег пользователей в период выполнения переводов денег в системе.

Назначение МСПД состоит в обработке наиболее крупных и приоритетных платежей в стране. Через систему могут проводиться как кредитовые, так и дебетовые переводы. Система обеспечивает окончательность проведения расчетов в национальной валюте (тенге) в течение операционного дня. При этом платежи в МСПД осуществляются только электронным способом.

Управление МСПД осуществляет Национальный Банк, а оператором системы, обеспечивающим ее функционирование, является Казахстанский центр межбанковских расчетов (КЦМР).

МСПД основана на прочной правовой базе, представленной Законом «О Национальном Банке Республики Казахстан», Законом «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» и Законом «О платежах и платежных системах». Также разработаны и действуют Правила переводов денег в МСПД, Правила использования платежных документов и осуществления безналичных платежей и переводов денег на территории Республики Казахстан, а также другие правила и стандарты, где подробно раскрыты процедуры функционирования системы [1].

В МСПД соблюдаются процедуры обеспечения информационной безопасности, утвержденные КЦМР, которые направлены на удостоверение факта передачи электронных сообщений и обнаружение ошибки при их передаче. КЦМР и пользователи обеспечивают учет и осуществляют контроль отправляемых и получаемых электронных сообщений. Все электронные сообщения, обработанные в МСПД, оставляют аудиторский след.

Система межбанковского клиринга (СМК) – клиринговая система для розничных платежей на небольшие суммы. В указанной системе все платежи осуществляются на нетто (чистой) основе. Основное направление СМК состоит в проведении большого количества розничных платежей на небольшие суммы. СМК осуществляется на

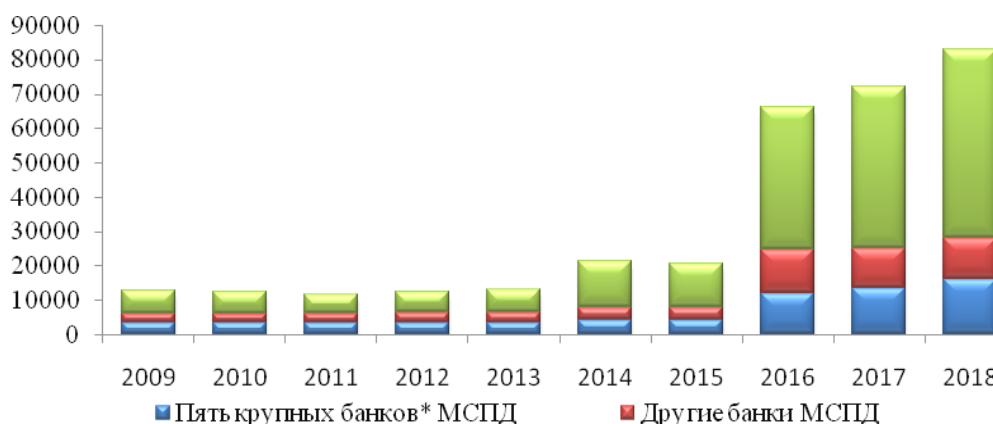
многосторонней основе без предварительного депонирования средств на счете пользователя. При этом в системе установлено ограничение на максимальную сумму одного платежа, равное 5 млн. тенге.

В системе можно использовать дату валютирования, т.е. отправлять в систему платёжные документы с будущей датой платежа до трех дней. Документы, поступившие с будущей датой валютирования, хранятся в системе до наступления указанной даты, после чего обрабатываются в клиринге. Это дает участникам возможность заранее планировать свою ликвидность. Переводы денег по результатам клиринга осуществляются в МСПД. Каждый участник системы имеет доступ к информации обо всех своих платежах, находящихся в системе.

По итогам зачета определяется чистая позиция каждого участника. Чистая дебетовая позиция участника клиринга не должна превышать сумму денег, находящуюся у данного участника в МСПД. В случае недостаточности денег в МСПД для проведения окончательного расчета, платежи, стоящие в SMK в очереди с меньшим приоритетом, аннулируются. Окончательный перевод денег по результатам клиринга осуществляется через МСПД. После завершения перевода денег начинается новый операционный день клиринговой системы.

При анализе платежного оборота в МСПД и SMK было выявлено, что с каждым годом происходит рост оборота как в МСПД, так и в SMK. Анализируемый период составил 10 лет. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что с 2009 по 2013 годы происходил незначительный рост, в последние 5 лет динамика увеличения объема платежного оборота прогрессирует.

На рисунке 1 представлены изменения объема платежного оборота в межбанковской системе переводов денег в разрезе групп пользователей.



Объем операций 5 крупных банков в МСПД с 2016 по 2018 годы значительно выросла по сравнению с другими годами. В 2016 году составила 11872 тысяч, в 2017 году 13465 тысяч, в 2018 году 16089 тысяч, при чем наблюдается снижение доли 5 крупных банков с 26,6% в 2013 году до 19,4% по итогам 2018 года. На этом фоне происходит увеличение доли прочих участников МСПД до 66,1%. К прочим участникам МСПД относятся - АО «Банк развития Казахстана», Комитет казначейства Министерства финансов Республики Казахстан, Межгосударственный банк, Евразийский банк развития, Национальный Банк, Государственная корпорация «Правительство для 10 граждан», КЦМР и иные организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций [2].

В системе межбанковского клиринга наблюдается рост доли 5 крупных банков в общем объеме платежей. Если в 2011 году она составляла 33,4%, то в 2018 году она достигла 45,4%. Напомним, что SMK ориентирована на проведение розничных

платежей клиентов банков на небольшие суммы, в частности, платежей населения в секторе С2В, С2G (коммунальные, налоговые платежи, платежи за товары и услуги), и обеспечивает расчет основного количества платежей в стране. Максимальная сумма одного платежа – 5 млн. тенге. Поэтому, доля прочих участников, которая осуществляет приоритетные и крупные платежи снижается.

Таким образом по проведенному анализу видно, что с каждым годом происходит рост оборота как в МСПД, так и в СМК. с 2016 по 2018 годы объем операций 5 крупных банков значительно выросла по сравнению с другими годами. На фоне того, что в 2013 году наблюдается снижение доли 5 крупных банков с 26,6% до 19,4%, происходит увеличение доли прочих участников МСПД до 66,1%.

Снижение влияния риска концентрации на устойчивость банковского сектора может быть достигнуто за счет сильного корпоративного управления банком и высокого уровня капитализации. Процесс концентрации банковского капитала в стране ускорится, число казахстанских банков будет постоянно сокращаться как в результате банкротств, так и объединений финансовых институтов. При этом доминирующие позиции 5 крупных банков будут только усиливаться, так что его доля в секторе может вырасти почти до половины.

Рост концентрации рынка вокруг крупных банков будет стимулировать повышение уровня конкурентоспособности средних и малых банков за счет повышения финансовой эффективности (оптимизация операционных расходов, каналов продаж и персонала), улучшения качества обслуживания и дальнейшей цифровизации банковских услуг, что подтверждается проведенным исследованием.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI «О платежах и платежных системах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.09.2019 г.)
2. Цвингер И.Г., "Национальная платежная система Казахстана: создание и перспективы развития", Вестник Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева, №2(43), 2019.
3. <http://www.kisc.kz/>

УДК 379.85

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА В РК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Истембеков А.К.
(*СКГУ им. М.Козыбаева*)

История развития туризма в Казахстане отличается от общемировых тенденций, так как во многом специфика его развития предопределена политическими, экономическими и социальными особенностями страны.

До 90-х годов 20 века, когда Казахстан входил в состав СССР, туризм не рассматривался как отрасль экономики. Путешествовали в основном люди с целью отдыха, познания и лечения. Наиболее развит был сектор внутреннего туризма, а закрытость границ, сложность визовых режимов затрудняли развитие международного, т.е. въездного и выездного туризма. Следует отметить, что система распределения туристских путевок на льготных условиях в постсоветский период была коррумпирована. Прослойка чиновников, имеющих доступ к туристским путевкам,

могла пользоваться ими и даже спекулировать. Пропаганда социального равенства всего населения противоречила реальной действительности.

Переход Казахстана к суверенитету сопровождался реформистскими преобразованиями во всех сферах деятельности, в том числе и в туризме. В республике с переходом на рыночную экономику стали преобладать экономические аспекты в туристской отрасли над социальными.

Туризм по многим аспектам стал лидером в формировании рыночных отношений в Казахстане. Как показывает международный и отечественный опыт, туризм в короткие сроки может стать одной из самых доходных сфер экономики. Мировой опыт также показывает, что рыночная экономика является наиболее благоприятной экономической средой для развития туристской деятельности. Это означает, что процесс развития туризма проходит в неразрывной связи с расширением сферы действия рыночных отношений. Естественно, что и сама эта отрасль, и входящие в нее предприятия ориентируются в своей деятельности непосредственно на потребителя, призваны сыграть активную роль в формировании рыночного пространства, включающего многие сферы и отрасли, в той или иной мере обеспечивающие развитие туризма.

Туристская отрасль в Казахстане при создании благоприятных условий может и должна стать движущей силой экономической стабилизации и развития республиканской экономики [1].

На сегодняшний день в рейтинге ВЭФ по уровню развитости туризма Казахстан занимает 81 место среди 136 стран, а вклад туристской отрасли в ВВП страны составляет всего 1,9%, в то время как в Турции данный показатель равняется 3,8%, в Малайзии – 4,8%, в ОАЭ – 5,2% [2]. Пока еще сфера туризма вносит небольшой вклад в решение социальных проблем. На сегодняшний день только 5,8 % из общего числа занятых граждан РК работают в сфере обслуживания туристов. Темпы роста численности работающих и уровень заработной платы в сфере туризма показаны в таблицах 1 и 2 [3].

Таблица 1

Численность работников, занятых в сфере туризма Республики Казахстан, за 2014-2018 гг., тыс. чел.					
Предприятия	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Туристские фирмы	6,5	7,3	7,2	7,3	7,4
Гостиницы и рестораны	25,7	25,3	26,5	27,6	29,2
Санитарно-курортные учреждения	10,3	10,5	10,0	9,6	8,0
Учреждения по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	65,8	68,2	70,2	71,8	74,9

* Источник - Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

Из таблицы 1 видно, что в 2014-2018 гг. наблюдался рост численности работников туристских фирм.

Номинальная заработная плата во всех видах предприятий сферы туризма (табл. 2) неуклонно растет. Наибольший темп роста наблюдается в деятельности санаторно-курортных учреждений.

Казахстан относится к странам-поставщикам туристов. В мировой практике высокоразвитые страны с огромным промышленным потенциалом и высоким уровнем жизни являются странами-поставщиками туристов. Казахстан по многим

экономическим параметрам уступает таким странам и должен стараться, напротив, привлечь туристов, чтобы обеспечить прилив капитала в свою страну.

Таблица 2

Ежемесячная номинальная заработная плата за 2014-2018 гг., тенге					
Предприятия	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Туристские фирмы	71 233	85 002	94 465	108 152	95 341
Гостиницы и рестораны	86 272	106 823	112 582	118 606	124 217
Санитарно-курортные учреждения	76 885	77 245	83 385	88 163	90 658
Учреждения по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	63 238	67 329	82 124	86 208	86 510

* Источник - Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

Следует отметить основные показатели развития национального туризма: в 2016 году валовая добавленная стоимость, создаваемая в отраслях туризма, составила 1 932,3 млрд тенге или 4,1% ВВП, а валовая добавленная стоимость, создаваемая непосредственно в туризме, составила 558,8 млрд тенге или 1,2% ВВП Казахстана, что является достаточно низким показателем. Для сравнения, вклад туристической сферы в ВВП Турции достигает 12,5%, в ВВП Испании – на уровне 14,2%. Также нужно добавить, что в Казахстане преобладающим видом туризма пока ещё остается выездной туризм. Число посетителей, выехавших из страны, превышает число посетителей, въехавших в страну, почти в 1,4 раза (Рис. 1).



Рисунок. 1. Количество посетителей по видам туризма за 2017 г., тыс. человек; %
Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

При этом необходимо подчеркнуть, что по итогам 2017 года этот разрыв существенно сократился. Главным фактором позитивных изменений в туристических потоках стало проведение международной выставки ЭКСПО. В мае 2018 года выступая на совещании, министр культуры и спорта РК Арыстанбек Мухамедиулы сообщил о принимаемых мерах по поддержанию эффекта пост-ЭКСПО. По его словам, экономический эффект от туризма страна ощутила на практике в период проведения ЭКСПО, когда Казахстан посетило более 7 миллионов туристов, что на 18% больше, чем в предыдущем году. Потоки внутреннего туризма увеличились на 20% и составили около 6 миллионов человек [4].

Особенно много внимания развитию туристской отрасли уделяется в последние годы. В июне 2017 г. Правительством РК была утверждена Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года. Принятие данной Концепции подчеркивает значимость туризма и служит ответственным шагом на пути к использованию имеющегося потенциала, а также к его дальнейшему наращиванию. Ранее, в 2010 г., была принята Программа по развитию перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010-2014 гг. Реализация этой Программы завершилась в 2014 г., и ее результаты послужат базисом для реализации задач, обозначенных в Концепции. В целом, была создана нормативно-правовая база для полномасштабного развития туризма. Однако, наряду с этим, в туристской отрасли существует ряд нерешенных проблем, которые требуют применения новых подходов к качественному развитию туризма. В марте 2018 года в ходе официального визита в Казахстан генеральный секретарь ЮНВТО Зураб Пололикашвили отметил, что в стране имеются все условия для развития туризма. По его мнению, соседние государства Китай и Россия – это гарантированный рынок для потока туристов в Казахстан. Он также подчеркнул, что единственная задача заключается в создании качественного продукта [5].

В 2018 году Казахстан посетили 8,5 млн. туристов, этот показатель вырос на 10% по сравнению с рекордным 2017 годом. Реальных туристов – всего 1% от заявленных 8,5 млн. человек.

Данные за 2018 год, которые предоставил Комитет статистики, подтверждают слова главы Kazakh Tourism – страну посетили 8,5 млн. туристов. Однако при детальном разборе становится понятно, что это не туристы в общепринятом смысле слова.

По данным за 2017 год из 7,7 млн., попавших в категорию туристов, в качестве причины въезда деловую и профессиональную деятельность указали 1,2 млн., а личную – более 6,5 млн. человек. В графе "туризм" поставили отметку только 81635 иностранцев – это 1,2% от той цифры, о которой Kazakh Tourism официально заявил в СМИ. И если сравнивать это число с данными предыдущих лет, то налицо незначительный ежегодный рост с резким скачком в 2014 году и двухлетним падением в 2015 и 2016 годах [6].

Таблица 3

	Количество посетителей по въездному туризму				
	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	6 332 734	6 430 158	6 509 390	7 701 196	8 789 314
в том числе:					
деловая и профессиональная	1 178 900	1 044 743	1 096 899	1 186 542	1 223 324
личная	5 153 834	5 385 415	5 412 491	6 514 654	7 565 990
из них					
туризм	61 953	54 374	56 228	81 635	65 822
частная	4 439 556	4 839 040*	4 814 757*	5 853 816	6 865 255
транзит	652 325	492 002*	541 507*	579 203	634 913

* Источник - Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

В целях увеличения потока посетителей и интеграции Казахстана в систему мирового туристского рынка, новая Концепция предусматривает применение кластерного подхода к развитию туризма. Благодаря имеющемуся потенциалу

(природно-климатический, исторический, культурный), Казахстан способен занять определенную нишу на мировом туристическом рынке. Согласно Концепции, в Казахстане предполагается создание и развитие шести культурно-туристических кластеров: «Астана - сердце Евразии», «Алматы - свободная культурная зона Казахстана», «Жемчужина Алтая», «Возрождение Великого Шелкового пути», «Каспийские ворота» и «Единство природы и кочевой культуры».

Кластер позволяет максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, сосредоточивая в рамках одной определенной территории взаимосвязанные производства. В туристическом кластере происходит сосредоточение предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также вспомогательной деятельностью. Применение кластерного подхода в сфере туризма позволит обеспечить повышение конкурентоспособности отрасли в целом за счет роста эффективности работы предприятий и организаций, входящих в кластер, стимулирования инноваций и развития новых туристских направлений.

Кроме того, в мае 2019 года постановлением правительства РК была утверждена государственная программа развития «Туристской отрасли Республики Казахстан на 2019-2025 годы». Главная цель данной программы заключается в повышении конкурентоспособности туристской отрасли РК и доведение ее доли в структуре ВВП до 8% к 2025 году. Основными направлениями программы являются следующие:

- развитие туристической инфраструктуры;
- либерализация визовой и миграционной политики;
- повышение транспортной доступности туристических объектов и дестинаций;
- повышение эффективности маркетинга и продвижения туристических услуг;
- повышение эффективности государственной поддержки;
- совершенствование стандартов сервиса, кадрового обеспечения, культуры и туристической информационной среды[7].

Таким образом, отрасль туризма динамично развивается, увеличивается мировой поток туристов (в 2016 году – 1235 млн чел.). Сегодня Казахстан в рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий занимает 81 место из 136 стран, поднявшись на 4 позиции по сравнению с рейтингом 2015 года. Текущие показатели развития национального туризма свидетельствуют о слабом влиянии туризма на экономический рост Казахстана (доля туризма – 1,2% ВВП, численность занятых – 414,1 тыс. человек, преобладание выездного туризма). Развитие туристской отрасли напрямую зависит от создания современного конкурентоспособного туристского комплекса, включающего природно-климатические условия, туристские достопримечательности, необходимую транспортную, места развлечения, объекты питания и др. Согласно Концепции развития туристской отрасли до 2023 года, в Казахстане предполагается создание и развитие шести культурно-туристических кластеров [8].

Развитие туристического кластера Казахстана будет способствовать увеличению доли туризма в ВВП, созданию новых качественных и современных рабочих мест как в самой сфере туризма, так и во вспомогательных отраслях, внедрению мировых стандартов оказания услуг, строительству объектов инфраструктуры, повышению уровня культуры обслуживания, квалификации и профессиональной подготовки работников туристической сферы, привлечению иностранных инвестиций и новых технологий, а также популяризации Казахстана и его достижений.

Кластерный подход позволит повысить конкурентоспособность туристской отрасли Казахстана, и тем самым будет способствовать стабильному росту доходов от туристической деятельности для всех вовлеченных заинтересованных сторон –

государства, бизнеса и работников. Развитие индустрии туризма в соответствии с обозначенными кластерами обеспечит достижение национальных целей диверсификации экономики и повышения благосостояния населения Республики Казахстан.

Литература

1. Смыкова М. Р. / ТУРИЗМ: ЭКОНОМИКА, МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ. Алматы: Издательство «NURPRESS», 2014. С. 12
2. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017 / http://weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf
2. Travel & Tourism Economic Impact 2018 Kazakhstan / <https://wtcc.org/-/media/files/reports/economic-impactresearch/countries-2018/kazakhstan2018.pdf>
3. <http://stat.gov.kz/official/industry/22/statistic/6> - официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан
4. Каримова М. // Особенности развития национального туризма: показатели, кластеры и потенциал /ИА Strategy2050.kz
5. <https://atameken.kz/ru/news/29151-general-nyj-sekretar-unwtobudushee-kazahstana--turizm>
6. <https://qaztourism.kz/ru>
7. Государственная программа развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2019-2025 годы.
8. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года.

ӘОЖ 336.6

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПАСТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Карипова А.М., Эбишева Л.С.

(М.Қозыбаев ат. СҚМУ)

Қаржы ресурстары – экономикалық және қаржы қызметі нәтижесінде, жалпы ұлттық өнімді жасау мен бөлу үдерісінде құралатын ақшалай қаражат, мемлекеттің, кәсіпорындардың, бірлестіктердің, ұйымдардың билігіндегі ақша қаражаты мен қорларының жиынтығы. Қоғамдық жиынтық өнім мен ұлттық табысты қайта бөлу барысында құралады. Қазіргі кезде қаржы ресурстарын қалыптастырудың екі маңызды мәселелері байқалады, бұл несие мен қарыздарды тартудың жоғары пайыздары мен қарыз және өзіндік капиталдың ара қатынасы.

Өзіндік және қарыз қаражаттарының қорытынды қатынасы қандай болуы керек, қаржы ғылымының теоретиктерінің күш-жігерлеріне қарамастан бұл мәселенің әлі күнге дейін нақты жауабы жоқ. Өткен ғасырдың орта шегінде қаржы жөніндегі екі американдық мамандар Мертон Миллер мен Франко Модильяанның (соңында Нобель сыйлығының лауреаты болған) құрған модельдерінің біріне сәйкес фирма құнын барыншы жоғарылату үшін (бұл қаржылық менеджменттің ақырғы мақсаты болып табылады) капиталдағы қарыз үлесін 100%-ға дейін жеткізген дұрыс.

Егер алынған пайда пайыздарды төлеуге жетпейтін болса, екінші компанияға өзіндік капиталына жоғарылатылған табыстылықты қамтамасыз етіп келген қаржылық тұтқа енді оған үлкен шығындар әкеледі. Пайыздарды төлеуге ақша қаражаттары жетіспеген жағдайда банкроттық рәсімі орындалуы мүмкін. Фирманы тарату туралы шешімді қабылдау бизнестен күтілетін ақша ағымдары активтерді сатудан түсетін ақша сомасынан аз болатындығын білдіреді. Банкроттық өзінен өзі компания құнын өзгертпейді, ол қалған ақшаны алу үшін кредиторлар (ең алдымен) және меншік иелерін (екінші кезекте) «кезекке тұрғызу» рәсімі ғана. Компанияның құны осы рәсімдерді жүзеге асырумен байланысты - әкімшілік, сот және активтерді мәжбүрлі

түрде сатудан болған шығындар есебінен ғана төмендейді. Банкроттықтан болатын зиян шегу қаупін кредиторлар талап етілетін табыстылық өсімімен орын толтырады. Қарыз капиталына деген баға күрт артады да – тұтқаның әсері нөлге жетеді. Тәжірибе дәлелдегендей: қаржылық тұтқа мәні жоғары бола отырып, фирманың іскерлік белсенділігі төмендеген кезеңде ол өзінің нарықтағы үлесін капитал құрылымы консервативті болып келетін бәсекелестерге береді (бұл жерде консервативтілік қарыз қаражаттарының шамалы ғана үлесі болытындығын білдіреді).

Менеджердің міндеті табыстылық пен тәуекелділіктің оңтайлы деңгейін қамтамасыз ететін қаржы тұтқасының бір орташа компромистік мәнін - демек, компанияның максималды құнын табу болып табылады.

Алайда, капитал құрылымы қандай да бір мифтік «нормамен» емес, бизнес динамикасымен - өткізу мен пайда көлемінің өсуімен, салынған капиталдың табыстылығы және осы табыстылықтың стандартты ауытқуымен анықталуы тиіс. Сонымен бірге, капитал құрылымы (дивиденттік саясат секілді) компанияның негізгі өнімінің өмірлік циклінің кезеңдеріне сәйкес келуі тиіс: «Өмірлік циклмен ары жүрген сайын, капиталдағы қарыз соғұрлым жоғары болады. Қаржылық тұтқа әдетте өседі, дивиденттер үлесі де өседі. Пайыздық шығындарды жабу коэффициенті (бұл пайданың пайыздар мен салықтарды төлегенге, ЕВІТ дейін пайыздарды төлеуге кететін шығындарға қатынасы) әдетте төмен түседі. Тиімділік әлсірейді, free cash flow - өседі».

Көптеген сарапшылар тиімді құрылымды тапқан кезде қаржылық икемділікті ұстап тұру қажеттігін және қаржылық қиыншылықтар немесе компания нарықта бағаланбаған жағдайда «қарыздық қуат» деп аталатын қор – резервтің болуын ұсынады.

Қалай болғанда да капитал құрылымын оңтайландырудың көптеген әдістерінің кез келгенін пайдаланған кезде кепіл берілген нәтижелердің болмағанда бұл процесс қаржылық директор үшін өз өнерін көрсетудің әдісіне айналады.

Қаржылық ресурстарды қалыптастырудағы екінші проблемалық сәт коммерциялық банктердің жоғарғы пайыз ставкалары болып табылады.

Кәсіпорынның ағымдағы қаржылық тұрақтылығын төмендететін мәселе ағымдағы өндірісті қамтамасыз етуге қажетті айналым қаражаттарының жетіспеушілігі болып табылады. Кәсіпорынның дамуына кедергі келтіретін негізгі саңылауларға бір жағынан сатып алушылардың төлемдерді төлемеуі, екінші жағынан – жеткізілген өнім үшін есеп айырысуларда ақшалай құрамдас бөліктің үлкен үлесінің болуы жатады.

Соңғы жылдарда қаржылық ресурстар көзінің құрылымында өзгерістер болды. Негізгі шаруашылық қызметтен алынған табыстың төмендеуінен болған шығындардың орнын толтыру көптеген саларда негізгі қызмет түрлері бойынша операциялардан түсетін түсімдер есебінен үлеске бөліне бастады, ол шетелдік өткізу нарығына және валютамен жүргізілетін операцияларға күшейтілген түрде бейімделумен, қаржылық алып сату нарығына белсенді түрде шығумен, «табиғи айырбас» мәмілелері және өзара есеп айырысу тәжірибесінің кеңеюімен, шоттардың бір бөлігін еншілес құрылымдар арқылы аударумен және т.б. түсіндіріледі. Қысқа мерзімнің ішінде бұл қайнар көз экономиканың көптеген салаларының жиынтық қаржы ресурстарын қалыптастыру кезінде маңыздылығы жағынан екінші орынға шықты, ал құрылыс пен жекелеген өнеркәсіп салалары үшін – басымдық танытып отыр. Басқа түсімдердің кенеттен өсіп кетуі - жалпы теріс құбылыс. Ол қаржылық ресурстарды қалыптастыру кезіндегі алдын ала болжай алмаушылықтың күшеюін, мүмкін болатын көлемдерді нақты есептеулердің төмендеуін, ақша қаражаттарын «толығымен алмау» қаупінің артуын көрсетеді.

Кредиторлық және дебиторлық қарыздар арасындағы қатынас нашарлады. Мерзімі өтіп кеткен кредиторлық қарыздар жалпы өнеркәсіп бойынша осы түрдегі қарыздардың жартысын құрайды. Мерзімі өтіп кеткен қарыздардың осылайша жоғары болуы

экономикалық жағынан өнеркәсіпті, оның салалық құрылымын, қалыпты ұдайы өндірісті қалпына келтірудің қаржылық ресурстарының жалпы, әрі айтарлықтай дәрежеде қысқаруын білдіреді. Кредиторлық және дебиторлық қарыздар қатынасы, сондай-ақ тұрақты беталыстың мерзімі өтіп кеткен қарыздардың жалпы сомасындағы өсіміне деген қатынасы көрсеткішінің теріс динамикасының негізгі себебі негізгі өндірістік қорлардың табиғи қысқаруы мен бұзылуы, көп жағдайда олардың кеңейтілген ұдайы өндірісінің ғана емес, сонымен бірге қарапайым түрінде қысқаруы болып табылады. Нәтижесінде - өндірісті қаржыландырудың өзіндік көздерінің қысқаруымен қатар жүретін, өндіріс көлемі күрт төмендейді.

Қысқартылған көлемде ұдайы өндірісті жүзеге асыру (негізінен қарыз қаржаттарының есебінен) нәтижесінде банктік несиелеу кезінде қалыптасатын қарыздарға қызмет көрсету шығындары артады. Бұлардың барлығы өнеркәсіптік кешендегі ұдайы өндіріс процесіне қызмет көрсететін қаржылық жағдайдың айтарлықтай бұзылуын көрсетеді.

Жеткізушілер мен басқа кредиторлардың қарыздарын кәсіпорынның өзіндік айналым құралдарына және банктің жетіспейтін қысқа мерзімді несиелеріне орналастыру беталысы байқалуда. Кәсіпорындар кредиторлық қарыздардың аталған көздерін орналастыруға қызығушылық танытып отыр, оны пайдалану банктік несиелерге қарағанда арзандау түседі.

Экономиканың барлық салалары депрессиялық даму фазасында болған жағдайда шаруашылық белсенділік нақты секторда сыртқы инвестициялардың, оның ішінде бюджеттен келетін ағымдар негізінде жандануы мүмкін. Алайда, соңғы жылдары өкіметтің бюджеттің табыс бөлігін қалыптастыру процесін қалыпқа келтіруге деген сәтсіз ұмтылыстары салдарынан экономикалық бағдарламаларды мемлекеттік қаржыландыру кейінге қалдырылды. Егер саланы бюджеттік қолдаудың қысқаруы нарықтық өзгерістердің мәнімен формальді түрде келісілетін болса, онда қаржы құралдарын жұмылдыру әдісі ретіндегі несиелеуден толығымен бас тарту қалыпты нарықтық экономиканың даму заңдылықтарына қайшы келеді.

Өндірістік сала соңғы алты жылдың ішінде айтарлықтай өзгерістерге ұшырады: іс жүзінде айналым капиталы таратылған, инвестициялардың бес рет қысқаруы өндірістің екі рет құлдырауымен қатар жүрді.

Өндірістік капитал салымдарының негізгі бөлігі кәсіпорынның ішкі қаржаттары, ең алдымен амортизация есебінен жүзеге асырылады, ал негізгі және айналым капиталына салынатын салымдар жинақтар есебінен ең төменгі деңгейде қалып отыр. Қазіргі уақытта ішкі жинақтардың үлкен бөлігі экономикаға салынбайды. Дәл осы мәселені шешу нақты сала кәсіпорындарының ссудалардың пайыздық ставкаларын төмендетудің және капиталдың өндіріске ағуының түбегейлі шарты болып табылады.

Инвестициялық белсенділік үшін амортизациялық қорды пайдалануды ретке келтірудің маңызы ерекше. Қазіргі уақытта амортизациялық аударымдардың ірі ақша сомалары заңдармен белгіленген тәртіпке қарамастан мақсатына қарай пайдаланылмайды. Олар тұтыну мақсатында жұмсалады, жоғары пайызбен коммерциялық банктерге орналастырылады және т.б. Болашақта амортизацияның барлық нормалары жоғары болып, кейбір қажеттіліктер туындаған жағдайда жылдамдатылған амортизацияға түрленуі тиіс. Қазіргі таңда қаржы балансын есептеу кезінде 3,7% мөлшеріндегі амортизацияның орташа нормасы қабылданған. Бұл негізгі қорлардың 25-30 жыл аралығындағы орташа қызмет ету мерзіміне сай келеді. Мұндай қызмет ету мерзімі Ресей экономикасын дамыған индустриялық елдерден үнемі артта қалдырып келеді.

Елімізде жылдамдатылған амортизация механизмінің кең тарамалуын әр түрлі себептермен түсіндіруге болады. Амортизация егер құрал-жабдақтар бос тұрып қалса,

өзіндік құнды ауырлатады. Бір жағынан, амортизацияның қарапайым әдістерін қолдану кәсіпорын пайдасына салықтарды көптеп аударуға алып келетін болса, екінші жағынан – амортизацияның жылдамдатылған әдістері пайданы қолдан төмендетеді де, инвесторлар, кредиторлар мен басқа да кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы ақпаратты пайдаланушыларды шатастыруы мүмкін. Кейбір кәсіпорындар жылдамдатылған амортизация әдістерін қолданбайды, сонымен бірге өзіндік құнды төмендету және соның салдары ретінде өнімнің бәсекелестік күрестегі бағасын төмендету мақсатында амортизацияның қарапайы әдістерінің нормаларын да қысқартуға тырысады.

Жылдамдатылған амортизация ең алдымен динамикалық, ауыр қарыздары жоқ және негізгі қорларға ешқандай жеңілдіктерсіз инвестициялар сала алатын фирмалардың шектелген тобы үшін маңызды. Амортизация мүмкіндіктерін асыра пайдалануға болмайды: амортизациялық кестелер қалыпты банк немесе коммерциялық несиелерге орналастырылған акциялар түріндегі сырттан келетін қаражаттарды алмастыра алмайды. Амортизацияның жылдамдатылған әдістері өздігінен инвестициялар салудың ынтылындыру құралы болмайды, олар инвестицияларды салып қойған кәсіпорындарды ғана көтермелейді де, соның негізінде өнеркәсіптің қайта жандану процесінің катализаторына айналады.

Қаржы ресурстарын жұмылдырудың мүмкін болатын көздері:

1. бағдарламаларды жүзеге асыруға берілетін кепілді несиелер: банк кәсіпорынға мемлекеттік органның кепілімен несие береді не болмаса мемлекеттік органға мақсатты несиелерді бөледі, ал мемлекеттік орган оларды бағдарламаны жүзеге асыруға, акцияларды сатып алуға пайдаланады;

2. корпоративтік бағалы қағаздар нарығын, атап айтқанда екінші нарықты дамыту.

Өндірістік саланы қаржылық сауықтырудың негізгі әдістері:

- қорлардың мақсатты арналымына қарай амортизациялық аударымдарды қалыптастыру мен пайдалану үшін қаржы, заңдық есептеу-бақылау жағдайларын құру;

- капиталдың материалдық өндірістен шетелге өтіп кетпеуін болдырмау; таза пайданы (салықты төлеуден қалатын) экономиканың жекешелендірілген және мемлекеттік салаларындағы уақытша инвестициялық бақылау режимін енгізу арқылы капитализациялау есебінен жинақтау нормаларын арттыру;

- халықтың рубль және валюта түріндегі жинақтарын оларды ары қарай нақты өнеркәсіптік және қаржылық капиталға айналдыру үшін шоғырландыру;

- ірі батыстық трансұлттық корпорацияларға айналуға қабілетті (қарыз қаражаттарының қайтарымдылығына кепіл беру шартымен) ірі қаржылық-өнеркәсіп топтарын құру жағдайында банктік және өнеркәсіптік капиталдарды біріктірудегі кедергілерді алып тастау;

- жекешелендірілген кәсіпорындардың, еңбек ұжымдарының, басқару номенклатурасы, сырттағы ұстаушылардың акцияларын, сонымен бірге федералдық және аймақтық билік органдарына тиесілі ірі акциялар пакетін сатудан түскен пайданы капитализациялауды қамтамасыз ету;

- кәсіпорынның ағымдағы қаржылық жағдайын олардың жеткізушілер, бюджеттік жүйе – кәсіпорындар алдындағы қаржылық міндеттемелерін орындауларын мемлекеттік қадағалау жүйесін құру арқылы жақсарту шараларын қабылдау болып табылады.

Ғылыми жұмысты қорытындылай келе, кәсіпорынның ағымдағы қаржылық тұрақтылығын төмендететін мәселе ағымдағы өндірісті қамтамасыз етуге қажетті айналым қаражаттарының жетіспеушілігі болып табылады. Кәсіпорынның дамуына кедергі келтіретін негізгі саңылауларға бір жағынан сатып алушылардың төлемдерді төлемеуі, екінші жағынан – жеткізілген өнім үшін есеп айырысуларда ақшалай

құрамдас бөліктің үлкен үлесінің болуы жатады. Қаржы ресурстарын жұмылдырудың мүмкін болатын көздеріне, бағдарламаларды жүзеге асыруға берілетін кепілді несиелер мен корпоративтік бағалы қағаздар нарығын, атап айтқанда екінші нарықты дамытуды атап өткім келеді.

Әдебиет

1. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан – 2030» Біздің Қазақстандықтардың өсіп-өркендеуі қауіпсіздігі және әлауқатының артуы: Халыққа жолдау// Егемен Қазақстан – 1997 – 11 ақпан.
2. Илиясов Қ.Қ., Құлпыбаев С. Қаржы: Оқулық. Алматы, 2005 – 551 б.
3. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: оқу құралы / Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиев Ж.Г. – Алматы: Экономика, 2001 – 328 б.
4. О.Н. Лихачева. Финансовое планирование на предприятии. Москва, 2005 – 44-69 с.
5. Нарықтық экономикадағы қаржы менеджментінің маңызы және қажеттілігі // Экономика негіздері. Основы экономики. – 2006 - №3 – 15-18 б.
6. Есенова Г.Ж. Управление финансовыми ресурсами.//Қаржы-қаражат 2014 - №2 – 31-36 с.
7. С.В. Большаков. Финансы предприятий. Теория и практика. Учебник: Москва, 2015 – 108-13 с.

УДК 336.71

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СКО

Кендюх Е.И., Цыганков А.Н.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Государственно-частное партнерство – это форма сотрудничества между государством и частным сектором. В целом ГЧП - это взаимовыгодное сотрудничество государственных органов и предпринимателей в отраслях, традиционно относящихся к сфере ответственности государства на условиях сбалансированного распределения рисков, выгод и затрат, прав и обязанностей, определяемых в соответствующих договорах. Целью ГЧП является формирование и усиление долгосрочного сотрудничества между государством и частным сектором путем объединения ресурсов для повышения уровня доступности и качества общественных благ и услуг. Источниками финансирования проектов ГЧП выступают: собственные средства частного партнера; заемные средства; средства государственного бюджета; средства субъектов квазигосударственного сектора.

Развитие ГЧП призвано способствовать решению следующих задач:

- привлечение частного сектора к управлению государственными активами
- снижение нагрузки на бюджет
- привлечение инвестиций
- расширение моделей взаимодействия государства и бизнеса

Следует отметить, что реализация проектов ГЧП предоставляет существенные преимущества как государству, так и бизнесу.

Для государства:	Для частного бизнеса:
зможность реализации проектов с помощью привлечения частного сектора (бизнеса) даже в условиях отсутствия объема бюджетных средств.	Закрепление условий взаимодействия с государством в рамках долгосрочного сотрудничества.

Возможность использовать компетенции и ресурсы частного партнера для реализации социально значимых объектов, возможность увеличения доходов за счет оказания дополнительных услуг.	Возможность увеличить свои доходы за счет оказания дополнительных услуг потребителям.
Передача части рисков по проекту частному партнеру.	Передача части рисков по проекту государству.
Возможность переложить затраты, связанные с разработкой проекта.	Возможность самостоятельно разработать структуру проекта
	поручительства государства по инфраструктурным облигациям в рамках договоров концессии
	государственные гарантии по займам, привлекаемым для финансирования концессионных проектов
	передача концессионеру исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих государству
	предоставление натуральных грантов в соответствии с законодательством
	гарантия потребления государством определенного объема товаров (работ, услуг), производимых в ходе реализации концессионного проекта.

Согласно Закону РК «О государственно-частном партнерстве» государственно-частное партнерство осуществляется во всех отраслях (сферах) экономики. В рамках реализации проекта объектами ГЧП являются:

1. имущество;
2. имущественные комплексы;
3. проектирование;
4. строительство;
5. создание;
6. реконструкция;
7. модернизация и эксплуатация.

Первая правовая основа, регулирующая ГЧП в Казахстане, предлагала инвесторам единственный инструмент – концессию. Концессия в первоначальной редакции рассматривалась, как сдача юридическому или физическому лицу – концессионеру – в аренду имущества, земли, природных ресурсов. Другими словами, концессия определялась через призму договора аренды (имущественного найма), но одновременно в концессионных отношениях могли присутствовать элементы договоров подряда, страхования, трудового договора. В настоящее время различные государственные объекты находятся в имущественном найме (аренда нежилых фондов, оборудования, земли) или доверительном управлении на основании заключенных договоров. В 2006 году в новой редакции Закона Республики Казахстан «О концессиях» заложено правовое поле для реализации инвестиционных проектов с использованием механизма концессии. Кроме того, законодательство в области концессии совершенствуется с учетом лучшей международной практики. Так в 2008 и 2010 годах были внесены ряд поправок в законодательство о концессии по вопросам

процедур передачи объектов в концессию, расширения мер государственной поддержки и повышения привлекательности концессионных проектов, отмены обязательности выпуска инфраструктурных облигаций при предоставлении определенных мер государственной поддержки.

В настоящее время, Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 379-V «О государственно-частном партнерстве», определяет правовые условия государственно-частного партнерства, его способы осуществления и регулирует общественные отношения, возникающие в процессе подготовки и реализации проекта государственно-частного партнерства, заключения, исполнения и прекращения договора государственно-частного партнерства.

В основном ГЧП реализуется с помощью контрактного государственно-частного партнерства, в том числе следующих видов:

1. концессии;
2. доверительного управления государственным имуществом;
3. имущественного найма государственного имущества;
4. лизинга;
5. договоров, заключаемых на разработку технологии, изготовление опытного образца, опытно-промышленное испытание и мелкосерийное производство;
6. контракта жизненного цикла;
7. сервисного контракта;
8. иных договоров, соответствующих признакам государственно-частного партнерства.

В Северо-Казахстанской области с целью создания условий для партнерства между государством и бизнесом, развития и объединения их потенциала для реализации проектов ГЧП, а также в целях увеличения объема частных инвестиций в экономику области и страны в целом, в марте 2014 года начало работу ТОО «Региональный центр государственно-частного партнерства Северо-Казахстанской области». Целью деятельности центра является - привлечение частных инвестиций для реализации инвестиционных проектов Северо-Казахстанской области с применением принципов и механизмов ГЧП.

Основные виды деятельности ТОО «Региональный центр государственно-частного партнерства Северо-Казахстанской области»:

- инициализация и подготовка к реализации или сопровождение проектов ГЧП СКО;
- консультативное сопровождение проектов ГЧП, в том числе концессионных проектов СКО;
- взаимодействие с государственными органами, международными и общественными организациями, а также потенциальными инвесторами по вопросам ГЧП;
- разработка технико-экономических обоснований (далее – ТЭО) концессионных проектов;
- проведение экономических экспертиз ТЭО местных бюджетных инвестиционных проектов, а также проектов, планируемых к финансированию за счет целевых трансфертов на развитие и кредитов из республиканского бюджета;
- проведение экономических экспертиз финансово-экономических обоснований бюджетных инвестиций, планируемых к реализации посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц;
- проведение семинаров, тренингов, круглых столов, конференций и других мероприятий по вопросам ГЧП;
- проведение исследований по вопросам планирования и реализации инвестиционных проектов.

На сегодняшний день в области проводится работа по проектам в рамках ГЧП, в различных сферах экономики: образовании, здравоохранении, ЖКХ, жилищном строительстве, культуры и спорта. Ежегодно увеличивается количество проектов ГЧП. Вместе с тем, в казахстанском законодательстве есть недочеты, которые необходимо откорректировать. Например, была внесена поправка в подзаконный акт, согласно которой если по проектам ГЧП местного уровня у акимата не хватает средств, для того чтобы исполнить свои определенные обязательства по договору ГЧП, то в некоторых случаях затраты частного партнера могут быть компенсированы за счет республиканского бюджета. Другими словами, не смотря на то, что договор заключили одно лицо, отвечать по его обязательствам будет, почему-то, другое лицо. Эта поправка напрямую противоречит Бюджетному кодексу и Гражданскому кодексу. Еще одна актуальная проблема ГЧП – в законодательстве нет четкой формулировки с кем конкретно предприниматель (то есть частный партнер) заключает договор в лице государства. И, соответственно, на данный момент не понятно каким имуществом будет отвечать по своим обязательствам так называемый государственный партнер или концедент.

В законодательстве необходимо прописать, что государственным партнером по проекту ГЧП может быть Республика Казахстан или административно-территориальная единица от лица которых будут действовать правительство, акимат или другие уполномоченные госорганы. Это нужно сделать для того, чтобы у частных инвесторов, которые заключили договор ГЧП, было четкое понимание, кто является их контрагентом.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» за № 379 от «31» октября 2015 года.
2. Закон Республики Казахстан «О концессиях» за № 167 от «07» июля 2006 года.
3. Кодекс РК от 4 декабря 2008 года № 95-IV «Бюджетный кодекс Республики Казахстан».
4. Приказ и. о. Министра национальной экономики РК от 25 ноября 2015 года № 725 «О некоторых вопросах планирования и реализации проектов ГЧП».
5. Приказ Министра национальной экономики РК от 22 декабря 2014 года № 157 «О некоторых вопросах планирования и реализации концессионных проектов».
6. Приказ и. о. Министра национальной экономики РК от 25 ноября 2015 года № 713 «Об утверждении Правил приема объектов государственно-частного партнерства в государственную собственность».
7. Приказ Министра финансов РК от 30 декабря 2008 года № 642 «Об утверждении Правил приема объектов концессии в государственную собственность».

УДК 338.48.502

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кирющенко Е.В., Байгулин А.А.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

На всем протяжении человеческой деятельности экологические проблемы вставали во весь рост и всегда требовали принятия неотложных мер по их решению. В конце концов, человечество познало сущность этих проблем, в какой-то степени научилось их преодолевать с тем, чтобы создавать наиболее благоприятные условия

для проживания. Однако несмотря на научное обеспечение экологии всех сфер человеческой жизни многие из ранее существовавших и вновь возникающих экологических проблем до сих пор не нашли достаточно полного научного обоснования для их предотвращения. Экологические проблемы сегодня есть, экологические проблемы окружающей природной среды и в целом природопользование требуют внимательного и безотлагательного решения, поскольку человеческая деятельность, теряя свою природность, все больше приобретает социальный характер.

Ключевые слова: природа, среда, экология, безопасность, территория, природопользование, природные ресурсы, качество, загрязнение, опустынивание, засушливость.

Природа – это сложно конструктивный механизм по регулированию всего процесса жизнедеятельности в рамках системы «человек – природа – природопользование». В этой сложной системе человеческая деятельность приобретает природно-преобразующий характер, где человек проявляет себя как активный, взаимодействующий субъект в рамках деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой. Такое сложное взаимодействие человека с окружающей природной средой оказывает существенное влияние на природность человека, по существу.

Вместе с тем негативное проявление отрицательных факторов в окружающей природной среде вызывается, прежде всего, недостаточным знанием происходящих процессов, а также некорректным использованием научно-технических достижений, призванных обеспечить формирование и развитие рационального природопользования.

Таким образом, когда речь идет о влиянии природных факторов на общество, то важно различать при этом аспекты, воздействующие на общество независимо от потребности его развития, и те условия, которые используются людьми и включаются в систему, но остаются в то же время природными элементами. Однако в ходе воздействия природных элементов на общественную систему возникают противоречия, носящие внешний характер. Их роль весьма существенна в развитии общества. Они могут вообще привести к прекращению этого развития, к уничтожению общества как системы. [1]

Взаимодействие человека и природы всегда зависело от состояния окружающей естественной среды обитания на всем пути эволюционного развития человечества. Однако зависимость не оставалась постоянной, а изменялась диалектически противоречивым способом. При этом обязательно следует учитывать происходящие глубинные процессы в окружающей природной среде, которые оказывают многообразное по содержанию и качеству влияние на всю человеческую жизнь, преобразуя ее, изменяя ее характер и взгляд на происходящие явления в природе. Вследствие этого окружающая природная среда подвергается изменениям не только по вине природных катастрофических явлений, но и по вине непосредственно человеческой деятельности, так, например, осуществляется не совсем разумная вырубка зеленых насаждений, происходит уничтожение травянистого покрова без соответствующих восстановительных мероприятий, что в конечном итоге приводит к обеднению окружающей природной среды. Помимо этого, происходит непродуманное размещение и использование бытовых и промышленных отходов, применяются неэффективные меры в борьбе с ветровой и водной эрозией почв, опустыниванием засушливых земель, что приводит к уменьшению плодородия почв, понижению уровня грунтовых вод и в конечном итоге к изменению климата на соответствующих территориях.

Все эти негативные изменения в окружающей природной среде оказывают прямое отрицательное воздействие на природу самого человека, на его природный характер. Эти изменения являются причиной возникновения новых болезней, изменения генетического содержания человеческого организма и так далее.

Эволюционное развитие природной среды оказывало воздействие на природно-климатическое состояние окружающей среды, побуждая живые организмы, в том числе и человека, приспосабливаться ко всякого рода изменениям температуры, влажности на отдельных территориях. При этом человек, как высшее природное существо, менял места обитания, строил жилища и так далее. В современных условиях человек приобрел оседлый образ жизни и ведет активную деятельность по использованию природных ресурсов и окружающей природной среды, исходя из своих потребностей, а также одновременно занимается воспроизводством или восстановлением отдельных природных участков. Вместе с тем такая деятельность, как показывает практика, не в полной мере обеспечивает восстановление природного баланса, необходимого для повышения интенсивности жизнедеятельности на планете Земля.

В то же время трансграничные знания о влиянии экологического фактора на состояние окружающей природной среды, а также сформировавшееся экологическое мышление не позволяют в достаточной степени оценить весь объем той экологической нагрузки, которая оказывает отрицательное воздействие на всю природно-хозяйственную деятельность. Поэтому повышение уровня научных исследований в области окружающей природной среды, он, как отмечал К. Маркс, своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой. Такое сложное взаимодействие человека с окружающей природной средой оказывает существенное влияние на природность человека, по существу.

Вместе с тем негативное проявление отрицательных факторов в окружающей природной среде вызывается, прежде всего, недостаточным знанием происходящих процессов, а также некорректным использованием научно-технических достижений, призванных обеспечить формирование и развитие рационального природопользования.

Таким образом, когда речь идет о влиянии природных факторов на общество, то важно различать при этом аспекты, воздействующие на общество независимо от потребности его развития, и те условия, которые используются людьми и включаются в систему, но остаются в то же время природными элементами. Однако в ходе воздействия природных элементов на общественную систему возникают противоречия, носящие внешний характер. Их роль весьма существенна в развитии общества. Они могут вообще привести к прекращению этого развития, к уничтожению общества как системы.

Взаимодействие человека и природы всегда зависело от состояния окружающей естественной среды обитания на всем пути эволюционного развития человечества. Однако зависимость не оставалась постоянной, а изменялась диалектически противоречивым способом.

При этом обязательно следует учитывать происходящие глубинные процессы в окружающей природной среде, которые оказывают многообразное по содержанию и качеству влияние на всю человеческую жизнь, преобразуя ее, изменяя ее характер и взгляд на происходящие явления в природе. Вследствие этого окружающая природная среда подвергается изменениям не только по вине природных катастрофических явлений, но и по вине непосредственно человеческой деятельности, так, например, осуществляется не совсем разумная вырубка зеленых насаждений, происходит уничтожение травянистого покрова без соответствующих восстановительных мероприятий, что в конечном итоге приводит к обеднению окружающей природной среды. Помимо этого, происходит непродуманное размещение и использование

бытовых и промышленных отходов, применяются неэффективные меры в борьбе с ветровой и водной эрозией почв, опустыниванием засушливых земель, что приводит к уменьшению плодородия почв, понижению уровня грунтовых вод и в конечном итоге к изменению климата на соответствующих территориях.

Все эти негативные изменения в окружающей природной среде оказывают прямое отрицательное воздействие на природу самого человека, на его природный характер. Эти изменения являются причиной возникновения новых болезней, изменения генетического содержания человеческого организма и так далее. Эволюционное развитие природной среды оказывало воздействие на природно-климатическое состояние окружающей среды, побуждая живые организмы, в том числе и человека, приспособляться ко всякого рода изменениям температуры, влажности на отдельных территориях. При этом человек, как высшее природное существо, менял места обитания, строил жилища и так далее. В современных условиях человек приобрел оседлый образ жизни и ведет активную деятельность по использованию природных ресурсов и окружающей природной среды, исходя из своих потребностей, а также одновременно занимается воспроизводством или восстановлением отдельных природных участков. Вместе с тем такая деятельность, как показывает практика, не в полной мере обеспечивает восстановление природного баланса, необходимого для повышения интенсивности жизнедеятельности на планете Земля. [2]

В то же время трансграничные знания о влиянии экологического фактора на состояние окружающей природной среды, а также сформировавшееся экологическое мышление не позволяют в достаточной степени оценить весь объем той экологической нагрузки, которая оказывает отрицательное воздействие на всю природно-хозяйственную деятельность. Поэтому повышение уровня научных исследований в области формирования процесса экологии природных, социально-экономических, организационно-правовых, технологических и информационных систем в современных условиях, т.е. в условиях высокой интенсивности преобразующих природу и ее защиту, приобретает весьма актуальное значение как для сохранения самой природы, так и для охраны здоровья человека. Рост научных исследований в области экологии и природопользования в последние годы указывает на большие положительные сдвиги в развитии производительных сил во всех сферах природно-хозяйственную деятельности, с одной стороны, а с другой – указывает на высокий уровень нарушений в рамках использования и охраны окружающей природной среды, наносящих большой урон народному хозяйству, природным ресурсам, мешающих осуществлению работ по борьбе со стихийными и катастрофическими явлениями, участвовавшими в различных регионах нашей планеты.

Происходящие процессы в окружающей природной среде, в интенсификации науки и технологий заслуживают высокой оценки, поскольку именно в этом проявляется социальный и научно-технический характер системы «человек – природа – природопользование». Анализ показывает, что в наибольшей степени осуществляется применение тех высоких технологий в области природопользования, которые обладают экологически безопасным характером ввиду их направленности на проведение высококачественной человеческой деятельности, все эти проекты и их структурные части обеспечены, как правило, экологической составляющей, что в конечном итоге предопределяет формирование экологически безопасной ситуации на освоенных территориях земной поверхности.

В целом, как подтверждает практика, научные подходы к решению назревших экологических проблем в области социально-экономической политики не в полной мере обеспечивают сохранение природного потенциала отдельных территорий, т.е. возникает потребность в новых научно-технических, высоко технологичных

разработках по формированию и развитию рационального природопользования во всех сферах производственной и интеллектуальной деятельности.

Таким образом, использование природно-ресурсного потенциала с учетом происходящих изменений в его структуре и содержании все в большей степени должно привлекать внимание ученых и специалистов к разработкам высоких технологий по охране окружающей природной среды с целью создания наиболее благоприятных условий для существования животного и растительного мира.

Для подтверждения вышеуказанных выводов можно сказать, что ускоренный процесс опустынивания достиг размаха, который выходит далеко за рамки традиционного подхода к решению данной проблемы. Опустынивание стало стихийным и социальным бедствием, затрагивающим многие гуманитарные аспекты, требующие пристального внимания и принятия незамедлительных мер.

По последним подсчетам, в районах, находящихся под непосредственной угрозой опустынивания, живут 230 миллионов человек. Всего на земном шаре опустыниванием охвачено 3,5 миллиарда гектаров, и ежегодно 21 миллион гектаров приходит в состояние полной или почти полной негодности. Таким образом, опустынивание представляет собой угрозу для человечества, так как в результате этого процесса сокращается база жизнеобеспечения на земле.

Опустынивание – это результат длительного исторического процесса, в ходе которого явления природы и деятельность человека, усиливая друг друга, приводят к изменению характеристик природной среды.

Борьба с опустыниванием и восстановление опустошенных районов – длительный процесс, он требует разработки и осуществления, необходимых мер по борьбе с этим недугом. Опустынивание требует таких стратегических решений, которые предусматривали бы конкретные краткосрочные и долгосрочные действия, направленные на устранение структурных причин этого явления.

Для того чтобы опустынивание учитывалось при разработке национальных планов развития, следует четко определить главных действующих лиц. К их числу относятся правительство и проводящие их политику учреждения в засушливых зонах, крупные землевладельцы и компании, занимающиеся выращиванием товарных культур и животноводством, крестьяне и скотоводы, международные организации, действующие в этих районах, международное сообщество в целом и, наконец, ученые и специалисты, занимающиеся проблемами опустынивания.

В конечном итоге единственным реальным средством в борьбе с опустыниванием является устойчивое развитие. [3]

Опустынивание представляет собой социальный, а не естественный процесс – такова была концепция, принятая конференцией ООН по проблемам опустынивания. Однако в исследованиях и проектах первоочередное внимание уделяется физическим аспектам этой проблемы, а гуманитарные игнорируются.

Социальная дезинтеграция усиливает физический процесс опустынивания, который, в свою очередь, повышает уязвимость населения засушливых районов и подрывает его социальную и экономическую безопасность.

Таким образом, социальные аспекты, связанные с опустыниванием, создают комплексную проблему, которая представляет собой сочетание конкретных условий, типов поведения, ценностей и убеждений, а также организационных мер.

Совокупность таких факторов в сочетании с существующими экономическими структурами и политикой, например, политикой в области землепользования и кредитования, как правило, усугубляет положение.

Наконец, интеграция населения засушливых районов в международную систему влечет за собой новые трудности вследствие необходимости конкурировать на

мировых рынках, а также вследствие возникновения новых структур потребления. В борьбе с опустыниванием все эти факторы зачастую игнорировались.

Опустыниванием, однако, не исчерпывается вся глубина экономической проблемы, которая сегодня предстает перед человечеством в чрезвычайно многообразных проявлениях. А они свидетельствуют о том, что перед лицом экологической проблемы стоит все человечество, независимо от международного разделения труда, поскольку эта проблема приобретает мировой характер. [4]

Кроме того, со всей очевидностью можно отметить, что тяжелая, неблагоприятная судьба Байкала, Арала и Каспия, загрязнение отходами промышленного и сельскохозяйственного производства этих и многих других водоемов, выбросы в воздушный бассейн вредных продуктов деятельности промышленных предприятий и выхлопных газов автотранспорта, неумеренное применение пестицидов, гербицидов, минеральных удобрений, серьезные изменения климатического и водного режимов в местах, прилегающих к крупным гидротехническим сооружениям, – это лишь некоторые печальные последствия бездумного вмешательства человека в окружающую среду. Сегодня, однако, наше общество все больше сознает, что дальше идти по этому пути нельзя, что экологическая проблема относится к числу важнейших проблем, которые надлежит решить в ходе революционной перестройки. И здесь проявляется то, что изменение отношения человека к природе опосредствуется глубокими социальными преобразованиями в жизни человека.

В этом плане особенно показательна бурная активность общественности, широких слоев населения в самых разных регионах страны, выступающих против строительства и эксплуатации экологически грязных производств. Эта идущая «снизу» незапрограммированная активность, свидетельствующая о том, что она является реальной силой в нашей стране, уже стала тем фактором, с которым нельзя не считаться.

Литература

1. Вагин В.С., Чешев, А.С. Экологизация природоохранной деятельности на территории муниципальных образований. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Книга», 2015.
2. Поляков В.В., Сухомлинова, Н.Б., Чешев, А.С. Земельно-имущественный комплекс муниципального образования: социо-эколого-экономические аспекты. – Ростов-на-Дону: Изд. СКНЦ ВШ, 2015.
3. Чешев А.С., Власенко, Т.В., Шевченко, О.Ю. Эколого-экономический механизм обеспечения эффективности использования городских территорий. – М: Вузовская книга, 2012.
4. Чешев А.С., Карпова, Н.В., Шевченко, О.Ю. Стратегия организационно- экономического обоснования природоохранной деятельности в городских условиях. – Ростов-на-Дону; Москва: Вузовская книга, 2014

УДК 620.91

ПЕРСПЕКТИВЫ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В КАЗАХСТАНЕ

Кирющенко Е.В., Горелик И.В.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Экономическая мощь любого государства в первую очередь предопределяется наличием энергетического потенциала. Ежегодно повышающиеся цены на углеводородное сырье, запасы которых в значительной степени исчерпаны, к тому же возрастающая экологическая нагрузка на окружающую среду при использовании угля,

нефти и газа заставили многие страны ускоренно заняться поиском нетрадиционных возобновляемых источников энергии. Ученые всего мира активно работают над разными проектами, изучая возможные энергетические источники в сравнении с истощаемыми ресурсами. Если в настоящее время за счет альтернативных источников покрывается около 2% мировых потребностей в первичных энергоресурсах, то к 2020 г. нетрадиционная энергетика может обеспечить до 20% спроса. Использование энергии возобновляемых источников в качестве альтернативы традиционным энергоносителям становится жизненно необходимым.

Возобновляемые источники энергии – это солнце, ветер, вода, земля и природные факторы, чью энергию (другими словами это альтернативные источники энергии) можно преобразовать в электрическую или тепловую. Еще полвека назад возможность заряжать автомобиль энергией солнца казалась фантастикой, а сегодня стала реальностью.

С каждым днем в мире увеличивается количество солнечных батарей, ветрогенераторов и других установок, использующих энергию природы. Экологически чистые источники энергии становятся как никогда актуальны в наше время.

Причина этого кроется в их неоспоримых преимуществах перед энергией, добываемой из нефти, газа и угля:

1. Неисчерпаемость ресурса. Солнце, ветер и термальные силы Земли существуют постоянно, их не нужно добывать, транспортировать и перерабатывать;

2. Автономность. Жилой дом или предприятие, получающее электричество от собственных альтернативных источников, не зависит от перебоев электричества в сети. Для районов, где электросети и газопровод не проведены, возобновляемые источники энергии - настоящая находка;

3. Окупаемость. За потребляемую энергию никому не нужно платить: экономия со временем превысит расходы на оборудование и начнет приносить прибыль;

4. Безопасность. Возобновляемые источники энергии не производят вредных для человека выбросов в то время, как добыча нефти, продукты сгорания бензина, газа и угля серьезно загрязняют окружающую среду, провоцируя солидный перечень заболеваний. В городах, где работают традиционные теплоэлектростанции ежегодно десятки тысяч людей умирают от диагнозов, связанных с выбросами;

5. Влияние на климат. С тем, что климат на нашей планете изменяется, сегодня согласны даже ортодоксальные ученые. Оптимисты же утверждают, что уменьшение выбросов остановит процесс и предотвратит многие стихийные бедствия.

В этой связи Казахстан не может оставаться в стороне от быстрейшего освоения возобновляемых источников, обеспечивающих переход на качественно другой социально-эколого-экономический жизненный уровень. Всемирное использование возобновляемых источников энергии – одно из приоритетных направлений устойчивой энергетике в XXI в. Государство будет развиваться в экономическом отношении быстрее, если оно опережающими темпами осуществит развитие энергетического комплекса на основе инновационной технологии.

Казахстан обладает значительными ресурсами возобновляемой энергии в виде гидроэнергии, энергии ветра, солнца, биомассы.

Малые гидроэлектростанции – наиболее активно развивающееся направление использования ВИЭ в республике. Так, в период с 2007-го по 2010-й в Алматинской области было введено пять малых ГЭС с суммарной установленной мощностью около 20 МВт. По оценкам экспертов, наилучший результат принесет сооружение каскадов безопасных малых ГЭС на реках Южного Казахстана [1].

В юго-восточном регионе удачно сочетаются одновременное получение энергии от ГЭС и ВЭС. Эти электростанции дополняют друг друга по сезонной выработке

электроэнергии, а именно в холодные периоды года превалирует энергия от ВЭС, а в теплое – от ГЭС. Они экологически безвредные и потери при экспорте энергии из нашей приграничной области минимальные. Кроме того, имеется возможность регулировать графики поставок электроэнергии путем регулирования мощности ГЭС на основе использования воды из водохранилища. Таким образом, совместное использование электроэнергии ветра и воды повышает надежность подачи электроэнергии потребителям.

В долгосрочной же перспективе наибольший потенциал имеет ветроэнергетика. В частности, значительным ресурсом обладают районы Северного, Центрального, Западного и Юго-Восточного Казахстана, особенно Джунгарские ворота и Шелекский коридор, где среднегодовая скорость ветра составляет 7-9 м/с и 5-9 м/с соответственно, а также Астана, форт Шевченко и Аркалык. Их возможности с точки зрения использования в генерации электроэнергии воздушных потоков можно назвать уникальными.

Альтернативным источником электроэнергии является также использование солнечной энергии, в условиях Казахстана количество солнечных часов составляет 2200-3000, а средняя за год пиковая мощность доходит до 1200 Вт/м². По этим показателям республика относится к благоприятным по развитию солнечной энергетики. В отличие от европейских государств у нас отсутствует производство солнечных элементов и батарей. Это является также одной из причин нашего отставания в производстве альтернативных источников энергии [2]. Кроме того, простые в изготовлении и эксплуатации солнечные нагреватели могут широко использоваться в сельском хозяйстве для сушки сельскохозяйственных продуктов, на птицефабриках, животноводческих фермах, в теплицах, дачных поселках и т.д. В южных районах при эффективном использовании солнечной энергии можно обеспечить около 25% общего теплоснабжения в системах отопления, до 50% в системах горячего водоснабжения.

ЭКСПО-2017 стало площадкой для демонстрации лучших достижений человечества в сфере зеленой энергии, решений вопросов рационального использования энергоресурсов. Казахстан не собирается отходить от мирового тренда и тоже начинает перестраивать экономику на зеленую основу. В 2015 году были введены 14 проектов возобновляемых источников энергии суммарной мощностью около 120 МВт.

«Глобальная энергетическая стратегия» и программа партнерства «Зеленый мост» были поддержаны конференцией ООН по устойчивому развитию в 2015 году и включены в итоговые документы «РИО+20». Кроме того, принята концепция по переходу Казахстана к зеленой экономике и соответствующий план мероприятий до 2020 года [3].

Развитие и совершенствование возобновляемых источников энергии обусловлены необходимостью формирования новой энергетической модели, восполнения энергодифицита и решения мировых экологических проблем.

Главными причинами, обусловившими развитие ВИЭ, выступают обеспечение энергетической и экологической безопасности, сохранение окружающей среды, завоевание мировых рынков возобновляемых источников энергии, сохранение запасов собственных энергоресурсов для будущих поколений, а также увеличение потребления сырья для неэнергетического использования топлива.

Необходимы значительные усилия, чтобы прийти к новому качеству жизни, безопасному для человека, и уверенно думать о будущем наших детей и сохранении природной среды. В стратегии «Казахстан-2050» в разделе 2 «О десяти глобальных вызовах Казахстана», говорится, что к 2050 году в стране на альтернативные и

возобновляемые виды энергии должно приходиться не менее половины всего совокупного энергопотребления. Также представлены новые принципы социальной политики – социальные гарантии и личная ответственность, поставлена цель: постоянно улучшать условия жизни, здоровье, образование и возможности всех казахстанцев, улучшать экологическую среду. Было сказано: «Предотвращение заболеваний подразумевает использование чистой воды и здоровой пищи, наличие очистительных систем, сокращение объектов, загрязняющих окружающую среду и наносящих экологический вред, аналогичные меры по снижению других факторов риска». Я считаю, что благополучие и инновации Казахстана начинаются с экологии страны. Казахстан - страна, о которой многие развитые страны толком узнали после развала Союза, Казахстан играл в этом Союзе роль большого ядерного полигона. Семипалатинск был лишь одним из таких полигонов. Пришли другие времена. Казахстан стал абсолютно самостоятельным. И мы будем бороться за нашу здоровую экологическую обстановку.

Литература

1. <http://www.rfc.kegoc.kz/vozmozhnosti-vozbnovyayemyx-istochnikov-energii-v-kazaxstane/>, 2018
2. Бутырина Е. Рынки: Часть III. Перспективы использования ВИЭ// Панорама. <http://panoramakz.com/>, 2018
3. <https://kapital.kz/economic/48129/14-proektov-alternativnoj-energetiki-zapustili-v-rk-v-2015-godu.html/>, 2018

УДК 379.851

СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА ОБСЛУЖИВАНИЯ И ПРОДАЖИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

Кирюшенко Е.В., Нестеров А.В.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Цель данной статьи - подчеркнуть важность учета при организации тура не только климата взаимодействия туристов с обслуживающим персоналом, но и психологические аспекты восприятия туристом услуг и технологии их предоставления.

Гостеприимство признано важным свойством туристского продукта. Без этого любой самый совершенный туристский продукт будет выглядеть обезличенным и турист не получит ожидаемого уровня удовлетворенности той или иной своей потребности. Гостеприимство же в сфере туристской индустрии - это профессиональное требование, это искусство дать людям почувствовать, что им рады. Слагаемыми гостеприимства являются достоинство, уважение, любезность персонала. Это понятие многогранно и складывается из множества составляющих факторов:

качественная информация как местных, так и региональных рынков о возможностях отдыха, познания и развлечений, о том, что туристов ждут и к встрече с ними готовятся;

создание положительного образа туристской местности, предприятий, обслуживающих потенциальных потребителей (реклама, участие в телепередачах, посвященных туризму, благотворительная деятельность и другое);

нескрываемое стремление обслуживающего персонала к оказанию туристам знаков внимания (политика обслуживания по принципу "все для клиента");

внимательное отношение тех, кто предоставляет туристский продукт, к просьбам и пожеланиям клиента (по принципу "что мы можем еще для Вас сделать?");

забота об облегчении ориентации туристов в получении услуг (информация внутри фирмы, об объектах в путеводителях и буклетах на понятном туристу языке и другое);

благожелательное отношение к туристам, которое должно быть возведено в принцип обслуживания.

Также немаловажным является соблюдение технологических особенностей тура, связанных с местом путешествия, спецификой обслуживания, а также с пожеланиями клиентов. На каждом конкретном маршруте - своя специфика. Однако существуют и общие рекомендации по технологии обслуживания туристов на туре: четкое соответствие предоставляемых услуг оплаченному набору; соответствие рекламируемого уровня обслуживания декларированному при продаже тура; целевая адресная направленность туров по содержанию; четкое и своевременное предоставление услуг; оптимальность программы обслуживания; анимация обслуживания.

Стратегическими направлениями в обслуживании туристов являются и такие, как качество и культура обслуживания, информированность и насыщенность программ, ненавязчивость сервиса и тому подобное.

Все эти принципы должны быть заложены в технологию обслуживания. В технологии организации тура важны и сам климат взаимодействия туристов с обслуживающим персоналом, и учет психологических аспектов восприятия туристом услуг и обслуживания. Это значит, что на первый план ставятся личные интересы туриста, душевное к нему отношение.

В связи с этим уже давно в международном туризме стало практикой оказывать туристам следующие знаки внимания: приветственный сувенир каждому туристу. Причем в отличие от гостиничного обслуживания, где таким сувениром может быть даже конфета на подушке, на турах существует предметность сувениров в зависимости от цели путешествия. Для деловых туров это могут быть проспекты, сувенирные образцы интересующей продукции, вымпелы и тому подобное; для фольклорных - мелкие сувениры национального характера; выдача туристам после завершения туров специально разработанных дипломов, грамот, значков о пройденном маршруте и тому подобное; рекламные листовки, буклеты, путеводители и справочники о месте отдыха должны быть доступны туристам; в один из первых дней отдыха (путешествия) необходимо провести встречу туристов с гидом для получения информации и разъяснений по запланированным и дополнительным услугам. Хорошо, когда такая встреча сопровождается видеоинформацией.

Все это выглядит очень гостеприимно, а значит, и привлекательно для туристов.

При организации обслуживания важно учесть принцип освобождения, то есть клиент должен быть освобожден от всех неприятных вещей (от обременительных организационных забот, заказа транспортных билетов и средств, ожидания всякого рода обслуживания и так далее).

Оптимальность обслуживания - также важное потребительское свойство, имеющее непосредственное отношение к гостеприимству. Она подразумевает: соответствие всех видов услуг одному уровню (классу) обслуживания; соответствие услуг тематике тура; адресную направленность тура на определенную целевую группу потребителей; заблаговременное согласование программ обслуживания; гибкость программ (возможность замены тех или иных услуг); рациональное содержание обслуживания по количеству предоставляемых услуг; отсутствие тенденциозности в обслуживании (ненавязчивость услуг).

Все эти принципы важно учитывать еще на этапе разработки туристского продукта, помня о том, что неправильно подготовленный продукт не только не пользуется спросом, но и способен оттолкнуть от предприятия потенциальных, последующих клиентов. В условиях серьезной конкуренции, имеющейся сегодня на туристском рынке, это - немаловажный фактор.

Также немаловажным фактором является процесс продажи туристского продукта. Процесс обслуживания и продажи туристского продукта взаимосвязаны между собой. Чем качественнее мы будем обслуживать клиента и продавать ему товар, тем больше вероятность, что он его купит и придет в следующий раз. Существует несколько факторов, определяющих уровень обслуживания клиентов, которые выделяет В.Г. Гуляев:

1. Наличие комфортабельного офиса и средств для качественного обслуживания.

Традиционным местом продаж турпродукта является офис фирмы. От его состояния во многом зависит эффективность туристской деятельности. Чистота, аккуратность, наличие офисной мебели, оргтехники, а также квалифицированный и доброжелательный персонал - все это в совокупности располагает потенциальных клиентов и оказывает влияние на конкурентоспособность реализуемых товаров.

В соответствии с вышеуказанным проектом стандарта регламентированы требования к офису турфирмы:

оформление помещений для посетителей и персонала. Офис должен иметь оборудованные рабочие места для персонала; техническое обеспечение оперативной деятельности (средства связи, включая факсимильную связь, компьютер, копировальную технику); оборудование для хранения ценных бумаг; сидячие места для посетителей;

наличие информации для потребителей. В доступном для обозрения месте следует расположить копию свидетельства о государственной регистрации; копию лицензии на право осуществления туристской деятельности; копию сертификата соответствия; рекламные проспекты, каталоги и другие рекламные средства, разобранные по турам; вывеску с информацией о графике работы;

поддержание оптимального микроклимата (температура и влажность воздуха). Удобные подходы к офису фирмы.

2. Метод продажи.

Процесс продажи туристского продукта включает: прием клиента и установление контакта с ним; установление мотивации выбора турпродукта; предложение туров; оформление правоотношений и расчет с клиентом; информационное обеспечение покупателя.

Обслуживание клиента не ограничивается элементами продажи. Накануне путешествия работники фирмы по телефону напоминают туристу о предстоящей поездке. После окончания тура следует выяснить мнение туриста о путешествии, определить негативные моменты и так далее. Все недочеты, зависящие от вас, постараться устранить, а недочеты, не зависящие от вашей работы, принять к сведению и учесть на будущее. Разделите вместе с клиентом радость от поездки.

Стремясь к расширению сбыта, турфирмы используют разнообразные формы контакта с потребителями.

Личный контакт сотрудников турфирмы с клиентами может осуществляться в офисе или других местах нахождения покупателей, с помощью переговоров по телефону, выступлений на радио и телевидении. При этом эффективность продажи в значительной степени зависит от квалификации и личной заинтересованности продавца и внимания к клиенту.

Косвенный контакт возможен в различных вариантах. Например, путем рассылки почтовых отправок (писем, рекламных проспектов и тому подобное) потенциальным клиентам.

Контакт через агентов. В туристском бизнесе есть своя специфика. Многие турфирмы при отправке группы туристов дают скидку агенту в виде одного бесплатного места на 10-15 человек в зависимости от тура.

3. Квалификация персонала. Требования к персоналу в туристской фирме «Роза ветров КМВ» приведены в утвержденных руководителем должностных инструкциях и иных документах, определяющих обязанности сотрудника. Требования подразделяются на обязательные и рекомендательные.

К обязательным требованиям относятся: знание работником своих должностных обязанностей; знание Закона Республики Казахстан «О защите прав потребителей»; знание нормативных и законодательных актов РК в области туризма; наличие стажа работы в туризме или смежных с ним областях деятельности; знание туристских формальностей; знание иностранного языка, используемого в деятельности туристской фирмы.

А к рекомендательным относятся: наличие специального образования в сфере экономики и менеджмента туризма; регулярное повышение квалификации персонала; знание материалов, рекомендаций и других документов международных туристских организаций.

Таким образом, персонал должен уметь сформулировать четкий, точный ответ на поставленный посетителем вопрос, владеть информацией, необходимой для потребителя и постоянно ее актуализировать.

Литература

1. Учеб. пособие / В.Г. Гуляев - М.: Нолидж, 1996. - С. 205.
2. Александрова, А.Ю. Международный туризм. Учебник / А.Ю. Александрова. - М.: КноРус, 2016. - 460 с.
3. Гулиев Н.А. Стандартизация и сертификация социально-культурных и туристских услуг / Н.А. Гулиев, Б.К. Смагулов. - М.: Флинта, МПСИ, 2012. - 240 с.

УДК 796.5-05

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

Ковтун В.А.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Сегодня туризм в Казахстане входит в перечень семи приоритетных несырьевых отраслей экономики. Учитывая уникальные природные возможности Казахстана, а также потребность мировой туристской индустрии в новых рынках, Казахстан вполне может занять ведущее место в Центрально азиатском регионе. Туристский потенциал Казахстана, расположенного в самом центре Евразии, богат и разнообразен и имеет свои уникальные возможности для развития всех видов туризма[1].

По прогнозам специалистов мировая туристская индустрия активно участвует во многих процессах, происходящих в мире, в обостряющейся конкуренции между странами и регионами, в то же время это главная, основная организация, обеспечивающая динамично нарастающий объем путешествий и экскурсий [2].

Казахстан, обладая значительным потенциалом для развития важнейшей отрасли, к ее созданию приступил сравнительно недавно, упустив и время, и имеющиеся в стране крупные ресурсы.

Для преодоления препятствий в сфере туризма в настоящее время разрабатываются различные варианты проектов, направленные на всемирное развитие внутреннего туризма и существенное повышение уровня важнейшей сферы.

На сегодняшний день в большинстве регионов Казахстана выездной туризм преобладает над внутренним. Развитие регионального туризма сдерживается целым рядом негативных факторов, к которым относятся: бедность ассортимента предлагаемых услуг, стереотипное восприятие Казахстана как страны неблагоприятной для туризма, недостаточное развитие туристской инфраструктуры, отсутствие условий для инвестиций, а также слабая реклама туристских возможностей регионов.

Северо-Казахстанская область имеет выгодное географическое положение, являясь главными воротами на севере Казахстана. По её территории проходят важные железнодорожные, автомобильные и воздушные трассы, которые позволяют быстро добраться до мест отдыха.

Развитие туризма является одним из перспективных направлений совершенствования экономики Республики Казахстан. По сравнению с другими странами, в которых сфера услуг, и в частности туризм, стала одной из доходных отраслей экономики, казахстанская сфера услуг и туристский бизнес в настоящее время находятся в стадии становления.

В настоящее время у Северо-Казахстанской области есть реальная возможность представить конкурентоспособный туристский продукт на внутреннем рынке Казахстана. Для этого имеется хороший потенциал: органичное сочетание в местных туристских маршрутах природной и культурно-исторической составляющих, использование национального колорита, привлекательных для экскурсионного осмотра вновь построенных объектов социально-культурного назначения. Использование туристского потенциала в комплексе с развитием смежных отраслей (транспортно-коммуникационная инфраструктура, сервис, культура, строительство, страхование и другие), стимулирование инвестиционной активности, обеспечит стабильный рост занятости, увеличения доходной части бюджета области.

Ведущие специалисты в сфере туризма сходятся во мнении, что в основе развития туризма как в стране в целом, так и в конкретном регионе, лежит экономический и социальный прогресс. Среди многочисленных факторов, воздействующих на развитие туризма, целесообразно выделить следующие:

1. Политические факторы.
2. Экономические факторы.
3. Социально-демографические факторы.
4. Культурные факторы.
5. Научно-технический прогресс.

Предполагается, что развитие туризма к 2020 году принесет доход в сумме не менее 9,9 млрд. долларов, включая прибыль от деятельности объектов общественного питания, транспорта, розничной торговли и не только, тогда как вклад в ВВП в 2020 году от туризма должен быть равен 6,9 млрд. долларов,

Как результат, ресурсная база внутреннего туризма задействована на 10-15% [3].

Туризм является одним из наиболее перспективных направлений развития региона, способствует более эффективному использованию богатейшего природного и культурно-исторического наследия, которое влияет на формирование более высокого культурного уровня, оздоровление и отдых населения региона, но также использование туристского потенциала определяет экономическое развитие региона, содействует решению проблемы занятости в небольших городах и населенных пунктах

Туристские услуги составляют значительную часть потребляемых населением услуг и имеют специфический социально-оздоровительный характер, то есть отдых, возможность развития личности, познания исторических и культурных ценностей, возможность занятия спортом, участие в культурно-массовых мероприятиях и другие, то есть туризм, сочетает в себе экономический, социальный, гуманитарный, воспитательный и эстетический факторы.

Анализируя ресурсы развития туризма в Северо-Казахстанской области, хочется отметить огромный потенциал возможностей этого направления в регионе. Северо-Казахстанская область имеет богатейшие истоки духовной, нравственной, эстетической и художественной культуры. Культурное наследие создавалось на протяжении многих веков, культивировалось, обогащалось, передавалось из поколения в поколение. Область является одним из самых привлекательных в туристском отношении регионов Казахстана

Для развития внутрирегионального туризма необходимо большое количество вложений. Хотя на территории области и действует довольно много различных лечебных санаториев и пансионатов, это не может являться показателем. Для полноценного развития рынка регионального туризма необходимо улучшить условия и законодательную базу [4].

В соответствии с целевой программой «Развитие туризма в Республике Казахстан» предусмотрено создание единого информационного обеспечения в области туризма, и ее интеграции с аналогичными международными системами

В настоящее время использование Интернет-ресурса для продвижения туристского потенциала является наиболее перспективным.

В качестве практических рекомендаций по развитию туризма в Северо-Казахстанской области была разработана концепция, которая предусматривает более эффективное использование имеющихся туристских ресурсов.

Основной целью концепции является формирование и развитие в Северо-Казахстанской области высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей граждан в разнообразных туристских услугах, а также значительный вклад в развитие экономики региона (налоговые поступления в бюджет, увеличение количества рабочих мест, сохранение и рациональное использование объектов историко-культурного наследия и природного потенциала). Концепция также направлена на формирование представления об области, как региона привлекательного для туристов.

В соответствии с поставленной целью первоочередными задачами концепции являются:

1. Принятие мер по кадровому, научно-методическому, рекламно-информационному обеспечению туристской отрасли.

2. Совершенствование законодательства в сфере туризма и механизма государственного регулирования.

3. Развитие инфраструктуры туризма, разработка комплекса мер по содействию и модернизации материально-технической базы туризма, активизация строительства новых объектов.

4. Формирование привлекательного туристского имиджа региона, обеспечение высокого качества туристских услуг.

5. Обеспечение развития малого предпринимательства, объектов потребительского рынка и услуг, стимулирование занятости населения в сфере туризма и обслуживания.

6. Создание условий для инвестирования и других форм финансирования, кредитования субъектов туристской индустрии.

Таким образом, выполнение намеченных концепцией мероприятий внесет значительный вклад в экономическое и социальное развитие Северо-Казахстанской области.

Основной социальный эффект реализации концепции заключается в создании условий для удовлетворения потребностей различных категорий населения области в разнообразном отдыхе, в соответствии с предъявленным спросом, в приобщении подрастающего поколения к культурно-историческим ценностям, накопленным в регионе.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что в Казахстане нет целостной системы развития туризма. Развитие казахстанского внутреннего туризма сдерживается целым рядом негативных факторов, что приводит к ориентации населения на выездной туризм.

Казахстан будет иметь перспективы развития внутреннего туризма только при решении комплекса не только туристских ориентированных, но и социально-экономических проблем населения.

Литература

1. Экономическое развитие туризма в Казахстане// <http://www.thenews.kz/>, 2018.
2. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года, 2017.
3. Перспективы развития туризма в современном Казахстане// <http://www.bestreferat.ru/>, 2016.
4. Перспективы развития внутреннего туризма в Республике Казахстан//<http://satu.kz/perspektivy-razvitiya-vnutrennego/>, 2018.

УДК 339.186

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Кулик Е.В., Протасова О.В.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Одной из приоритетных задач нашего государства является формирование наиболее эффективной системы государственных закупок. Эффективная система позволит повысить возможности государства в сфере регулирования бизнеса, создании таких форм воздействия на систему государственных заказов, которые дадут стимулирующий эффект для развития экономики. Это является наиболее эффективным способом как для государства выбрать наиболее приемлемый метод удовлетворения государственных нужд, так и для поставщика получить заказ и шанс рекомендовать себя с лучшей стороны на рынке.

Но, как и в любой другой системе, в сфере государственных закупок Республики Казахстан существуют свои недостатки. Поэтому необходимость совершенствования законодательства в области государственных закупок давно осознается специалистами и участниками процесса закупок. С целью сделать процесс государственных закупок максимально прозрачным и выгодным для обеих сторон, Правительство Республики Казахстан вносит изменения в действующее законодательство Республики Казахстан.

С начала 2019 года на площадке Правительства Республики Казахстан проведено более десяти совещаний, которые были посвящены сфере государственных закупок и рассмотрению путей решения актуальных проблем. И можно сказать, что

Правительству удалось добиться весьма серьезных результатов. Среди них наиболее важными являются:

- Совершенствование ЕНС ТРУ. Значимость данной работы состоит в том, что и государственные закупки, и закупки Фонда, чьи объемы составляют более чем 5 трлн тенге ежегодно, проводятся с применением данного справочника.

- Внедрен институт отраслевых экспертов, а также увеличен срок рассмотрения экспертами Национальной палаты техспецификаций и предоставления к ним замечаний до 26 дней. Данные изменения были совершены в целях исключения чрезмерного расходования технической спецификации под определенного поставщика.

- Поддержано предложение НПП по сокращению закупок, проводимых в рамках внутривхолдинговой кооперации. По итогам данной работы должна произойти передача в конкурентную среду около 18 видов услуг на сумму порядка 50 млрд тенге, что позволит расширить конкурентный рынок.

Одной из последних работ, проведенных в сфере государственных закупок является поступивший 3 октября в Национальную Палату предпринимателей РК «Атамекен» проект Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственных закупок».

Данный законопроект предусматривает решение многих проблем, которые затрудняют процесс осуществления государственных закупок:

1. Установление административной ответственности должностных лиц за неправомерный допуск заявки и не своевременное включение поставщиков, признанных судом недобросовестными участниками закупок в реестр недобросовестных участников.

Действительно, несмотря на то, что неправомерный допуск заявки является одним из основных нарушений в государственных закупках, административная ответственность в настоящее время за данные действия отсутствует.

Кроме того, имеются неоднократные факты того, что заказчики целенаправленно затягивают процесс включения потенциальных поставщиков, признанных судом недобросовестными участниками закупок в реестр недобросовестных участников. Данная проблема не может исчезнуть полностью, но установление административной ответственности значительно уменьшат факты нарушений.

2. Внедрение нового способа закупок «конкурс с использованием рамочных соглашений» при централизованных закупках простых, стандартных товаров, работ и услуг в целях упрощения процедур государственных закупок.

Данный способ имеет широкое применение в многих других странах. Как правило, рамочные соглашения используют при закупках простых, стандартных товаров, работ и услуг.

Согласно «рамочному» способу, осуществление государственных закупок состоит из двух этапов:

- первый этап. По определенным видам товаров, работ или услуг проводится конкурс среди всех потенциальных поставщиков, которым предъявляются соответствующие квалификационные требования. С потенциальными поставщиками, соответствующими всем требованиям заключается рамочное соглашение;

- второй этап. Все заказчики, планирующие приобрести товары, работы или услуги, которые предусмотрены рамочными соглашениями, направляют потенциальным поставщикам соответствующую заявку. После этого договор заключается с тем потенциальным поставщиком, ценовое предложение которого является наиболее выгодным, то есть наименьшим.

3. Внедрение электронного магазина в виду развития электронной коммерции.

В современных условиях развития электронной коммерции появляется необходимость внедрить новый способ закупок через электронный магазин, что позволит существенно упростить закупки товаров и значительно повысить их эффективность.

4. Создание электронного депозитария документов, прошедших проверку на предмет их достоверности.

Одной из актуальных проблем является предоставление потенциальными поставщиками недостоверной информации по документам, подтверждающим их опыт работы и влияющие на конкурсное ценовое предложение.

Проверка достоверности представленных документов уполномоченными органами проводится, как правило, в течение месяца. Но в связи с тем, что за несвоевременное рассмотрение заявок, организаторам не представляется возможным проверить достоверность представленных документов в установленные сроки, предлагается формировать Реестр документов, подтверждающих наличие опыта работы, то есть сформировать Электронный депозитарий. В Реестр будут включаться все документы, прошедшие проверку на предмет их достоверности.

5. Установление ограничений, связанным с участием в государственных закупках компаний, руководители которых привлечены к уголовной ответственности за коррупционные преступления, а также установления ежегодных объемов участия потенциальных поставщиков в государственных закупках для малого и среднего бизнеса.

Проблема коррупции в государственных закупках также является одной из актуальных. Имеются факты того, что руководители компаний, которые привлекались за коррупционные преступления, продолжают участвовать в государственных закупках и нередко их компании выигрывают конкурс.

В соответствии с передовой международной практикой компании, замешанные в коррупционных скандалах, больше не будут допускаться к участию в государственных закупках.

6. Создание Реестра заказчиков и потенциальных поставщиков, которые вправе заключать договора о государственных закупках путем прямого заключения договоров.

Законопроектом предлагается установить компетенцию уполномоченного органа по формированию и ведению Реестра заказчиков и потенциальных поставщиков, которые вправе заключать договора из одного источника путем прямого заключения.

Это обусловлено также одной из актуальных проблем - необоснованное заключение договора способом из одного источника путем прямого заключения договора. При этом, такие факты носят массовый характер.

7. Установление порогов демпинга в государственных закупках для исключения случаев предоставления демпинговых цен (необоснованно заниженных цен).

В настоящее время имеется большая проблема предоставления потенциальными поставщиками демпинговых цен.

Потенциальные поставщики в погоне за контрактами необоснованно занижают цены, что негативно влияет на качество поставляемых товаров, работ, услуг.

В большинстве случаев, предоставление необоснованно заниженных цен осуществляется в закупках способом запроса ценовых предложений.

В этой связи, в целях недопущения предоставления демпинговых цен в закупках способом запроса ценовых предложений предлагается предусмотреть антидемпинговые меры в виде внесения потенциальными поставщиками дополнительно к обеспечению исполнения договора суммы в размере, равном сниженной сумме от минимальной допустимой цены, не признаваемой демпинговой.

8. Снижение сроков процесса государственных закупок путем предоставления возможности осуществления государственных закупок из одного источника по несостоявшимся государственным закупкам в случаях отсутствия поданных заявок или подачи только одной заявки.

В целях исключения фактов затягивания процедур и обеспечения своевременного проведения государственных закупок предлагается внести изменения в статьи 29 и 36 Закона, предусматривающего возможность осуществления государственных закупок из одного источника по несостоявшимся государственным закупкам в случаях отсутствия поданных заявок или подачи только одной заявки.

10. Повышение пороговых значений закупок способом запроса ценовых предложений с 4-тысячекратного до 8-тысячекратного размера МРП.

Внесение данного пункта позволит значительно упростить государственные закупки в целом.

11. Сокращение закупок из одного источника путем прямого заключения договора путем исключения закупа из одного источника малозначительных товаров, приобретаемых в рамках подпункта 42) пункта 3 статьи 39 Закона.

В условиях возможности заказчиков указывать на фирменные наименования товаров, стоимость которых не превышает 1000 МРП, а также усиления ответственности потенциальных поставщиков предлагается исключить закуп из одного источника малозначительных товаров.

12. Установление платности жалоб путем взимания оплаты за подачу жалоб.

На сегодняшний день подача жалоб на итоги закупок влечет за собой приостановление срока заключения договора. Зачастую жалобы направлены на затягивание закупочных процедур и срыв сроков заключения договоров.

Таким образом, половина всех жалоб является необоснованными, но влекут за собой серьезные последствия. Неограниченный доступ к системе обжалования приводит к нарушению прав третьих лиц, заказчик и победитель несут убытки вследствие задержки исполнения контракта.

Поэтому возникает необходимость взимания платы за подачу жалоб, что позволит уменьшить количество таких злоупотреблений в закупках.

На данный момент эти вопросы находятся на рассмотрении Национальной Палатой «Атамекен».

Таким образом, в сфере государственных закупок происходят постоянные преобразования, с помощью которых значительно повышается эффективность как системы государственных закупок, так и система государственного управления в целом.

Литература

1. Электронное правительство РК <https://egov.kz/cms/ru>
2. <https://atameken.kz/ru/news/32673-atameken-rassmatrivaet-koncepciyu-zakonoproekta-o-goszakupkah>
3. <https://bestprofi.com/document/2215837887jsessionid=2FF5965BC6790F631D802E0B2B9A9530?0>
4. Официальный веб-портал государственных закупок Республики Казахстан <https://www.goszakup.gov.kz/>

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Курманбеков Д.Е.

(Бизнес-школа Европейского университета, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли)

В условиях рыночной экономики перед предприятиями стоит задача самостоятельного планирования, контроля, оценки и анализа своей деятельности. Одними из важнейших характеристик финансово-экономической деятельности предприятия является платежеспособность и финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет преимущества перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Кроме того, такое предприятие не вступает в конфликт с государством и обществом по перечислению налоговых и неналоговых платежей, по выплате заработной платы, дивидендов, возврату кредитов и процентов по ним [1].

Отличительной чертой современных предприятий является их динамичная деятельность, постоянно меняющаяся бизнес-среда. При реализации бизнес-процессов компании вступают в прямые и косвенные отношения с подрядчиками, клиентами и коллегами, а также с остальными, кто заинтересован в их деятельности. Конечно, сложно защитить свою финансовую устойчивость от негативного воздействия окружающей среды в таких условиях. В современной научной литературе роль факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия недооценивается, поэтому следует провести их анализ и выработать рекомендации для предпринимателей с целью повышения эффективности управления их ресурсами для обеспечения устойчивого развития.

Таблица 1 - Определение «финансовая устойчивость» с позиции различных авторов

№	Понятие конкурентоспособности	Автор
1.	способность организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживать полученные кредиты и обеспечивать производство качественной продукции	К.Н. Мингалиев
2.	способность субъекта хозяйственной деятельности функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска	Г.В. Савицкая
3.	По их мнению, финансовая устойчивость предприятия должна раскрываться через такие показатели, как: ликвидность, рентабельность, платежеспособность, деловая активность и другие	А.Г. Грязнова, Е.Н. Ишина, Е.Н. Выборова и другие
4.	состояние его ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств,	В.Ю. Баграмян

	при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска	
5.	обеспеченность запасов и затрат источниками формирования	А.Д. Шерemet
6.	уровень финансовой устойчивости характеризует обеспеченность предприятия собственными источниками для дальнейшего роста и развития, тем самым подчеркивая важность собственного капитала в структуре источников формирования для обеспечения финансовой устойчивости	В.Н. Костюк
7.	целеполагающее свойство финансового анализа, а поиск целеполагающих возможностей, средств и способов ее укрепления представляет глубокий экономический смысл и определяет характер его проведения и содержания	Гиляровская Л.Т.
8.	финансовая независимость предприятия характеризует структуру его капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования. Финансовая устойчивость предприятия характеризует его способность осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности	Бариленко В.И.
Примечание: составлено автором на основе источников [2-8]		

Изучив термин «финансовая устойчивость», можно заметить, что выделяют два подхода к ее изучению: содержательный и индикативный.

Финансовая устойчивость при содержательном подходе предполагает состояние ресурсов предприятия (финансовых, трудовых, информационных), а также процесс ее использования и формирования, в результате которого происходит увеличение масштабов деятельности предприятия на базе повышения экономического потенциала, при сохранении стабильного уровня прибыли, кредитоспособности, платежеспособности и ликвидности в условиях допустимого уровня риска.

При индикаторном подходе под финансовой устойчивостью понимается комплексный индикатор, основная характеристика финансового состояния корпорации (система относительных и абсолютных показателей, соотношение заемного и собственного капитала, коэффициент структуры баланса) [9].

Финансовая устойчивость компании является одним из основных условий жизни, развития и поддержания высокого уровня конкурентоспособности.

Управление финансовой устойчивостью означает постоянную поддержку устойчивых позиций на основе реализации мер по предотвращению кризисных признаков потери стабильности операций, платежеспособности и кредитоспособности. Концептуальные основы финансовой устойчивости предприятия цели управления включают в себя определение объекта и субъекта управления, задачи, функции, принципы управления и критерии эффективности.

Эффективное управление финансовой устойчивостью требует учета факторов внешней и внутренней среды финансовой устойчивости предприятия. Среди них: этап экономического развития, фискальная, денежно-кредитная политика; этапы жизненного цикла предприятия, стратегия управления активами, собственный капитал, кредитные ресурсы, предпринимательский риск. Большое количество факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, приводит к отсутствию в экономической литературе единого подхода к их группировке по определенным классификационным критериям.

С учетом глубоких изменений, от которых пострадали предприятия в результате сильных движений технологических инноваций, либерализации и глобализации,

которые произошли в последние десятилетия, достижение финансовой стабильности является одной из новых задач, стоящих перед современной экономикой. Действительно, в начале третьего тысячелетия капитал субъектов хозяйствования мгновенно перетекает и все более изоциренно формирует рынки, все более интегрируются в мир. В долгосрочной перспективе эта тенденция способствует повышению эффективности структуры распределения ресурсов, что позволяет быстро адаптировать методы финансирования потребностей реальной экономики, главным образом благодаря инновационному потенциалу финансовой индустрии; но до этой реакции и повышения эффективности финансовый сектор не освобождается от напряженности и дестабилизирующих движений, порождая риски, как для фактических субъектов финансовой системы, так и для экономики в целом.

Анализ финансовой устойчивости любого экономического агента является наиболее заметным. Особенность работы и финансового благосостояния - ее экономическое развитие включает в себя анализ результатов его текущего и будущего, содержит информацию, необходимую для инвестора, при этом отражая способность компании справляться с долгами и обязательствами и фиксирует размер необходимых ресурсов для устойчивого развития.

Все эти явления могут вызвать искажения в распределении дефицитных ресурсов - капитала, тревожного сигнального созвездия, на котором экономические агенты основывают свои решения: искусственные цены, ошибочные оценки прибыльности, искаженное разделение рисков, недостаточные или чрезмерные премии за риск и т. д. Из-за финансовых явлений, которые проявляются в мировой экономике в последние десятилетия некоторые авторы считают, что повышенный риск финансовой нестабильности - это цена, которую нужно заплатить, чтобы извлечь выгоду из последствий иным образом выгодных от технологической модернизации, либерализации и взаимосвязи международных финансовых рынков. Это гипотеза, которая в настоящее время пересматривается многочисленными счетами эмпирических исследований. Но каковы бы ни были результаты этих исследований, нет никаких сомнений в том, что методические меры по предотвращению риска финансовой нестабильности как никогда необходимы в мире, характеризующемся общей взаимозависимостью и, следовательно, более высокой вероятностью заражения и распространения глобального кризиса. Это требует тщательного анализа всех элементов, составляющих естественную среду мировой финансовой системы, - финансовых инноваций, принципов работы на рынке, кодексов поведения и надлежащей практики, пруденциальных правил, сильных институтов и т. д. - с точки зрения их влияния на финансовую стабильность. Обеспечение финансовой стабильности является естественной проблемой, и в последнее время она стала приоритетом для менеджеров, которые возглавляют организацию.

Литература

1. Гуминский В.В. Современные проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / В.В. Гуминский // Символ науки. - 2016. № 1. - С. 89–91.
2. Корпоративные финансы и управление бизнесом: монография / Л.Г. Паштова под ред., Е.И. Шохин под ред. и др. Москва: Русайнс, 2018.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. 14-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2014.
4. Баграмян В.Ю. Концепции и этапы развития финансовой устойчивости в российской и зарубежной практике // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. - 2017. - №3. - С. 15-21.
5. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 3-е изд., доп. - М.: ИНФРА - М, 2014. - 352 с.
6. Костюк В.Н. Финансовые показатели предприятия: аспекты управления. - М.: Магистр, 2015. - 46 с.

7. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций // Экономист. - 2017. - №3. - С. 41-44.
8. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности. М.: Омега-Л, 2009. С. 43
9. Шекшуев А.В. К вопросу о классификации и потенциале финансовой устойчивости предприятия // Вестник ИГЭУ. - 2011. - №2. - С. 1-4

УДК 338.43

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕДИНОГО АГРАРНОГО РЫНКА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В ЕАЭС

Легостаева Л.В., Арыстанова Н.К.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Агропромышленный комплекс является одним из важнейших стратегических секторов экономик государств-членов Евразийского экономического союза. Несмотря на функционирование в условиях продолжающегося экономического кризиса и изменчивости мировых сырьевых рынков, в аграрной сфере ЕАЭС к настоящему времени сложились положительные тенденции.

В странах ЕАЭС развитие аграрного сектора сдерживается диспаритетом цен, низкой доступностью кредитных ресурсов, несовершенством земельных отношений. При этом интеграция агропромышленного комплекса Евразийского экономического союза характеризуется позитивными результатами: рост взаимного торгового оборота, объемов импортозамещения и т.д.

Регулирование единого аграрного рынка предусматривает стимулы и факторы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обеспечения равных условий во взаимной торговле и инвестиционной привлекательности. Препятствием к формированию аграрного рынка являются проблемы развития национальных аграрных комплексов. В рамках различных форм и этапов интеграции формируется единый рынок как совокупность экономических отношений, при которых обеспечивается свобода перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. В качестве ее основной цели отмечается эффективная реализация ресурсного потенциала для оптимизации объемов производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия, удовлетворения потребностей общего аграрного рынка, а также наращивания экспорта. Основной задачей интеграционного процесса является обеспечение справедливой конкуренции между субъектами и равных условий доступа на общий аграрный рынок.

Функционирование в формате экономического союза предоставляет каждому из пяти входящих в ЕАЭС государств ряд преимуществ общеэкономического характера, например, обеспечение равного доступа на общий аграрный рынок, возможность создания новых рабочих мест в различных отраслях АПК, в том числе за счет формирования совместных предприятий, увеличения объема взаимных инвестиций.

В качестве примера взаимовыгодного сотрудничества между Россией и Казахстаном в этой сфере можно привести создание сборочных производств сельскохозяйственной техники на территории Казахстана – «Ростсельмаш» и «Тракторные заводы», а также совместные предприятия по производству минеральных удобрений «Еврохим».

К числу реализованных российско-кыргызских проектов относятся предприятия по производству и хранению консервированных фруктов и овощей, закупка нового

сельскохозяйственного оборудования. Кроме того, между Российско-Кыргызским фондом развития и кыргызстанскими коммерческими банками было подписано соглашение по выделению средств для малого и среднего бизнеса, сельскохозяйственным предприятиям Кыргызстана. Доля одобренных проектов Российско-Кыргызским фондом развития в области АПК преобладает – 28% [1].

Упрощение таможенного регулирования, соблюдение единых правил ветеринарного и фитосанитарного контроля, принятие технических регламентов позволяет сократить транзакционные и временные издержки, обеспечивая качество и сохранность произведенной в ЕАЭС агропродовольственной продукции для потребителей, способствуя импортозамещению.

Важным результатом углубления экономической интеграции в аграрной сфере ЕАЭС является открытие рынков сбыта для наращивания объемов взаимной торговли агропродовольственной продукцией за счет устранения барьеров.

Анализ аграрного механизма стран ЕАЭС показывает, что для них характерен ряд единых подходов:

- повышение эффективности функционирования рынка сельхозпродукции и продовольствия;
- развитие его инфраструктуры;
- наращивание инвестиций;
- обеспечение достаточной доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и паритетности отношений;
- улучшение использованных природных ресурсов;
- социальное развитие сельских территорий.

При детализации выделяются отдельные специфические задачи (см. рис.1):

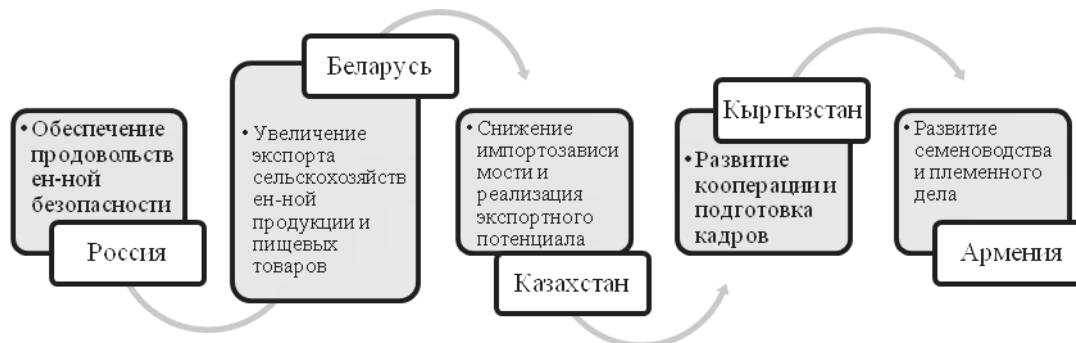


Рис. 1 - Задачи аграрного механизма стран ЕАЭС

В качестве общих направлений развития определены: поддержание макроэкономической стабильности и повышение конкурентоспособности экономик.

Унификация целей и задач ЕАЭС позволила классифицировать по следующим направлениям:

–общеекономические: повышение конкурентоспособности продукции и продовольствия на всех рынках, создание равных условий конкуренции, формирование единого рынка товаров и услуг, обеспечение доходности сельхозтоваропроизводителей, необходимой для инновационного расширения воспроизводства, развитие рыночной инфраструктуры, обеспечение продовольственной безопасности;

–внешнеэкономическая деятельность: расширение экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в третьи страны.

Для устранения барьеров во взаимной торговле продовольственными товарами и развития экспорта необходимо разработать стратегию и общую схему территориально-

отраслевого разделения труда, создать единую товаропроводящую систему для беспрепятственного продвижения продовольственных товаров, сельскохозяйственного сырья на внутренние и внешние рынки, создать полноценную долгосрочную программу развития общего агропродовольственного рынка, сформулировать эффективные межгосударственные организационно-экономические механизмы. Позитивным фактором вступления в ВТО являются расширение доступа отечественных товаров к рынкам.

Благоприятные условия распространяются на импортные, экспортные и транзитные торговые операции, международные платежи и таможенные пошлины. Регулирование единого аграрного рынка предусматривает стимулы и факторы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли, обеспечение равных условий во взаимной торговле, ценообразовании и инвестиционной привлекательности. По развитию экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия Евразийской экономической комиссией разработаны маркетинговые рекомендации, способствующие увеличению экспорта сельскохозяйственной продукции, конкретные предложения, направленные на стимулирование совместных действий стран ЕАЭС при выходе на рынки третьих стран и формирование эффективной системы сбыта для освоения продовольственных рынков.

Несмотря на комплекс принятых нормативно-правовых документов странами ЕАЭС в полной мере не реализована целостная и единая политика развития сельского хозяйства, регулирования общего аграрного рынка и продовольственной безопасности.

Для решения этой проблемы имеются препятствия – противоречия национальных интересов стран ЕАЭС на агропродовольственном рынке, обусловленные национальными особенностями и спецификой развития АПК. Договор и Концепция не имеют эффективного механизма контроля и санкции за нарушения законодательства, остаются пробелы и в наднациональном законодательстве.

ЕАЭС – это союз неравновеликих стран, с существенными различиями в масштабах и ресурсном потенциале АПК, что создает определенный потребительский характер взаимоотношений, что связано с неподготовленностью к конкуренции на своих национальных рынках, неразвитостью логистической инфраструктуры (складов, транспортных узлов и терминалов, накопительно-распределительных комплексов). Это, в свою очередь, создает проблемы с реализацией произведенной агропродовольственной продукции на внутреннем рынке и рынках третьих стран. Недостаточное стимулирование производственной кооперации приводит к медленным темпам формирования высокотехнологичных производственных корпораций, отсутствует эффективная деятельность совместных предприятий [6].

Страны Евразийского экономического союза практически не используют имеющийся потенциал в аграрном секторе. Вместо активного поиска выходов на рынки третьих стран они с гораздо большим успехом могли бы развивать торговлю сельхозпродукцией внутри союза, поэтапно продвигаясь к созданию единого агрорынка.

Например, в сельском хозяйстве Армении сдерживающие факторы развития, прежде всего, неэффективное использование земельных ресурсов (около 33% пахотных земель не используются по назначению); низкий уровень интенсификации сельского хозяйства (урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных). Практически не используются минеральные удобрения, средства защиты растений, недостаточная кормовая база, не отрегулированы сферы безопасности и стандартизации продуктов питания и т.д. [5].

Организационно-экономический механизм развития АПК Беларуси имеет ряд недостатки: диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию,

значительная доля выделяемых средств расходуется на поддержку банковской системы (погашение процентов по кредитам), сверхнормативная себестоимость сельскохозяйственного производства, просроченная задолженность перед кредитующими организациями и государством.

Для Казахстана основными проблемами аграрного механизма являются: низкая роль государства в управлении производственными процессами (доля государства в объеме производства валовой продукции составляет 24%, Беларуси-74%, России-48%), высокая закредитованность сельхозтоваропроизводителей, недостаточная конкурентоспособность сельхозпродукции по ценовой характеристике (средняя цена реализации основных видов продовольственных товаров выше цены России, Беларуси), низкий объем экспортоориентированной продукции (кроме зерна), несформированность крупного товарного производства и невысокое качество продукции.

В сельском хозяйстве Кыргызстана: малый размер земельных наделов, сокращение площади пашни; ограниченность доступа сельских товаропроизводителей к государственным услугам; несовершенство системы сертификации сельхозпродукта и т.д. [4].

Исследования показывают, что рост взаимной торговли продовольственными товарами между странами ЕАЭС по расчетам к 2020 г. возрастет на 15-20% (таблица 1).

Таблица 1 Основная продукция импорта и экспорта стран ЕАЭС

Страна	Импорт	Экспорт
Казахстан	Молочная продукция, растительное масло, сахар	Зерно
Россия	Молочная продукция	Зерно
Беларусь	Зерно	Молочная продукция, мясная продукция, картофель, сахар
Кыргызстан	Зерно, растительное масло, сахар	Плоды
Армения	Зерно, растительное масло, сахар, мясо	Плоды и фрукты

Эффективная реализация ресурсного потенциала стран ЕАЭС должна быть направлена на оптимизацию объемов производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, удовлетворения потребностей общего аграрного рынка и наращивания экспорта. Это позволит обеспечить справедливую конкуренцию и равные условия доступа на общий аграрный рынок; сбалансировать развитие производства рынков продуктов питания; унифицировать требования с обращением продовольствия; защитить интересы производителей на внутреннем и внешнем рынках.

Развитие агропромышленного производства России направлено на обеспечение устойчивого развития сельских территорий, занятости сельского населения, ускоренное импортозамещение отдельных продовольственных товаров (мяса, молока, овощей и т.д.).

Гарантией продовольственной безопасности является стабильность внутреннего производства при наличии необходимых резервов. Главной целью сельского хозяйства Беларуси является формирование конкурентоспособного на мировом рынке и экологически безопасного производства продуктов для поддержания высокого уровня национальной безопасности, обеспечение безубыточности сельскохозяйственного производства на основе повышения его инновационной активности, создание

эффективного агропродовольственного производства, необходимого для экономического роста и сокращения импорта.

В Казахстане предусматривается рост производительности труда и производства экспортноориентированной продукции в 2,5 раза, увеличения объема государственной поддержки в рамках «желтой корзины» до 8,5%, введение в оборот неэффективно используемых 6,8 млн. га сельскохозяйственных земель.

В Кыргызстане развитие АПК на перспективу предусматривает обеспечение продовольственной безопасности страны, развитие социальной и иной инфраструктуры в сельской местности.

В Республике Армения стратегия устойчивого развития сельского хозяйства направлена на его модернизации и повышение конкурентоспособности. Это, прежде всего, субсидирование процентных ставок по кредитам, обеспечение приобретения сельскохозяйственной техники на льготных условиях. Составной частью аграрной политики стран-участниц ЕАЭС является ценовая политика, которая находится в зоне постоянного внимания национальных органов управления и международных организаций, обеспечивающих режим свободной конкуренции в международной торговле.

Для решения существующих проблемных вопросов, препятствующих переходу на более глубокий уровень интеграции в АПК государств-членов ЕАЭС, необходимо форсирование процессов гармонизации и унификации правовых норм регулирования данной сферы, имея в виду единые требования в области страхования сельскохозяйственной продукции, кредитования и налогообложения отрасли, устранение существующих изъятий на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [7].

Оценивая среднесрочные перспективы развития интеграции государств-членов в аграрной сфере ЕАЭС, следует отметить, что во всех государствах-членах в настоящее время уже действуют стратегические нормативно-правовые документы в области АПК (таблица 2).

Таблица 2. Стратегические нормативно-правовые акты в области АПК государств-членов ЕАЭС

Государство-член ЕАЭС	Наименование документа
Армения	Стратегия устойчивого развития села и сельского хозяйства Республики Армения на 2010-2020 годы
Беларусь	Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы
Казахстан	Государственная программа «Агробизнес-2020»
Кыргызстан	Программа перехода к устойчивому развитию Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы
Россия	Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы

В связи с этим необходима систематизация и гармонизация существующих направлений, инструментов и механизмов развития национальных отраслей АПК с целью формирования единой стратегии развития агропродовольственного рынка ЕАЭС, а также разработки союзных отраслевых программ в АПК.

Актуальными останутся также вопросы импортозамещения и реализации экспортного потенциала государств-членов ЕАЭС с уходом от их взаимной конкуренции на агропродовольственном рынке.

Наряду с этим в ближайшем будущем перспективными направлениями сотрудничества государств-членов ЕАЭС в аграрной сфере могут стать развитие биотехнологий, органической продукции и продукции АПК с высокой добавленной стоимостью, а также совместные исследования в области адаптации к глобальным изменениям климата и использования генномодифицированных организмов.

Таким образом, агропромышленное производство обеспечивает страну продуктами питания и промышленность сырьем, формирует доходность отраслей экономики. Сезонный характер, высокая зависимость от природных условий, значительный разрыв во времени между производством и получением продукции приводят к низкой конкурентоспособности аграрной продукции. Каждая из стран, исходя из особенностей развития, устанавливает формы и методы государственной поддержки.

В целях обеспечения продовольственной независимости и безопасности следует создать конъюнктурный центр по мониторингу и прогнозированию продовольственной ситуации, стабилизационный и страховой фонды, аграрную товарную биржу ЕАЭС. Необходимо разработать единую схему размещения и специализации производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, сформировав межгосударственные экономические механизмы стимулирования. Целесообразно выработать общую концепцию развития растениеводства и животноводства, на основе которой определять уровень государственной поддержки в странах ЕАЭС, что позволит достичь максимальных объемов производства продукции.

Литература

1. Особенности государственной поддержки сельского хозяйства России. По материалам пресс-службы Министерства сельского хозяйства РФ, 2016. – 14 с.
2. Финансирование мероприятий Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы и ее подпрограмм.
3. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы.
4. Статистический сборник «Кыргызстан в цифрах.- Бишкек: Национальный Статистический комитет Кыргызской Республики, 2017.
5. Статистический сборник «Социально-экономическое положение Республики Армения.- Ереван: Национальная статистическая служба Республики Армения, 2017.
6. Сигарев М.И., Нуркужаев Ж.М. Коллектив авторов. Разработка методики ценового мониторинга и анализ конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой промышленности, производимой в государствах - членах Евразийского экономического союза // Казахский научно-исследовательский институт экономики агропромышленного комплекса и развития сельских территорий. – Алматы, 2016. – 302 с.
7. Сигарев М.И., Нуркужаев Ж.М. Унификация системы государственной поддержки производства аграрной продукции и продовольствия в условиях интеграции в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). - Алматы: Академия сельскохозяйственных наук Республики Казахстан, 2015. – 125 с.
8. Официальный сайт ЕврАзЭС <http://www.eaunion.org/#about>

К ВОПРОСУ О ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ И ИХ ФУНКЦИЯХ

Мирова О.С., Утебаева К.Ж.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Национальная платежная система призвана обеспечить финансовую безопасность страны и независимость банковских услуг.

В условиях современной глобализации платежные системы являются ключевым элементом мировой финансовой системы, обеспечивая проведение расчетов как на национальном, так и на межгосударственном уровне, что способствует эффективному проведению денежно-кредитной политики и обеспечению финансовой стабильности экономики.

Под платежными системами понимается совокупность правил, технической инфраструктуры, процедур, которые обеспечивают перевод стоимости между субъектами экономики. Вряд ли будет преувеличением сказать о том, что в современном мире платежные системы — ключевая составляющая монетарной системы. Платежная система выступает в качестве заменителя расчетов наличными деньгами при осуществлении как внутренних платежей, так и международных. Это один из базовых сервисов, который предоставляется и банками, и иными профильными финансовыми институтами.

Основная функция платежной системы заключается в обеспечении устойчивости и динамики хозяйственного оборота. Эффективная банковская платежная система позволяет осуществлять тщательный контроль за кредитно-денежной сферой, помогает банковским организациям управлять ликвидностью, снижая необходимость в избыточных и крупных резервах. Использование платежных систем позволяет заметно упростить процесс составления кредитно-денежных программ, заметно ускорить проведение операций в сфере финансовой политики. Технологии расчетов могут быть разными основанные на бумажных носителях или электронные расчеты.

Один из самых крупных сервисов, если говорить о международных платежных системах, — межбанковская международная система совершения платежей и передачи информации, SWIFT. Действия системы осуществляются в финансовом и системном направлениях.

Система безналичных расчетов Казахстана, унаследованная от прежней централизованной плановой системы и поддерживаемая Государственным банком бывшего Советского Союза, не подходила для новых условий рыночной экономики. В связи с этим, Национальный Банк Республики Казахстан в 1991 году начал проведение реформы платежной системы.

В 1993 году по мере готовности технических средств началось внедрение электронных платежей в расчетах между областями Казахстана в целях ускорения платежей, а также недопущения использования фиктивных авизо.

В 1995 году на базе Национального Банка была организована первая в Казахстане Алматинская клиринговая палата (АКП), которая работала по методу многостороннего взаимозачета. Окончательные расчёты производились один раз в конце операционного дня по чистой позиции каждого участника. Основным недостатком данной системы было то, что банкам-участникам в конце дня приходилось производить обмен платежными поручениями на бумажных носителях. Это было обусловлено отсутствием нормативно закреплённого понятия «электронное платежное поручение» и возможности осуществлять платежи электронным способом.

Одним из важнейших моментов в развитии платежной системы Республики стало создание в августе 1996 года на базе КЦМР Системы крупных платежей, обрабатывающей электронные платежные поручения, осуществляющей расчеты на валовой основе и имеющей характеристики перспективной RTGS (системы валовых расчетов в режиме реального времени)

В настоящее время на территории Республики Казахстан функционируют две национальные платежные системы: Межбанковская система переводов денег (МСПД) и Система межбанковского клиринга (СМК).

Межбанковская система переводов денег (МСПД) является системой валовых расчетов в режиме реального времени страны (далее – RTGS), в которой каждый документ обрабатывается индивидуально и перевод денег осуществляется на основании каждого платежного документа. В начале операционного дня системы (с 8 до 9 утра) Национальный Банк Республики Казахстан переводит определенную часть средств пользователей МСПД с их корреспондентских счетов в Национальном Банке Республики Казахстан на специально определенный счет НБРК – счет МСПД в НБРК. Операционный день МСПД начинается в 9:00 часов. Переводы денег в МСПД осуществляются в течение операционного дня в пределах суммы денег пользователя, переведенной им на счет МСПД в Национальном Банке, а также суммы денег, поступивших от других пользователей МСПД. Закрытие операционного дня производится в 19:00 часов

Назначение МСПД состоит в обработке наиболее крупных (свыше 5 млн. тг.) и приоритетных платежей в стране. Через систему могут проводиться как кредитовые, так и дебетовые переводы. Система обеспечивает окончательность проведения расчетов в национальной валюте (тенге) в течение операционного дня. При этом платежи в МСПД осуществляются только электронным способом.

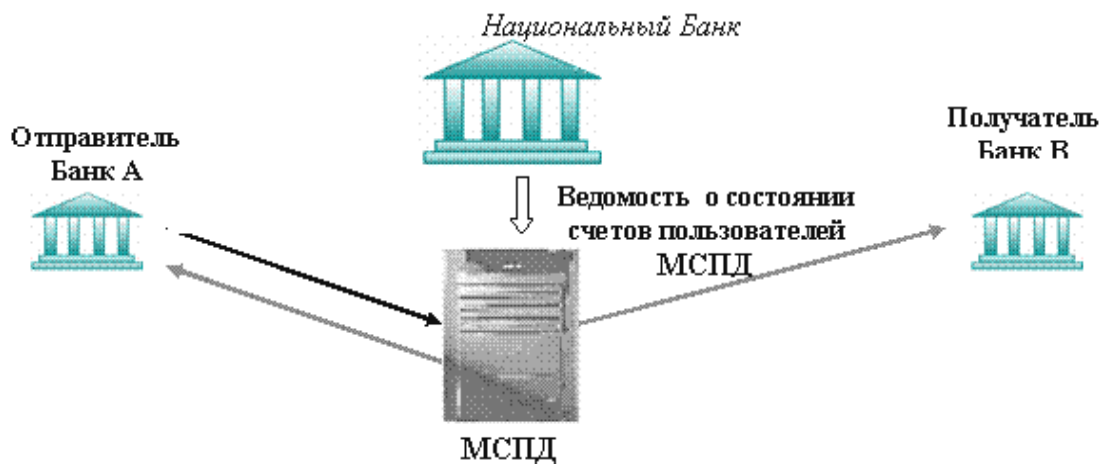


Рисунок 1. Структура МСПД

Система межбанковского клиринга (СМК) – клиринговая система для розничных платежей на небольшие суммы. В указанной системе все платежи осуществляются на нетто (чистой) основе. Основное направление СМК состоит в проведении большого количества розничных платежей на небольшие суммы. СМК осуществляется на многосторонней основе без предварительного депонирования средств на счете пользователя. При этом в системе установлено ограничение на максимальную сумму одного платежа, равное 5 млн. тенге.

В системе можно использовать дату валютирования, т.е. отправлять в систему платёжные документы с будущей датой платежа до трех дней. Документы, поступившие с будущей датой валютирования, хранятся в системе до наступления

указанной даты, после чего обрабатываются в клиринге. Это дает участникам возможность заранее планировать свою ликвидность. Переводы денег по результатам клиринга осуществляются в МСПД. Каждый участник системы имеет доступ к информации обо всех своих платежах, находящихся в системе.

Новый операционный день СМК начинается в 16:00 часов. Прием документов в систему осуществляется круглосуточно. Особенность СМК состоит в том, что платежные документы не обрабатываются индивидуально, а выстраиваются в очередь до момента расчета также по принципу FIFO. Участники клиринга имеют возможность до закрытия операционного дня отозвать отправленный в систему платежный документ.

В 2018-2019 годах были проведены работы по совершенствованию нормативно-правовой базы в области платежей и платежных систем и иные мероприятия, направленные на обеспечение соответствия платежных систем принципам для инфраструктур Финансового рынка. В частности, в рамках закона республики Казахстан «О платежах и платежных системах» была определена классификация платежных систем, предусмотренный к операторам системно значимых и значимых платежных систем, требования по проведению оценки соблюдения Принципов для инфраструктуры финансового рынка, а также к оформлению документации по управлению рисками.

Одним из важнейших элементов анализа является сравнение платежных систем Республики Казахстан и другого государства, в данном случае Беларуси. На рисунке 2 отображен реестр платежных систем РК на 2019 год.

Реестр платежных систем

Вид платежной системы:	Наименование платежной системы:	Количество участников ¹ :
Системно значимая платежная система	<ul style="list-style-type: none"> • Межбанковская система переводов денег 	<ul style="list-style-type: none"> • 43
Значимая платежная система	<ul style="list-style-type: none"> • Система межбанковского клиринга • Золотая Корона • MasterCard Europe SA 	<ul style="list-style-type: none"> • 34 • 17 • 19
Иные платежные системы	<ul style="list-style-type: none"> • VISA International • ANELIK • BLIZKO • CONTACT • FASTER • MONEYGRAM • Вестерн Юнион • Международные денежные переводы ЛИДЕР • Платежная система АО «Народный Банк Казахстана» • Система массовых электронных платежей • ЮНИСТРИМ • Diners Club International • UnionPay International Co. Ltd • Интелэкспресс • American Express • Платежная система «Мир» 	<ul style="list-style-type: none"> • 22 • 22 • 1 • 2 • 6 • 1 • 2 • 21 • 2 • 12 • 11 • 11 • 1 • 9 • 1 • 1

Рисунок 2. Реестр платежных систем Республики Казахстан

Таким образом, по сравнению с Республикой Беларусь, реестр платежных систем Республики Казахстан включает в себя одну системно значимую платежную систему – Межбанковскую систему переводов денег.

Системно значимая платежная система осуществляет в рамках платежных систем Республики Казахстан Национальным банком Республики Казахстан переводы денежных средств при рефинансировании кредитных организаций и осуществлении операций на открытом рынке. К значимым платежным системам относится система межбанковского клиринга, Золотая корона и MasterCard. К иным относятся 16 систем, такие как Visa International, American Express, ЮНИСТРИМ и другие.

Платежные системы Национального банка Республики Казахстан соответствуют требованиям международных стандартов, в том числе, Принципов для инфраструктур финансового рынка, разработанных Комитетом по платежам и рыночным инфраструктурам банка международных расчетов и Техническим Комитетом международной организации комиссии по ценным бумагам.

Для сравнения приведем таблицу с реестром платежных систем Республики Беларусь, которая представлена на рисунке 3.

СИСТЕМНО значимые системы	СОЦИАЛЬНО значимые системы	ПОТЕНЦИАЛЬНО значимые системы
Система межбанковских расчетов BISS (владелец – Национальный банк Республики Беларусь)	АИС "Расчет" (владелец – ОАО "НКФО "ЕРИП")	Расчетно-клиринговая система по ценным бумагам (владелец – Национальный банк Республики Беларусь)
Платежная система ОАО "АСБ Беларусбанк"	Платежная система ЗАО "МТБанк"	Платежная система ОАО "Белинвестбанк"
Платежная система ОАО "Белагропромбанк"	Платежная система ЗАО "Альфа-Банк"	Платежная система ОАО "БПС-Сбербанк"
	Внутренняя платежная система БЕЛКАРТ	Платежная система "Приорбанк" ОАО
	Международная платежная система Visa	Платежная система ОАО "Белгазпромбанк"
	Международная платежная система MasterCard	Платежная система ОАО "Банк БелВЭБ"
	Международная межбанковская система передачи информации SWIFT	

Рисунок 3. Реестр платежных систем Республики Беларусь

Исходя из таблиц, можно отметить, что в Беларуси к социально значимым платежным системам относят и Международную платежную систему Visa и платежную систему MasterCard и межбанковскую систему передачи информации SWIFT. В РК к значимым относят только MasterCard. По итогам 2018 года платежная система VISA перешла из состава значимых платежных систем в состав иных платежных систем, так как не прошла по требованиям, предъявляемым к значимым платежным системам.

Разработанная и действующая в Республике Казахстан национальная платежная система выгодно отличается от платежных систем других стран СНГ. Существующая в Республике Казахстан платежная система совместима со всеми международными платежными системами. Ее техническое и программное обеспечение постоянно обновляется, постоянно ведется поиск и внедрение новых усовершенствованных технологий.

Дальнейшее совершенствование и развитие платежных систем является одной из стратегических задач Национального Банка. Можно выделить следующие основные направления развития платежных систем:

- Совершенствование нормативной базы направленной на создание благоприятных условий для развития новых видов платежных инструментов в стране.
- Принятие со стороны государства комплекса стимулирующих мер по увеличению темпа роста безналичных платежей с использованием платежных карточек.
- Создание отечественной системы электронных денег, в рамках которой банки будут иметь возможность выпускать электронные деньги, номинированные в тенге.
- Модернизация программно-технической платформы платежных систем и перевод их на новые версии программного обеспечения.

- Создание нового Резервного центра Национального Банка в городе Астана, обеспечивающего непрерывность функционирования основных компонентов платежных систем страны.

- Проведение Национальным Банком и банками второго уровня на постоянной основе разъяснительной работы в СМИ.

Важным направлением также является построение общей платежной системы стран СНГ, основанной на национальных валовых системах расчета в режиме реального времени, а также популяризации платежной системы Казахстана в СНГ и за рубежом.

Литература

1. Закон от 26 июля 2016 года «О платежах и платежных системах» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам платежей и платежных систем»
2. Официальный интернет-ресурс Национального банка РК <https://nationalbank.kz>
3. Официальный интернет-ресурс Национального банка Республики Беларусь <http://www.nbrb.by>

УДК 35.004

РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Михайлова Н.Ю., Кехян Г.А.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Актуальность данной темы обусловлена тем, что информация на сегодняшний день стала одним из ключевых факторов для принятия управленческих решений, то есть информация служит инструментом познания процессов и явлений, а также выступает в качестве ресурса научно-технического прогресса.

Государство – организация, которая объединяет в себе два таких понятия как власть и управление. Это две главные, неразрывно связанные между собой функции, которые включает в себя любое государство. Власть определяется, как умение одних слоев общества навязать свое мнение и желание другим. По сути, государство можно признать как основное звено в политике, которая способна осуществлять управление обществом, при этом сохраняя и обеспечивая надежность и охрану его экономической и социальной системы. Государственное управление — это воздействие государственных субъектов на деятельность общества, его отдельных групп, в котором реализуются общественные потребности и интересы. [1]

Многолетний опыт свидетельствует о том, что постоянное желание государства оградить общество от влияния внешнего потока информации, подчинить значительное количество средств массовой информации, намерение контролировать и управлять планомерно народным хозяйством в силу каких-либо непонятных причин способствует ослаблению устойчивости, стабильности управления государства. Но, рассматривая данную ситуацию с другой стороны, можно прийти к выводу, что полная свобода в управлении народным хозяйством, сплошная открытость и воляность развития СМИ, а также развитие общества без каких-то ограничений приведут к безвластию, то есть к отсутствию организованной власти, которая сопровождается хаосом и беспорядком. Ясно, что проблема лишь в том, насколько велики меры ограничений, в целом, от этого зависит сама направленность цели развития, то, насколько адекватны и действенны используемые методы управления. [4]

К примеру, если бы государство было основано на однопартийной монополии и действовала система замкнутости средств массовой информации, которые привели к кризису и послужили существенному преобразованию системы управления. На данный момент понятно, что основные направления трансформации – информационная открытость со стороны органов власти, развитие духовности, реальной свободы и правового порядка, использование разумных механизмов управления, развитие органов местного самоуправления.

Важное место занимает решение такой острой проблемы как развитие средств массовой информации, а также использование больших информативных систем для поддержания методов государственного управления. Важность их решения состоит в том, что информационная сфера является сферой, в которой реализуется государственная политика, работают методы управления обществом, проводятся управляющие воздействия. Открытость общественного устройства, в основном, зависит от того, насколько развита информационная сфера государства. Важность и роль информации в любом государстве, организации, предприятии представлена в схеме:

Нельзя недооценивать роль СМИ в современное время в жизни каждого человека. Сегодня мы можем получать информацию с разных уголков мира. И не только узнать о происходящем, но и побеседовать с очевидцами через комментарии. Государство, подчиняя себе средства массовой информации, могут беспрепятственно управлять и формировать общественное мнение. Информационные сети в нашем веке можно назвать одним из инструментов управления государством обществом. Ее эффективность состоит в том, что народ нуждается в информации и поэтому влияет на сознание людей. Существует серьезная проблема зависимости человека от телевизора. Известный профессор Нуржанов Б.Г. в своей статье очень ясно отметил влияние СМИ на сознание человека: «Сегодня каждый чувствует себя как космонавт, оторванный от земли и движущийся в космическом пространстве по команде гипотетического компьютера. Он должен сохранять определенную скорость для того, чтобы не упасть (вернуться) на землю и не разбиться...». [5]

Пока кинематограф был для нас главным видом искусства, его отличие от традиционных видов искусства казалось значительным. С появлением телевидения в современной культуре отношение кино к классическому искусству представляется в совершенно другом свете. Одновременно так же можно сказать касательно кино и литературы. Пока задача рассказывать оставалась общей матрицей искусства, их различие оставалось существенным. Человек в пространстве телевидения сам становится элементом телесети, подключенным к ней и функционирующем в этом даже не двумерном, а безмерном пространстве компьютерной сети. Мы не относимся больше к объектам с прежней страстью, желанием обладания, чувством потери, ревности, скорби или приобретения, радости, счастья. Исчезло измерение психологической глубины и высокой приподнятости. [3]

Сложившаяся сейчас ситуация вызывает неоднозначность для определения важности СМИ. Во-первых, развитие массовой коммуникации и СМИ положительно влияет на знание и информированность людей о моментах, которые происходят в стране и об окружающем мире, но в тоже время за их развитием стоит фактор, который собственно манипулирует сознанием масс. Именно СМИ и массовая коммуникация в числе первых внушают и вызывают массовизацию личности, стандартизируют взгляды, поведение людей, вырабатывают однообразие и унификацию их реакций. Главенствующая функция СМИ в нашем обществе характеризуется превращением граждан в огромную, но не собранную в одном месте толпу - через массовую культуру и единый поток информации.

Государство будет постоянно преследовать средства массовой информации в силу своей природы. Об этом ученые неоднократно оговаривали в своих работах.

К примеру, известный американский футуролог Элвин Тоффлер утверждал, что любое государство занято тем, чтобы быть у власти..., оно будет искать пути к обузданию последних революционных перемен в области коммуникаций, желая использовать их в своих целях. Он считает, что государство изобрело новые формы контроля над умственной деятельностью и оно будет искать новые пути, которые будут помогать сохранять некий контроль над информацией.

Информация, с помощью которой можно управлять, является одной из частей общественной информации, которая выделяется от остальных по критериям пригодности к обслуживанию государственно-правовых процессов формирования. Такая информация должна быть направлена по месту и роли государства в системе жизнедеятельности людей, по характеру и иерархии законов и правовых актов, которые подлежат в обязательной реализации в управленческих процессах. Так же ориентирована по свойствам, формам и закономерностям управляемых объектов, по восприятию управляющих воздействий и соответствующим изменениям под их влиянием. Именно информация ориентированная по восприятию развивает управляемые объекты путем государственного управления и возникновению в них новых управляющих воздействий.

Г.В. Атаманчук в своей книге «Теория государственного управления» отмечал, что всемирная компьютеризация еще не есть развитие общества, то есть он отметил пять проблем, решение которых необходимо в период становления информационного общества:

1) То есть в качестве предпосылки развития необходим мониторинг национальных знаний и опыта, их использование, а также освоение нравственных причин и факторов, мешающие при практическом использовании существующего потенциала.

2) Данная проблема связана с отношением тех качеств, (состояние мышления, поведения, культуры и т.д.) в котором мы находимся на текущем этапе развития с теми, которые уже получены в информационно развитых странах.

3) Проблема введения новых средств производства, введение современных технологий. Следует начинать с таких повседневных вещей, как укрепление национального здоровья, повсеместное совершенствование образования, инвестирование и развитие научного сектора государства.

4) Изменение сути, самих субъектов и отношений власти под влиянием информационно-технологического прогресса.

Тут актуальны способности управленческих кадров генерировать свои идеи, выдвигать гипотезы, которые символизируют интеллектуально-эвристические свойства. То есть большинство сотрудников управляющих органов не принимают и не понимают как меняется взаимосвязь общественных интересов.

5) Наконец, последняя проблема состоит в том, чтобы использовать информацию как некий ресурс развития. Здесь можно привести слова, которые были сказаны М. Кастельсом о том, что 21 век не будет темным, но попытки развития информационных систем могут привести к беспорядку. На сегодняшний день именно что-то плохое или негативное чаще всего использует все прелести и возможности информационной связи. [2]

Подводя итоги из всего вышесказанного, хочется отметить, что владеть информацией важно и для каждого современного человека. Сейчас мы находимся лишь на первых ступенях ее освоения. Прежде всего, необходимо обеспечивать информацией государственные органы управления, которое, в принципе, создает общество. Нельзя допустить того, что страна, которая в прошлом веке дала человечеству большое количество художественной, интеллектуальной информации

окажется в беспомощной ситуации в современном мире. В результате изучения данной темы можно сделать вывод о том, что городские власти, поняв необходимость информационного обеспечения своей деятельности, делают необходимые шаги в этом направлении.

Литература

1. <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-gosudarstva-i-sistemy-gosudarstvennogo-upravleniya>.
2. Г.В. Атаманчук «Теория государственного управления» -328.
3. <https://articlekz.com/article/8154>
4. <https://iknigi.net/avtor-galiya-sansyzbaeva/147555-teoriya-gosudarstvennogo-upravleniya-galiya-sansyzbaeva/read/page-13.html>
5. <http://mognovse.ru/pf-nurjanov-beket-galimjanovich-kuletuologiya-kurs-lekcij-stranica-11.html>

УДК 331.103

ПРОФЕССИЯ МЕНЕДЖЕР: СОДЕРЖАНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ

Михайлова Н.Ю., Лобода О.В.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Менеджер: человек, который никогда не откладывает на завтра то, что может поручить кому-либо сегодня.
«Quotable Business» (1999)

На сегодняшний день более многогранной сферой деятельности является управление, или менеджмент. От управления зависит эффективность производства, а также качество обслуживания населения.

Прежде чем говорить о менеджере, нужно для начала понять, что значит понятие «менеджмент». Менеджмент существовал всегда в той среде, где работали люди, поэтому нельзя точно узнать, когда именно он произошел. В упрощённом понимании менеджмент – это умение добиваться конкретно поставленных целей, используя труд, интеллект, а также мотивы поведения других людей. Но также, менеджмент определяют как науку и искусство побеждать. Иными словами можно сказать, что менеджмент-это возможности человека, с помощью которых он использует ресурсы для достижения стратегических и тактических целей организации. [2]

Так кто же такой менеджер? Практически во всех странах мира профессия менеджера является одной из самых востребованных. Менеджер-это руководитель, это человек который управляет и следит за правильностью выполнения поставленных задач сотрудникам. Главной функцией менеджера является управление, которое включает в себя процесс планирования, процесс организации, мотивацию и контроль.[3]

Изучая содержание работы менеджера Генри Минцберг нашёл ещё одну общую черту работы управления - роль руководителя. По его словам, роль-это «набор определённых поведенческих правил человека, который соответствует определённому учреждению или конкретной должности» [1, стр. 38]. Для примера можно привести героев пьесы, которые имеют свои роли и заставляют вести себя определённым образом, так же и менеджеры занимают должности в роли руководителя организационных подразделений [1, стр. 38]. Именно это определяет служебное поведение менеджера. В своих работах Генри Минцберг выделил 10 ролей

руководителя в разной степени и в разные периоды. Он разделил их на три крупные категории: межличностные роли, информационные роли и роли по принятию решений. В таблице 1 представлены типы ролей, а также приводятся примеры для каждой отдельной роли.

Таблица 1 - Десять ролей управления по мнению Минцберга. [1, стр. 39]

Роль	Описание	Характер деятельности
Межличностные роли		
Главный руководитель	В его обязанности входит выполнение обязанностей правового или социального характера	Ходатайства, церемониалы
Лидер	Он является ответственным за мотивацию подчиненных, а также за подготовку подчинённых и связанные с этим обязанности	Все управленческие действия с участием сотрудников
Связующее звено	Он является ответственным за обеспечение работы саморазвивающейся сети внешних контактов и источников информации, которые оказывают услуги и предоставляют информацию	Совещания, переписка, работа с внешними организациями и лицами
Информационные роли		
Приёмник информации	Он разыскивает и получает информацию специализированного характера, которая успешно используется в интересах организации	Обработка почты и осуществление контактов
Распространитель информации	Он передает информацию, которая была получена из внешних источников или от сотрудников	Рассылка почты
Представитель	Он передаёт информацию для внешних контактов организации и действует как эксперт по вопросам данной отрасли	Участие в заседаниях и устные выступления
Роли, связанные с принятием решений		
Предприниматель	Отыскивает возможности внутри самой организации и за её пределами, разрабатывает и запускает проекты, которые приносят изменения и контролируют разработку определённых проектов	Участие в заседаниях и обзоры ситуации включающей разработку проектов усовершенствования деятельности
Устраняющий нарушения	Он отвечает за исправительные действия, когда организации необходимы исправления важных и неожиданных нарушений	Обсуждение вопросов
Распределитель ресурсов	Он ответственный за распределение ресурсов организации	Составление графиков, запросы полномочий
Ведущий	Он ответственный за переговоры	Ведение переговоров и представление организации на всех важных переговорах

Генри Минцберг считает, что роли не могут быть независимыми друг от друга, а наоборот, они взаимодействуют для создания единого целого. Все 10 ролей, выделенных Минцбергом, помогают определить объём и содержание работы менеджера.

Для того, чтобы быть менеджером нужно разделять ответственность как за успехи, так и за неудачи своей организации. Если человек не готов к такой ответственности, тот его никак нельзя назвать менеджером. Потому что человек, который находится на должности управляющего отличается от других специалистов именно тем, что несет определённую ответственность за работу предприятия. Задачей менеджера является согласование в каждом решении и действии.

В настоящее время менеджер обязан обладать качествами с помощью которых он сможет эффективно и правильно выполнять свои обязанности. У менеджера есть различные функции и ситуации где он реализуется. Менеджер может руководить работой нескольких сотрудников, а также управляет фирмой и её подразделениями, принимая при этом самостоятельные решения. Менеджер необходим для того, чтобы наладить содействие человека и системы. Суть этой системы заключается в том, что менеджер служит центральной фигурой процесса. Он обязан знать какими свойствами личности управляют поведения человека в системе и какие показатели окружающей среды влияют на принятие человека на работу фирмы. Как говорил Малколм Форбс: «Как жаль, что нельзя покупать наших менеджеров по их настоящей стоимости и продавать по цене, в которую они себя сами оценивают» [4].

Именно поэтому существуют следующие функции менеджера:

1) Менеджер-управляющий. Менеджер обладает властью, с помощью которой он совершенствует систему в соответствии с законами и принципами менеджмента. Он такого человека в большинстве случаев требуется: Наличие знаний связанных с управлением; грамотность в вопросах технологии производства; он должен иметь не только навыки администратора, но и предпринимателя; принимать решения обговоренные с нижестоящими руководителями и работниками.

2) Менеджер-организатор. Менеджер определяет права, обязанности и ответственность смотря на квалификацию сотрудника.

3) Менеджер-специалист. Менеджер должен определить цель и направить действия на её реализацию, а также предвидеть неожиданные ситуации и пути их разрешения.

4) Менеджер-инноватор. Менеджер, который проявляет медлительность в инновациях может тем самым привести фирму к снижению её темпов роста производительности труда.

5) Менеджер-дипломат. Менеджер занимается устранением конфликтов между сотрудниками, ведением переговоров и заключением сделок. Менеджер этой категории должен обладать терпимостью, умением слушать, объективностью и умением находить компромиссные пути.

6) Менеджер-воспитатель. Менеджер занимается обучением персонала и развивает в них творческий потенциал.

Каждая роль менеджера в организации должна применяться к определённому коллективу, которым он управляет, а также в зависимости от предприятия и сложившейся ситуации на предприятии.

Суть работы менеджера не меняется, меняется лишь его роль и методы выполнения работы. Быть менеджером - это значит каждый день стремиться к умению обладать профессиональными качествами, которые в дальнейшем помогут ему в работе. Быть профессиональным менеджером - это означает принятие ответственности как за успехи компании, так и за её неудачи. Только менеджер способен сделать работу

так, как не способны сделать её другие люди. Менеджер способен донести до своих подчиненных суть целей, которые они обязаны выполнить и помочь раскрыть пути для их достижения. Именно поэтому моральная ответственность менеджера является определением его самого.

Литература

1. Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. Основы менеджмента. «ИД «Вильямс» - 2008. Стр. 37
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
4. <http://citaty.su/aforizmy-i-citaty-pro-menedzherov>

УДК 330.4

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Муканов Р.Ж., Кендюх Е.И.
(*СКГУ им. М.Козыбаева*)

Фондовый рынок является одним из ключевых элементов финансовой системы любого государства. Казахстанский рынок ценных бумаг относится к категории развивающихся, несмотря на целый ряд негативных факторов в виде недостаточной финансовой грамотности потенциальных инвесторов, которая проявляется в трудности составления достаточно эффективных портфелей ценных бумаг. Без теоретических знаний практическая деятельность малоэффективна.

Портфель ценных бумаг - это инструмент инвестирования, с помощью которого инвестор наиболее эффективным способом добивается желаемого уровня доходности при заданном уровне риска [4].

Под формированием портфеля ценных бумаг подразумевается такое распределение инвестиционного потенциала между набором различных финансовых инструментов с их последующей обратной конвертацией по истечению определенного срока, чтобы возникла возможность получения некоторой целевой прибыли.

Портфельное инвестирование позволяет планировать, оценивать, контролировать конечные результаты всей инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка. Процесс формирования портфеля ценных бумаг включает в себя два последовательных этапа:

1) определение инвестиционных целей (сохранение капитала, получение дохода, прирост капитала);

2) определение инвестиционной стратегии.

Управление портфелем ценных бумаг - это способность распоряжаться совокупностью ценных бумаг, чтобы они не только сохраняли свою стоимость, но и приносили высокий доход [8]. Однако не всегда управление ценными бумагами направлено на получение высокого дохода. Уровень доходности зависит от выбранной инвестором стратегии. Формирование структуры активов в портфеле ценных бумаг зависит от типа инвестора и преследуемых им целей. Существует несколько видов управления:

-активное (куда хочу, туда иду);

-пассивное (за кем идти).

Инвесторы агрессивного (активного) типа покупают ценные бумаги в ожидании резкого повышения их курсовой стоимости. Эта стратегия связана с весомой долей риска, но и ожидаемые результаты могут быть велики. Таким образом, активная стратегия предполагает приобретение наиболее доходных ценных бумаг, быструю ротацию портфеля и избавление от ценных бумаг с низкой доходностью.

Консервативное (пассивное) управление основано на представлении, что рынок сам определит уровень доходности ценных бумаг. В рамках пассивного управления выделяют стратегию «купил и храни», которая состоит в том, что после формирования портфеля вошедшие в него ценные бумаги хранятся как можно более длительное время, несмотря на текущие колебания структуры рынка [5]. Консервативные инвесторы нацелены на получение небольшого, но устойчивого текущего дохода или просто на сохранение своих активов при небольшой доле риска.

Для оценки эффективности инвестиций (портфеля ценных бумаг) используются фундаментальный и технический анализ.

Фундаментальный анализ включает в себя макроэкономический анализ народнохозяйственных показателей как базу для выделения перспективных с точки зрения их дальнейшего развития рынков, а также анализ показателей работы отдельных предприятий. Например, анализируя прогноз будущего ВВП или отчет о занятости, можно получить довольно ясную картину общего состояния экономики и уровня занятости.

В отличие от фундаментального анализа технический анализ не предполагает рассмотрения сути экономических явлений. Это метод прогнозирования цен с помощью изучения графиков движения рынка за предыдущие периоды времени, данных биржевой статистики, выявления тенденции изменения курсов фондовых инструментов в прошлом и попытки предсказания будущего движения цен.

Для анализа качества инвестиционного портфеля, согласно зарубежной инвестиционной практике, инвестору необходимо определить структуру собственного портфеля и сравнить его с эталонным (benchmark portfolio) с помощью модели ценообразования на капитальные активы. При этом эталонный портфель представляет собой такой рыночный портфель, в котором каждый актив представлен пропорционально той доле, которую он занимает на рынке в целом. Оптимальный портфель инвестора определяется как комбинация определенного количества безрискового актива и обычных рискованных активов. Соотношение междурисковой и безрисковой частями определяет общий риск и общую доходность портфеля и выбирается инвестором в соответствии с его склонностью к риску.

Выбор оптимального портфеля может быть сделан на основе модели Г. Марковица. В своем труде [9] Г. Марковиц ввел понятие риска при создании портфелей для инвесторов. Ранее основным показателем качества акции была ее доходность, т. е. сколько инвестор проиграл или выиграл от изменения ее цены. Эта модель определяет показатели, характеризующие объем инвестиций и риск, и позволяет сравнить между собой различные альтернативы вложения капитала.

Для современной теории портфеля ценных бумаг Г. Марковиц разработал очень важное положение о том, что совокупный риск портфеля можно разделить на две составные части:

- систематический (рыночный) риск, который нельзя исключить, и которому подвержены все ценные бумаги практически в равной степени;
- специфический (несистематический) риск, который имеется у каждой конкретной ценной бумаги и которого можно избежать, управляя портфелем ценных бумаг [2].

Разделение риска на составляющие дает любому инвестору возможность проанализировать ценные бумаги со всех сторон и определить их сильные и слабые стороны при формировании индивидуального портфеля ценных бумаг.

При помощи разработанного Г. Марковицем метода критических линий можно определить область допустимых портфелей, выделить недопустимые и эффективные портфели. Эффективный портфель - такой портфель, при котором никакой другой не обеспечивает более высокой ожидаемой доходности при таком же уровне ожидаемого риска и более низкого риска при таком же уровне доходности. А оптимальный портфель - это наиболее предпочтительный из эффективных портфелей для конкретного инвестора.

Теория, разработанная Г. Марковицем, дает возможность инвесторам измерять уровень риска и определять эффективные портфели, но она не конкретизирует взаимосвязи между уровнем риска и требуемой доходностью. Данную взаимосвязь определяет модель оценки доходности финансовых активов (CAPM - Capital Asset Pricing Model), которая была разработана Дж. Линтером и У. Шарпом.

Согласно этой модели требуемая доходность для любого вида рисковых активов представляет собой функцию трех переменных:

- безрисковой доходности;
- средней доходности на рынке ценных бумаг;
- индекса колеблемости доходности данного финансового актива по отношению к доходности на рынке в целом (т. е. чувствительность актива к рыночным изменениям), который представлен коэффициентом β .

Математическое выражение модели CAPM имеет вид: $r_i = r_f + \beta_i (r_m - r_f)$,

где r_i - доходность i -й ценной бумаги;

r_f - доходность безрисковой ценной бумаги;

β_i - чувствительность доходности акций данного эмитента по отношению к среднерыночной доходности;

r_m - средняя рыночная доходность.

Окончательное решение об осуществлении инвестиций принимается с учетом своих интересов самим инвестором или экспертным органом, который управляет активами инвестора. После реализации принятых решений главной задачей аналитика (в качестве которого может выступать и сам инвестор) становится поддержание оптимального состава портфеля с учетом изменений на рынке ценных бумаг. Для этого контролируются признаки возникновения негативных тенденций на рынках, вошедших в структуру портфеля ценных бумаг. Ведется наблюдение (мониторинг) за положением эмитентов, включенных в портфель ценных бумаг. Результатом мониторинга является принятие решения о ротации рыночного портфеля ценных бумаг в соответствии с актуальной ситуацией, сложившейся на фондовом рынке.

Проблема эффективного управления портфелем на казахстанском рынке ценных бумаг. Деятельность на рынке ценных бумаг стала одной из наиболее успешных для очень многих казахстанских компаний. Основная проблема казахстанской практики управления портфелем ценных бумаг заключается в том, что большинство современных методик слабо приспособлено для анализа эффективности вариантов распределения ограниченных ресурсов и соответственно вариантов реализации экономического потенциала предприятий в условиях глобального финансового кризиса [1].

На казахстанском рынке ценных бумаг существует прочная убежденность специалистов в том, что он носит манипулятивный и инсайдерский характер [6]. Очевидно, что инвесторы не могут минимизировать эти риски. Поэтому задачей и обязанностью государства являются стремление к их ограничению, обеспечение соблюдения законов и правил на финансовых рынках и их прозрачности.

Также в Казахстане отсутствует рациональная торговая система, поэтому проблемы, связанные с принятием неверного инвестиционного решения, не являются неожиданностью. Цель такой стратегии - формирование обоснованных рекомендаций на покупку и продажу финансовых инструментов.

Для повышения эффективности портфельных инвестиций необходима торговая стратегия, адаптированная к современным условиям, которая позволила бы минимизировать риск принятия неверного инвестиционного решения, при этом повысить качество определения моментов входа в рынок и выхода из открытых позиций либо с высокой прибылью, либо с низким убытком.

Другой проблемой управления портфелем является сложность реализации долгосрочной стратегии управления портфелем ценных бумаг. Как и во многих других сферах инвестирования, инвестор ориентирован на краткосрочное инвестирование.

Продолжительность существования инвестиционного портфеля предполагает стабильность процессов на рынке ценных бумаг. Применение методов портфельной теории возможно при достаточной эффективности рынка, когда экономика развивается стабильно, а биржевые индексы растут равномерно без коррекции.

Формирование портфеля ценных бумаг по теории Г. Марковица. При помощи возможностей компьютерной программы создадим оптимальный портфель для акций казахстанского фондового рынка. Поиск оптимального портфеля осуществляется постепенно, согласно установленному порядку, и сводится к определению его структуры, а именно, нахождению долей входящих в инвестиционный портфель ценных бумаг.

В модели Г. Марковица допустимыми являются только стандартные портфели, портфели без коротких позиций (без продаж), т. е. портфель, который состоит только из купленных акций. Отсюда первое ограничение, которое накладывается на портфель: доли всех ценных бумаг должны быть строго положительными или равны нулю, т. е. $x_i \geq 0$, где x_i - доли ценных бумаг.

Второе ограничение состоит в том, что сумма всех долей ценных бумаг должна быть равна 1

Если для инвестора первостепенной задачей является максимизация собственного дохода, то целевой функцией будет формула доходности портфеля с условием максимизации значения. Доходность портфеля определяется как сумма доходностей отдельных акций с выбранными весовыми коэффициентами.

Помимо доходности инвестору необходимо учесть еще одну главную характеристику ценной бумаги - ее риск. Риск, согласно теории Г. Марковица, выражается в виде среднеквадратического отклонения каждой акции. Значение общего портфельного риска - это уровень приемлемого риска для инвестора. Для каждого инвестора он разный.

Для нахождения среднеквадратического отклонения необходимо найти значение коэффициента корреляции между доходностями акций. Коэффициент корреляции лежит в интервале $[-1; +1]$. Если корреляция равна 1, то изменения доходностей двух акций сильно взаимосвязаны, т. е. активы ходят в одном направлении. Значение равное - 1, наоборот, свидетельствует о разнонаправленности движения акций, т. е. рост одного из активов сопровождается падением другого. Значение, равное 0, говорит об отсутствии корреляции между ценными бумагами.

Экономико-математическая модель задачи формирования оптимального портфеля акций максимальной эффективности, при которой риск портфеля не превышает заданного значения, при учете всех ограничений на портфель.

Обратная задача оптимизации портфеля сводится к выбору такой структуры портфеля, доходность которого выше либо равна заданному значению, а риск минимален.

Таким образом, можно решить две задачи: сформировать портфель либо минимального риска, либо максимальной доходности.

Одним из самых важных вопросов, по мнению автора, является проблема эффективного управления портфелем на казахстанском рынке ценных бумаг.

Равновесие на рынке ценных бумаг Казахстана не достигается как из-за его «непрозрачности», исключающей равную и полную информированность всех инвесторов, так и из-за непредсказуемости инвестиционной политики участников рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что при работе на казахстанском рынке ценных бумаг классические методы и теории пока практически не применимы. В Казахстане большинство аналитиков при определении структуры инвестиционного портфеля учитывают прежде всего фундаментальные аспекты.

Для оценки рынка акций используют прогнозы динамики таких глобальных индикаторов, как динамика ВВП, уровень инфляции, индексы промышленного производства и т. д. Использование фундаментальных показателей в качестве основных для принятия инвестиционного решения отражает, что рынок в долгосрочной перспективе не может противостоять фундаментальным тенденциям.

Эффективный фондовый рынок жизненно необходим Казахстану. Экономика нашей страны не сможет конкурировать до тех пор, пока не станут эффективными все элементы финансовой системы. Именно эта задача должна быть одной из первоочередных для развития рыночной экономики и институционального оформления и инструментального обеспечения ее инфраструктуры.

Литература

1. Аксенов В.С., Зубов Я.О. Формирование и управление инвестиционным портфелем в условиях финансового кризиса // Финансы и кредит. 2010. №7. С. 22-28.
2. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. М.: НТО им. акад. С.И. Вавилова, 2012.
3. Инвестиционный холдинг «ФИНАМ». <http://www.finam.ru>.
4. Клитина Н.А. Оптимизация портфеля ценных бумаг в зависимости от диверсификации инвестиций // Финансовые исследования. 2015. № 1. С. 41-51.
5. Кох И.А. Практические подходы к формированию портфеля ценных бумаг // Финансы и кредит. 2018. № 41.
6. Лосев С., Миркин Я. Защита инвесторов: границы возможного и новые идеи // Рынок ценных бумаг. 2000. № 22. С. 43-47.
7. Тинякова В.И., Ратушная Е.А. Проблемы обоснования инвестиционных решений: адекватность, корректность, прогноз // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 7. С. 73-77.
8. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Управление портфелем инвестиций ценных бумаг. М.: Дашков и Ко, 2018. 512 с.

УДК 33.338.3

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Мустафина Р.Р.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Хорошо известно, что от эффективности менеджеров, которым предстоит управлять компанией, зависит её развитие, да и само существование. Это большего всего справедливо в наше время, когда важнейшие бизнес-решения приносят результат

лишь спустя долгое время. Так как не существует таких людей, которые предвидят будущее, разумные и серьезные решения менеджмент принимать не может, если только не будет заниматься выбором, подготовкой и проверкой людей, которым надо будет реализовывать эти решения в жизнь.

Важно подчеркнуть, что менеджмент становится все более сложным. Из-за стремительного изменения и совершенствования технологий современным менеджерам необходимо решать много новых проблем насчет отношений с государством, работниками, клиентами и поставщиками. Следовательно, необходимы грамотные и организованные руководители.

На сегодняшний день спрос на менеджмент постоянно растёт, так как в промышленном обществе теоретические знания заменили ручной труд, появилась способность к управлению.

Подготовка менеджеров также необходима для осуществления основных обязательств бизнеса перед обществом. Общество заставит сделать эти обязательства компанию в том случае, если они не исполнили их в результате своей деятельности. В крупном бизнесе преэминентность является необходимым условием постоянности его существования. За малоэффективным использованием ресурсов из-за некомпетентности руководителей, наше общество просто наблюдать не будет.

Сейчас человек именно на работе хочет удовлетворить свои потребности в самоутверждении и в чувстве собственного достоинства. Следовательно, менеджмент, подготавливая руководителей, исполняет обещание сделать труд и работу чем-то большим, чем средством заработать на жизнь. Компания выполняет свой долг сделать работу своеобразным «образом жизни», предлагая возможности и перспективы индивидуального развития каждого менеджера для полного раскрытия его способностей.

За последние несколько лет внезапно в число главных забот американского бизнеса включили подготовку менеджеров, которое обусловлено признанием этих потребностей общества. В 1940-е годы была одна компания, которая хотя бы замечала эту проблему - это Sears. Но сейчас же осуществляются сотни планов подготовки менеджеров. Крупную компанию, не имеющую такого плана, вряд ли можно найти. Такого рода программы разрабатывают уже даже малые компании.

Принцип групповой подготовки является первым принципом. «На повышение производительности генератора на 10 процентов мы потратили много денег, времени и сил. При этом меньше денег, времени и сил нам бы понадобилось для повышения эффективности менеджера на 10 процентов, а конечное увеличение производимой энергии оказалось бы гораздо большим» - говорит менеджер компании.

Второй принцип заключается в том, что обучение менеджера должно быть динамичным. «Вам нужно сосредоточиться на завтрашних потребностях. Какая организация потребуется для достижения завтрашних целей? Что это за управленческая работа? Какая квалификация нужна менеджерам, чтобы соответствовать требованиям завтрашнего дня? Какие дополнительные навыки, знания и возможности им понадобятся?»

Широко используемые в наши дни средства обучения менеджеров завтра будут непригодны для использования. Станет непригодной не только концепция «дублеров», но и концепция «ротации сотрудников», сегодня весьма популярная во многих компаниях.

Как правило, в одной из двух форм проводится ротация работы. Сотруднику, который зарекомендовал себя, как специалист, который решает одни задачи, поручают выполнять другие задачи а течении определённого времени; часто он выполняет несколько функций - каждую в течение короткого времени. Или его назначают на

определенную должность в образовательных целях, в частности, потому, что он не обладает квалификацией, достаточной для регулярного выполнения управленческих обязанностей, которые связаны с другой функцией. Например, недавно одна электротехническая компания объявила: «Кандидаты на повышение будут переведены на специальные должности с незнакомыми им функциями; срок назначения от шести месяцев до двух лет».

Однако компании не требуются инженеры с поверхностным знанием бухгалтерского учёта. Ей нужны инженеры, которые умеют управлять. Если к узкой специальности, которую он имеет, добавится ещё одна узкая специальность, то человек не будет специалистом широко профиля; если научиться воспринимать бизнес в целом, то можно расширить кругозор. Многому ли человек может научиться в таких различных областях деятельности, как разработки и маркетинг, за шесть месяцев? Может быть, только сможет узнать соответствующие термины - маловероятно, что больше. Потребуется гораздо больше времени, чтобы углубленно изучить маркетинг или хотя бы выявить рекомендуемую литературу по этому предмету. В целом идея создания должностей только с целью обучения противоречит общепринятой практике и здравому смыслу. Человека не стоит склонять участвовать в выполнении работ, которые не позволяют в полной мере реализовать весь его потенциал. [1, с. 49]

Таким образом, подготовка менеджеров должна включить всех менеджеров компании и воодушевлять их к росту и улучшению. Следует ориентироваться на эффективность работы, а не на перспективы и требования завтрашнего дня. Подготовка менеджеров должна быть динамичной и качественной. Подготовка нового поколения менеджеров означает, по сути, обучение сейчас всех менеджеров к новому и более эффективному уровню управления.

Задача подготовки будущих менеджеров очень большая и очень важная, поэтому ее нужно рассматривать как особый вид деятельности. Ее результаты зависят от всех факторов, которые оказывают влияние на управление менеджерами: организации работы менеджера и его отношений со своим начальником и подчиненными, состояние морального духа и организационной структуры компании. Однако это очень актуальная задача для компаний, которая не может иметь второстепенное значение. Специальные учебные мероприятия для менеджеров могут быть только дополняющими, однако в крупных компаниях такие меры абсолютно необходимы. В любом случае они показывают, насколько важна эта проблема для компании, поэтому побуждают руководителей помогать своим подчиненным повышать свою квалификацию.

К тому же, подготовка- это всегда самоподготовка. Абсурдно, если компания несет полную ответственность за профессиональное обучение и развитие сотрудника. Ведь профессиональное развитие человека зависит от него самого, от его способностей и усилий.

Невозможно ничем заменить его собственные усилия по подготовке.

Однако каждый менеджер, работающий в конкретной компании, имеет возможность либо побуждать подчиненных к самосовершенствованию, либо пресекать их инициативу. Компания могла бы предоставлять менеджерам максимум возможностей для их повышения квалификации, чтобы менеджер помогал всем подчиненным в повышении эффективности их подготовки.

Первая задача - индивидуальная. Каждый менеджер должен оценить возможности своих подчинённых. Это может быть сделано на основе методической оценки результатов выполнения конкретной работы сотрудника. Этот анализ поднимает два вопроса. Во-первых, правда ли, что на этой должности, сотрудник принесёт наибольшую пользу для компании? Во-вторых, чему должен научиться этот человек, каковы его недостатки, от которых он должен избавиться, чтобы полностью реализовать свое достоинство и свой реальный потенциал?

Ответы на эти вопросы помогают определить конкретные меры, которые могут быть приняты для повышения квалификации сотрудника. Эти меры могут включать перевод на другую должность или изучение какого-либо материала или обучение принципам менеджмента. Можно дать поручение ему решить какие-то проблемы, освоить новую политику или инвестиционную программу. Возможности для решения таких задач существуют практически всегда, особенно в крупных компаниях.

Не стоит поручать выполнение выдуманной работы. Но в небольшой компании за счёт изменения круга обязанностей работника, потребности индивидуальной подготовки иногда удовлетворяются. В крупных компаниях удовлетворить эти потребности можно, как правило, путем открытия новой вакансии, которую следует заполнить на основе анализа потребностей и подготовки конкретных менеджеров. Такие решения, конечно, относятся к числу важных решений и принципиальных и даже решающих. Поэтому вы должны обращаться с ними максимально осторожно, прежде чем принимать окончательное решение, следует рассмотреть его на высоком управленческом уровне. Конечно, нужно учитывать мнение человека, которого оно касается. [2, с. 49]

После с помощью «планирования управленческого персонала» проверяются усилия менеджеров в компании по индивидуальной подготовке с точки зрения требований к будущим должностям.

Начните планирование работы отдела с анализа будущих потребностей компании и ее глобальных целей, то есть с вопросов: что должна сделать компания завтра, ведь это определяет ее организационную структуру, и какие функции должны быть обеспечены, какие должности предусмотреть и какие требования к ним. Краткосрочное планирование руководителей (примерно два года) - это, по сути, обычное продвижение по службе, с помощью которого принимаются актуальные решения о профессиональных перемещениях. Но планирование на длительный срок – на пять-десять лет вперёд - действительно важно, так как в нем учитываются все основные аспекты поставленных целей, организационная структура компании, возрастная структура руководства. Таким образом, общая направленность мероприятий по подготовке менеджеров в компании следует из этого долгосрочного планирования управленческих ресурсов.

Составляя долгосрочный план, менеджмент не должен забывать, что в конце этого срока бизнес не ликвидируется. Иными словами, недостаточно найти людей, удовлетворяющих требованиям ближайших пяти лет. Основные результаты того, что будет сделано в течение этих пяти лет, проявятся через десять или даже пятнадцать лет. Но работа, которая выполняется сейчас и будет выполняться в ближайшие годы, вполне может определять, будет ли компания существовать и в дальнейшем. [3, с. 61]

Новейшие технологии управления

1. Стратегия Голубого Океана (W. Chan Kim, R. (2004). Moborn), который опирается на технологии для создания ниши свободного рынка, что позволяет создавать растущий спрос на новые продукты в целевых секторах.

2. Метод управления Адизеса, который основан на инновационном подходе к управлению, а также на определении роли каждого члена управленческой команды с целью (а) выявления ошибок отдела и (б) повышения прибыльности компании за счет повышения эффективности высшего руководства.

3. Стимулирующие механизмы управления (Дж. Коллинз), которые обеспечивают административное воздействие в долгосрочной перспективе через распределение управленческих интересов всей системы, обеспечивая при этом компанию «вирусом» - людьми, не разделяющими основные ценности компании.

4. Технология создания инновационной компании (J. Collins, W. Lazier), в основе которой лежит принцип развития всех аспектов инновационной деятельности (новые идеи, ориентация на потребителей, креативность персонала, независимость, децентрализация и др.).

5. Информационные технологии и автоматизированное управление.



Рисунок 1. Уровни системы образовательных программ для подготовки менеджеров

6. Концепции инновационного Национального образовательного проекта «Десять тысяч менеджеров индустриально-творческого развития Казахстана»

Целью проекта является подготовка управленческого персонала по вопросам успешной реализации государственной программы индустриального развития и творческого развития Республики Казахстан, которая обеспечит устойчивый и сбалансированный экономический рост за счет диверсификации и повышения его конкурентоспособности.

Задачи проекта:

- Разработка комплексных образовательных программ по подготовке менеджеров в области технологического развития и управления инновациями.
- Разработка процедур отбора для выявления кандидатов на обучение
- Разработать процедуры определения уровня подготовки потенциальных студентов
- Обучение, с включением подразделения стажировки в ведущих мировых центрах
- Оценка результатов обучения при защите дипломных проектов.

Нет нужды продолжать дискуссию о том, можно ли считать подготовку менеджеров роскошью, которую в состоянии позволить себе только крупные компании, да и то лишь в периоды экономического подъема. Большинство крупных и малых компаний сегодня знают, что подготовка менеджеров не большая роскошь, чем наличие научно-исследовательской лаборатории. Можно уже не опасаться того, что компания подготовит слишком много высококвалифицированных менеджеров. Высшее руководство многих компаний пришло к выводу, что спрос на высококвалифицированный управленческий персонал растет быстрее, чем количество руководителей, которых возможно подготовить с помощью даже самой эффективной программы подготовки менеджеров. (Разумеется, проницательный предприниматель всегда знал, что любая компания, славящаяся как «кузница первоклассных управленческих кадров», не страдает от такой известности. Напротив, способность

привлекать высококвалифицированных специалистов напрямую зависит от репутации компании как отличной школы, способной готовить персонал как для себя, так и для других компаний.)

Подготовка менеджеров сегодня необходима не потому, что высшее руководство компаний сильно постарело после Великой депрессии и Второй мировой войны, а потому, что современная компания стала одним из основных институтов нашего общества. В любом общественном институте (например, в церкви или армии) поиск, воспитание и практическая подготовка будущих лидеров относятся к числу важнейших задач, решению которых должны полностью посвящать свое время и внимание лучшие представители института.

Чтобы моральный дух, проницательность и эффективность нынешних менеджеров оставались неизменно высокими, им следует заботиться о воспитании и подготовке тех, кто станет менеджером завтра. Так же как никто не способен изучить какой-либо предмет лучше, чем тот, кому довелось его преподавать, никто не может повысить свою квалификацию выше, чем тот, кто пытается помочь другим сделать это. Действительно, никто не может повысить свою квалификацию, если не работает над повышением квалификации других. Лишь помогая другим профессионально расти, менеджеры повышают уровень требований к самим себе. Лучшие специалисты в любой профессии всегда пристально наблюдают за успехами тех, кого они обучали и чьему росту способствовали, потому что для них эти люди – бесспорное подтверждение пользы, которую они сами принесли своей компании.

Литература

1. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер – 49 с.
2. Д. Логан, Д. Кинг, Х. Фишер-Райт Лидер и племя – 12 с.
3. Питер Фердинанд Друкер Практика менеджмента – 61 с.

УДК 336.717

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Муканов Р.Ж., Кендюх Е.И.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

В настоящее время коммерческие банки стали активными участниками фондового рынка. Основной целью подобного рода операция является извлечение процентных и непроцентных доходов от ценных бумаг. Операции на фондовом рынке являются основанием возникновения у банка рыночного риска. Существует множество подходов к определению данного понятия, однако особенностью банковской деятельности является ее жесткое нормативно-законодательное регулирование, в том числе и в области управления риском и как следствие данное понятие четко определено.

Рыночный риск есть риска возникновения у кредитной организации финансовых потерь вследствие изменения текущей (справедливой) стоимости финансовых инструментов, а также курсов иностранных валют и учетных цен на драгоценные металлы.

Главной задачей банка становится установление разумного соотношения между доходностью и риском ценных бумаг, входящий в его портфель.

Существует множество методов формирования оптимальной структуры портфеля ценных бумаг. Методологическую основу для многих из них является методика

Марковица. В ней впервые была формализована определена задача оптимизации структуры инвестиционного портфеля, за что позднее автор был удостоен Нобелевской премии.

Основными предпосылками портфельной теории являются следующие:

1. Рынок состоит из конечного числа активов, доходности которых для заданного периода считаются случайными величинами.

2. Инвестор в состоянии, например, исходя из статистических данных, получить оценку ожидаемых (средних) значений доходностей и их попарных ковариаций и степеней возможности диверсификации риска.

3. Инвестор может формировать любые допустимые (для данной модели) портфели. Доходности портфелей являются также случайными величинами.

4. Сравнение выбираемых портфелей основывается только на двух критериях - средней доходности и риске.

5. Инвестор не склонен к риску в том смысле, что из двух портфелей с одинаковой доходностью он обязательно предпочтет портфель с меньшим риском.

Модель Марковица в своей основе строится на предположении что, потенциальный доход, прогнозируемый в будущие периоды, от владения финансовым инструментом рассматривается, как случайная статистическая переменную, то есть доходы по каждой ценной бумаге в инвестиционном портфеле случайно варьируется в заданном интервале. Тогда, если неким образом случайно определить по каждому инвестиционному объекту вполне определенные вероятности наступления, можно получить распределение вероятностей получения дохода по каждой альтернативе вложения средств. Это получило название вероятностной модели рынка. Для упрощения модель Марковица полагает, что доходы распределены нормально.

Модель формирует различные варианты портфеля в разрезе 2-х базовых величин - потенциальный риск и доход, которые позволяют проводить сравнение отдельных инвестиционных решений между собой.

Модель Марковица предназначена для оценки портфелей длинных позиций (не допускаются продажи без полного покрытия - «short»). Инвестор может продавать бумаги, полученные на условиях маржинального кредитования с последующим возвратом указанного объема бумаг, без учета их цены). Из-за недопустимости коротких позиций в модели Марковица на доли ценных бумаг в портфели накладывается условие неотрицательности. Поэтому особенностью этой модели является ограниченность доходности допустимых портфелей, т.к. доходность любого стандартного портфеля не превышает наибольшей доходности активов, из которых он построен.

Модель Блека является дальнейшим развитием вышеназванной модели и предполагает наличие в портфеле коротких позиций по ряду бумаг, тем самым снимается условие неотрицательности на доли активов портфеля. Таким образом, инвестор имеет возможность совершать короткие продажи. Вследствие отсутствия ограничений на доли активов в портфеле потенциальная прибыль инвестора не ограничена максимальной доходностью одного из активов, входящих в портфель.

В 1960-х годах Уильям Шарп на основе эмпирических данных сформировал предположение, что все величины фондового и товарного рынков попарно коррелируются между собой. Таким образом существует математическая зависимость между отдельными явлениями и фактами, которые в конечном итоге оказывают влияние на изменение курсов финансовых инструментов. Итогом его работы стал Р-фактор. Основываясь на этом коэффициенте, инвестор может вывести модель, которая обладает большей доходностью или устойчивостью. Базой для сравнения, как правило, выступает совокупный фондовый индекс, или отдельные отраслевые индексы.

Однако на практике возникает проблема, когда определённый портфель ценных бумаг недопустим для банка. НБ РК устанавливает обязательные для соблюдения экономические нормативы для коммерческих банков. Одним из таких является k_1 - норматив достаточности капитала. Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (k_1) регулирует (ограничивает) риск несостоятельности банка и определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного, операционного и рыночного рисков. Норматив k_1 определяется как отношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска.

В ситуации, когда банк, покупая ту или иную долговую бумагу, испытывает дополнительное давление, которое эта ценная бумага оказывает на норматив k_1 , становится ключевым ограничением при оптимизации банком своего портфеля ценных бумаг.

Главным критерием оптимальности портфеля выступает рентабельность собственного капитала (ROE) и показывает размер прибыли, которая была генерирована собственным капиталом банка. Чем выше данный коэффициент ROE, тем выше прибыль, приходящаяся на акцию, и тем больше размер потенциальных дивидендов.

Каждая новая бумага (i), добавляемая в портфель, увеличивает величину суммарного рыночного риска банка на определенную величину R_i , определяемую согласно правилам, установленным ЦБ РФ. При минимальной достаточности норматива N_1 , установленной ЦБ на уровне 10%, дополнительный собственный капитал, необходимый банку для покупки бумаги (i), составляет:

$$E_i = R_i * 10\% \quad (1)$$

Помимо этого, учитывается, что приобретаемая бумага позволяет банку привлекать средства через репо в рамках установленных дисконтов. Таким образом, сумма средств, затраченная на приобретение бумаги (i), раскладывается на три составляющие:

1. собственный капитал,
2. привлеченное репо
3. дополнительное фондирование (в случае, если объема репо не хватает из-за наличия дисконта).

В математическом виде (все величины - в процентах от номинала):

$$\text{Вложенная сумма} = E_i + (100\% - D_i) + X_i, \quad (2)$$

где D_i - дисконт репо по бумаге (i),

X_i - дополнительное фондирование.

По сделкам репо банк платит ЦБ проценты по ставке CBR7d (7-дневное репо), а дополнительное фондирование представляет собой среднюю ставку годового банковского депозита $DR1y$.

Поскольку купленная бумага (i) имеет в годовом выражении доходность к погашению Y_i , для получения дохода банка с учетом фондирования из этой величины нужно вычесть то, что банк за это фондирование заплатит:

- капитал по цене 0%,
- репо - $(100\% - D_i) * CBR7d$
- дополнительное фондирование - $X_i * DR1y$.

В итоге доход, полученный банком на вложенный капитал при покупке бумаги (i), составит:

$$ROE_i = (Y_i - (100\% - D_i) * CBR_{7d} - X_i * DR_{1y}) / E_i \quad (3)$$

Как со всеми расчетными величинами, касающимися будущего, доход на капитал, рассчитанный таким образом, будет далек от реального дохода, который будет получен со временем. Однако представляется, что расчет ROE является хорошим способом сравнить эффективность имеющихся на рынке бумаг в предположении, что они покупаются для удержания до оферты/погашения.

Наилучший эффект применение данной методики можно проследить на бумагах от 0,5 до 1,75 года, дающих ROE от 50 до 100% годовых. Эта группа бумаг как раз и должна составлять в сегодняшних условиях основу модельного портфеля банка, не имеющего «лишнего» капитала. Бумаги со сроком 1-5 месяцев до оферты/погашения слишком зависимы от внешних параметров, однако доходность по ним может составить до 300%. Хотя реальное получение такого дохода находится под вопросом вследствие наличия транзакционных издержек.

Формирование портфеля на основе максимизации рентабельности собственного капитала игнорирует проблему текущей переоценки соответствующих бумаг, однако предполагает, что бумаги покупаются с максимально возможным уровнем маржинального кредитования и держатся до погашения. Поэтому следует ограничить срок бумаг в портфеле отметкой 1,75 года.

Кроме того, важнейшим свойством любой ценной бумаги является ликвидность, которая, определяет ее привлекательность. Только ликвидный выпуск можно вовремя продать при ухудшении рыночной конъюнктуры, поэтому мера ликвидности выпусков, по идее, должна участвовать в задаче оптимизации рыночного портфеля.

Литература

1. Аксенов В.С., Зубов Я.О. Формирование и управление инвестиционным портфелем в условиях финансового кризиса // Финансы и кредит. 2010. №7. С. 22-28.
2. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. М.: НТО им. акад. С.И. Вавилова, 2012.
3. Инвестиционный холдинг «ФИНАМ». <http://www.finam.ru>.
4. Клитина Н.А. Оптимизация портфеля ценных бумаг в зависимости от диверсификации инвестиций // Финансовые исследования. 2015. № 1. С. 41-51.
5. Кох И.А. Практические подходы к формированию портфеля ценных бумаг // Финансы и кредит. 2018. № 41.
6. Лосев С., Миркин Я. Защита инвесторов: границы возможного и новые идеи // Рынок ценных бумаг. 2000. № 22. С. 43-47.
7. Тинякова В.И., Ратушная Е.А. Проблемы обоснования инвестиционных решений: адекватность, корректность, прогноз // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 7. С. 73-77.
8. Шапкин А.С., Шапкин В. А. Управление портфелем инвестиций ценных бумаг. М.: Дашков и Ко, 2018. - 512 с.

УДК 621.3.016.4(510)

ИССЛЕДОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭНЕРГИИ И ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГИИ В КИТАЕ

Ню Гуанли
(Университет Нархоз)

Энергия является конечным глобальным товаром, спрос и предложение на который влияет на затраты, на управление странами, фирмами и домашними

хозяйствами. Поэтому для финансовых аналитиков, пытающихся оценить влияние роста Китая на мировые цены, для политиков-реалистов, формулирующих ответы на появление Китая, а также для экономистов и политологов, стремящихся понять работу китайской экономики за завесой отделов международного сотрудничества в Пекине, важно четкое понимание динамики энергетического сектора Китая.

Настоятельная необходимость достижения этого понимания очевидна: в 2001 году на долю Китая приходилось 10 процентов мирового спроса на энергию, но 96 процентов этих потребностей он удовлетворял за счет внутренних поставок энергии; сегодня доля Китая в мировом энергопотреблении выросла до более чем 15 процентов, и страна была вынуждена полагаться на международные рынки для большего количества нефти, газа и угля, которые она потребляет [1].

Распределение энергетических ресурсов внутри страны не равномерно. Энергоресурсы Китая разбросаны широко по стране, но распределение это неоднородно. Месторождения угля находятся на северо-западе и севере, гидроресурсы – на юго-западе, природный газ и нефть – в центральном, восточном и западном районах страны. При этом самые крупные потребители энергетических ресурсов преимущественно сосредоточены в самых развитых экономически прибрежных юго-восточных регионах.

Как сообщает Китайская ассоциация по ветроэнергетике, с 2012 года именно энергия ветра занимает третье место после угля и гидроэнергетики в энергобалансе страны, обогнав даже ядерную энергетику. В 2014 году выработанная электроэнергия ветрогенерации достигла 153,4 млрд кВт·ч. Для сравнения: ядерной - 130,6 млрд кВт·ч.

Несмотря на такую динамику развития отрасли, многие эксперты прогнозируют некоторое замедление ветроэнергетики в краткосрочной перспективе. Основная причина возможного торможения, по мнению большинства специалистов, - устаревшая система распределения энергии и острая нехватка новых сетей. Так, в докладе Всемирного совета по энергии ветра (Global Wind Energy Council) говорится, что Китаю нужно срочно заняться изменением электросистемы. И хотя в настоящее время в Китае запланировано строительство 12 дальнемагистральных линий передачи, эксперты высказывают мнение, что этого будет явно недостаточно.

Второй причиной возможного замедления роста называют отсутствие общекитайской энергетической реформы и общие административные сложности. Сторонники нетрадиционной энергии с нетерпением ждут введения в действие общенационального закона об альтернативной энергетике в 2015 году. Ожидается, что альтернативная энергетика получит ряд преимуществ, например приоритетный доступ к распределительным сетям [2].

Между 1978 и 2000 годами китайская экономика выросла на 9 процентов, в то время как спрос на энергию вырос на 4 процента. После 2001 года экономический рост продолжался быстрыми темпами, но рост спроса на энергию вырос до 13 процентов в год. Именно этот фундаментальный сдвиг в энергетическом профиле экономического роста Китая создал дефицит внутри страны, волатильность рынка за рубежом и вопросы об устойчивости траектории развития Китая.

Китай находится в движении, быстро меняется в своем постоянном стремлении идти в ногу с остальной экономикой. Это слияние плана и рыночных сил, формального регулирования и фиксации местожительства, центральных намерений и местных интересов.

Потребление энергии в Китае увеличилось на 4,3% в 2018 году с 3,3% в 2017 году и в среднем за 10 лет на 3,9%. Китай остается крупнейшим потребителем энергии в мире, на его долю приходится 24% мирового потребления энергии и 34% мирового роста спроса на энергию в 2018 году.

Среди ископаемых видов топлива рост потребления был обусловлен природным газом (+18%) и нефтью (+5,0%), в то время как потребление угля выросло (+0,9%) второй год подряд. Энергетический баланс Китая продолжил развиваться. В то время как уголь оставался доминирующим топливом, его доля в общем потреблении энергии в 2018 году (58%) достигла исторического минимума [3].

Потребление возобновляемых источников энергии в Китае выросло на 29% в 2018 году, что составляет 45% мирового роста потребления возобновляемых источников энергии. Китай является крупнейшим импортером нефти и природного газа в мире. Зависимость от импорта нефти выросла до 72% в 2018 году, что является самым высоким показателем за последние полвека. Импортерная зависимость от газа увеличилась до 43% в 2018 году. Растет озабоченность по поводу энергетической безопасности.

Поставки угля продолжали расти (+4,7%), второй год расширения с начала реформ в сфере поставок в 2016 году. Для удовлетворения сильного внутреннего спроса импорт угля расширялся второй год подряд. Добыча природного газа увеличилась на 12 млрд куб. м (+8,3%) до 162 млрд куб. м.

Среди неископаемых видов топлива потребление солнечной энергии росло быстрее всего (+51%), за ним следовали ветер (+24%) и биомасса и геотермальная энергия (+14%). Гидроэнергетика выросла на 3,2%, что почти на треть превышает 10-летний средний рост на 9,2%. Производство ядерной энергии в Китае увеличилось на 19%, что выше среднего роста за 10 лет на 15%. На долю Китая приходится 74% прироста мировой ядерной энергетики [4].

Выбросы CO₂ в Китае от использования энергии увеличились на 2,2% в 2018 году, что является значительным отклонением от роста на 0,5% за предыдущие пять лет. Энергоемкость Китая упала на 2,2% в 2018 году, медленнее, чем 10-летний средний рост -4,0%.

Далее на рисунке 1 представлены темпы прироста потребления энергии угля.

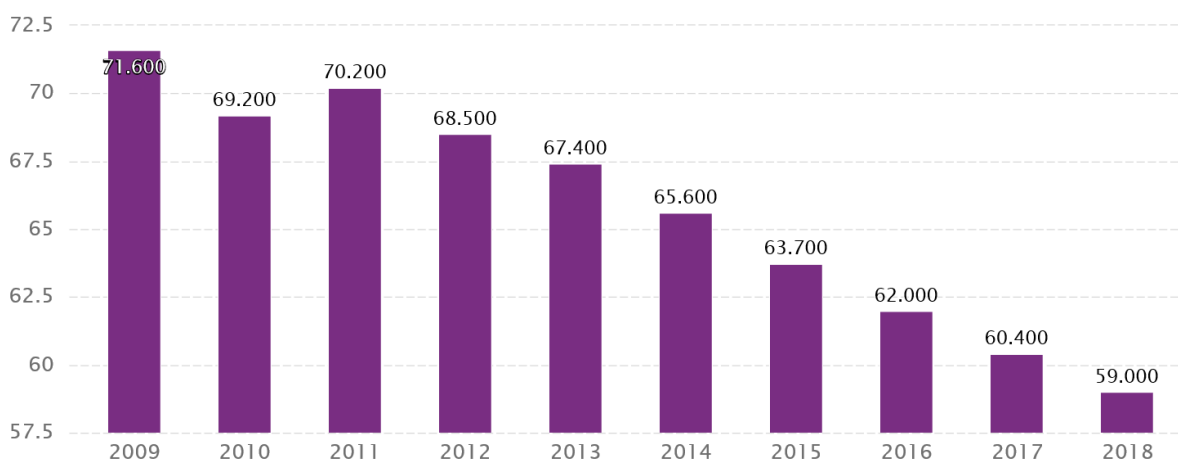


Рисунок 1. Потребление энергии: в % от общего количества: уголь
Примечание: источник [5]

Из рисунка 1 видно, что в 2010-2011 гг. наблюдался прирост потребления угля с 69 до 70%. В дальнейшем, в период с 2011 по 2018 год, наблюдалось постепенное неуклонное снижение потребления энергии угля с 70 до 59% от общего количества.

Китай по-прежнему занимает лидирующие позиции на мировых рынках угля, и реструктуризация его угольного сектора является критически важным элементом глобальной перспективы. Бум инвестиций в уголь в начале 2000-х годов, в сочетании с

изменением спроса с 2013 года, оставил Китай со значительным перепроизводством в поставках угля.

Сложный административный процесс реструктуризации нацелен на цену угля, которая позволяет большинству шахт работать прибыльно (сокращая при этом наименее эффективные мощности), не создавая чрезмерной нагрузки на экономику угольных электростанций Китая. Этот процесс, в свою очередь, определяет спрос Китая на импортный уголь и во многом определяет динамику международных цен на уголь и торговли им.

Как только избыточные мощности будут сокращены, угольный сектор в Китае станет все более ориентированным на рынок. Прогнозируемое постепенное сокращение производства остается проблемой для отрасли, в которой непосредственно занято около 4 миллионов человек, хотя перспективам в некоторой степени способствует смещение спроса на уголь из прибрежных районов в сторону внутренних регионов, где внутренний уголь является более конкурентоспособным.

Рыночные реформы, зрелая традиционная добыча и неопределенные перспективы сланцевого газа являются основными факторами, определяющими поставки нефти и газа в Китай. Китай является седьмым по величине производителем нефти в мире, но перспективы сильно пострадали от падения цен на нефть с 2014 года, которое сократило инвестиции и ускорило снижение на зрелых традиционных месторождениях.

Дальнейшее постепенное падение добычи нефти будет трудно обратить вспять, хотя приход новых игроков в нефтедобычу и акцент на повышение нефтеотдачи помогают замедлить темпы снижения: прогнозируемая добыча нефти составит чуть более 3 МБ / сут в 2040 году.

Далее на рисунке 2 представлено потребление энергии сырой нефти.

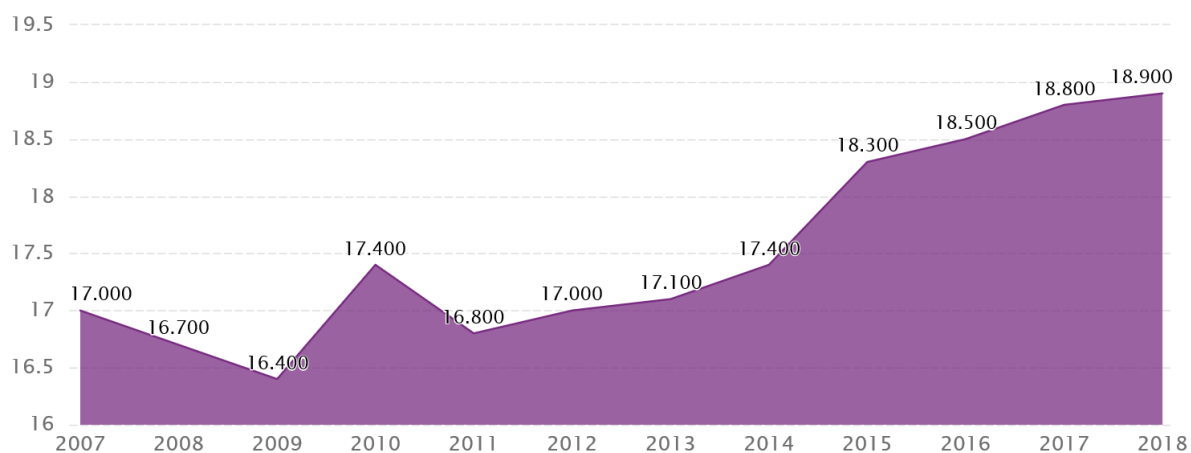


Рисунок 2. Потребление энергии: в % от общего количества: сырая нефть

Примечание: источник [5]

Из рисунка 2 видно, что на протяжении 2007-2009 гг. потребление сырой нефти снижалось с 17 до 16% от общего количества. Затем с 2010 по 2018 гг. наблюдался неуклонный рост потребления сырой нефти с 16,8 до 18,9% от общего количества потребления.

Нефтеперерабатывающий сектор Китая становится крупнейшим в мире, хотя сталкивается с серьезными проблемами в связи с изменением ассортимента продукции и все более строгими стандартами качества топлива. Перспективы добычи газа более оптимистичны, чем для нефти, увеличение со 140 МБ / с сегодня до 340 МБ / с в 2040 году почти полностью связано с ожидаемым расширением нетрадиционной добычи, в основном из сланца.

Предположение о расширении доступа к посевным площадям и сетям в соответствии с предлагаемыми реформами газового рынка лежит в основе этого прогноза – хотя сохраняются значительные неопределенности в отношении качества сланцевых ресурсов Китая и возможных затрат на их добычу.

Далее на рисунке 3 представлено потребление от гидроэнергетики, атомной энергетики и пр. в Китае. Из рисунка видно, что потребление данных видов энергии демонстрировало спад лишь в 2011 году (с 9,4 до 8,4% от общего количества энергии). Затем с 2011 по 2018 гг. наблюдается лишь положительная динамика потребления данных видов энергии (с 8,4 до 14,3%).

Такие данные показывают, что в Китае проводится активная деятельность по снижению потребления угля и использования других источников энергии.

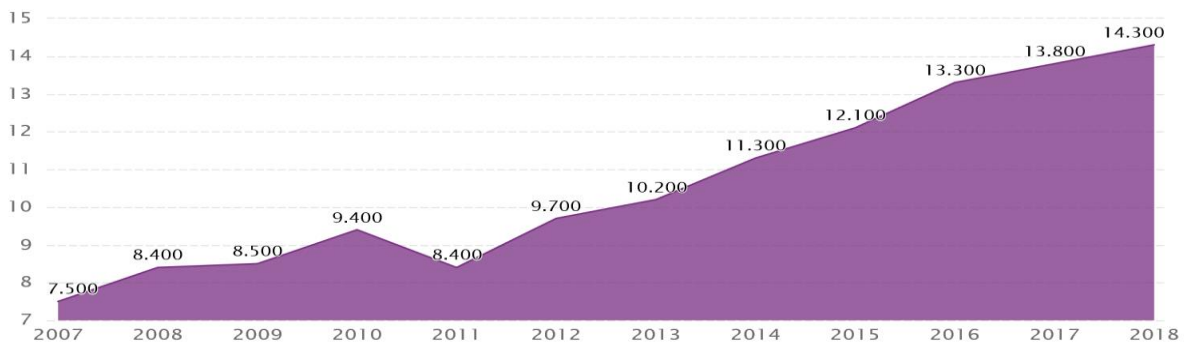


Рисунок 3. Потребление энергии: в % от общего количества (гидроэнергетика, атомная энергетика и другое)
Примечание: источник [5]

Видно, что Китай меняется, и его энергетическое будущее обещает сильно отличаться от его энергетического прошлого. Темпы роста спроса на энергию в Китае резко замедляются в новом сценарии политики примерно до 1% в год, что составляет менее одной шестой от среднего показателя, который страна испытывает каждый год с 2000 года. Это объясняется совокупным воздействием структурных сдвигов в экономике, сильной политики в области энергоэффективности и демографических изменений: общий рост спроса на энергию к 2040 году примерно соответствует уровню роста, который Китай испытывал в течение восьми лет между 2008 и 2016 годами [5].

Поскольку экономика продолжает расти быстрыми темпами, в среднем на 4,5% в год, это означает улучшение энергоемкости на 3,4% в год, что является самым быстрым темпом улучшения, наблюдаемым во всем мире в прогнозах до 2040 года. Потребление энергии на душу населения также растет, на одну четверть до 2040 года, опережая Европейский Союз примерно к 2035 году.

Растущие потребности Китая в энергии все чаще удовлетворяются за счет возобновляемых источников энергии, природного газа и электроэнергии, в то время как спрос на уголь падает.

Рост производства электроэнергии и возобновляемых источников энергии тесно взаимосвязаны, поскольку Китай диверсифицирует и очищает свой энергетический комплекс – доля угля в общей генерации падает с двух третей сегодня до менее чем 40% в 2040 году в результате. Рост производства электроэнергии и природного газа тесно связан с промышленным и жилым секторами, поскольку эти источники энергии обеспечивают хорошее соответствие потребностям более легких промышленных секторов и населения, все больше озабоченного качеством местного воздуха.

Китай также расширяет прямое использование возобновляемых источников энергии в секторах конечного использования, используя биоэнергию в

промышленности, солнечную энергию для отопления и биотопливо для транспорта. К 2040 году электричество станет ведущим источником конечного потребления энергии в Китае, обогнав уголь в конце 2020-х годов и нефть вскоре после этого.

К 2040 году спрос на природный газ вырастет до более чем 600 миллиардов кубометров, что сделает Китай вторым по величине рынком в мире после Соединенных Штатов и крупнейшим источником роста мирового спроса на газ: доля газа в первичном энергобалансе Китая за этот период вырастет с менее чем 6% до более чем 12%.

В то же время, по мере того как объем производства на угольных электростанциях выравнивается, а использование угля в тяжелой промышленности и для отопления жилых помещений идет на структурный спад, спрос на уголь в Китае значительно ниже сегодняшнего уровня. Доля угля в первичном энергобалансе Китая сокращается почти на 20 процентных пунктов, до примерно 45% в 2040 году [6].

Таким образом, путь, который изберет Китай, окажет глубокое воздействие на мировые рынки, торговые и инвестиционные потоки, технологические издержки и достижение общих глобальных целей. В период до 2040 года выбор политики и потребности Китая в импорте оказывают огромное влияние на мировую торговлю и инвестиции в нефть, газ и уголь: к 2040 году, почти 30% нефти, торгуемой на международном рынке, направится в Китай, а также почти четверть газа, торгуемого на большие расстояния.

Влияние Китая на глобальные усилия по борьбе с изменением климата может быть столь же глубоким: Китай будет осуществлять большую долю глобальных инвестиций в целый ряд чистых энергетических технологий и приложений, включая электромобили, батареи, улавливание и хранение углерода, ядерную энергетику, солнечную и ветряную энергетику.

Масштабы освоения Китаем экологически чистой энергии, экспорта технологий и внешних инвестиций делают его еще более влиятельным в условиях ускоренного перехода, как это предусмотрено в сценарии устойчивого развития.

Литература

1. Energy consumption in China // <https://www.worlddata.info/asia/china/energy-consumption.php>
2. China Energy A Guide for the Perplexed // <https://www.piie.com/publications/papers/rosen0507.pdf>
3. China Energy Consumption // <https://www.ceicdata.com/en/china/energy-consumption>
4. World Energy Outlook 2017: China // <https://www.iea.org/weo/china/>
5. Бергер Я. Об энергетической стратегии Китая // Московский центр Карнеги. URL: http://www.opes.ru/arhiv.aspx?ob_no=85913
6. Бахтиярова А.Ж. Энергетическая политика КНР в начале XXI века // Молодой ученый. - 2016. - №9. - С. 967-970. -URL<https://moluch.ru/archive/113/29446/> (дата обращения: 19.10.2019)

УДК 339.137

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Оспанова Д.С.

(Бизнес-школа Европейского университета, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли)

В настоящее время компании сталкиваются с все более трудными и усложняющимися условиями развития. К ним относятся: повышенная агрессивность и

так называемая турбулентность компании, динамика глобализации, новые требования и конкурентная интенсивность компании-конкурентов и быстрый технический прогресс. Чтобы добиться успеха, каждая компания вынуждена эффективно использовать свои ресурсы: капитал, финансы или потенциал сотрудников и постоянно анализировать среду, в которой она работает.

Термин «конкурентоспособность» является одним из наиболее часто используемых понятий в экономике, но он недостаточно точен, что означает отсутствие общепринятого определения конкурентоспособности. Термин произошел от классического латинского слова «petere», означающего искать, атаковать, стремиться, стремиться и латинского префикса «con», означающего вместе. В настоящее время его часто используют в разных контекстах, что означает разные вещи для разных исследователей. Фраза была придумана в 70-х годах двадцатого века. Именно тогда американские экономисты под предлогом серьезной торговой битвы между американскими и японскими компаниями предприняли первые попытки определить степень конкурентоспособности между конкурирующими экономиками

Несмотря на аргумент Кругмана о том, что «экономисты, как правило, не используют слово конкурентоспособность», литературный обзор обнаруживает широкий спектр определений конкурентоспособности, применяемых исследователями для пояснения этого термина. После исследования литературы по данному вопросу авторы дают собственные определения, которые, акцентируют внимание на тех или иных аспектах конкурентоспособности (таблица 1).

Таблица 1 – Определение «конкурентоспособность» с позиции различных авторов

№	Понятие конкурентоспособности	Автор
1.	способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам	С.И. Ожегов
2.	это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке	Р.А. Фатхутдинов
3.	способность фирмы, компании конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей.	Г.Л. Азоев, П.С. Завьялов, Л.Ш. Лозовский
4.	способность создавать и использовать стратегические факторы успеха, выгодно отличающие предприятие от конкурентов и дающие определенные рыночные преимущества выпускаемой продукции	Е.С. Русак, Е.И. Сапёлкина
5.	способность предприятия сохранять устойчивое положение на рынке товаров, услуг и т. п.	Н.Л. Зайцев
6.	это экономические, технические, организационные возможности предприятия и его преимущество перед конкурентами. Возможности предприятия выдержать конкуренцию: например, снижать издержки	О. Калдыбаев, А. Темирбаев

	производства, повышать качество продукции, устойчиво занимать определенную долю ренты и получать высокие доходы	
7.	способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать имеющиеся ресурсы	И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова
8.	Конкурентоспособность следует рассматривать как следствие устойчивого роста экономики. Устойчивое развитие предполагает удовлетворение нужд нынешнего поколения страны без ущемления возможностей для будущих поколений удовлетворять их потребности. Это подразумевает прогресс в трех направлениях – экономическом, социальном и экологическом, которые взаимосвязаны друг с другом... Конкурентоспособность понятна и измерима, когда ее применяют к компаниям или отрасли. ...Однако весьма затруднительно рассуждать в отношении всей экономики в целом	К.А. Сагадиев
9.	конкурентоспособность национальной экономики означает способность экономической системы удовлетворять разумные материальные и духовные потребности людей в условиях конкуренции на внутренних и внешних рынках товаров и услуг с соблюдением международных экологических стандартов... Способность экономики производить и потреблять вредные для здоровья людей товары и услуги не относятся к понятию конкурентоспособности в ее гуманистической трактовке	У.Б. Баймуратов
Примечание: составлено автором на основе источников [1-9]		

Таким образом, концепция конкурентоспособности развивалась в истории экономического мышления, охватывая различные подходы от классических теорий меркантилизма, которые привели к понятию торгового соперничества между народами, к абсолютному преимуществу наций, теории конкурентных и сравнительных преимуществ и вплоть до неоклассической критики международной конкурентоспособности стран.

Что касается взглядов и концепций в литературе, существует согласие относительно того, что конкурентоспособность определяется конкретным поведением фирм.

Формирование конкурентоспособности требует принятия решений и стратегических действий, которые могут быть определены с помощью модели конкурентоспособности и основных элементов ее управления, которая включает в себя: потенциал конкурентоспособности, который представляет собой совокупность материальных и нематериальных ресурсов, необходимых для функционирования компании; конкурентные инструменты, которые могут быть определены как средства,

которые сознательно создаются по заказу компании для привлечения договаривающихся сторон к представленному или разработанному (будущему) предложению; конкурентное преимущество, определяемое как эффект такого использования производственного потенциала (с учетом условий окружающей среды), который позволяет эффективно генерировать привлекательные рыночные предложения и эффективные инструменты конкуренции; конкурентная позиция, понимаемая как результат конкуренции компании, которая была достигнута в определенном сегменте, основываясь на результатах, достигнутых конкурентами.

Преимущество представленной модели формирования конкурентоспособности компании заключается в том, что она определяет и отображает эту проблему сложным образом как динамический процесс, в котором есть элементы, связанные с результатом и факторы. Итак, результаты управления конкурентоспособностью фирмы и хорошим показателем ее эффективности составляют долю фирмы на рынке и ее положение на рынке по отношению к ее конкурентам. Однако источником конкурентоспособности фирмы является ее конкурентный потенциал, то есть возможности компании и ее действия, предпринимаемые в области эксплуатации ресурсов и превращения их в базовую компетенцию и способности. Условие, которое важно для достижения какой-либо конкурентоспособности фирмы на рынке, - это конкурентное преимущество фирмы.

Литература

1. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. - 4-е изд. - М., 1997.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. М: Изд-во Эксмо, 2005, 544 с., Учебник. - 2-е изд.
3. Азоев Г.Л., Завьялов П.С., Лозовский Л.Ш. и др. Маркетинг. Словарь - (Деловые словари). Издательство: Экономика. 2000. - 362 с.
4. Экономика предприятия: ответы на экзаменац. вопр. / Е.С. Русак, Е.И. Сапёлкина. 2-е изд. Минск: ТетраСистемс, 2009. С. 117-118.
5. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М (Сер. «Высшее образование»), 2004. - 468 с.
6. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учебник / под ред. И.В. Сергеева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Велби; Проспект, 2005. С. 172.
7. Калдыбаев О., Темирбаев А. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие. Алматы, Санат, 1997. 208 с.
8. Сагадиев, К.А. Проблемы конкурентоспособности национальной экономики // Проблемы устойчивого экономического развития в условиях глобализации: в 2-х т. / отв. ред. М.Б. Кенжегузин. - Алматы: ИЭ МОН РК, 2003. - Т.1.
9. Баймуратов, У.К. Проблемы конкурентоспособности национальной экономики в контексте мировых тенденций // Конкурентоспособность: теория, методология, практика. - Алматы, 2008.
10. Grażyna Maniak. Determinants of competitiveness of firms.http://mikroekonomia.net/system/publication_files/484/original/4.pdf?1314970052

**ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ТҰТЫНУШЫЛЫҚ КРЕДИТТЕУДІҢ
ТИІМДІЛІГІН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ
(«БАНК ХОУМ КРЕДИТ» АҚ ЕБ МЫСАЛЫНДА)**

Сагандыкова Д.Х., Амержан А.У.
(*М.Қозыбаев ат. СҚМУ*)

Қазақстан Республикасының банк жүйесі үшін нарықтың қаржы өнімдерімен және қызметтермен толуының жоғары деңгейі тән, сондықтан банктер арасында қарқынды бәсекелестік байқалады.

Мұндай жағдайларда ең жаңа технологияларды әзірлейтін және енгізетін, ұсынылатын өнімдер мен қызметтерді жаңғыртатын, тұтынушыларға қызмет көрсету кезінде баламалы қызметтер әзірлейтін, яғни инновациялық процесті жүзеге асыратын банктер негізгі бәсекелестік басымдықты табады.

Шығармашылық көзқарас және кез келген экономикалық қызметтің инновациялық даму векторы қандай да бір кредиттік ұйымның табысын анықтай отырып, бірінші дәрежелі басымдықтардың біріне айналады.

Бүгінде әлемде 423,5 миллионнан астам адам Интернет-банкинг пайдаланушылары болып табылады, бұл барлық Интернет пайдаланушылардың 28,7% - ын құрайды. Транзакциялық қызметтер қашықтықтан банктік қызмет көрсету мүмкіндіктерін барынша толық іске асыруға мүмкіндік береді. Қазақстанда 2015 жылдың басында 8,8 миллион Интернет пайдаланушысы бар, бұл Қазақстан халқының 53,4% - ын құрайды. Қазақстандағы Интернет банкинг даму перспективалары Интернет банкинг пайдаланушыларының жоғары өсу серпінін анықтайды.

Жеке тұлғаларға кредит беру банктердің маңызды белсенді операциясы болып табылады. Бұл соңғы зерттеулерге сәйкес халыққа кредит беру көбінесе банк бере алатын ең тиімді кредиттерге жатады. Алайда тұтынушыларға бағытталған банктік қызметтер, сондай-ақ қымбат тұратын және тәуекелді банктік қызметтердің бірі болуы мүмкін, өйткені жекелеген тұлғалар мен отбасылардың қаржылық жағдайы аурудың немесе жұмыстың жоғалуының салдарынан тез өзгеруі мүмкін. Сондықтан тұтынушылық кредиттерді басқару сақтықпен және олармен байланысты ерекше проблемаларды ескере отырып жүзеге асырылуы тиіс.

Тұтынушылық мақсаттарға берілетін кредиттер халықтың ақшалай табыстарымен, сатып алу сұранысын қалыптастыратын олардың бөлігімен байланысты. Нақты төлем қабілеті бар сатып алу сұранысын айқындайтын негізгі факторлар халықтың атаулы ақшалай табыстары мен тұтыну заттарының бағалары болып табылады.

Тұтыну несиелерін беру үшін ақша қаражатының көзі халықтың салымдары болып табылады. Қайта бөлу функциясын несиелен орындау барысында халықтың бір бөлігінің уақытша бос қаражаты басқа бөлігін несиелендіруге жіберіледі. Осылайша, несие қандай да бір шамада ақша табысының әртүрлі деңгейімен халық топтарын тұтынуды теңестіруге ықпал етеді.

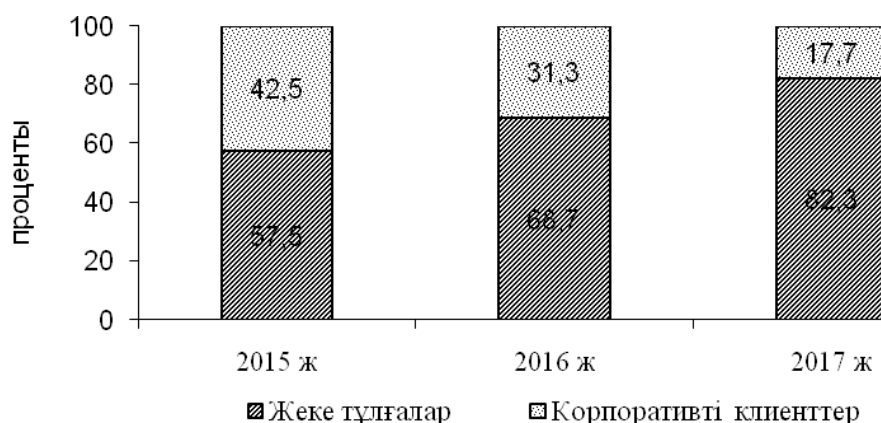
Халықтың тұтынушылық мұқтаждарына кредит беру жеке тұлғаларға кредит беру кезіндегі сияқты: қайтарымдылық, шұғылдық, нысаналы бағыт, ақылылық, қамтамасыз ету қағидаттарын сақтаған кезде жүзеге асырылады. Несие беру кезінде қарыз алушының төлем қабілеттілігі маңызды критерий болып табылады.

Шетелдік практикада тұтынушылық кредит негізінен несиелік картшалары мен несиелік берудің әртүрлі жүйелері арқылы еңбекке қабілетті халықтың барлық топтарын қамтиды.

Банк «Хоум Кредит» АҚ ЕБ – нің негізгі басымдығы жеке тұлғаларға банктік өнімдер мен қызметтер ұсыну-бөлшек несиелеу болып табылады.

Банктің мақсаты-бөлшек несиелеуді бизнестің ең ірі бағытына айналдыру. Соңғы бірнеше жыл ішінде «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ осы бағытқа үнемі инвестициялады, бұл бүгінде банкке клиенттерге олардың қажеттіліктеріне негізделген жаңа өнімдер мен қызметтерді ұсынуға мүмкіндік береді. Болашақта банк бәсекелестіктің күшеюін күтеді, өйткені жеке тұлғалармен жұмыс істейтін кез келген банк осы сегментте бәсекелеседі.

1-суретті талдау жеке тұлғалар үшін кредиттердің үлес салмағы қарастырылатын кезеңнің соңында банктің кредиттік портфелінде 82% - дан астамын құрайтынын көрсетті, бұл ретте абсолюттік мәні бойынша осы кредиттер өсуді көрсетеді, бұл Банктің осы бағыттағы жұмысын жалғастыруды білдіреді.



1 сурет. Қарыз алушылардың түрлері бойынша «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ кредиттік портфелінің құрылымы

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ бұқаралық бөлшек сауда нарығында көп арналы банктік қызмет көрсетуге маманданған, соның ішінде несиелік картшалары бойынша кредиттер, автокөлік сатып алуға кредиттер, сату нүктелерінде берілетін тауарлық кредиттер, басқа да кредиттік өнімдер.

Банкте несиелік картшаларының екі түрі бар:

- жеке тұлғаларға тұтынушылық мақсаттарға арналған кредиттер үшін 15 минут үшін несиелік картшасы;

- қарапайым карта;

Осылайша, банк бөлшек несиелеуге, атап айтқанда кредиттік картшалар көмегімен сауда несиелеуге маманданған деген қорытынды жасауға болады (кепілсіз экспресс-кредитсіз).

Аталған проблемаларға байланысты, «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ-де тұтынушылық кредит беруді жетілдіру бойынша іс-шаралар ретінде:

1) Банктің серіктес сауда нүктелерінің қызметкерлері үшін жеке тұлғалар үшін «Дос «Несиелік картшасы» жаңа несиелік өнімін ашу,

оларға «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ (Sulpak, Technodom) кредиттерінің ең көп көлемі тиесілі.

2) сауда нүктесінде кредиттік сарапшы міндеттерінің спектрін кеңейту, осы лауазымды кредиттік кеңесші ретінде пайдалану. Бұл іс-шара Банктің имиджіне сапалы әсер етуі мүмкін.

3) чат режимінде онлайн-консультациялар сервисін енгізу.

4) «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ инновациялық онлайн - сервисін кеңейту Дүкен (қазақ тіліндегі нұсқасы және ірі қалаларды жабу).

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ-де жеке тұлғалар үшін несиелендірудің жаңа өнімін әзірлеу кезінде оған сипаттама беру қажет. Қазіргі заманғы несие өнімдерінің арасында заңды және жеке тұлғаларға ұсынылатын овердрафт - қысқа мерзімді кредит ерекше танымал. Клиент қысқа мерзімге қарыз қаражатын алады, ал қарыз алушының шотына ақша түскен кезде банк алдындағы берешек өтеледі. Ұсынылатын жаңа несие қосымша несие картасы ретінде іске асырылуы мүмкін осы несие «Дос «Несие картасы». Бұл өнім «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ (Sulpak, Technodom) кредиттерінің ең көп көлемі келетін сауда нүктелерінің қызметкерлеріне арналған.

«Кредиттік карта «Несие шарттары сенімді серіктес»:

1. Несие валютасы-теңге.
2. «Дос «Несие картасы» өнімі бойынша овердрафт лимиті - 100 000 теңге.
3. Сыйақы мөлшерлемесі - 19 %.
4. Несие лимиті 25000-600000 теңге.
5. Банк картасы бойынша қызмет көрсету - 0%.
6. Қарыз алушыға қойылатын талаптар:
7. Тұрақты

Сонымен, қарыз алушының жеке шотынан айына бір рет банктік пайыздар алынады, несие бойынша негізгі борыш сомасы кредит беру мерзімі аяқталғаннан кейін қайтарылуы тиіс.

Осы кредиттік өнімнің коммерциялық банктің пайдасына әсерін бағалауды жүргізу қажет. «Дос «Несие картасы» жаңа өнімін енгізу кезінде ұсынылған кредиттеу бағдарламасының көмегімен банкке тартуға болатын клиенттер санына талдау жүргізу, кредит беру үрдістеріне және коммерциялық банк алуы мүмкін ықтимал кірістерге талдау жүргізу қажет.

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ Даму стратегиясы жалпы қазақстандықтардың және әрине, халықтың аз қорғалған топтарының, атап айтқанда, өмірін жақсартуға бағытталған. Сондықтан банк тұрақты негізде түрлі қайырымдылық акцияларға қатысып қана қоймай, сонымен қатар әлеуметтік сипаттағы өнімдер мен қызметтерді де әзірлейді.

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ-де интернет-дүкен аясында, қолданылатын ақпараттық платформа базасында «кедергісіз өмір» мүмкіндігі шектеулі тұлғаларға кредит беру бағдарламасын іске қосу ұсынылады.

Ұсынылып отырған «кедергісіз өмір» әлеуметтік бағдарламасы бірінші және екінші топтағы мүгедектерге барынша қысқа мерзімде жеке оңалту құралдарын (аяқ протездері, ортездер және т.б.) сатып алуға мүмкіндік береді, бұл ең маңызды, олар үшін мүлдем тегін.

Банк мүмкіндігі шектеулі адамға төмен ставкалар бойынша оңалту құралдарын сатып алуға кредит береді, ол бойынша проценттерді өтеу міндетін серіктес компания (жабдықты өндіруші) өзіне алады.

Оңалту құралдарының қазіргі құнын ескере отырып, көптеген адамдар үшін оларды сатып алу кейде өте қиын іс-шара болып табылады.

Бағдарлама бірінші және екінші топтағы мүгедектерге барынша қысқа мерзімде жеке оңалту құралдарын (аяқ-қол протездері, ортездер және т. б.) сатып алуға мүмкіндік береді. Бұл бағдарлама серіктестік болып табылады және осындай өнімнің жетекші өндірушілерімен бірге жүзеге асырылады.

Бағдарлама қалай жұмыс істейді: «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ мүмкіндігі шектеулі адамға төмендетілген ставкалар бойынша оңалту құралдарын сатып алуға кредит

береді, ол бойынша пайыздарды өтеу міндетін серіктес компания (жабдықты өндіруші) өзіне алады.

Заңына сәйкес Қазақстан Республикасының мүгедектерді әлеуметтік қорғау Туралы Қазақстан Республикасындағы мемлекет өтейді қарыз алушы құрал-жабдықтың құны.

Осылайша, «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ клиенті өзіне өмірлік қажетті жабдықты сатып алу кезінде ешқандай шығынды көтермейді. Осы кредит беру бағдарламасын өнеркәсіптік пайдалануды банкке көшбасшылармен әріптестікте бастау ұсынылады

Жоғарыда баяндалғанды қорытындылай келе, ұсынылған іс-шаралар банкте кредит беруді жетілдіруге, атап айтқанда:

1) «Дос «Несие картасы» жаңа өнімін енгізу банкке 241936 мың теңге мөлшерінде пайда әкелуі мүмкін.

2) сауда нүктесіндегі кредиттік сарапшының міндеттерін кеңейту жөніндегі ұсыныс, осы лауазымды кредиттік кеңесші ретінде қосымша пайдалану имиджді көтеруге әкеледі.

3) «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ интернет дүкен банкке тиімді, өйткені тауарлар кредитке сатуды ұлғайтады. Интернет-дүкенді құруға үлкен шығындар талап етілмейді, бірақ айтарлықтай айналым кезінде интернет-дүкендерді пайдалану пайданың өсуіне елеулі әсер етуі мүмкін. Шамамен есептеулер пайда жылына 1964300 мың теңгеге ұлғайтылуы мүмкін екенін көрсетті.

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ POS-кредитінің инновациялық өнімін ресімдеу және беру процесі қалай жүріп жатқанын қарастыру қызығушылық тудырады, ол SAS компаниясының, бизнес-талдаушылар мен тәуекелдер саласындағы бағдарламалық қамтамасыз ету және қызметтер нарығында әлемдік көшбасшы Талдамалық бағдарламалық қамтамасыз етуді сатып алды және енгізді.

Қорыта келе, Банк инновациялары-бұл клиенттерге жеткізілген және олар қабылдаған жаңа немесе түбегейлі өзгертілген банк өнімдері, жаңа банк қызметтері және қазіргі заманғы инфокоммуникациялық технологияларды пайдалану негізінде ұсынылған неғұрлым сапалы деңгейдегі қызметтер

Банк қызметтері мен өнімдерінің желісі клиенттердің қажеттіліктерін толық көлемде қанағаттандыра отырып, өнімді, технологиялық, ұйымдастырушылық және коммуникациялық инновацияларды құру және типизациялау негізінде тұтастай банк бизнесін дамыту үшін үнемі дамуы тиіс.

Банктік кредиттеуге қатысты инновациялар шаруашылық практикаға жаңа банктік өнімдер мен қызметтер, клиенттерге қызмет көрсетудің жаңа әдістері, тұтынушылармен ақпараттық-техникалық өзара іс-қимылдағы жаңа технологиялар, кредиттік тәуекелді басқарудың жаңа қағидаттары, клиенттердің кредит қабілеттілігін бағалаудың жаңа қағидаттары, нарықтың жаңа сегменттеріне шығу түріндегі зерттеулер мен әзірлемелердің нәтижелерін іске асыруды білдіреді.

Әдебиет

1. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы" 1995 жылғы 30 наурыздағы ҚР Заңы (21.01.19 өзгерістер мен толықтырулармен).
2. "Банктер және банк қызметі туралы" Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы Заңы (24.04.19 өзгерістер мен толықтырулармен).
3. Шайкин, Д.Н. Finance: оқу әдістемелік құрал / Д.Н. Шайкин. - Петропавл: М. Қозыбаев атындағы СҚМУ, 2014. - 82 б.
4. Матлин А. М. Ақша және экономикалық шешімдер. – М.: Іс, 2015.

**ҚОЛМА-ҚОЛ АҚШАСЫЗ ЕСЕП АЙЫРЫСУ.
ӘЛЕМДІК ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚОЛМА-ҚОЛ
АҚШАСЫЗ ЖҮЙЕНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ**

Садвакасова А.К.
(М.Қозыбаев ат. СҚМУ)

Тауарлармен алмасу үдерісі адамға өзінің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін бір немесе бірнеше тауар шектеулі мөлшерде ғана керек деген тұжырымға негізделген және онымен кез келген адам келісе алады. Сондықтан біздің қалауымыз жиі өзгереді, яғни жаңа қажеттіліктер керек болады. Күн сайын 10 литр сүт алатын адам сүтті талап етпейді, бірақ ол, мысалы, нанды қалайды. Егер сол адам наны артық, бірақ сүті жоқ адамды кездестірсе, онда олардың әрқайсысы аз қажет болған тауарды, көп қажет ететін тауарға ауыстырады. Карл Маркс айтқандай, бұл - айырбас процесс, яғни бұл артық затты қажеттіге ауыстыру немесе, дәлірек айтқанда, салыстырмалы түрдегі артық нәрсені салыстырмалы түрдегі қажеттіге ауыстыру.

Айырбас мәмілесін жүзеге асыру көптеген қиындықтарға ие екенін көріп отырмыз. Біріншіден, заттарға мұқтаж адамдар мен бұл затты қажет етпейтін адамдар арасындағы тұтас келісімнің аз ықтималдығы. Екіншіден, шатастырылған сипат. Алмасу жасалатын екі затты қандай да бір үшінші затпен өлшеуге болмайды. Үшіншіден, белгілі бағалы заттарды бөліп алу мүмкін емес.

Бұл үшін VII ғасырда қытайлықтар алғашқы ақшаны - тиындарды ойлап тапты. Ақша осы қиындықтардың барлығын жойып, екі функцияны атқара бастады: айырбасу құралы ретінде қызмет ету және физикалық құндылықтардың жалпы өлшеуіші бола бастады.

Өркениетті әлемде тұрып, металл, қағаз ақшаны қолдануға үйреніп, біз ақшаны алтынмен немесе күміспен араластыра бастадық және бұл көптеген зиянды және қиын ашылатын жаңылыстарға алып келді. Ақша материалы туралы барлық теориялардың басты кемшілігі - ақшаның әр түрлі функцияларын орындау үшін түрлі қасиеттерге ие болуы тиіс екендігі. Менің ойымша, экономика үшін ең тиімді және адамдар үшін ең қолайлы тәсіл – қолма-қол ақшасыз төлемдер.

Осы мысалдар бойынша қолма-қол ақшасыз есеп айырысудың көптеген түрлері бар екенін көреміз: төлем тапсырмалары бойынша есеп айырысу, чек кітапшасы арқылы есеп айырысу, пластикалық карточкалар арқылы есеп айырысу. Осы түрлерден басқа, аккредитив бойынша қолма-қол ақшасыз есеп айырысу де бар. Бұл бір кредиттік мекеменің басқа біреуге белгілі бір соманы төлеу туралы өкімін қамтитын құжат. Сондай-ақ инкассалық тапсырмалармен есеп айырысулар да бар. Яғни, қажетті соманы өндіріп алу үшін қаражат алушы төлеуші-банкке борышкер мен оның міндеттемесі туралы қажетті мәліметтерді көрсетуге тиіс. Инкассоны орындағаны үшін банктер комиссиялық төлемдер алады.

Қолма – қол ақшасыз төлемдер-қолма-қол ақша қаражатын пайдаланбайтын төлем түрі. Ақша беру операциялары ақша қаражатын бір банктік шоттан екіншісіне аудару арқылы жүзеге асырылады. Қолма-қол ақшасыз төлемдер жайлы айта келе, түсінікті болу үшін мысал ретінде Яп аралының тас ақшаларын алғым келеді. Яп аралының халқы жалпы алмасу құралы ретінде "Рай тастары" деп аталатын тастарды пайдаланды. Тастардың өлшемдеріне қарай, олар өте үлкен болғандықтан және сирек тастан жасалғандықтан, олар инфляцияға ұшырамады және оларды өте көп өндіру

мүмкін емес еді. Егер аралда мәміле жасалған болса, сатып алушы тікелей сатушыға төлемеген, тек оған ақшаға ие болу құқығын берген. Қарапайым сөзбен айтқанда, "Мен сенің тауарыңды сатып аламын, ал мұхиттың оң жағында жатқан тас енді сенікі". Демек, бізқолма - қол ақшасыз есеп айырысу үшін өзара сенімнің өте жоғары деңгейі қажет екенін түсінеміз.

Қазіргі уақытта шамамен бірдей көрініс бар: дүкеннен қандай да бір өнімді сатып ала отырып, бізде банкте белгілі бір салым бар, біз оны дебеттік карточканың көмегімен төлейміз. Яғни, Яп аралында жасалған операциялар сияқты қолма-қол ақшасыз есеп айырысамыз. Қолма-қол ақшасыз есеп айырысу кезінде біз делдалға банктегі өз жинақтарына ие болу құқығын береміз. Құқықтарды беру, әдетте, әр түрлі тәсілдермен жүзеге асырылады: бұны Яп аралында жасалғандай ауызша жасауға болады, немесе сатушыға қандай да бір куәландыратын қағазды бере отырып, жазбаша растауға болады. Тарихта пайда болған алғашқы сондай қағаздар-чектер мен вексельдер деп аталды. Сонымен қатар, "банкнот" сөзінің өзі латын тілінен "банк және жазба" деп аударылады – яғни "банк берген жазба" немесе "банк векселі".

Алғашқы банкноттар қалай жұмыс істеді? Мысалы, адам банкке бір қап алтын апарып, одан әрі осы алтынның бар екенін растайтын қағазды банктен алды. Осы қағазбен базарға барып, сол қағаздың көмегімен тауар сатып алды. Яғни, алтын қапқа деген құқық қағазы банкнота көмегімен беріліп отырды. Бастапқыда қағаз банкноталар міндетті түрде бағалы нәрсеге байланған болды. Уақыт өте келе, банкноттар дербес құндылыққа ие болды. Бірақ эволюция бұнымен тоқтаған жоқ және келесі шеңбер бойынша жүрді: енді біз қағаз ақшаны алып, банкке жатқызып, пластикалық карточка ала аламыз. Және осы карточканың көмегімен сол қағаз ақшаны бір қолдан екінші қолға беру құқығына ие бола аламыз. Мысалы, дүкенде тауар сатып алу кезінде қолдана аламыз. Бұл операциялардың барлығы - қолма-қол ақшасыз есеп айырысу болып табылады.

Қолма-қол ақшасыз есеп айырысу қандай артықшылықтарға ие? Біріншіден, бұл төлем пайдалану қауіпсіз, яғни жоғалту қаупі азаяды. Екіншіден, азаматтар мен фирмалардың табыстарын есепке алу оңай. Үшіншіден, өзімен бірге үлкен ақша сомасын емес, карточканы алып жүру ыңғайлы. Төртіншіден, қазір қолма-қол ақша "баяу қартайып жатыр", өйткені олардың қолма-қол айналымы азайып бара жатыр.

Сонымен қатар бұл есеп айырысудың бірқатар кемшіліктер де бар. Мысалы, барлық жерде және әр уақытта тауар үшін есептесуге мүмкіндік болмайды. Инфляция кезеңінде чек есептері тауар сатушыға тиімді емес. Және тауарды сатушыдан ақша алу уақыты да ұзарады.

Экономикалық дамыған елдерде барлық ақша айналымының 95% - ын қолма-қол ақшасыз есеп айырысу құрайды. Осының арқасында айналымдағы ақша массасының ұлғаюы банкноттар эмиссиясы есебінен емес, яғни қолма-қол ақша, депозиттік-чек эмиссиясы есебінен жүзеге асырылады. Электрондық экономикаға ауысқысы келетін мемлекеттердің басты мақсаты, әрине, қолма-қол ақшадан құтылу. Ол не үшін қажет? Көлеңкелі бизнеспен күресу үшін, ел азаматтарын бақылау үшін және ақша қаражатын айналдыру процесінде қарапайым үнемділік үшін қажет.

2014 жылы Францияда қолма-қол ақша қаражатын қысқарту бойынша бірқатар заң қабылданды және төлем айналымынан үлкен сомаларды толығымен алып тастады.

Франция азаматтарына, егер сома 300 еуродан жоғары болса, кез келген мекемелерде мемлекеттік қызметтерді қолма-қол ақшамен төлеуге заңмен тыйым салынды. 1500 еуродан жоғары жалақы тек банк шоттарына аударылады, яғни қолма-қол ақшаны пайдаланбайды. Бір жыл өткен соң Францияда өнімдер мен тауарларды сатып алу үшін қолма-қол ақшамен төлеу табалдырығын 3000 еуродан 1000 евроға дейін төмендетті. Егер заң бұзылса, азамат тауар сомасының 5% мөлшерінде айыппұл төлейді.

Қазір Францияда өндірілетін төлемдердің 92% - дан астамы-қолма-қол ақшасыз, ал банк карточкаларын азаматтардың 70% - ға жуығы пайдаланады. Қолма - қол ақша арқылы ұсақ қызметтер немесе орташа чегі шамамен 30 евро құрайтын сатып алулар үшін төленеді.

Британ азаматтарына кез-келген тауарларды немесе қызметтерді қолма-қол ақшасыз төлеу тәсілдерінің көп нұсқаларын ұсынылады, бірақ қолма-қол ақшаны пайдалану үшін ешқандай тыйым салу жоқ. Британияда қолма-қол ақшасыз төлемді көбінесе ақылы автотұрақтарда, қоғамдық көлікте, қоғамдық тамақтану салаларында, заңды немесе медициналық мекемелерде пайдаланады. Қаржы талдаушыларының айтуынша, Британия 2022 жылға қарай қолма-қол ақша алудан 90% - ға бас тартады. Қазіргі уақытта халықтың 30% - ы ақша қаражатын пайдалануды тоқтатты, ең көбі жастар - 51%. Аға ұрпақ 4\1 ғана қолма-қол ақшасыз төлемдерге көшті.

Қолма-қол ақшасыз есеп айырысу саны біздің елде де өсуде. Қазақстандықтар банк карталары мен интернет-банкинг жүйелерінің пайдасына күнделікті кіріп, қолма-қол ақшаны пайдаланудан барынша бас тарта бастады.

Статистика бойынша, 2019 жылдың қаңтарынан мамыр айына дейін банк транзакцияларының сомасы 3 триллион 700 миллиард теңгеге жетті. 2018 жылы триллион 700 миллиард теңгеге тең болды. Қолма – қол ақшасыз төлемдердің басым бөлігі Алматыға тиесілі - 2,6 триллион теңге. Екінші орында 322 миллиардпен еліміздің астанасы – Нұрсұлтан, ал үшінші орынды – Алматы облысы 187 миллиардпен иеленді. Ең аз қолма-қол ақшасыз төлем Қызылорда, Солтүстік Қазақстан және Жамбыл облыстарында қолданылады. Елдің осы өңірлерінің жиынтық үлесі тек 1,7% - ды құрайды.

Статистикаға сәйкес бүгінгі күні айналымда 30 миллионнан астам банк карточкалары бар. Нарықтың ең көп бөлігін дәстүрлі түрде дебеттік карточкалар алады, шамамен 75%. Қалған үлесі - кредиттік карточкаларда.

Басқаша айтқанда, банкоматта өз жалақысын немесе зейнетақыны алу үшін өз картасын айына бір рет пайдаланатын қазақстандықтардың пайызы азая түсуде. Банк карталарын төлем құралы ретінде күнделікті пайдаланудың артықшылығы соншалықты көп, тіпті банктердің ең консервативті клиенттері де "пластика"-ны белсенді пайдаланушыларының қатарын толықтыра бастады.

Әдебиет

1. Полякова Е.В. Қаржы және кредит: оқу құралы./Е.В Полякова. 2008 жыл. - 98-102 бет.
2. Абрамова М.А. Қаржы / М.А. Абрамова. М.: Юриспруденция, 2003 жыл. - 67-68 бет.
3. Вахрин П.И. Финансы и кредит / П.И. Вахрин. М.: ИТК «Дашков и К», 2005 жыл. - 15-20 бет.
4. У.С. Джевонс. Деньги и механизм обмена /У.С. Джевонс. Одесса, 1896 жыл. 25-30 бет.
5. Найл Фергюсон. Восхождение денег / Н. Фергюсон “Издательство АСТ”, 2013 жыл. 8-9 бет.

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Самаратова А.Г.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

В условиях рынка именно финансовая устойчивость коммерческого банка становится определяющим фактором их экономического роста, она оказывает непосредственное влияние на функционирование других экономических субъектов и на устойчивость развития экономики в целом. Снижение степени устойчивости коммерческих банков, усиление конкурентной борьбы, возникновение кризисных явлений в банковской сфере, постоянное изменение внешних условий, в которых осуществляют деятельность коммерческие банки, требуют соответствующей реакции со стороны коммерческих банков - глубокой оценки их финансовой устойчивости, изыскания способов ее повышения.

Финансовую устойчивость можно определить, как с позиций узкого понимания (ликвидность, платежеспособность банка), так и с позиций широкого понимания – восстановление своего состояния после воздействия различных дестабилизирующих факторов (под восстановлением состояния понимается способность банка вернуться в прежнее положение, продолжив выполнять свои функции и достигать поставленных целей и задач).

Для формулирования собственного подхода к определению термина «финансовая устойчивость банка» необходимо, в первую очередь, показать, что ликвидность, кредитоспособность, платежеспособность и финансовая устойчивость – это не тождественные понятия, а лишь взаимосвязанные состояния банка, определяющие друг друга. Банк считается кредитоспособным, если имеет возможность мобилизовать в обозначенный момент времени из различных источников ту сумму денежных средств, которая позволяет ему выполнить обязательства перед кредиторами. В основе кредитоспособности банка лежит его платежеспособность, т. е. способность банка в заданный законодательством или договорными условиями момент времени выполнять свои платежные обязательства, которая, в свою очередь, определяется ликвидностью банка (способностью своевременно и без потерь получать денежные средства, ранее размещенные в активы).

Следовательно, можно определить следующую схему взаимосвязи исследуемых категорий, описывающих способность банка выполнять свои обязательства (рис. 1).

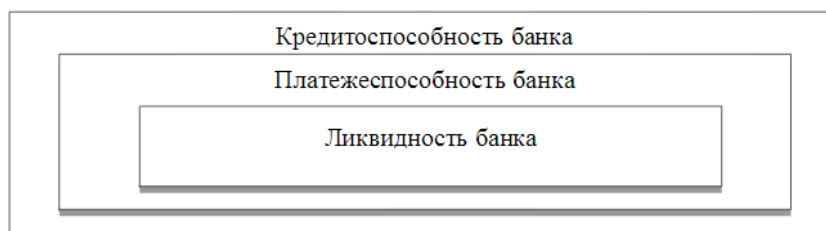


Рисунок 1 - Взаимосвязь категорий, описывающих финансовую устойчивость банка

Поскольку в основе данных понятий лежит ликвидность, для описания финансовой устойчивости коммерческого банка достаточно использовать этот термин, который определяет способность банка своевременно и в полном объеме покрывать

свои обязательства. Следующим важным условием финансовой устойчивости является выполнение банком своих функций, несмотря на воздействие негативных факторов.

Устойчивым будет считаться тот банк, который при наступлении неблагоприятных событий не изменит основных параметров своей деятельности, что не приведет к необходимости изменения клиентами своих целей по отношению к вложенным инвестициям и сбережениям в этом банке.

Следовательно, финансовую устойчивость банка необходимо рассматривать как с точки зрения самого БВУ (т. е. выполнение им поставленных целей и задач), так и с позиций клиентов, которые не должны менять качества своих взаимоотношений с банком, несмотря на изменение условий его функционирования.

Устойчивость коммерческого банка в отличие от устойчивости других хозяйствующих субъектов имеет отличительные особенности, которые обусловлены спецификой деятельности банка как финансового посредника. Динамично меняющаяся среда функционирования коммерческих банков, новации в области банковского менеджмента обусловили необходимость систематизации признаков финансовой устойчивости банков и выделения доминирующих показателей по каждой группе признаков.

Признаками финансовой устойчивости банка являются:

– *надежность банка* – это способность банка выполнить взятые на себя обязательства перед клиентами, определяемая ликвидностью, кредитоспособностью и платежеспособностью банка. Надежность банка характеризуют показатели пруденциальных нормативов мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности;

– *финансовая гибкость банка* – это способность банка регулировать объем и структуру активных и пассивных операций, а также направления вложения денежных ресурсов согласно изменившимся ожиданиям экономических субъектов под воздействием факторов внешней и внутренней среды функционирования банка. Данный параметр целесообразно использовать для оценки наличия управленческих опционов у банка. Финансовую гибкость банка характеризуют показатели рыночной стоимости банка, рентабельности активов (ROA) и капитала (ROE);

– *финансовая стабильность банка* – это такое состояние банка, при котором он может своевременно погашать свои текущие обязательства и операционные расходы. Она является следствием ликвидности банка, его доходности, эффективного управления рисками и денежными потоками, позволяющими синхронизировать денежные поступления и оплату финансовых обязательств в текущем периоде. Финансовая стабильность банка определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей. Финансовую стабильность банка характеризуют показатели качества активов, преимущественно качества кредитного портфеля, в виде соотношения сформированного резерва на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности и величины кредитного портфеля; качества пассивов в виде положительного денежного потока по вкладам и депозитам; агрессивности кредитной политики в виде устойчивого роста кредитного портфеля; уровня риска.

– *финансовое равновесие банка* – это способность банка обеспечить сбалансированность темпов роста рискованных активов, обязательств и собственного капитала банка, позволяющих достичь компромисс между доходностью, ликвидностью и рискованностью банковских операций. Финансовое равновесие банка характеризуется показателями сбалансированного развития: достаточность собственного капитала, соотношение темпов роста ресурсной и клиентской базы.

Устойчивость-банка можно рассматривать как условие его прогрессирующего движения.

Виды устойчивости банков можно классифицировать по ряду признаков, в том числе по характеру (экономическая, политическая, моральная устойчивость); исходя из общей ее оценки (реальная и мнимая устойчивость); по времени обеспечения (долгосрочная и краткосрочная устойчивость); по характеру сбалансированности (сбалансированная и с неустойчивым равновесием); по структуре (финансовая, организационная, кадровая, операционная, коммерческая устойчивость); по проводимой политике (постоянная или часто меняющаяся устойчивость в рамках общей концепции); с позиции равномерности развития банков (быстро развивающаяся, равномерно развивающаяся и неравномерно развивающаяся устойчивость); с позиции общественной полезности (общественно полезная и эгоистичная устойчивость).

Быстрое развитие финансовой системы оказывает влияние на то, что имеющиеся подходы и методы оценки финансовой устойчивости устаревают. Поэтому в современный период актуальным является формирование новых подходов к определению финансовой устойчивости как в целом в банковской системе, так и в коммерческих банках в частности.

В целях повышения финансовой устойчивости банкам необходимо уделять внимание не только достаточности, но и поддерживать на должном уровне качество собственного капитала, следить за качеством активов, привлекать на обслуживание стабильных клиентов, контролировать движение денежных потоков, соблюдать баланс привлечения и размещения ресурсов. Существует несколько факторов, по которым происходит развитие банковской сферы в направлении улучшения качественных показателей ее деятельности. Первый заключается в главенствующей роли банков в финансовом обеспечении экономического подъема, что невозможно без существенного усиления инвестиционной активности. Никакие другие финансовые институты не способны обеспечить должный уровень инвестиционной активности. Инвестиционные потребности промышленных структур под силу обеспечить только крупным стабильным банкам, имеющих долгосрочные связи с промышленным производством.

К сожалению, в современных условиях желание банков развивать инвестиционную деятельность неизбежно сталкивается с ее финансовой невыгодностью. В данном случае меры поддержки в первую очередь должны исходить от государства.

Следующим необходимым направлением совершенствования банковского сегмента является расширение комплекса финансовых услуг, предоставляемых банками своим клиентам. Необходимость диверсификации обусловлена рыночными условиями, в которых потребности хозяйствующих субъектов в новых видах финансовых услуг постоянно растут. В настоящее время наиболее продуктивно развивающиеся кредитные организации занимаются активной разработкой новых банковских продуктов. Если сравнить перечень услуг, предлагаемых отечественными кредитными организациями в настоящее время, с услугами, предоставляемыми банками в странах с развитой рыночной экономикой, где, по разным оценкам, таких услуг от нескольких сотен до нескольких тысяч, можно понять, насколько сложную и серьезную работу еще предстоит проделать банковской системе по мере формирования развитого рынка.

Можно выделить ряд направлений, по которым необходимо производить совершенствование банковского сегмента в целях повышения его финансовой устойчивости. Одно из них — понимание ключевой роли банков в существенной повышении стабильности экономики, которое невозможно без значительного увеличения инвестиционной активности. В условиях финансового кризиса стремление кредитных организаций к инвестиционной активности наталкивается на ее экономическую нецелесообразность. В связи с этим необходима существенная

поддержка со стороны государства в виде снижения резервных требований и освобождения инвестиционного направления от налогов. Создание условий для повышения инвестиционной деятельности кредитных организаций напрямую отвечает государственным интересам. Второе актуальное направление повышения финансовой устойчивости банков — диверсификация банковской деятельности, расширение круга оказываемых банком услуг. Безусловно, Диверсификация банковских продуктов станет существенной необходимостью в самой недалеком будущем.

Банки, для повышения финансовой устойчивости могут проводить комплекс следующих мероприятий: - необходимо разработать и внедрить внутреннюю систему управления финансовой устойчивостью; - развитие системы стресс-тестирования; - внедрение методов Базеля II и элементов Базеля III в систему управления финансовой устойчивостью; - проведение работы с банковскими рисками, особенно обратить внимание на требования к заемщикам, совершенствование системы мониторинга за действующими кредитными договорами; - взаимодействие всех отделений банка для поддержания финансовой устойчивости банка.

Таким образом, на современном этапе экономики, характеризующемся переходом к интенсивной модели экономического роста обеспечение финансовой устойчивости коммерческих банков имеет определяющее значение. По всей совокупности коммерческих банков финансовая устойчивость оценивается как стабильная, что удалось добиться благодаря своевременным действиям монетарных властей и самостоятельно принятым банками мерам. Однако, риски для ухудшения финансовой устойчивости коммерческих банков все же имеются, о чем свидетельствует снижение показателя достаточности собственных средств, а также существенное падение рентабельности активов и капитала.

Литература

1. Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки. М., 2014. с. 23.
2. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. М., ЮНИТИ, 220 с., 2014 г.
3. Кузнецова Е.С. Повышение эффективности управления финансовой устойчивостью в коммерческих банках. - Сборник научных трудов II всероссийской научно-практической конференции. - Пенза: Приволжский дом знаний, 2016. - 0,2 п.л.
4. Банковское дело / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: Единство, 2014. - 575 с.
5. Мхитарян А.В. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения / А.В. Мхитарян, А.А. Литвин // Молодой ученый. - 2015. - № 11. - С. 923-925.

УДК 94 (574.4)

ПЕЧАТНЫЕ ИЗДАНИЯ СЕМИПАЛАТИНСКОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО КОМИТЕТА: ИСТОЧНИК ПО ИЗУЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНА В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В.

Скопа В.А.

(ФГБОУ ВО АлтГПУ, Барнаул, РФ)

Реализация нормативной базы ускорила развитие статистических учреждений в Сибири, хотя по ряду причин не затронула некоторые ее области. В итоге создание здесь статистических комитетов растянулось на несколько десятилетий. Одними из первых на территории Степного края были учреждены статистические комитеты в Семипалатинской и Акмолинской областях. Вопрос об открытии комитета в

Семипалатинске был поднят ещё в 1861 г., когда МВД разослало губернаторам запрос о возможности распространения положения о комитетах в Степных областях. Открытию комитета предшествовала длительная переписка генерал-губернатора Западной Сибири с Министерством внутренних дел [1, д. 95, л. 1]. Вместе с тем, организация и деятельность областного статистического комитета оставила богатое наследие, позволяющее изучать социально-экономические и культурные процессы в регионе.

Отдельное внимание заслуживают издания Семипалатинского статистического комитета, публиковавшие обширные данные, освещающие вопросы численности, экономической деятельности, образования, вероисповедания жителей Семипалатинской области. К основным из них относились: Обзоры, Памятные книжки, Адрес-календари, Волости и населенные места и другие издания.

Вопросы народонаселения подробно рассматривались в Обзорах Семипалатинской области. Эти приложения к губернаторским отчетам содержали большой статистический материал, который систематически собирался и анализировался сотрудниками статистического комитета на протяжении длительного периода. Содержание Обзоров системно представлено разделами:

Материалы, содержащие общую характеристику почвенно-климатических условий, рельефа местности, флоры и фауны области. Описательная часть незначительная по объему, традиционная и малоизменяемая за период с 1881 по 1911 годы. Семипалатинская область, состоящая из пяти уездов: Семипалатинского, Усть-Каменогорского, Павлодарского, Зайсанского, Каркаралинского, занимала 442245 кв. версты, в т.ч. под внутренними водами 14361 кв. версты [2, с. 1];

Материалы, посвященные проблемам народонаселения. Здесь рассматривались вопросы общей численности населения области; давалась характеристика половозрастной структуры, национального и социального состава городских и сельских жителей; в приложениях содержались данные о динамике численности населения. Изучение динамики численности населения Восточного Казахстана показало, что с 1883 года, когда закончилось формирование территориальных границ Семипалатинской области, до 1917 года общая численность жителей увеличилась на 400761 человек (73,3%) и составила 947300 человек. Но прирост числа жителей осуществлялся неравномерно по годам. С 1883 года по 1906 год численность области увеличилась с 546539 человек до 773930 человек, преимущественно, за счет естественного прироста, который по области составил 0,8%. Низкие темпы прироста объяснялись тяжелыми социально-экономическими условиями проживания абсолютного большинства населения; отсутствием медицинской помощи; численным соотношением полов: в 1883 году на 100 мужчин приходилось 83 женщины, в 1906 году - 84 женщины. Приток переселенцев был незначительным. С 1906 по 1914 годы рост численности населения, наряду с естественным приростом, происходил вследствие механического движения, вызванного массовой крестьянской миграцией в пределы области, и составил 960349 человек [3, с. 14]. Миграционные процессы повлияли не только на количественный состав, но изменили этно-демографическую структуру населения. Численность населения в военные годы (1914-1917 гг.) снизилась на 13049 человек. Это объяснялось, в первую очередь, отрицательным миграционным сальдо: мобилизацией мужского населения на тыловые работы и в действующую армию; откочевкой части казахского населения после подавления восстания 1916 года на территорию сопредельных государств и губерний Российской империи; незначительным притоком беженцев в годы первой мировой войны.

Статистические материалы Обзоров давали представление о национальном составе, половозрастной и социальной структуры населения Семипалатинской области. Казахи составляли абсолютное большинство населения: в 1883 году - 91,14% от общей

численности жителей, в 1906 году - 85,8%, но удельный вес коренного населения сокращался. Невысокие темпы прироста численности объяснялись низкими показателями естественного прироста. Нищенское существование, последствия эпидемий и джутов, неблагоприятное соотношение полов (на 100 мужчин приходилось 84 женщины), низкий процент брачности - все это делало показатель естественного прироста казахского населения ниже среднеобластного (0,8%). Недостоверность многих данных о динамике численности казахского населения была вызвана несовершенством сбора данных с кочевых хозяйств [4, с. 12]. Косвенным подтверждением данных о национальной принадлежности проживающих в области могут служить сведения о распределении населения по вероисповеданию, помещенные в приложениях к Обзорам.

Население Степного края было представлено, в основном, казаками и крестьянами. Сибирское казачье войско, сформированное в начале XVIII века на полиэтнической основе, к концу XIX века в результате ряда реорганизационных реформ, превратилось в закрытое привилегированное сословие. На фоне увеличения его абсолютной численности на 111,2% происходило возрастание и удельного веса казачества в общем составе жителей области: в 1883 году - 4,4%, в 1906 году - 4,5%, в 1917 году - 5,3%. Это свидетельствовало о расширении военно-охранных функций казачьего войска [4, с. 13].

Крестьянское население стало формироваться в Восточном Казахстане с середины XVIII века в связи с развитием казенного хлебопашества. Численность автохтонного населения была незначительной. С 1883 года по 1917 год число крестьян увеличилось на 193924 человек и составило 200500 человек. Удельный вес крестьянского населения за эти годы вырос с 1,2% до 21,2% [4, с. 13-14]. Статистические материалы о сословной принадлежности, содержащиеся в Обзорах, давали возможность проследить основные изменения, произошедшие в социальной структуре населения. Материалы, раскрывающие вопросы хозяйственной деятельности жителей области. На основе значительного статистического материала дана характеристика производственной и непроизводственной деятельности основных групп населения. Документированные данные свидетельствуют о широком диапазоне видов занятий казахов, крестьян, казаков. Наряду с традиционным скотоводством, значительное развитие в конце XIX - начале XX веков получили земледелие, подсобные промыслы, фабрично-заводская и мелкая промышленность.

Самостоятельным разделом были сведения об оказании медицинской помощи населению; меры по благоустройству и снабжению продовольствием жителей городов и уездов; мероприятия, направленные на развитие путей сообщения и связи [5]. В приложениях приводился подробный статистический материал о состоянии грамотности в области, количестве учебных заведений, численности и половом составе учеников. Сравнительный анализ материалов сборников Обзоры Семипалатинской области с другими статистическими источниками раскрывают, что наиболее достоверные данные относились к вопросам, связанным с экономической деятельностью русскоязычного населения. К наименее аргументированным относятся материалы, освещающие проблемы численности и хозяйственной деятельности казахского населения.

Обширные сведения о Семипалатинской области содержались в выпуске Волости и населенные места за 1893 год, специально подготовленном Центральным статистическим комитетом перед проведением Первой всеобщей переписи населения Российской империи. В нем дается обзор географического положения области, характеристика почво-климатических условий, животного и растительного мира; показана численность и виды хозяйственной деятельности населения; помещены

списки волостей и населенных пунктов области; указано количество земель, находящихся в пользовании крестьян и казаков на основе данных, представленных губернаторами и главным управлением казачьих войск.

В целом, в изданиях, подготовленных Семипалатинским статистическим комитетом, отчетливо прослеживается возможность рассмотрения вопросов, касающихся численности населения, образования, вероисповедания жителей региона. Выявленный источниковый материал позволяет в полной степени изучить проблемы формирования состава населения Восточного Казахстана в конце XIX- начале XX вв.

Литература

1. Российский государственный исторический архив Ф. 1290. Оп. 2.
2. Обзор Семипалатинской области, 1895.
3. Обзор Семипалатинской области, 1907.
4. Обзор Семипалатинской области, 1884.
5. Центральный государственный архив Республики Казахстан Ф. 460. Оп. 1. Д. 53.Л. 12.

УДК 336.71

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КАЗАХСТАНСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Смолянинова С.Ф., Воропаев Н.А.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

В странах с развитой рыночной экономикой банковская система играет одну из ключевых ролей. Она обеспечивает функционирование и развитие экономики, предоставляя банковские кредиты, аккумулируя и мобилизуя временно свободные денежные ресурсы, а так же предоставляет посреднические услуги для передвижения денежного капитала в различные отрасли экономики. Сегодняшняя тенденция, которая складывается как на банковском, так и на финансовом рынке в целом – это большое влияние глобализации, которое с каждым годом все более усиливает.

Обладание конкурентными преимуществами позволяет коммерческому банку занять прочную позицию на рынке банковских услуг.

На практике конкурентные преимущества банка могут иметь разнообразные формы:

1. Имидж банка
2. Величина уставного капитала
3. Высокое качество оказываемых услуг
4. Наличие валютной или генеральной лицензии
5. Устойчивая клиентская база
6. Корреспондентская сеть
7. Система расчетов и спектр оказываемых услуг
8. Наличие филиальной сети и перспективы ее расширения
9. Действенная реклама
10. Квалификация работников.
11. Грамотный менеджмент.
12. Накопленный опыт работы и т.д.

Далее рассмотрим выше названные показатели на примере казахстанских коммерческих банков. На данный момент в РК функционирует 28 коммерческих банков. Они предлагают абсолютно весь спектр финансовых услуг, который на данный момент доступен на рынке. Лидером в банковской сфере является «Народный банк Казахстана». Затем расположился ДБ АО «Сбербанк», банк с капиталом из России. После идёт «Фортбанк». Так выглядит первая тройка банков Казахстана. Это крупнейшие банки в страны. На взгляд автора, банковский сектор, не складывается только из трёх данных банков. Основой банковского сектора является «банки средники». О них далее пойдёт речь. В данной статье сравним конкурентные отличия трёх казахстанских коммерческих банков АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФ Банк». Сравним основные финансово-экономические показатели трёх банков, выделим сильные и слабые стороны, а так же преимущества каждого из банков.

В таблице 1 сравним величину основных финансово-экономических показателей и их долю от банковского сектора РК с АО «KASPIBANK» и АО «АТФ Банк» на 01.01.2018 гг. [1].

Из представленной тройки банков, по доходности лидирует АО «KASPIBANK». На первое января 2018 года чистая прибыль составила 73 млрд. тг. Это на 40 млрд. тенге больше, чем у АО «Банк ЦентрКредит», у которого по итогам года она составила 30 млрд. тг., и на 58 млрд. тг. больше, чем АО «АТФБанк», у которого она составила 15 млрд. тг.

Таблица 1. Основные финансово показатели: АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФ Банк» на 01.01.2018 гг., в млрд. тенге

Банки	Активы	Ссудный портфель	Обязательства	Собственный капитал	Чистая прибыль
АО "KASPI BANK"	1 470	940	1 311	159	73
АО "Банк ЦентрКредит"	1 330	922	1 202	128	30
АО "АТФБанк"	1 229	806	1 133	95	15

Активы АО «Банк ЦентрКредит», больше, чем активы АО «АТФБанк» на 101,7 млрд. тг., но меньше, чем у АО «KASPIBANK» на 140,1 млрд. тг.

Ссудный портфель АО «Банк ЦентрКредит», больше ссудного портфеля АО «АТФБанк» на 115,6 млрд. тг., но меньше, чем у АО «KASPIBANK» на 133,8 млрд. тг.

Обязательства АО «Банк ЦентрКредит», больше обязательств АО «АТФБанк» на 109,4 млрд. тг., но меньше, чем у АО «KASPIBANK» на 178,1 млрд. тг.

Величина собственного капитала напрямую зависит от величины активов и ссудного портфеля банка. Самая большая величина собственного капитала из данной тройки у АО «KASPIBANK» - 159 млрд. тг. Затем идёт АО «Банк ЦентрКредит» - 128 млрд. тг., на 28 млрд. меньше, чем у АО «KASPIBANK». После идёт АО «АТФБанк»,

На рисунке 1 показана динамика основных финансово-экономических показателей АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФ Банк» на 01.01.2018 гг., в млрд. тг., а также их долю от банковского сектора РК по данным показателям в % [1].

Доля банков по чистой прибыли не указана, так как на 01.01.2018 года банковский сектор Казахстана в совокупности получил убыток в размере - 62 млрд. тг.

По доли активов от совокупных активов банковского сектора из данной тройки банков лидирует АО «KASPIBANK». На первое января 2018 года доля его активов от банковского сектора составила 6,09%, у АО «Банк ЦентрКредит» она составила 5,51%, что на 0,58% меньше, чем у АО «KASPIBANK». Доля активов от совокупных активов банковского сектора АО «АТФБанк» за этот же период составила 5,09%, что на 0,42% меньше, чем у АО «Банк ЦентрКредит» и на 1% меньше, чем у АО «KASPIBANK».

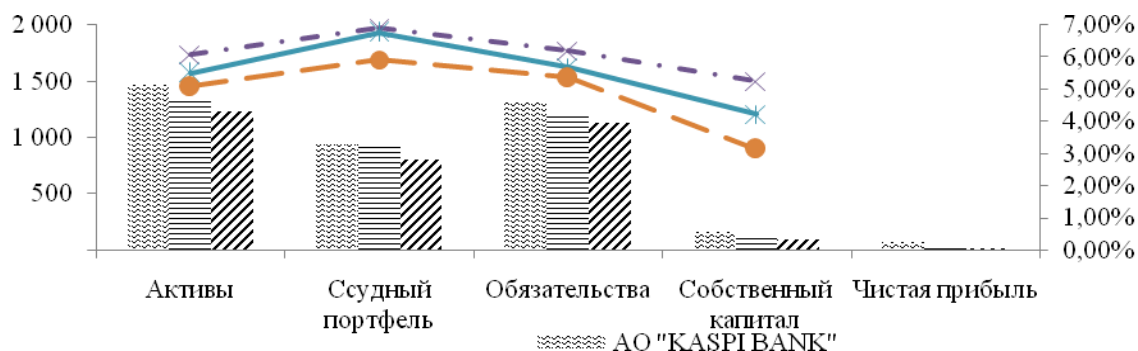


Рисунок 1. Динамика основных финансово-экономических показателей АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФ Банк» на 01.01.2018 гг., в млрд. тг., а также их долю от БВУ РК по данным показателям в %

Аналогичная ситуация складывается по доли ссудного портфеля в совокупном ссудном портфеле банковского сектора РК. У АО «KASPIBANK» на 01.01.2018 она составила 6,91%, у АО «Банк ЦентрКредит» она составила 6,78%, что на 0,13% меньше, чем у АО «KASPIBANK». У АО «АТФБанк» доля составила 5,93%, что на 0,98% меньше, чем у АО «KASPIBANK» и на 0,85% меньше, чем у АО «Банк ЦентрКредит».

По доли обязательств в совокупных обязательствах банковского сектора РК, так же с небольшим опережением лидирует АО «KASPIBANK». У АО «KASPIBANK» на 01.01.2018 доля обязательств составила 6,21%, у АО «Банк ЦентрКредит» она составила 6,78%, что на 0,52% меньше, чем у АО «KASPIBANK». У АО «АТФБанк» доля составила 5,36%, что на 0,84% меньше, чем у АО «KASPIBANK» и на 0,32% меньше, чем у АО «Банк ЦентрКредит».

С собственным капиталом ситуация остаётся такая же. Доля собственного капитала у АО «АТФБанк» от совокупного собственного капитала БВУ РК составила 3,15%, что на 1,9% меньше, чем у АО «Банк ЦентрКредит» - 4,24% и на 2,1% меньше, чем у АО «KASPIBANK» - 5,25%.

На рисунке 2, рассмотрим рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и долю просроченных кредитов у АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФ Банк» на 01.01.2018 гг., в % [1].

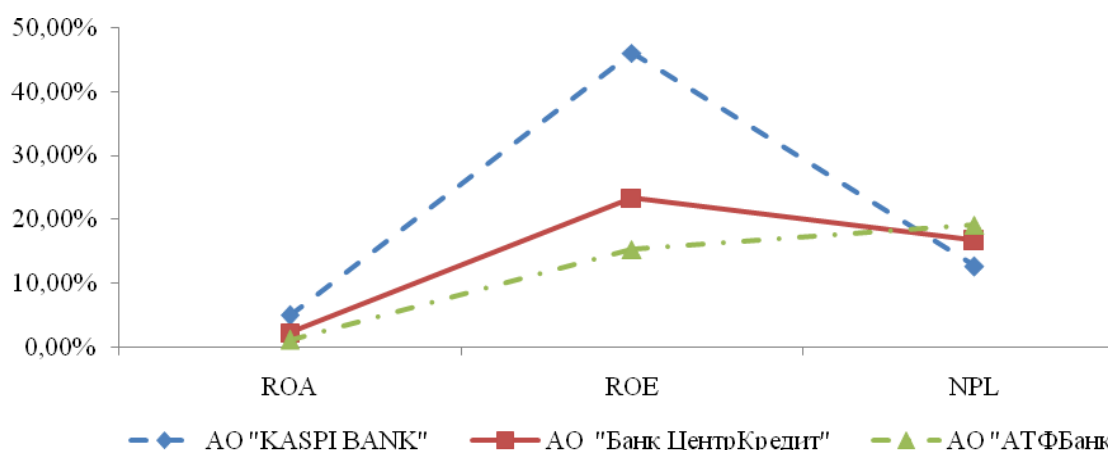


Рисунок 2. Рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и доля просроченных кредитов АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФ Банк» на 01.01.2018 гг., в %

Высокая рентабельность собственного капитала (ROE) наблюдается у АО «KASPIBANK» и на 01.01.2018 она составила 45,98%, что говорит об очень эффективной деятельности, и квалифицированном менеджменте банка. Рентабельность активов АО «Банк ЦентрКредит», ниже, чем у АО «KASPIBANK» на 22,6% - 23,4%. Связано это с тем, что АО «KASPIBANK» одним из первых внедрил онлайн-магазин в своё мобильное приложение, при этом давая рассрочку на абсолютно весь товар, который там продаётся.

Рентабельность активов (ROA) АО «Банк ЦентрКредит» расположилась в центре, из трёх рассматриваемых банков. Она составила 2,3%, против 4,97% у АО «KASPIBANK» и 1,19% у АО «АТФБанк».

Аналогичная ситуация и с долей просроченных кредитов в совокупном ссудном портфеле банка (NPL). У АО «Банк ЦентрКредит» показатель составил 16,7%, что на 4,01% больше, чем у АО «KASPIBANK» и на 2,44% меньше, чем у АО «АТФБанк».

В целом АО «Банк ЦентрКредит», по основным финансово-экономическим показателям и доходности лучше, чем АО «АТФБанк», но немного уступает АО «KASPIBANK». Не большой отрыв АО «KASPIBANK», по субъективному мнению автора связан с тем, что у данного банка крайне развито мобильное приложение, которое включает в себя удобный пользовательский интерфейс и онлайн-магазин, который сильно привлекает клиентов своими условиями. Для полного понимания, что представляет собой мобильное онлайн приложение трёх банков, и чем отличается приложение АО «KASPIBANK», и почему оно приносит ему преимущество кратко проанализируем их. На рисунке 3 показаны скриншоты титульных страниц банковских приложений, слева направо показаны: АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФБанк».

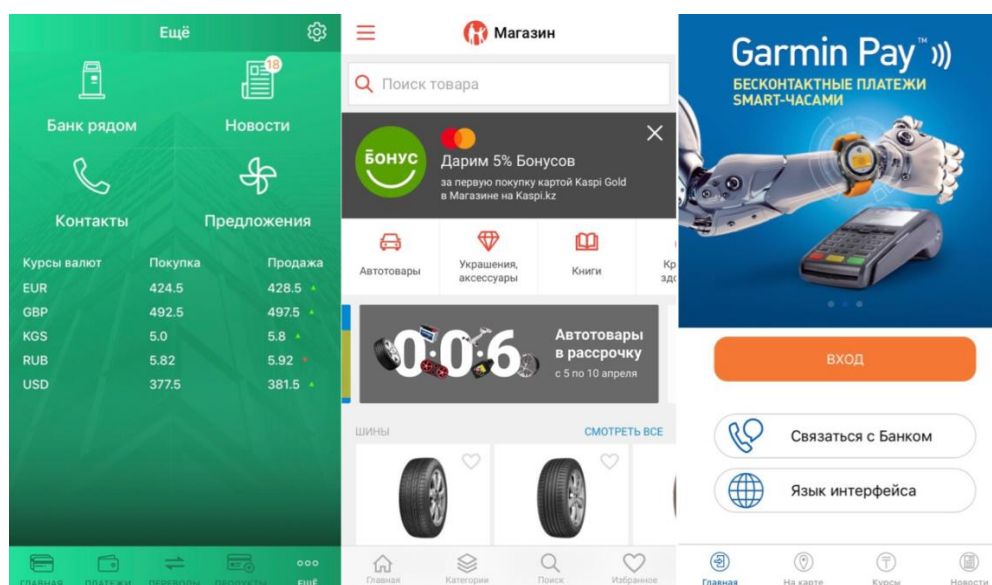


Рисунок 3. Скриншоты банковских приложений, слева направо показаны приложения: АО «Банк ЦентрКредит», АО «KASPIBANK» и АО «АТФБанк»

Все три банковских приложения предоставляет почти одинаковый набор услуг. Посмотреть доходы и расходы по карте, открыть депозит, посмотреть курсы валют, найти рядом банкомат или офис банка – все эти услуги предоставляют приложения трёх банков. Но АО «KASPIBANK» пошли дальше, и внедрили в своё приложение онлайн магазин, который подробнее представлен на рисунке 4.

В данном приложении уместились 1000 разных товаров от книг и автомобильных дисков до модных солнцезащитных очков известных брендов. Этого, по мнению

автора, и не хватает АО «Банк ЦентрКредит», что бы выйти в лидирующие позиции топ-3 банков Казахстана. Но и у данного приложения нет, одной очень важной функции, которую не предоставляет не одно приложение онлайн-банкинга в РК – это торговля на фондовом рынке, через банковское приложение. Об этом речь пойдёт в третьей главе.

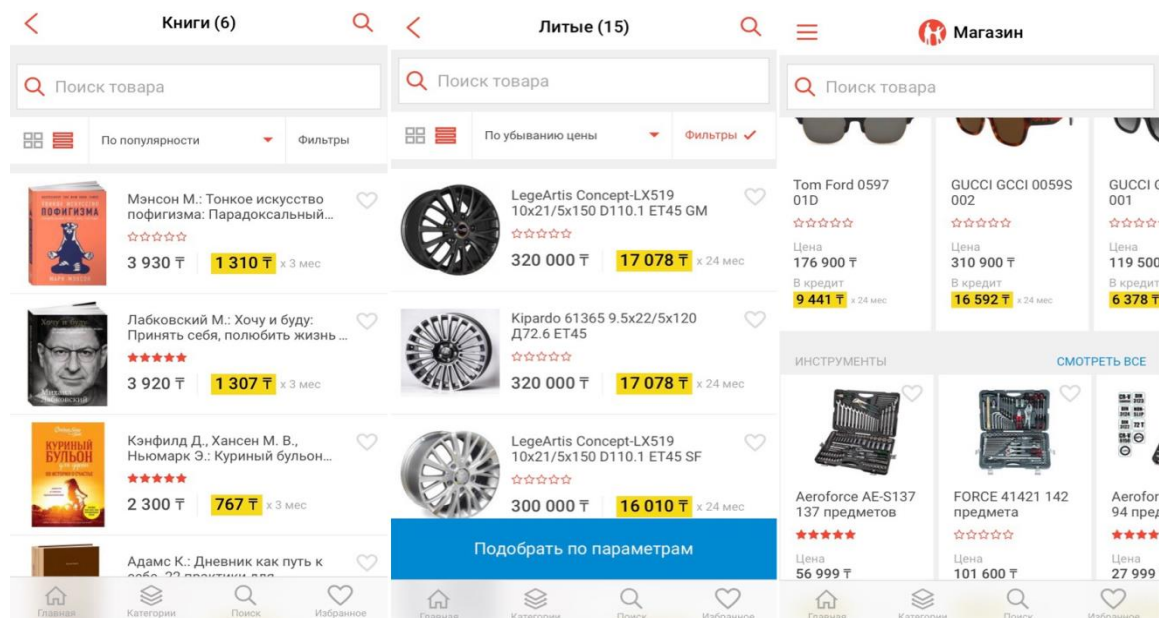


Рисунок 4. Скриншоты банковского приложения АО «KASPIBANK»

Из рассматриваемой тройки банков можно выделить АО «KASPIBANK», банк работает только с розничными клиентами, имеет широкую филиальную сеть и лояльность клиентов. Преимущество АО «KASPIBANK», связано с тем, что в их банковское приложение встроен онлайн-магазин, с большим перечнем разных товаров. Что и даёт данному банку преимущество. Далее располагается АО «Банк ЦентрКредит», банк который работает, как с физическими, так и с юридическими лицами. Имеет большой охват клиентов, и узнаваемый бренд. Его доходность и финансовое положение лучше, чем у АО «АТФБанк», но он немного уступает АО «KASPIBANK» После расположился АО «АТФБанк», уступая двум предыдущим банкам по финансовым показателям, по узнаваемости бренда и по охвату филиальной сети.

Литература

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан. Сведения о собственном капитале, обязательствах и активах банков второго уровня Казахстана, в том числе АО «Банк ЦентрКредит» – [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://nationalbank.kz/?docid=1060&switch=russian>.

**ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

Смолянинова С.Ф., Фоот Ю.В.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Новейшие финансовые технологии дают возможность банкам как снижать издержки, так и увеличивать доходы. Снижать затраты можно, прежде всего, за счёт автоматизации процессов (например, при внедрении скоринговых методов в кредитовании; опыт показывает, что здесь была достигнута значительная экономия затрат содержания персонала) [1].

Считается также, что уменьшить затраты можно и путём виртуализации филиалов, когда работник в центральном сервисном подразделении с помощью сетевых технологий может консультировать клиентов по всей стране, причём круглосуточно (для этого не требуется дополнительная площадь, а значит, будет достигнута экономия).

Эксперты финансового рынка отмечают, что в ближайшие десять лет половина банковских отделений во всём мире будет закрыта. Bank of America рассчитывает сократить свои общие расходы на 4 млрд долл. США – до 53 млрд долл. к концу 2018 г. благодаря тому, что всё больше его клиентов переходит на электронные платежи. Развитие онлайн-услуг уже позволило Bank of America уменьшить количество отделений с 6,1 тыс. до 4,6 тыс. за 8 лет, а число сотрудников розничного подразделения – на 40% до 60 тыс. человек.

Согласно выводам консалтинговой компании Bain, банкам Германии настоятельно рекомендовано сокращение филиальной сети – необходимо закрыть 11000 филиалов банков из-за высоких затрат на содержание. Крупные британские банки закрыли более 1700 филиалов по всей стране, чтобы сократить свои издержки на содержание большого количества отделений, а также поддержать прибыль в условиях рекордно низких процентных ставок. Так, британский Barclays закрыл своё отделение в юго-восточном пригороде Лондона из-за того, что филиал за последние 12 месяцев посещало регулярно лишь 9 клиентов, не взаимодействуя с банком никаким другим способом. Другой британский банк NatWest, подразделение Royal Bank of Scotland, сообщил о падении операций в отделениях на 56% с 2011 года. Банк Lloyds объявил о закрытии 200 филиалов, так как использование отделений упало на 15% за год. По оценкам экспертов число отделений в британском банковском секторе продолжит непреклонно снижаться. Банк России фиксирует уменьшение числа банковских подразделений по всей стране: 43 230 (2014 г.), 41 598 (2015 г.), 36 994 (2016 г.), 33 277 (на 2018 г.). Это вызвано отчасти снижением кредитной активности населения и переходом к цифровым технологиям.

Фактически, информационные технологии оказали революционное влияние на все элементы банковской инфраструктуры, объединив их в единую информационную среду банковской системы.

Современная информационная инфраструктура банковской системы представляет собой сложную систему: её компоненты присутствуют как во внутренней, так и во внешней инфраструктуре банковской системы.

Среди элементов информационной инфраструктуры банковских систем зарубежных стран можно выделить: процессинговые центры (которые могут быть либо самостоятельными организациями, либо принадлежать кредитной организации), инфраструктуру платёжной системы страны, включая сети банкоматов и платёжных терминалов, автоматизированные банковские системы кредитных организаций (развёрнутые на базе различных платформ), представленные как АБС собственной разработки, так и АБС зарубежных производителей, локальные сети, глобальные и региональные сети телекоммуникаций и т. д.

Эксперты выделяют ряд позитивных сторон развития новейших финансовых технологий, приводящих к цифровой трансформации. Отмечается, что они дают возможность банкам:

- повышать эффективность за счёт кратного сокращения затрат и росту доходности путём повышения лояльности клиентов и частоты взаимодействия с ними;
- осуществить изменение корпоративной культуры в организации;
- повышать качество аналитики при достаточном информационном обеспечении;
- лучше знать клиента, адаптировать банковские продукты под конкретные потребности клиента, сфокусироваться на его потребностях;
- не только предоставлять традиционные услуги, но и предлагать новые продукты, существенно ускорить их вывод на рынок;
- при наличии большого количества клиентов и существенных финансовых ресурсов развивать инновационные решения, изменить рынок, что не под силу небольшим «пионерам»;
- породить дополнительный стимул к развитию крупных банков;
- создать партнёрства или осуществлять сотрудничество с компаниями в смежных областях, что позволяет также получить доступ к новым клиентским сегментам.

По общей оценке без новых финансовых технологий (инноваций) банкам трудно выживать. Практика показывает, что банки вынуждены учитывать меняющиеся предпочтения клиентов (особенно тех, которые используют электронную технологию, альтернативные методы кредитования, мобильный банкинг, альтернативные методы оценки качества, новые возможности привлечения капиталов). А сквозная цифровизация ключевых процессов в традиционном банке позволяет сократить их стоимость на 40–60% [2].

Современные финансовые технологии демонстрируют позитивные стороны и для клиента: предоставляют зачастую лучшие условия, чем банки, расширяют возможности повышения уровня их грамотности, повышают скорость и удобство оказания финансовых услуг, что способствует укреплению отношений банков со своими клиентами и партнёрами.

Согласно исследованию McKinsey, проведённому во Франции, розничные банки, активно развивающие дистанционные каналы обслуживания, смогли опередить традиционные кредитные учреждения по индексу потребительской лояльности NetPromoterScore в среднем на 15–60 п. п 1.

Количество цифровых банков в мире растёт – и наибольшую динамику показывают организации, у которых вообще нет собственных офисов и банкоматов (Таблица 1). Им лучше удаётся учитывать привычки клиентов, предлагая особые условия, необычные для банковского рынка, а также дополнительные нефинансовые услуги.

По данным компании Finalta, в странах Северной Европы, Австралии и США дистанционными банковскими услугами активно пользуются около 60% клиентов, в России таких клиентов около 30%.

Основным финансовым продуктом, который покупают клиенты через интернет, являются депозиты в США - 29%, Австралия - 37%, в РФ данный показатель составляет 92% всех продаж.

Таблица 1. Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы

№	Банк	Материнская компания	Страна	Количество клиентов (млн)
1	ING Diba	ING Group	Германия	8,5
2	Capital One 360	Capital One Financial	США	7,8
3	USAA Bank	USAA	США	7
4	FNBO Direct	First national of Nebraska	США	6
5	Rakuten Bank	Rakuten	Япония	5
6	Tinkoff Bank	-	Россия	5
7	TIAA Direct	TIAA-CREF Trust Company	США	3,9
8	Discover Bank	Discover Financial Services	США	3,5
9	Alior Bank	-	Польша	3
10	DKB AG	-	Германия	3

Хотелось бы отметить, что мобильные приложения крупнейших российских банков имеют в 1,5-2 раза больше функций транзакционного обслуживания, чем аналогичные приложения крупнейших европейских банков. Так же в РФ самая высокая доля клиентов (по сравнению с развитыми странами, порядка 10%) используют для дистанционного обслуживания только мобильный банк.

Примером внедрения финтех-инноваций на банковском рынке можно считать необанки. Удобные технологические решения и комфортное обслуживание через цифровые каналы позволяют им успешно привлекать клиентов. В розничном сегменте необанки представлены такими банками как Touch Bank. Они конкурируют как с традиционными кредитными учреждениями, так и с технологически продвинутыми банками без отделений[3].

Интересным решением представляется TalkBank – первый в мире банк, с которым клиенты взаимодействуют, исключительно общаясь с чат-ботом. Сравнение традиционного и цифрового банкинга представлено в таблице 2.

Таблица 2. Сравнение традиционного и цифрового банкинга

Традиционный банк	Цифровой банк
<ul style="list-style-type: none"> – Весь опыт и знания о клиенте сконцентрированы в определённой точке обслуживания, филиале банка. – Филиал или офис банка является точкой начала взаимодействия с клиентом. – Расстояние до филиала имеет значение, клиент должен иметь возможность физически добраться туда. – Цифровые сервисы являются продолжением сервисов филиала, где обслуживается клиент. – Продукты и сервисы стандартизированы. – Знания о клиенте и опыт обслуживания может быть разным в зависимости от канала обслуживания. 	<ul style="list-style-type: none"> – Центром сосредоточения знаний о клиенте и клиентского опыта является сам клиент. – Клиент сам выбирает, как ему удобнее начать взаимодействие с банком, чтобы начать общение не обязательно приходить в офис. – Клиент может находиться физически где угодно, расстояние до офиса банка не имеет значения. – Цифровые сервисы находятся в центре модели обслуживания клиента независимо от филиала. – Продукты и сервисы подгоняются под потребности клиента. – Омниканальность, опыт и знания о клиенте аккумулируются в одной точке, независимо от канала обслуживания.

Одним из препятствий к увеличению количества таких инновационных банков являются нормы законодательства страны, в которой осуществляет деятельность коммерческий банк, в отношении удалённой идентификации, которое запрещает открывать счета и вклады без личного присутствия клиента и предъявления удостоверения личности. Хотя работы в этом направлении ведутся.

Препятствует развитию цифровых каналов обслуживания недостаточная финансовая грамотность населения и отсутствие привычки безналичных расчетов.

Эксперты считают, что основным препятствием внедрения новейших финансовых технологий в банках, наряду с регулятивными ограничениями и недостатком финансирования, являются ограничения ИТ-архитектуры, сложность и «неповоротливость» текущих автоматизированных банковских систем.

В последнее время наряду с уже ставшим привычным термином финтех, среди специалистов стал использоваться созвучный ему термин регтех (от английского – Regulatory Technology, RegTech), который появился в связи с потребностью банков напрямую работать с регуляторами с помощью специально ориентированных технологий. По данным Reuters, оборот регтех составит 120 млрд долларов уже к 2020 году.

Регтех, в первую очередь, направлен на сокращение растущих сопутствующих затрат, которые связаны с законодательными требованиями, такими как обязательная отчётность, «антиотмывочные» законы и меры по борьбе с мошенничеством, клиентский риск и кредитование. Наиболее типичными мерами в области обеспечения мониторинга и принятия решений являются: анализ данных, моделирование рискованных ситуаций, цепочки блоков транзакций (технологии блокчейн) и анализ сценариев. Ещё одной многообещающей возможностью развития служит использование искусственного интеллекта в расчёте прогнозных рисков [4].

Несмотря на относительно недавнее появление, регтех осуществляет прорыв на рынках, которые традиционно оценивались как менее инновационные, но внедряющие новые подходы и технологии для реализации сотрудничества предпринимателей и регулирующих органов.

По всему миру регтех привлекает широкое внимание со стороны транснациональных органов. К примеру, Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO) создала рабочую группу для изучения текущей ситуации. Институт международных финансов (IIF) недавно выпустил доклад под названием «RegTech в финансовых услугах: Технологические решения для комплаенса и отчётности»

Таким образом, нужно отметить, что, в развитии современных технологий есть и сдерживающий фактор: это финансовые затруднения у самих банков, а также кадровый дефицит высоко квалифицированных инженеров и разработчиков.

Неслучайно, хотя с момента объявленного тезиса (Билла Гейтса) о том, что нужны не банки, а банковские операции, прошло 25 лет, банки сохраняют свои позиции. По оценкам доля новых моделей, например, в потребительском кредитовании, составляет не более 2 %. Прогнозы о предстоящем конце традиционных банков звучат всё реже, сотрудничество банков и финтехов в некоторых областях западной практики становится повседневным явлением. В теории и на практике прогнозируется переход банков к партнёрству, активному вовлечению, сотрудничеству с финтех-индустрией. Считается, что симбиоз банка с финтех-компаниями имеет вполне реальную перспективу.

Литература

1. Банковское дело: Учебник // Под ред. д.э.н., профессора, академика международной академии информатизации В.И. Колесникова, д.э.н., профессора Л.П. Кроливецкой - Москва: Издательство «Финансы и статистика», 2013 год - 464 с.
2. Алехин А. Что такое RegTech: новый рынок на 120 млрд долларов для финансовых стартапов // RusbaseURL<https://rb.ru/opinio№/regtech-what-is>.
3. //Инвест-Форсайт URL <https://www.if24.ru/poyavlyayushhij-sya-v-avstralii-regteh-mozhet-spasti-fintehot-samogo-sebya>.
4. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/int_div_011117.htm&pid=lic&sid=itm_42701

УДК 338

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Тажимуратов А.А.

(Бизнес-школа Европейского университета, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли)

Столкнувшись с чрезмерной эксплуатацией природных ресурсов, которая сопровождала экономический и демографический рост, аналитический центр, известный как Римский клуб, созданный в 1968 году, выступал за нулевой рост. Эта группа объединяет ученых, экономистов, национальных и международных гражданских служащих и промышленников из 53 стран. В нем рассматриваются сложные проблемы, с которыми сталкиваются все общества, будь то промышленно развитые или развивающиеся. В 1971 году эта частная международная ассоциация вызвала тревогу, опубликовав «Пределы роста», представляющее, что текущее экономическое развитие как несовместимое с долгосрочной защитой планеты.

Конференция Организации Объединенных Наций по окружающей среде человека в Стокгольме в 1972 году породила первое истинное понятие устойчивого развития, которое в те дни называлось «экологическое развитие». Эта учредительная конференция прошла в атмосфере конфликта между экологией и экономикой. Благодаря поддержке таких личностей, как Морис Стронг, профессор Рене Дубос, Барбара Уорд и Игнаси Сакс, интеграция социальной справедливости и экологической осторожности была включена в модели экономического развития Севера и Юга. Это приведет к созданию Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП) и Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН).

По прошествии нескольких лет элементы гражданского общества при робкой поддержке со стороны правительств начинают осознавать необходимость обеспечения всемирной солидарности, чтобы справиться с рисками хаоса, нарушающими равновесие в природе. В 1980-х годах, когда широкая публика узнала о кислотных дождях, дыре в озоновом слое, парниковом эффекте и т. д., эта постепенно зарождающаяся осведомленность сделала еще один шаг вперед. Постепенно СМИ стали делать эти темы более доступными для широкой публики.

В 1980 году Международный союз охраны природы (МСОП) опубликовал свою мировую стратегию охраны природы. Этот документ является одним из первоначальных источников выражения «устойчивое развитие», которое на французском языке звучит как «développement durable», а на испанском языке «desarollo sostenido» (или sostenible). Концепция родилась из следующих наблюдений: разделение между севером и югом (создающее потенциал для будущих конфликтов), поиск человеческого развития и экологические риски, которые вызывают насущную необходимость защиты окружающей среды.

Термин «устойчивое развитие» оставался практически незамеченным до его возрождения в докладе Gro Harlem Brundtland «Наше общее будущее», опубликованном в 1987 году. В качестве премьер-министра Норвегии и председателя Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию (WCED) в то время она стремилась прояснить эту концепцию устойчивого развития как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять их». С тех пор концепция устойчивого развития была принята во всем мире.

После конференции в Рио-де-Жанейро в 1992 году большинство стран обязалось разработать национальную стратегию устойчивого развития. Реализация этих стратегий оказалась сложной, потому что она должна решать очень серьезные проблемы в экономическом и политическом контексте, которые отмечены сильной инерцией. Проблемы появляются на всех уровнях и затрагивают практически все области национальной политики. Различные подходы отражают разные точки зрения, и в частности: более или менее ограниченные практики свободного рынка, стремление поставить людей в центр экономики, большую или меньшую решимость различных стран мира и баланс между краткосрочными, средними, долгосрочными и очень долгосрочными интересами. Более того, нельзя отрицать, что взаимозависимость современной экономики означает, что экологические проблемы должны решаться на мировом уровне, что не упрощает реализацию необходимых стратегий, особенно из-за различий в уровнях развития.

Целью устойчивого развития является определение жизнеспособных схем, сочетающих экономические, социальные и экологические аспекты человеческой деятельности. Поэтому эти три области должны быть приняты во внимание сообществами, компаниями и частными лицами. Конечная цель устойчивого развития - найти последовательный и долгосрочный баланс между этими тремя аспектами. В вопросах устойчивого развития требуется консенсус всех участников общества для определения целей и их реализации: компаний частного и государственного секторов, ассоциаций, НПО, союзов и граждан.

Понятие "устойчивое развитие" также сегодня тесно взаимосвязано с концепцией корпоративной социальной ответственности. Оно прочно вошло в сферу деятельности компаний и означает достижение гармонии с окружающим миром, включая акционеров, работников, природу и общество.

Обычно компания ставит цели в области устойчивого развития и работает для их достижения. Цели часто являются разумными - например, сократить выбросы на 5%, чтобы, когда предприятие достигло своих отметок устойчивости, они могли называть себя «зелеными» или «устойчивыми».

Эти компании могут удовлетворять свои устойчивые потребности путем сокращения выбросов, снижения потребления энергии, поставок продукции из организаций торговли и обеспечения надлежащего утилизации своих физических отходов с минимальным углеродным следом, насколько это возможно. Толчок к устойчивости очевиден в таких областях, как производство энергии, где основное внимание уделяется поиску новых месторождений, чтобы опередить сокращение существующих запасов. Например, некоторые электроэнергетические компании в настоящее время публично заявляют о целях производства энергии из устойчивых источников, таких как ветер, гидро и солнечная энергия.

Однако переход к устойчивому производству часто является сложным процессом для компаний. Основываясь на более длительных сроках принятия решений, некоторые из более высоких первоначальных инвестиций в эффективность и возобновляемые источники легче оправдать. Инвесторам пришлось скорректировать свои ожидания по

доходности, потому что компания, которая стремится к устойчивому развитию ресурсов, может получить более скромные результаты в ближайшей перспективе.

Рассматривая гносеологию понятия «устойчивое развитие», обратим внимание на то, что разные авторы уже не раз отмечали неточность русского перевода иноязычного выражения. Действительно, «устойчивое развитие» означает просто устойчивый, постоянный рост. В то же время в европейских языках выражения «sustainable development», «nachhaltige Entwicklung», «developement durable» имеют более узкий смысл: это развитие «продолжающееся» (можно сказать, «самодостаточное»), т.е. такое, которое не противоречит дальнейшему существованию человечества и развитию его в прежнем направлении [1].

Таблица 1 – Определение «устойчивое развитие» с позиции различных авторов

№	Понятие конкурентоспособности	Автор
1.	процесс доведения «до определенной степени духовной, умственной зрелости, сознательности культурности... до определенной степени силы, мощности, совершенства»	С.И. Ожегов
2.	способ его функционирования, который обеспечивается преобразованиями внутренней среды предприятия с целью самосохранения и воспроизводства социально-экономических процессов путем гармонизации взаимоотношений с внешней средой	Хомяченкова Н.А.
3.	экономическую устойчивость предприятий отождествляют с его финансовым состоянием, в котором факт его убыточности играет главную роль, а банкротство рассматривается как один из институтов, предназначенных для обеспечения функционирования устойчивых предприятий	Э.М. Коротков, Д. Ковалев, Т. Сухорукова, З.В. Коробкова
4.	отождествляют понятие устойчивое развитие и финансовая устойчивость	Сайфулина Р.С., Шеремет А.Д., Кадыков Г.Г., Савицкая Г.В., Баканов М.И., Ефимова, Негашев Е.В
5.	под устойчивым понимает такое развитие предприятия, при котором минимизируется отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую систему, на основании предвидения различных рыночных преобразований и принятия своевременных управленческих решений	Коряков А.Г.
6.	обеспечивается ее инновационной активностью	Шепель Р.А.
7.	устойчивое развитие предприятия обеспечивается за счет роста показателей эффективности предприятия	Кучерова Е.Н., Сидорин А.В., Родионова Л.Н., Абдулина Л.Р.
8.	режим его функционирования, при котором, безусловно, выполняются оперативные, текущие и стратегические планы работы предприятия за счет реализации на регулярной основе мер: по предупреждению, выявлению и нейтрализации рыночных угроз для выполнения плана, а также по максимально быстрой ликвидации отклонений от плана, вызванных этими угрозами	Волкова А.В.
Примечание: составлено автором на основе источников [1-8]		

Таким образом, как вы видим из таблицы 1, большинство авторов рассматривают только лишь некоторые составляющие экономической устойчивости (финансовую, производственную, инвестиционную и т.д.).

В зарубежных источниках в основном под устойчивым предпринимательством понимают организацию, которая может предвидеть и удовлетворять потребности нынешнего и будущих поколений клиентов и заинтересованных сторон путем создания и внедрения новых бизнес-стратегий и мероприятий, которые ускоряют позитивные социальные изменения, защищают и сохраняют целостность окружающей среды, одновременно повышая эффективность бизнеса.

Бизнес вносит существенный вклад в устойчивое развитие общества, и в последнее десятилетие попытки достичь устойчивого развития можно увидеть даже на этом уровне бизнеса. Поэтому устойчивость является конечной целью, к которой стремится фирма. Концепция устойчивого развития может продвигаться в компании на основе социальной ответственности и множества добровольных инструментов: системы менеджмента качества, системы экологического менеджмента, системы менеджмента здоровья и безопасности на рабочем месте, более чистого производства, экомаркировки, ответственного ухода и т.д.

Литература

1. Кутовая А.С. Анализ подходов к определению понятия «Устойчивое развитие предприятия» // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. No 5 (44). с. 39-43. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-podhodov-k-opredeleniyu-ponyatiya-ustoychivoe-razvitiye-predpriyatiya> (дата обращения: 10.10.2019).
2. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. - 4-е изд. - М., 1997.
3. Хомяченкова Н.А. Рекомендации по мониторингу устойчивого развития промышленного предприятия. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2010. - 36 с.(2,25 п.л.).
4. Гришаков К.Р. Понятие устойчивого развития промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Электронный периодический научный журнал SCI-ARTICLE.RU. - 2013. - № 1. - С. 79-82. - URL: http://sciarticle.ru/number/09_2013.pdf (дата обращения: 19.09.2019).
5. Коряков А.Г. Методологические вопросы устойчивого развития предприятий Вопросы экономики и права, 2012 - №4.
6. Кучерова Е.Н. Современный подход к устойчивому развитию предприятия [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pandia.ru/text/77/288/3468.php>.
7. Волкова Л.В. Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия (на основе рециркуляции изделий): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2009 - 22 с. URL: <https://dlib.rsl.ru/viewer/01003465115#?page=1> (дата обращения: 23.12.2019)

ӘОЖ 338.2

ӨНДІРІСТІК ҚОРЛАРДЫ БАСҚАРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Усбанова Г.Ш., Кушурова К.А.

(М.Қозыбаев ат. СҚМУ)

Кәсіпорынның негізгі өндірістік қорлары экономикалық потенциалдық материалдық базасын, олардың өндірістік аппаратын құрайды. Негізгі қорлардың құрамын сапалы жетілдіру, оларды пайдаланудың тиімділігін жақсарту еңбек өнімділігін көтерудің, өнімнің өзіндік құнын төмендетудің негізгі факторлары болып табылады.

Кәсіпорынның техникалық потенциалын тиімді пайдалануды көтерудің негізгі жолдары – бұл өндіріс процесстерінің механизациясы және автоматизациясы, құрал-жабдықтардың тұрып қалуын резервтік қуаттылықтың жүктеуін реттеу жолымен төмендету, негізгі номенклатураға кірмейтін өнім дайындау, құрал-жабдықтардың ауыстыру коэффициентін көтеру техниканы автоматтандырылған басқару жүйесімен жабдықтандыру, ғылыми техникалық прогресс шараларын жүргізу және т.с.с.

Негізгі өндірістік қорлардың құрылымына әсер ететін негізгі факторлар болып төмендегілер табылады:

- шығарылатын өнім сипаты;
- шығарылатын өнім көлемі;
- механизация және автоматизация деңгейі;
- мамандандыру және коперациялау деңгейі;

кәсіпорындардың климаттық және географиялық орналасу жағдайлары.

Бірінші фактор ғимараттардың көлеміне және құнына, тасымал құралдарының және жеткізетін құрылғылар үлесіне әсер етеді. Қанша шығарылатын өнім көлемі (екінші фактор) көп болса, сонша құрал-жабдықтардың және арнаулы прогрессивті жұмыс машиндерінің үлес салмағы артады. Қорлардың құрылымына үшінші және төртінші факторлардың әсер етуі дәл осындай сипатта. Климаттық жағдайлардан ғимараттармен құрылыстар үлесу байланысты.

Негізгі қорлардың өндірістік құрылымына концентрацияның, мамандандудың, коперациялау және өндірісті біріктірудің дамуы әсер етеді, оған тағы да капиталдық құрылыс әсер етеді. Құрылыстың құнын төмендету арқылы, мысалға өндірістік ғимараттардың, негізгі қорлардың массивті элементі үлесінің жалпы құнын төмендетуге болады және осының арқасында жаңа кәсіпорынның негізгі қорларына салынған шығындардың тиімділігін көтеруге болады.

Негізгі өндірістік қорлардың құрылымын жақсартуға төмендегілер мүмкіндік береді:

- құрал-жабдықтарды жаңарту және модернизациялау;
- станок және машиналардың прогрессивті түрлерінің үлесін көтеру нәтижесінде құрал-жабдықтардың құрылымын жетілдіру, әсіресе мәрелік операцияларды орындайтын станоктар, автоматты және жартылай орындайтын станоктар, универсалды агрегаттық станоктар, автоматтық машиналарды, сандық программамен басқарылатын станоктар;

- ғимараттарды және үйлерді жақсы қолдану, бос алаңдарда қосымша құрал-жабдықтар орналастыру;

- құрылыс жобаларын дұрыс жасау және кәсіпорынның құрылыс жоспарларын жоғары сапалы орындау;

- аз пайдалынатын және артық құрал-жабдықтарды және оның бөлек топтарының арасында дұрыс пропорцияларды қамтамасыз ететін құрал-жабдықтарды орнату.

Құрылыс көлемі артқан сайын кәсіпорын алдында терең бір проблема болып капитал салымдарының тиімділігін көтеру табылады, яғни капитал салымдарының бірлігіне келетін материалдық өндіріс саласында қайтарымды көтеру немесе жоғары әлеуметтік эффектіге жету. Капитал салымдарының тиімділігі – өте ауыр көрсеткіш, оның жақсаруы келесі факторлардың комплексінен байланысты болады:

Инвестициондық цилды қысқарту, яғни қандай да бір құрылыс объектісін қаржыландырудың басы және оны пайдалануға енгізу аралығы. Бұл кезеңді қысқарту 2 мәселені шешуге мүмкіндік береді:

- а) құрылыс объектісіне жұмсалатын халық шаруашылығынан алаңдайтын құралдар, демек олар өнімдерді пайдалану өндірісінде және халықаралық пайдаға қатыспайтын уақытын қысқарту;

б) негізгі қорлардың физикалық және моральдық тозуының арасындағы айырылысты қысқарту;

Бұл мәселелер құрылыстың негізгі объектілеріне капитал салымдарын біріктіру, құрылыс ұзақтығын және қуаттарды меңгеру мезгілін қысқарту есебінен шешілуі мүмкін.

Негізгі құрылыс объектілерінде капитал салымдарын біріктіруді көтеру олардың эксплуатацияға тез енгізуіне және аяқталуына жәрдем береді.

Құрылыс ұзақтығын және кәсіпорындарды реконструкциялау қысқарту қазіргі замандық құрылыс өндірісінде бірден-бір актуальды мәселе болып табылады. Біздің елімізде құрылыс ұзақтығының қолданылатын нормалары өте жиі сақталынады, нормативтен 1,5-2 есе артатын нақты мезгілі белгіленген құрылыс объектілері кездеседі.

Бұл мәселені шешуде маңызды болып құрылыстың ары қарай индустрияландырылуы табылады, ол құрылыстық өндіріске машиндерді кең көлемде енгізу және құрылыстың өнеркәсіптік базаларын дамыту есебінен болуы керек.

Құрылыстық өнеркәсіптік базаларының технологиясын және ұй коперациялау ымдастыруын жетілдіру төмендегілерді қамтамасыз ету қажет:

- заводтық дайындау, өнімді тасымалдау және объектілерді тұрғызу сатыларында толық еңбек сыйымдылығын төмендету;

- құрылыстың материал сыйымдылығын және отын-энергетикалық ресурстардың шығындарын төмендету;

- эксплуатацияға енгізілетін объектілердің сапасын көтеру;

- эксплуатациялық объектілердің қажетті сапамен қамтамасыз еткенде құрылыстың құнын төмендету.

Құрылыс ұзақтығын қысқарту үшін құрылыс объектілерінің техникалық дайындалған және жабдықтауды жақсарту үлкен маңызға ие.

Құрылыс бөгелістерінің көпшілігі территорияның құрылысты салуға уақытына дайын болмауы (барлық бөгелістердің 10% мөлшерінде), техникалық құжаттамаларының уақытына дайын болмауы (7% мөлшерінде), құрылыста техникалық және технологиялық үзілістер және т.с.с. объектілерді енгізу мезгіліне құрылысты материалдармен, бұйымдармен және конструкциялармен өзіндік өнеркәсіптік кәсіпорындардың қуаттылығын меңгеру уақытын қысқарту инвестициялық циклдың қысқаруына әсер етеді.

Құрылыстың сапасын көтеру. Құрылыс өндірісінде біткен объектілердің ақырғы өнімнің сапасы тек қана олардың ұзақ уақыт пайдалануында ғана әшкереленеді. Өз кезегінде бұл ақырғы өнім сапасы объектілерді тұрғызуға қолданған барлық материалдардың, бұйымдардың және конструкциялардың сапасы қиыстырылады. Осылайша құрылысқа қызмет көрсететін әрбір өнеркәсіптік кәсіпорында құрылыспен дайындалған объектінің сапасы сол немесе өзге өлшемде қалыптасады. Бұл жағдай өндірістік кәсіпорындарда жобалауда, олардың қызметін жетілдіруде және өндірілетін өнімнің сапасының бағасын анықтайтын болуы қажет.

Құрылыстың басқару жүйесін жетілдіру, соның ішінде құрылыс материалдары, бұйымдар және конструкциялар өнеркәсіптерінің кәсіпорындары, олардың ведомствалық бағыныштылығына байланыссыз. Техникалық прогресс жүрісінде өндіріс звеноларының саны көбейеді, құрылысқа қатысатын ұйымдар арасындағы байланыстар қиындайды және біржола оперативті шешім қабылдау және тарату талаптары көбейеді. Басқару жүйесін бірқалыпты жетілдіру, өндірісті жоспарлаудың барлық стадияларында оптимизацияны есептерін пайдалану, басқарушылық еңбектің механизациясы және автоматизациясы – өнеркәсіптік құрылыс базалы кәсіпорындардағы техникалық прогресстің сипатты элементтері болып табылады.

Құрылыс құнын төмендету – көптеген фактор санына байланысты нәтижелі көрсеткіш. Еңбек процестерінің көп мөлшерін құрылыстан заводқа ауыстырғанда құрылыс құнымен берілген заводтық өндірістің рөлі артады. Бірақ онымен завод өнімінің өзіндік құнының төмендеуіне алып келмейді. Кейінгі шығындарға талдау жасап және заводының өзіндік құнын төмендеткен өнімді немесе оның өндіріс технологиясын өзгерткен кезде келесі этаптарда артық шығындарға алып келмейтінін көрсету қажет. Белгіленген шаралардың тиімділігі құрылыс өндірісі деңгейінде тек қана нәтижелік шығындармен бағалануы мүмкін.

Құрылыс жұмыстарын механикаландыру әр түрлі жұмыстарға арналған кең көлемде машин паркін қолдануды қажет етеді. Осыған байланысты құрылыс техникасын жетілдіру және оның даму тенденциясы салалық қимада үлкен бір мәселе болып табылады. Бұл үшін ары қарай құрылыс техникасының негізгі түрлерін жетілдірудің мағынасын және артықшылығын жеке қарастырайық.

Осылайша ауыстырылатын жұмыс құралдарының номенклатурасын кеңейту және оның спецификалық кинематикасы, сонымен қатар жұмыс қозғалыстарын біріктіретін жылдамдықты тәуелсіз реттеу бұрын қолмен жасалып жүрген жұмыстарды механикаландыруға жағдай жасайды. Бұл мүмкіндік тек қана бағасын түсіріп және мұндай жұмыстардың өндірісін тездетіп қана қоймай, сонымен қатар көптеген жұмысшыларды жұмыстан босатады. Бұдан басқа эксплуатацияланатын экскаваторлар паркi үшін запас бөлшектерінің номенклатурасы едәуір төмендейді және машина жөндеудің агрегаттық әдісін қолдануға мүмкіндік туады, демек олардың жөндеуде тұрып қалулары төмендейді және пайдаланудың пайдалы уақыты көбейеді.

Басқаруды автоматтандыру нәтижесінде еңбек жағдайларын жақсарту экскаваторлардың өнімділігін көтеруге мүмкіндік береді, ал олардың приводтарын автоматтандыру энергетикалық ресурстардың үнемдеуіне алып келеді бұның салдарынан машиндердің барлық КПД көтеріледі.

Машиндерге техникалық қызмет көрсетуге арналған уақытты қысқарту оның смена ішінде пайдалану коэффициентін көтеруге және кеңінен тараған экскаваторларға қызмет көрсететін персоналдың санын қысқартуға мүмкіндік береді.

Қазіргі уақытта техникалық деңгейін ары қарай көтеру гидравликалық экскаваторлардың конструкциясын принциптары болып мыналар табылады: өнімділікті 1,5-2 есе көтеру; материал сыйымдылығын минимум 20% үлеске және энергия сыйымдылығын 10% үлеске түсіру; мықтылығы жоғары болаттарды енгізу; техникалық қызмет көрсетудің сенімді және еңбек сыйымдылығы көрсеткіштерінің кенет жақсаруы; басқару жүйелерін жетілдіру және машинистің жұмысына жағдай жасау; микропроцессорлық техниканы құру және енгізу, соның ішінде ақпараттарды бейнелейтін құрылғылар және т.б.

Өнімділік эксплуатациялық сипаттардың негізгісі, ол қондырғылардың қуаттылығын көтеру жолымен, жоғалтуларды төмендету, өндеудің жаңа процесстерін қолдану арқылы көтеріледі. Үзіліссіз қозғалыстағы экскаваторлардың өнімділігін ары қарай көтерудің негізгі факторлары болып жұмыс процестерін жетілдіру табылады. Жұмыс органдарын гравитионды және инерционды түсіру, жұмыс жылдамдығын көтеруді қолдану перспективталы.

Үзіліссіз қозғалыстағы экскаваторлардың өнімділігінің негізгі факторы болып оның автоматтандырылуының деңгейін көтеру табылады. Үзіліссіз қозғалыстағы экскаваторлардың сенімділігін арттыру осы заманғы топталған бұйымдарды және материалдарды пайдалану жолымен жүреді, сонымен қатар жұмыстан шыққан және эксплуатацияда тексерілген детальдарды пайдалануға мүмкіндік беретін оның унификациясын жоғары деңгейге көтеру. Үзіліссіз қозғалыстағы экскаваторлардың универсалдығын және қолдану облыстарын кеңейту әр түрлі ауыстырылатын жұмыс құрал-жабдықтарды пайдалану арқылы жүзеге асырылады.

Жетекші елдердің тәжірибесінде автогрейдерлерді шығарушылар қуаттылығы және массасы әр түрлі типтегі автогрейдерлерді шығаруға үлкен көңіл бөледі. Бір типтік автогрейдерлердің кеңейтумен бірге дәстүрлі машиналар да жетіледі. Жетілдіру негізінде келесі бағыттарда жүреді: жүргізушінің еңбегіне жайлы жағдай жасау, жаңа шуды басатын, кондиционер орнатылған кабиналар жасау, техникалық күтіммен қызмет көрсету аралық мерзімін едәуір ұзартуға мүмкіндік беретін жаңа майлағыш жүйелерін қолдану, машиндерді құрастырудың модульдық әдісін дамыту.

Жер қазатын машиндер паркінің негізін бульдозерлер құрайды. Оларға жер жұмыстарының барлық көлемінің 40%-ті келеді. Жер жұмыстарының құрылысын жүргізгенде бульдозерлер және қопсытқыш бульдозерлер маңызды дәрежеге ие. Бульдозерлердің және қопсытқышы бар бульдозерлердің анықталған даму тенденциясы болып келесілер табылады: бір типті бульдозерлер көбейту және жетілдіру, сонымен қатар минibuльдозерлер жасау; машиндердің техникалық қызмет көрсеткіштерін және жөндеуін жеңілдету жолымен олардың эксплуатациялық үнемдеуін жоғарылату, жұмысқа дайындалу уақытын азайту; визуальдық бақылауды және механикаландырылған майлауды қамтамасыз ету; техникалық қызмет көрсетуді жүргізуді жеңілдететін және тездетін тиімді диагностикалық құрылғыларды арнаулы құралдарды қолдану және т.б.

Отандық және шетелдік тәжірибені құрылыста қазіргі машиндерді құрастыру және қолдану облысында зерттеу олардың дамуының келесі бағыттарын анықтауға мүмкіндік береді: машинистің еңбек жағдайын ары қарай жақсарту, кабиналарды машиннің негізгі тораптарының жұмысын бақылайтын информатика құрылғыларымен және қоршаған ортадан қорғайтын жүйелерімен жабдықтау; вибрациялы машиндерді пайдаланып еңбек өнімділігін арттыру, оларды автоматтық басқару құралдарымен және жұмыс циклы түгелдей автоматтандыруға мүмкіндік беретін борттық электронды есептеуіш машиналармен жабдықтау.

Құрылыстың өнімділігін және сапасын көтерудің қажетті шарты болып қажетті нәтижеге мүмкіндік беретін құрылыс машиндерінің тиімділігі жоғары жұмыс органдарын қолдану және іздеу табылады. Прогрессивті бағыттары болып әр түрлі құрылыс материалдарымен жұмыс жасай алатын универсалды және көпфункционалды машиндерді шығару. Техниканы жетілдірудің қажетті шарты болып машиндерге қызмет көрсетуге еңбек сыйымдылығын төмендеткенде олардың сенімділігін көтеру табылады.

Кәсіпорынның негізгі қорларын тиімді пайдалануды көтерудің, жоспарлаудың негізгі формасы болып техникалық дамуының, өндірісті ұйымдастырудың және кәсіпорынның техникалық қайта құралдануының жоспары табылады.

Техникалық даму және өндірісті ұйымдастыру жоспарында негізгі өндірістік қорларды пайдалануды көтеру шаралары келесі тарауларға топталған:

1. Прогрессивті технологияларды енгізу, өндірісті механизациялау және автоматтандыру;

2. Құрал-жабдықтардың қозғалыстағысын модернизациялау және көнергенін ауыстыру;

3. Өндірісті басқаруды, жоспарлауды және ұйымдастыруды жетілдіру;

4. Ғылыми-зерттеулік және тәжірибелі-конструкциялық жұмыстар;

Бұл көрсеткіштерді жақсарту ғылыми техникалық прогресс, негізгі қорлар құрылымын жетілдіру, жабдықтардың әр түрлі бос тұрып қалуын қысқарту, өндірісті және еңбекті жетілдіру, шаруашылықты жүргізудің жаңа нысанын дамыту есебінен мүмкін болады.

Жүргізген зерттеулерімізді талдай отырып, кәсіпорынның тиімді қызмет етуі толығымен енгізгі қорларды тиімді пайдалуына тікелей байланысты болып келеді.

Сондықтан да нарықтық экономикаға өтпелі кезеңімізде бұл мәселе өте актуалді болып табылады. Өнімдердің бәсеке қабілеттілігін арттыру үшін кәсіпорындар өзінің техникалық жабдықтауларды жаңарту, инновациялық өзгерістерді енгізу керек.

Әдебиет

1. Қазақстан Республикасының “Инвестиция туралы” заңы. 2003 жыл және 2016 жылдағы енгізілген өзгертулермен.
2. «Инновациялық қызмет туралы» ҚР Заңы. - Алматы, 2015 ж.
3. “ Қаржы” /оқулық/ Қ.Қ. Ілиясов, С. Құлпыбаев - Алматы 2015.
4. Шаруашылық субъектілерінің қаржылық ресурстарын тиімді басқару кезеңдерін құру // ҚазЭУ Хабаршысы - 2011 № 5, 97-101 б.
5. Қазақстан Республикасындағы инвестициялық саясатты жетілдіру жолдары//Қоғам және дәуір. 2014ж
6. Оразалин Қ.Ж. «Кәсіпорын экономикасы»: Алматы, 2015.
7. Казахстанская правда. С. Тай «Влияние прямых иностранных инвестиций / 07.03.2015 г.
8. <http://kz.government.kz>
9. www.akorda.kz

УДК 336.63

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ БОЙЫНША ҰСЫНЫСТАРДЫ ӨЗІРЛЕУ («ДАНИЯР АГРО» ЖШС МЫСАЛЫНДА)

Хамзина А.С., Аманжол М.А.
(М.Қозыбаев ат. СҚМУ)

Қазіргі таңда Қазақстан кәсіпорындарының басты мақсаты, негізгі құралдар және ұлттық экономиканың толығымен жетілдіру мәселесі .

Бұл жұмыстың негізгі мән мағынасы: Кәсіпорын экономикасының жағдайында қаржылық ресурстарын пайдалану ерекшеліктерін талдау мәселесі кәсіпорын үшін әрқашан өзекті мәселе, сондықтан ұсынылып отырған жұмыс тақырыбы осы мәселені зерттеуге арналады және жұмыста қаржылық ресурстарын пайдалануды ұйымдастырудың қазіргі іс жүзіндегі барысы жан-жақты ғылыми жолмен зерттелініп, оның ерекшеліктерімен жетіспеушіліктері айқындалады.

Тақырыптың өзекті мәселесі болып кәсіпкерліктің пайда болуы мен дамуы экономиканың жоғарылай түсуіне әсер ететін бірден — бір факторлардың бірі.

Жұмыстың мақсаты болып қаржы ресурстарды қалыптастыру стратегиясын дайындау, қаржылық ресурстардың қалыптастыру стратегиясының тиімділігіне баға беру, жетілдіру жолдарын қарастыру.

Зерттеу объектісі «Данияр Агро» ЖШС болып табылады.

Жұмыстың жаңалығы «Данияр Агро» ЖШС кәсіпорынның ағымдағы қаржылық ресурстардың стратегиясын талдаудың арқысында, кәсіпорынның қаржылық ресурстардың қалыптастыру стратегиясын жетілдіруіне жаңа заманауи ұсыныстар және дайындалған тұжырымдар берілген.

Негізінен қаржыландырудың түрі екіге бөлінеді; сыртқы және де ішкі болып. Мұндай бөлу кәсіпорынның қаржылық ресурстары мен капиталының бағыттары арасындағы қатаң байланыспен белгіленген. Қаржыландыру түрлерінің сипаттамасы 1-ші кестеде көрсетілген. Кестеде қаржылық көздері 3 түрге бөлінетіні белгіленген: меншікті капитал негізінде қаржыландыру, капитал негізінде ақшалай қамтамасыз ету, меншікті және капитал негізінде аралас қаржыландыру.

Меншікті тартылған қаржылық ресурстар дегеніміз – кәсіпорынның толықтай барлық ресурстарының негізгі бөлімі, ол фирманың құрылу кезінде негізделеді және оның барлық кезеңінде қолында болады. Бұндай қаржылық ресурстардың бұл бөлімін жарғылық қор немесе жарғылық капитал деп атайды.

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық-құқықтық заңының нысанына байланысты жүргізілген және де оның жарғылық капиталы акцияларды шығаруда және оларды сату да, жарғылық капитал салымдар барысынан көрініс табады және қарастырылады. Кәсіпорынның осы кездегі өмір сүру уақытында жарғылық капитал жоғары өсуі де, төмендеуі де мүмкін, осының негізінде кәсіпорынның ішкі қаржылық ресурстарының бөлімі есебінен де болуы мүмкін.

Кәсіпорынды құру барысында негізгі құралдар, материалды емес активтер, айналым қаражаттарын сатып алу көзі жарғылық капитал болып табылады. Сонымен қатар кәсіпкерлік қызметті жүргізу үшін қажетті жағдайлар қалыптастырылуы керек. Ендеше, жарғылық капитал дегеніміз – бұл кәсіпорынның жарғылық қызметін қамтамасыз етуге арналған меншік иелері ұсынатын қаражаттар сомасын айтады.

Кәсіпорынның қаржы ресурстары мен капиталының арасындағы қағиданың айырмашылығы кез келген уақытта, яғни қаржы ресурстары кәсіпорынның капиталынан үлкен, немесе тең болатынына бағытталады. Мұндай теңдік жағдайында кәсіпорынның қаржылық міндеттемелері жоқ және қолдғы барлық қаржы ресурстары айналымға жіберілген деп есептеледі. Бірақта, бұл капитал мөлшері қаржы ресурстары мөлшеріне қаншалықты жақындаса да, кәсіпорын соншалықты тиімді жұмыс істейтінін білдірмейді.

Біздің облыста кәсіпкерлікті қолдауға және оның дамуына бағытталған қаржы-несиелік және инвестициялық саясат жасалынып жұмыс істеп жатыр. Облыста кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың қаржылай қамтамасыз етілуі жергілікті бюджеттің есебінен осы мақсатқа қарастырылған қаражатпен орындалуға көзделеді.

Өнеркәсіптің, ауыл шаруашылығының, қызмет көрсетудің тек басымды бағытын дамытуға облыстық және жергілікті бюджеттен қаражат бөлінеді. Ал келесі қаржылық стратегия – бұл кәсіпорынды ақшалай қаражаттармен қамтамасыз ету негізінде әрекеттердің басты жоспары. Осы қаржылық стратегия теориясы шаруашылық етудің нарықтық шарттарда объективті заңнаманы зерттейді, жаңа жағдайлармен өмір сүрудің, стратегиялық қаржылы операцияларды дайындау мен жүргізудің әдістері мен нысандарын құрады.

Бұндай кәсіпорынның стратегиясы кәсіпорында барлық қызметтік жақтарды қамти отыра, негізгі және айналым қаражаттарын жетілдіру, капиталды басқару, пайданы бөлу, қолма-қолсыз есеп-айырысу, салық менеджменті, құнды қағаздар облысындағы саясаттарын қамтиды.

Қаржылық стратегияның айтылған құрамдас бөліктері қаржылық стратегия объектілерін анықтайды, олар – табыс, пайда және қаражаттардың түсімі, қаражаттар шығыстары және аударымдары, бюджеттік және бюджеттен тыс қорлармен қарым-қатынастар, сонымен қатар несиелік қарым-қатынастар болып бөлінеді.

Мысал ретінде «Данияр Агро» ЖШС алсақ деймін. «Данияр Агро» ЖШС 2003 жылы 2 сәуірде құрылған, өз балансы бар өздігінше кәсіпорын болып табылады. Серіктестіктің қызметінің негізгі түрі ауыл шаруашылық өнімін өндіру болып келеді.

«Данияр Агро» ЖШС қызметі Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексімен жұмыс істейді. Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілікті серіктестіктер туралы» Қазақстан Республикасының Заңымен, 31.01.2006 ж. «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңымен көрсетіледі.

Серіктестік жұмысшылардың орташа жылдық саны елуден аспайтын, активтерінің жалпы құны алпыс айлық есептік көрсеткіштен аспайтын шағын кәсіпкерлік субъекті болып табылады.

Кәсіпорын жарғысы. Кәсіпорын атауы - «Данияр Агро» Жауапкершілігі шектеулі серіктестік. Серіктестіктің заңды мекен-жайы - Қазақстан Республикасы, Солтүстік Қазақстан облысы, Есіл ауданы, Жарқайын селосы. Серіктестіктің қызмет ету мерзімі – тіркелгеннен жойылу немесе қайта құрылуына дейін.

Серіктестіктің өзінің атауымен мөрі бар, өзіндік балансы мен банктерде есептік және т.б. шоттары бар. Серіктестік өзінің тауар белгісі мен символикасына ие бола алады.

Серіктестік өзінің қызметін іске асыру үшін қажетті табыс арқылы құра алады: қорлар, тағайындаулар, мөлшерлер, принциптер, Қоғам жиналысында бекітілген қорлар туралы қағидалармен реттелетін қолдану тәртібі мен құрылу көздері.

Қызметтің мәні: ауыл шаруашылығындағы бидай өнімдерін өсіру, өндіру, қабылдау, қайта өңдеу, сақтау, ауыл, орман, жүктеу, сауда, сондай-ақ басқа түрлі тауарлар мен өнімдерді: импорттау, сатып алу, сату, тауар алмасу операцияларын жасау; салу, бөлу, аванстар мен несиелер беру немесе кез-келген тауар түрімен операцияларды іске асыруға, соның ішінде Қазақстан Республикасы мен шетелдерге ауыл шаруашылығы өнімдері мен басқа жүктерді тасымалдау сияқты қызметті жүзеге асырады.

«Данияр Агро» ЖШС қызметінің негізгі көрсеткіштеріне мыналар жатады: 1 кестеде келтіріліген мәліметтер бойынша активтер, міндеттемелер, жеке капитал, таза табыс, активтердің тиімділігі және жеке капиталдың тиімділігі., Жоғарыда келтірілген мәліметтерді қарастыра отырып, кәсіпорнның активтері 2017 жылы 5813783 мың тенгеден 2018 жылы 4449018 мың тенгеге дейін өскенін байқаймыз. 2019 жылы таза табыс 338642 мың тенге.

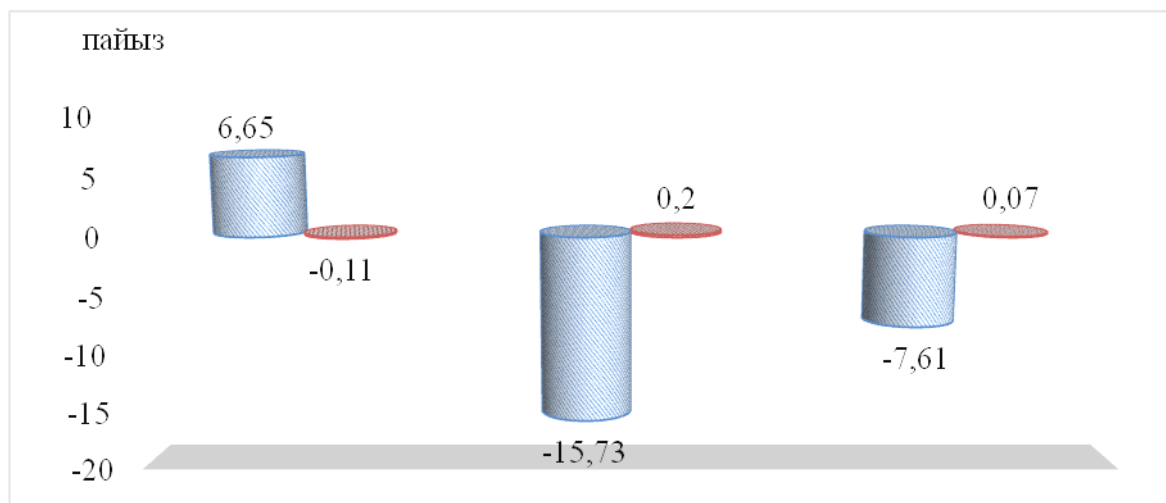
1 кесте. 2017-2019 жж. «Данияр Агро» ЖШС қаржылық-шаруашылық қызметтің негізгі көрсеткіштері (мың. теңге)

Көрсеткіштер атауы	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	Абсолюттік ауытқу, мың теңге(+/-)		Салыстырмалы ауытқу, %	
				2018 жылдың 2017 жылға	2019 жылдың 2018 жылға	2018 жылдың 2017 жылға	2019 жылдың 2018 жылға
Активтер, барлығы	5813783	5511380	4449018	-302403	-1062362	-5,2	-19,3
Міндеттемелер	9154450	9676658	8937547	522208	-739111	5,7	-7,6
Жеке капитал, барлығы	-3340667	-4165278	-4488529	-824611	-323251	24,7	7,8
Таза кіріс	386969	-866946	-338642	-1253915	528304	-324,03	-60,9
ROA, %	6,65	-15,73	-7,61	-22,39	8,12	-	-
ROE, %	-0,11	0,20	0,07	0,32	-0,13	-	-

Жеке капитал 2019 жылға қатысты ұлғайып -4488529 мың тенгені құрады. Таза табыс 2018жылы -866946 мың тенге, ал 2019жылы -338642 мың тенгеге қысқарған. Өткен үш жыл ішінде «Данияр Агро» ЖШС активтері өсу қарқынына ие. Міндеттемелер 2017жылы 9154450 мың тенгені құрасы, ал 2019 жылы 8937547 мың тенгеге азайған, 2019 жылдан 2018 жылға өсу қарқыны -7,6%-ды құраған.

Әрі қарай әрбір бапты активтерде қарастырамыз, негізгі қаражаттар 2017-2019жж 5813783 мың тенгеден 4449018 мың тенгеге төмендеген, ол негізгі қаражаттардың қысқаруын білдіреді.

1 суретке сәйкес талданып жатқан кезеңдегі «Данияр Агро» ЖШС тиімділік көрсеткіштері динамикасына талдау жасасақ,



1 сурет. 2017-2019 жж. «Данияр Агро» ЖШС активтердің тиімділігі мен жеке капиталдың тиімділігі

Кәсіпорынның талданып жатқан кезеңдегі барлық мәліметтерден шығатыны банктің қолданатын барлық активтерінің тиімділік коэффициенті оңтайлы өсуді көрсетеді, және 2019 жылы -7,61%-ды құрайды.

Кәсіпорынның жеке капиталының тиімділік коэффициенті 2017 жылдан 2019 жыл аралығында -0,11%-ға жоғарылап, 0,07%-ды құрайды.

Қарастырылып жатқан кезеңдегі қысқа мерзімді дебиторлық берешек 2019 жылы 113614 мың тенгені құраған. Баланс құрылымындағы осы баптың ұдайы салмағы 2017 жылы 80,8%-дан 2019 жылы 27,2%-ға дейін қысқарғанын айта кету қажет. Осы қарқын қорлардың 2019 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 791168 сомасына ұлғаюына әкелді.

Қорыта келе, Қазақстан шарттарына байланысты дәстүрлі тәсіл қолдануды міндетті деп санаймыз, өйткені ол өзінің теориялық ұсыныстары мен ашықтығымен ерекшеленеді. Бұл әдісті қолданудың қиындығы, ғылыми негіздемесінің жоқтығы мен меншікті және қарыздық капиталының ара қатынастарының бағдары болып табылады. Бұл әдіс бойынша «Данияр Агро» ЖШС-ның капитал құрылымы жөнінде тұжырымдамалар жасалды. Ұсынылған шаралардың ендірудің нәтижесінде қаржы күйінің түрі артады, оңтайлы фактор болып табылады. Жоғарыда айтқандай, кәсіпорынның болашақтағы қаржы күйінің арттыруы оңтайландыру актив құрылымымен байланысты болу керек.

Әдебиет

1. Жұмағазиева А. Кәсіпорындағы экономикалық билік жүйесі және құрылым, Қаржы-Қаражат. – Алматы 2014 - №5 - 18-23 бет.
2. І.Ж Нарғоziев, Кәсіпорын экономикасы, 2011 жыл, 351 бет.
3. Илиясов Қ.Қ., Құлпыбаев С. Қаржы: Оқулық. Алматы, 2016, 38 бет.
4. <http://www.stat.gov.kz>
5. <http://www.Daniar-Agro.kz>

**МАРЖИНАЛДЫҚ ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОНЫ ШАРУАШЫЛЫҚ ЖҮРГІЗУШІ
СУБЪЕКТИНІҢ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУДА ҚОЛДАНУ
(«АМАНЖОЛ» ШҚ МЫСАЛЫНДА)**

Хамзина А.С., Джуманова Д.М.
(*М.Қозыбаев ат. СҚМУ*)

Өзіндік құн, сату көлемі мен табыс (пайда) арасындағы себеп-салдарлық қатынасқа негізделіп, шығындарды екіге бөле отырып, бизнестегі басқарушылық шешімдердің рентабельділігін негіздеу әдістемесі деп маржиналдық талдау аталады. Ал бұл өнімді сату бойынша өзгермелі мен табыс шығындары арасындағы айырмашылық – маржиналдық табыс деп аталады. Маржиналдық табыс ұғымы бірнеше мағынада қолданылады. Жоғарыда атап кеткендей, бір жағынан, ол – шығындар арасындағы айырмашылық ретінде қарастырылса, екінші жағынан, ол - негізгі қызмет бойынша табыс пен тұрақты шығындардың қосындысы болып табылады. Бұл құбылыс көп сатылы жүйелер мен есептемелерді құруға жағдай жасайды.

«Директ костинг» жүйесі аса күрделі жүйелі процесс болып табылады және бұл жүйе арқылы қалыптасқан табыс есебінен негізгі қызмет табысының өзгеруі сату бағасының, сатылатын өнім көлемінің өзгеруіне байланысты табыстың өзгеруі көрініс табады. Өндіріс қызметін «шығын – көлем – пайда» талдауы өндірістік процестің бір немесе бірнеше параметрлері өзгертін болса, қандай байлыққа ие болып қалады дейтін сауалға жауап алуға мүмкіндік туғызады.

Маржиналдық табыс әдісі математикалық әдіске балама ретінде қарастырылады. Маржиналдық табысты таладағанда пайда мен тұрақты шығын сомасына теңестіріліп көрсетілуі керек. Осы арада тепе – теңдік нүктесіне қол жеткізіледі. Осыдан тұрақты шығын залалсыздық нүктесі мен өнім бірлігінің маржиналдық табысының теңдігі шығады.

Кәсіпорын әкімшілігі «Директ-костинг» жүйесін пайдалану кезінде маржиналдық табысты кәсіпорын бойынша да, жеке өнімдер бойынша да қолдануға аса көп көңіл аударады. Ол тек қана тиімділігі жоғары өнімдерді айқын анықтауға мүмкіндік береді, оның басты себебі маржиналдық табыс, тұрақты шығындарды өнімдер арасында бөлу кезінде қорытынды нәтиже өзгермейді. Бүгінгі таңда, ҚР-сында нарықтық қатынастардың қалыптасуы және бухгалтерлік есепті реформалауды жүзеге асыру барысында, сондай-ақ шаруашылық жүргізудің жаңа жағдайлары мен кәсіпорын жұмысының тиімділігін көтеруге мүмкіндік беретін, осы жүйені қолданудың сенімділігі мен дұрыстығы бойынша сұрақтар қалыптасты. Атап кеткен жүйені кәсіпорын қызметінде пайдалану, сараптаушының назарын тек айнымалы шығындарға ғана емес, сонымен бірге, сметалық есеп жүйелерінде келтірілген баптары шегінде кезеңдік шығындарды төмендету ресурстарын анықтау және сол арқылы кәсіпорынның негізгі қызметтен алатын табысын арттыруға мүмкіндік береді.

Маржиналдық тұтқаның әсер ету күші әрқашанда сатудың белгілі көлемі үшін, яғни өнімді өткізуден алынған нақты түсім үшін есептеледі. Тұрақты шығындар көбейген сайын пайданың мөлшері азаяды, ал маржиналдық тұтқаның әсер етуі күшейеді және керісінше, яғни өнімді өткізуден түскен түсімнің көлемі азайса, маржиналдық тұтқаның әсер ету күші артады.

Инвесторлар тұрғысынан аналитикалық есептеулер жүргізу, яғни жеке және бірнеше ұзақ мерзімді базалық өзгерістер құрамын венчурлық капиталды қамтамасыз

ету заңды тұлғалардың жауапкершілігінде. Жиынтық табыс инвесторлардың (акционерлердің және лендердің) таза табыс пен сыйақы сомасы төленеді. Бұл жалпы табыстың немесе барлық активтер немесе ұзақ мерзімді капиталдың салыстыруға болады; бірінші жағдайда, коэффициент, есептелген активтер бойынша кірістілік (ROA) ретінде белгілі, екінші жылы - (ROE) инвестицияланған капиталға пайда. Аталған факторлардың экономикалық түсіндіру көрсеткіші ВЕР үшін бірдей болып табылады. Бұл инвесторлар кәсіпорынның құрудың бастамасы және қаржылық стратегиялық жоспарында, оның жұмыс істеуін қамтамасыз ету болып табылады, өйткені активтер құны инвестор табысын салыстыруда негізі болып табылады.

Шаруа қожалығы деп жарғылық капиталы белгілі бір көлемдегі құрылтайшы құжаттарға бөлінген; шаруа қожалығының фермерлері, оның міндеттемелеріне жауап бермейді және олардың қосқан үлестері көлемінде ШҚ-ның қызметіне байланысты шығындар тәуекеліне ие, ШҚ-ның бір немесе бірнеше тұлғасы танылады. Шаруа қожалығының фермерлері жүзден аспауы қажет. Шаруа қожалығы жалғыз басқарушы ретінде басқа жалғыз тұлғадан тұратын шаруашылық ШҚ-ты ала алмайды.

«Аманжол» ШҚ Жарғысы Қазақстан Республикасының Конституциясына, «Шаруашылық ШҚ-тар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығына сәйкес құрылған және қазіргі кезде жүзеге асырылуда.

Кәсіпорын атауы - «Аманжол» Шаруа Қожалығы. ШҚ - тың заңды мекен-жайы - Қазақстан Республикасы, Солтүстік Қазақстан облысы, Жамбыл ауданы. ШҚ - ның қызмет ету мерзімі – тіркелгеннен жойылу немесе қайта құрылуына дейін. ШҚ - ның өзінің атауы мен мөрі бар, өзіндік балансы мен банктерде есептік және т.б. шоттары бар. ШҚ-ы өзінің тауар белгісі мен символикасына ие бола алады. Олардың үлгілері акционерлердің жалпы жиналысында бекітіліп, белгіленген тәртіп бойынша тіркеледі.

«Аманжол» ШҚ қызметінің негізгі түрлері: ұн, жармалар, қоспажем, нан, басқа халықтық тұтыну тауарларын өндіру мен жүзеге асыру; бидай және бидай өнімдерін тазарту, кептіру, сақтау; экспортты-импорттық, тауаралмасымдық, маркетингтік және сату-сатып алу операциялары; Қазақстан Республикасы және басқа да мемлекеттердің территориясында сыртқы экономикалық және инвестициялық қызмет; ауыл шаруашылық қызмет етеді.

Шаруа Қожалығының ауыл шаруашылық алқаптарының көлемі 12000 га құрайды, оның ішінде 8300 га егістік жұмыстарына пайдаланылады.

ШҚ- ның негізгі мақсаты табыс табу болып табылады. ШҚ мүлігінің құны ШҚ өзіндік балансында көрініс табатын негізгі қорлар мен айналыс қаражаттары және тағы басқа мүліктері құрайды.

ШҚ-ның жарғылық капиталы ШҚ-ның толығымен мемлекеттік тіркелуіне дейін бір құрылтайшысымен қалыптастырылған. ШҚ-ның жарғылық капиталы коммерциялық қызметтен түскен табыс есебінен, ал қажет болған жағдайда фермерлердің қосымша төлемдері арқылы толықтырылуы мүмкін.

Шикізаттың негізгі жеткізушілері Солтүстік Қазақстан облысының Шаруа қожалықтары болып табылады. Өнімді іске асырудың негізгі бағыттары келесілер болып табылады: Солтүстік Қазақстан облысы, Қазақстанның Шығыс және Орталық бөліктері, сондай-ақ өнімнің бір бөлігі экспортқа жіберіледі.

Кәсіпорын қызметінің негізгі техника-экономикалық көрсеткіштеріне талдау жасау компанияның қаржылық жағдайын, ағымдағы қызметіне капиталының жеткілікті екенін, қосымша қаржыландыру көздеріне мұқтаждығын, жалпы шаруашылық етуші субъектінің қызметінің тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

«Аманжол» ШҚ-ның 2017-2019 жылдар кезеңіне негізгі техника-экономикалық көрсеткіштерін қарастырсақ, келесілерді атап өтуге болады: іске асырылған өнім 2018 жылы 2017 жылға қарағанда 247991 ұлғайған, ал 2018 жылы 921390 азайған.

Жүзеге асырылған өнімнің өзіндік құны өсу қарқынына ие, ол 2019 жылы 125301 теңгені құрады. Жүзеге асырылған өнімнің 1 теңге шығыны 2019 жылы 2017 жылға қарағанда 0,671 азайған, ал 2018 жылы 0,707 азайған.

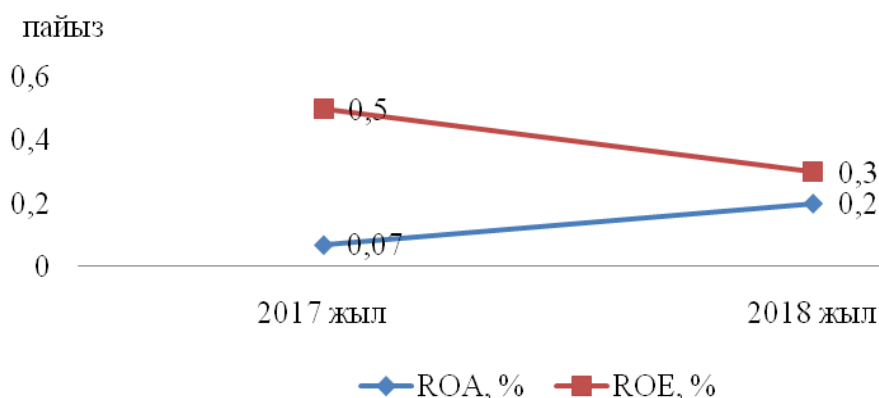
Негізгі қаражаттардың орташа жылдық құны 2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда 7,38%-ға өскен, ал 2018 жылға қарағанда 824-ге азайған. 2017 жылы табыс 3 439 738 теңгені, 2018 жылы 5 827 471 теңгені, ал 2019 жылы 3 398 868 теңгені құраған.

Жоғарыда келтірілген көрсеткіштерді қарастыра отырып, кәсіпорынның активтері 2017 жылы 135 212 109 теңгеден 2019 жылы 194 058 268 теңгеге дейін өскені байқалады. Соңғы үш жылда «Аманжол» ШҚ активтері өсу қарқынына ие. Баланстың валютасы 2017 жылы 135 212 109 теңгені құраса, ал 2019 жылы 194 058 268 теңгеге дейін ұлғайған. Міндеттемелер 2018 жылы 106614022 теңгені құрасы, ал 2019 жылы 89633305 теңгеге өсуі, 2019 жылдан 2018 жылға өсу қарқыны 70,78-ды құраған.

1 суретке сәйкес талданып жатқан кезеңдегі «Аманжол» ШҚ тиімділік көрсеткіштері динамикасына талдау жасайық.

Кәсіпорынның талданып жатқан кезеңдегі барлық мәліметтерден шығатыны банктің қолданатын барлық активтерінің тиімділік коэффициенті (ROA) оңтайлы өсуді көрсетеді, және 2018 жылы 8,58%-ды құрайды. Кәсіпорынның жеке капиталының тиімділік коэффициенті (ROE) 2018 жыл 36,82%-ды құраған.

Тәжірибелік есептеулерде операциялық тұтқаның әсер ету күшін анықтау үшін жалпы маржаның (ауыспалы шығындардан кейінгі жүзеге асырудан алынған нәтиже) табысқа қатынасын қолданады. Жалпы маржа ауыспалы шығындар мен жүзеге асырудан түскен түсім арасындағы айырмашылықты көрсетеді. Бұл көрсеткіш экономикалық әдебиеттерде жабынды сома ретінде белгіленеді. Жалпы маржаның тек қана тұрақты шығындарды жабу үшін ғана емес, сондай-ақ табысты қалыптастыру үшін де жеткені ықтимал. «Аманжол» ШҚ жалпы маржасы 2018 жылы 29391 мың теңге болып жоспарланған болатын, ал факт бойынша 38525 мың теңгеге теңелді. 2019 жылы 22786 мың теңге. Сонымен 2018 жылы жоспар бойынша жалпы маржа тұрақты шығындарды жапты және 7599 мың теңге мықтылық қоры қалған болса, онда 2019 жылы мықтылық қоры тек 441 мың теңгені құрайды.



1 сурет. 2017-2018 жж. «Аманжол» ШҚ активтердің тиімділігі мен жеке капиталдың тиімділігі

Осылайша, 2018 жылға қолда бар биржасында «Аманжол» ШҚ перспективасы жоқ, өйткені жалпы маржа кәсіпорынның тұрақты шығынынан тек 441 мың теңге артық, сәйкесінше жоспарланып отырған табыс шаруашылыққа даму мүмкіндігін бермейді. Мұндай нашар жағдайдан арылу үшін ең алдымен шаруашылық билігіне тәуелді бағалық факторды өзгерту қажет. Өндірістік бағдарламаға сәйкес 1 тонна бидайдың өзіндік құны 13135 мың теңгені құрайды. (108,6 АҚШ долл) Ағымдағы

бағамен бір тоннасына 120 АҚШ доллар болғанда 1 тонна бидайды сату тиімділігін аламыз, яғни әрбір шығынға кеткен бір АҚШ долларына 1,1 АҚШ доллар түсім (өсім қарқыны 10) аламыз немесе шығынға кеткен әрбір теңгеден 1,37 теңге пайда аламыз. Бағалық фактордан басқа валюталық фактордың да әсерін көреміз.

Негізінде, «Аманжол» ШҚ рейдерлік жаулап алуына, сондай-ақ салық салудан қашуына тағы бір қадам жасалып отыр. (шығындардың өсуі нәтижесінде ЖТС бойынша салық салу базасының төмендеуі).

«Аманжол» ШҚ 2018 жылға жоспарлы көрсеткіштерін зерттеу бюджеттің онша табысты емес екендігін көрсетті: жиынтық тұрақты және ауыспалы шығындардың арақатынасын дөңгелектегенде 100% (ешқандай өсім жоқ). Сонымен қатар, 2019 жылы ауыл шаруашылығы өнімі өндірушінің жұмысына маңызды әсер ететін: табиғи-климаттық, операциялық, бағалық және валюталық тәуекелдер.

Ауылдық тауар өндірушілерді қолдау үшін мемлекеттік шынымен толық бөлектеу үшін мүмкін емес қазіргі уақытта айтарлықтай қаржы ресурстары қажет. Ағымдағы жағдайда, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының қаржылық жағдайына әсер етуі мүмкін ішкі факторлардың едәуір саны: активтерді тиімсіз құрылымы, өндіріс тиімсіз ұйымдастыру, ресурстарды қымбат пайдалану, сондай-ақ тұтастай алғанда қаржылық нәтижелердің төмен деңгейі. Пайдаға арналған өнімдер жалпы қаржылық көрсеткіштерін айқындайтын шектеулі мөлшерде жүзеге асырылады, қолада бар ресурстар шектелген шаруашылықтарда жиі қол жетімді, төмен кірістілік немесе тіпті тиімсіз өнімдерін өндіру үшін пайдаланылады. Сондықтан, шаруа қожалығы секторындағы жақсартулар жалпы әрбір жеке компания және өнеркәсіп көлемін және оның табыстылығының деңгейі талап етілетін бәсекеге қабілетті өнім өндіру негізінде пайданы қалыптастыру ішкі тетіктері арқылы қол жеткізуге болады.

Қорытындылай келе, маржиналдық талдау деңгейі компанияның қаржылық тәуекел дәрежесі мен акционерлер талап ететін пайда нормативтік стандарттарына тура пропорционалды әсер етеді. Төленетін пайыздар сомасы, яғни тұрақты міндетті шығындар жоғары болған сайын, таза пайда да соншалықты жоғары. Осылайша, қаржылық леверидж деңгейі қаншалықты жоғары болған сайын, компанияның қаржылық тәуекелі де соншалықты жоғары.

Пайда көптігі, алдыңғы бөлімдерде баяндалған, оның себептері, әрине, пайда басқару шешімдерін қабылдау үшін негіз береді индикаторы торлар бірі ретінде пайдаланылады хабарларындағы ақпараттың пайдалылығын әсер етеді. Тиісті нақтылау жоқ «пайда» ұғымы, сондай-ақ оған негізделген аналитикалық коэффициенттер, іс жүзінде ауданаралық *pretiguetu* болып табылады. Мысалы, фраза немесе «кәсіпорынның АВС пайдасына Р теңге болып табылады» ештеңе айта емес, өздері «компаниясының рентабельділігі АВС А% болып табылады». Жоғарыда келтірілген осы нақты топтың талдамалық коэффициенттерін блогының, ең алдымен, мен концерндер, анық есептеу алгоритмдерін анықтау үшін талап көрсеткіштері. Қысқаша проблеманың негізгі аспектілерін талқыланды. Сондай-ақ, зерттеу кезінде ҚР аграрлық реформа мен ҚР Үкіметі қаулыларының, ауыл шаруашылығы секторының жай-күйін сипаттайтын статистикалық заңдар қолданыланды.

Әдебиет

1. 2013-2015 жж Астана 2019 ж. үшін Қазақстан Республикасының Ауыл шаруашылығы тұрақты даму концепциясы. - б. 9
2. Ворст И., Ревентлоу П., “Экономика фирмы” изд. “Высшая школа” 2017 ж. 91 б.
3. Дүйсенбаев Қ.Ш. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау - Алматы: 2018 ж.
4. Ильенкова С.Д. «Экономика и статистика фирм». - М.:Финансы и статистика, 2017 ж. – 240 б.
5. Нарықтық бидайдың кәсіпорындар маркетингтік стратегиясы // Агронарықтың проблемалары, Алматы, 2017, №2.
6. Төлегенов Э.Т. Бухгалтерлік ақпарат жүйелері. - А., Экономика. 2017 ж. 44 б.

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ, ТЕХНОЛОГИИ И НАПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Цапова О.А., Гишняк К.В.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

В нашем мире существует достаточно большое количество различных моделей, технологий и направлений менеджмента. Они имеют свои недостатки и преимущества. В каждой стране национальные, культурные, исторические особенности накладывают свои отпечатки и на модель бизнеса и на механизм управления. Кроме того, развитие менеджмента на современном этапе позволяет выделить его особенности в отдельных отраслях (банковский менеджмент, менеджмент в образовании, медицине и т.д.), структурных подразделениях организаций (кадровый менеджмент, финансовый менеджмент и т.д.) Тем не менее, не смотря на разнообразие моделей, сфер и направлений менеджмента существует ряд обязательных компонентов. Данные компоненты, объединившись – сила, основа менеджмента, которая двигает мир на шаг вперед, преодолевая определенные проблемы в различных процессах. Убрать один из компонентов, например, технологию и все экономика мира рухнет. Ведь технология – основа того, как будет действовать предприятие, по какой структуре работать, как решать определенные проблемы. В данной статье обращается внимание на важность каждого из составляющих менеджмента и их важность в производстве.

В первую очередь, модель менеджмента – это основные составляющие концепции в системе управления организации. В менеджменте существует три разновидности моделей. Это американская модель, японская, а также западноевропейская.

Наука «менеджмент» оформилась и взяла свое начало как раз таки в США, этим и характеризуется американская модель менеджмента. Модель зародилась в классической школе, формированию основы составляющей концепции в системе управления служат особенности заселения континента, его религия и культурные наследия. Население рассчитывало только на свои силы, в данном обществе были изначально зарожжены такие черты как: уверенность, самостоятельность, индивидуализм, а также общительность. Для американской модели характерна жесткая политика управления, но модель стремится к характерному представлению о персональной ответственности работника. Основа модели – это работа с личностями, а не просто работниками предприятия. В модели существует конкуренция, личность стремится не просто заработать, а добиться определенного успеха: «Прыгнуть выше головы». В американский менеджмент включены определенные понятия: тотальный контроль руководящего; подходы, стили, свойственные индивидууму; обоснование, понятие о существовании власти; определенные (формальные) взаимоотношения с работниками; при достижении личности определенной цели, дается обязательно оценка его результата, а также повышение его в данного рода деятельности; реализация приема в организацию индивидуума, которому присутственны деловые качества; оплата труда тесно зависит от личностных достижений целей работника. Главный минус, а также это является и главным отличием американской модели от других – отсутствие заботы организации о своих сотрудниках. Данная модель не зависит от сотрудников предприятия и сотрудники могут приниматься на короткие сроки, а также их могут не задумываясь уволить просчеты и нарушения. Для работника в первую очередь должны быть характерны такие критерии как: опыт работы, образование и умение работать в организации, присутствие психологической совместимости.

Результат руководящего – основа того, насколько выполнены поставленные перед руководителем цели. Американский менеджмент – идеальная модель для людей, которые ставят перед собой цели карьерного роста выше и выше, а также, проходя трудности, не смотря ни на что, достигают определенные высокие, по мнению самих же карьеристов, цели [3]. Модель позволяет быстро достигать поставленных целей, а также выстраивать горизонтальную карьеру работнику, повышать свою квалификацию в данной профессии [2].

Вторая современная модель менеджмента – японская модель. Изучая географию, известно, что Япония – страна, обусловленная бедностью ресурсов. Поэтому японцы разработали современную модель управления, которая привлекает всех работников к труду, выпускает качественный товар или услугу с минимальными издержками. Японская система управления была призвана самой эффективной моделью, потому что главное ее преимущество-это умение работать с людьми. У каждого японца с самого детства существует понятие, что человек - часть огромной системы. Принцип японцев: «Богатство в человеческих ресурсах». Японская модель не характерна обещаниями выполнения правил, инструкций. В понимании руководителя и работников, понятие поведения руководителя в данной ситуации, зависит от состояния ситуации, т.е. менеджер себя повел так, потому что были созданы именно такие условия в данной ситуации. Правильность принятия решений в определенных ситуациях зависит от того, насколько руководитель изучил определенные нюансы, обстановки, на основании которых он может принять правильное решение. Особенности японского менеджмента состоят в: тотальном коллективном контроле; организационные нюансы решаются коллективом; присутствуют неформальные отношения между менеджером и подчиненными; предприятие обусловлено только коллективной ответственностью; присутствие карьерного роста, а также заработная плата зависит от результата группы внутри организации, а не отдельной личности; непрерывность обучения, происходящего на производстве, без отрыва от работы; менеджер только универсального типа. Огромного успеха добиваются лишь те компании, в которых менеджер смог установить дружеские отношения в коллективе и у коллектива один девиз: «мы все - одна семья». Обычно коллектив, предприятие которого делает наибольшие успехи, сам обозначает мотивацию и самостимулирование. В данных компаниях не обозначаются обязанности коллектива или же работника, и коллектив, и работник (как рассматриваемое отдельное лицо от коллектива) сам выбирает себе обязанности. Каждый работник знает, что необходимо компании и что нужно сделать для устранения потребностей компании в чем-либо [4].

Людвиг Эрхард вводит в послевоенные годы по всей Европе такую модель управления как: европейская модель менеджмента. Эрхард вводит концепцию «социального рыночного хозяйства», в которую входят две основы: присутствие во всех сферах хозяйствования государственное регулирование и обязательное присутствие индикативного планирования, которое должно заменить директивное планирование. Суть индикативного планирования состоит в том, что данное планирование устанавливает определенные показатели и планы, достижение которых наиболее желательно. Западноевропейскую модель Эрхарда поддержали все ученые, занимающиеся аспектами государственного регулирования, а также все слои общества в целом.

В теории западноевропейской модели существует такой принцип: для эффективного управления, необходимо выполнение ряда условий:

- 1.настрой руководителя должен быть доброжелателен к подчиненным;
- 2.тон менеджера должен быть воспринимаем работниками;
- 3.по мнению руководителя, должна быть выбрана частота влияния (например, оставление менеджера хорошего мнения о себе).

Особую роль в управлении руководящего, несомненно, играет развитие самого руководящего как главного в происходящих процессах организации [1; 5].

Предприятие вправе выбирать любую из моделей менеджмента, все они эффективны, поскольку в моделях больше плюсов, чем минусов, что гарантирует успех предприятия в большем или меньшем значении.

Технология – это технические детали, выбор их комбинаций и использование их для конечного итога, которым является конечный продукт, который был создан организацией. Со стороны менеджмента, технология обращает на себя больше всего внимания, ведь организация должна четко решить, какой вид технологии использовать и как его использовать менее эффективно. Данная задача является сложной и ее решения могут, как отразиться положительно на экономике, так и отрицательно, например, вызвать негативные изменения для производства или вовсе нарушить его структуру. Исходя из подобных выводов, современные технологии менеджмента строятся на стратегии и повышении эффективности процесса деятельности предприятия.

Основываясь на данные выводы, технологии группируют на: технологии, воздействующие на бизнес-процессы, целью которых является оптимизация и повышение результатов - это: инжиниринг, реинжиниринг, непрерывное совершенствование, концентрированное улучшение. Из данных технологий, на основании анализа стратегического управления, менеджер выбирает ту технологию, которая более подходит организации и не выбивает организацию из «колеи». Инжиниринг с нуля проектирует процессы управления компанией. Любой малый бизнес в наше время выберет ту технологию управления, целью которой станет постановка на рыночную нишу и увеличение количества клиентов. Реинжиниринг же свойственен для тех предприятий, которые достигли целей завоевания рыночной ниши и ставят новые приоритеты. Предприятие выбирает именно эту технологию, потому что она способна качественно перестроить уже имеющиеся бизнес-процессы. Повышение результативности функций и процедур бизнес-процессов, исключение копий бизнес-процессов, эффективный оборот уже имеющихся ресурсов, характерны для технологии непрерывного совершенствования. А суть технологии концентрированного улучшения состоит в совершенствовании отдельных бизнес-процессов, с целью повышения их отдачи. Оптимизация бизнес-процессов дает значительное снижение издержек, сокращения цикла производства.

Существуют такие технологии, которые связаны с оптимизацией бизнес-процессов, целью которых является повышение эффективности управления предприятием. Примером служит такая технология как бенчмаркинг: ситуация в рыночной нише, когда собственная организация сравнивается с аналогичными. Этот метод предполагает обмен опытом и информацией, т.е. новой теорией для одних компаний и обычной практикой для других. Метод ФСА (функционально-стоимостной анализ) дает право на минимизирование затрат, при этом возможность сохранить ключевые показатели достижения цели – усовершенствование бизнеса с увеличением прибыли. Данный метод используют только прибыльные организации, имеющие определенные перспективы. Метод способствует снижению стоимости и увеличению рынка сбыта, это прекрасно отразится на совершенствовании организации. Технология, снова которой строится на всеобщем управлении и качестве, поддерживает и повышает принцип удовлетворения потребностей клиентов, требуемого уровня качества продукции и услуг. В данном процессе чаще всего используется технология «CALS»-технология, цель которой - непрерывное развитие и поддержка жизненного цикла продукта или услуги.

Выбор технологии в предприятии – ответственное решение менеджера, ведь технология несет за собой, как положительные, так и отрицательные последствия [6].

Определение деятельности фирмы на дальнейшее время – главное в менеджменте предприятия, необходимо взвесить все преимущества и недостатки технологий. Но как подтверждение: без выбора технологии, организация существовать, а тем более приносить прибыль менеджеру. Ведь без технологии начинается бардак в производстве.

Искусство управления как и любая наука содержит в себе направления. Классификация менеджмента разнообразна, в нее входит, и управление предприятием, качеством, сервисом, проектом и затратами, и финансовая бухгалтерия, и логистика и т.п. [7]. Например, существует такое направление в менеджменте как: классическое направление. В него включены такие понятия как: научный менеджмент, который является разработкой таких ученых как: Ф. Тейлор, Г. Гант, Ф. Гилберт. В их работе акцент поставлен на преподнесение менеджмента как научное управление, организация производства, рациональность. Также имеется ряд работ в создании административного менеджмента, их авторами являлись: А. Файоль и М.П. Фоллет. Ученые преподносили в искусство управления обращения внимания на управления организации в целом и ее составляющие. Акцент ставился на различных функциях, они таковы: планирование, организация, командная цепочка, координация и контроль. Рассмотрим работу Вебера, он внес несомненную важность в концепцию бюрократических организаций. Суть данного направления состоит в том, что организация должна четко ставить перед работниками их должностные обязанности и уведомлять о степени ответственности работника в данном предприятии. Особое значение уделяется таким аспектам как: ведение формальной отчетности, разделение собственности и управления, что строится на безличной, рациональной основе [8].

Что касается современных направлений, их достаточно много. Существует Кадровый менеджмент, он схож с работой Вебера, ведь главным аспектом является точный подбор личностей на работу. Почему именно личностей? Потому что прием на работу осуществляется с учетом профессиональных и психологических черт и навыков претендентов. В современном менеджменте раскрывается менеджмент финансовых ресурсов. В науке управления финансами практически во всех компаниях существует должность финансового менеджера, который обязан контролировать денежные процессы в организации. Важная роль в современности уделяется управлению процессом маркетинга. Анализ рынка, разработка рекламы продукта и его продвижение – главные функции менеджера, работающего в данной отрасли. Следующим составляющим направлением является инновационный менеджмент, умение пользоваться новшествами технологий – огромная наука, которая подвластна менеджеру, который занимается в данном управлении. Управлением процессов инвестиций занимается инвестиционный менеджмент. Стратегический менеджмент имеет ряд составляющих: анализ состояния дел; разработка и выбор альтернативы; внедрение мероприятий по реализации. Управление качеством – следующее направление менеджмента, а управление знаниями - Knowledge-менеджмент. Без современных информационных технологий невозможна деятельность организации, поэтому выявляется еще одно направление – информационный менеджмент. Коммуникативный менеджмент - работа по налаживанию взаимоотношений среди подразделений организации. Международный менеджмент перспективен, когда предприятие находится во взаимоотношениях с иностранными организациями. Информационное и секьюрити направления свойственны менеджменту безопасности, а покупка и продажа недвижимости и организация этих процессов – менеджменту недвижимости. Продажа товаров и услуг присуща менеджменту продажи. Люди по экологическому менеджменту разрабатывают экологические программы. Антикризисный менеджмент включает меры по недопущению кризиса и меры выхода из кризиса [9].

Достаточно много перечислено направлений менеджмента и это еще не все, но как видно из теории, что мир не стоит на месте. В каждом процессе возникают проблемы, которые должны быть подвержены решению. Как раз таки с появлением управления (менеджмента) в разных процессах, взаимоотношениях, связях, возможно достаточно необходимое, рациональное и справедливое решение. Предприятие не может без выбора направления двигаться в принципе, ведь как начинать дело, если не обозначена его идея?

Из выше написанной информации можно сделать вывод, что без наличия модели, технологии, направления невозможно развитие предприятия, а тем более получения прибыли. Так как предприятие и его «создатель» не могут обходиться без навыка искусства управления (менеджмента), а технология, модель и направление – это основа менеджмента. Несмотря на минусы перечисленных компонентов, организация не может отказаться от них. Без технических детали, выбор их комбинаций и использование их для Конечного итога, начинается бардак в организации, ведь люди не знают как и по какой системе работать. Без направления руководящий работник не понимает в какую идею направить свой бизнес, а тем более назначать людей на предприятие, не имеющего цель и «двигаться вверх». Без основных составляющих концепции в системе управления организации, невозможно определить ее деятельность, и на что данная деятельность направлена.

Литература

1. https://studwood.ru/821494/menedzhment/sovremennye_modeli_menedzhmenta
2. <http://ru.solverbook.com/spravochnik/menedzhment/amerikanskaya-model-menedzhmenta/>
3. <https://wordhelp.ru/word>
4. <http://ru.solverbook.com/spravochnik/menedzhment/yaponskaya-model-menedzhmenta/>
5. <https://helpiks.org/9-43256.html>
6. <file:///C:/Users/Пользователь/Downloads/Ismihanova%20menedzhmenta..pdf>
7. https://studme.org/1998061423219/menedzhment/funksii_menedzhera
8. Е.В. Ланкина: Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера; ТРТУ; 2006 год.
9. https://studbooks.net/1475279/menedzhment/osnovnye_sovremennye_napravleniya_menedzhmente

УДК 336.717

К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ КРИПТОВАЛЮТЫ В КАЗАХСТАНЕ

Цвингер И.Г.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Процессы, происходящие на глобальном уровне, полностью изменяют взгляды не только на экономическую систему в целом, но и оказывают существенное влияние на финансовый рынок. Со временем меняются отношения к цифровизации и к криптовалюте. Так, в течение одного года Международный Валютный Фонд перешел от утверждения о том, что цифровые активы не угрожают глобальной экономической стабильности к утверждению, что они делают мировую экономику уязвимой.

После того, как капитализация рынка криптовалют стала стремительно возрастать, государственные институты начали предпринимать серьезные усилия по разработке регулирующих его законов и правил. Целью исследования является определение места, функций и проблем правового регулирования криптовалюты в глобальной финансовой системе.

Сегодня операции с криптовалютами разрешены в ряде стран – в Японии и Германии такая криптовалюта как биткойн, уже является законным платёжным средством. В Республике Беларусь планируется легализовать майнинг и криптовалюты, Саудовская Аравия готовит закон о регулировании криптовалют. В России, операции с криптовалютой признаются спекулятивными, в связи с отсутствием обеспечения и юридически обязанных субъектов операции по «виртуальным валютам». В других странах оборот криптовалюты, ограничен, например, в Индии планируется запрет их использования. В Китае финансовым компаниям запрещены не только прямые операции с биткойнами, но и публикация котировок или страхование финансовых продуктов, связанных с криптовалютами, в то же время для операций физических лиц ограничения отсутствуют. В центральном банке Швеции использование криптовалюты в качестве средства платежа признали законным и рассматривают возможность выпустить собственную цифровую крону. На основании расчетов, проведенных Банком Англии создание и внедрение криптовалюты в рамках отдельной страны, может оказать влияние на прирост ВВП не менее 3%, а в странах с высокими издержками по транзакциям и дорогими кредитными ресурсами, этот прирост может стать значительно выше.

Правовое регулирование криптовалюты является закономерным шагом в развитии отношения к новому финансовому криптоинструменту со стороны центрального банка и правительства. С юридической точки зрения криптовалюта является абсолютно легальной, так как согласно статье 38 Закона РК «О Национальном банке Республики Казахстан» официальной денежной единицей (национальной валютой) в стране является казахстанский тенге [1], а введение на территории страны других денежных единиц запрещено.

Можно было бы отнести криптовалюту к иностранным валютам, но действующее Казахское законодательство не допускает этой возможности. В Законе Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле» валюта определяется: 1) как денежные знаки в виде банкнот, монет, которые находятся в обращении и являются законным платежным средством на территории иностранного государства или группы государств, изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену на находящиеся в обращении денежные знаки, 2) как деньги на банковских счетах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах» [2]. Соответственно, криптовалюта не подходит ни к одному из указанных критериев и не может быть признана иностранной валютой.

Максимально близкое к криптовалютам понятие сформулировано в статье 1 Закона РК «О платежах и платежных системах», в котором дается определение электронным деньгам [3]. Под ними понимаются безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег, которые хранятся в электронной форме и принимаются в качестве средства платежа в системе электронных денег другими участниками системы. Но указанное определение, не в полной мере отражает сущность криптовалюты,

Отсутствие правового поля для использования криптовалюты создает ряд нерешенных вопросов: должно применяться вещное право либо обязательственное, каков порядок выставления судебного требования и каковы налоговые последствия.

Определенные сложности вызывает налогообложение майнинга криптовалюты. Криптовалюта, выполняя функции платежа и инвестирования, является по своей сущности цифровым активом, и с целью решения вопроса о налогообложении необходимо определить к какому виду активов относится криптовалюта: денежные средства, денежные эквиваленты, финансовые инструменты, основные средства и инвестиционное имущество, запасы и нематериальные активы.



За проведение операций по майнингу криптовалюты майнеры получают вознаграждение определенным количеством криптовалюты, то есть майнеры получают определенный доход, который должен быть налогооблагаемым.

Как было сказано выше, признать криптовалюту как «денежные средства» невозможно, ведь она не выпускается и не обеспечивается центральным банком. Актив в качестве «денежного эквивалента», имеет основной характеристикой подверженность лишь незначительному риску изменения стоимости, что противоречит самой природе криптовалюты - высокой волатильности.

Криптовалюта, не имеет физической формы и, соответственно не может быть признана в качестве основного средства» или «инвестиционного имущества».

Сложно отнести криптовалюту к такому активу как «финансовый инструмент», так закона не предоставляет своему обладателю права на договорной основе получать денежные средства и финансовые активы.

В соответствии с МСФО к «запасам» относятся активы, предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности. Так как торговля криптовалютой проходит не настолько часто, чтобы относиться к обычной деятельности хозяйствующего субъекта и квалифицироваться в качестве «запасов».

Наиболее приемлемый вариант – это криптовалюты в качестве «нематериального актива», который не является денежным средством, не имеет физической формы, но может быть продан, обменян или передан.

Однако, по такому активу, как криптовалюта, невозможно будет осуществлять начисление вычета по амортизационным отчислениям актива при исчисления корпоративного подоходного налога. Это связано с тем, что к фиксированным активам не относятся нематериальные активы с неопределенным сроком полезной службы. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, нематериальный актив может оцениваться по справедливой стоимости, при наличии активного рынка, а изменение справедливой стоимости в бухгалтерском учете должно признаваться в составе прочего совокупного дохода. Налогооблагаемое событие в этом случае наступает лишь при отчуждении такого нематериального актива как криптовалюта, то есть в тот момент, когда реализуется прирост стоимости либо убыток от выбытия.

Но, на этом этапе многочисленные проблемы порождает анонимность переводов, и как следствие отсутствие отчетности по данным операциям.

Однако определение размера такого прироста или убытка также сложно интерпретировать как факт. Ведь криптовалюта является виртуальной, а налоговое законодательство базируется на наличии подтверждающих документов.

Очевидно, что юридическая квалификация криптовалюты требует внесения изменений в ряд законодательных актов, регулирующих финансовый рынок, налогообложение и другие сферы деятельности.

На сегодняшний день ситуация в отношении правового поля использования криптовалют в Казахстане проявляется в следующем:

1. Правительство и представители власти обратили внимание на криптовалюты в 2014 году. В сети появилась новость о будущем старте казахской биржевой площадки для торговли криптовалютами. Высказывались предположения, что криптовалюта выступает в качестве суррогатных денежных средств, к ней нужно присматриваться и тщательнее анализировать финансовые процессы в сети.

2. Позиция Национального банка РК в отношении криптовалют направлена на жёсткое регулирование, а возможно и запрет виртуальной валюты. Виртуальные деньги, пока нет законодательного запрета, активно применяются в качестве расчетного средства – они покупаются и продаются, хотя и находятся вне правового поля. Согласно позиции Национального банка, использование криптовалют в качестве единицы расчетов в финансовом секторе при проведении собственных или клиентских операций противоречит законодательству. Кроме того, регулятор предупреждает, что на фоне популярности криптовалют могут возникать различные мошеннические схемы, обладающие признаками финансовых пирамид. Неконтролируемое использование криптовалюты может повлечь ряд негативных социально-экономических и правовых последствий. Например, активно рекламируется привлечение средств под новые проекты посредством криптовалют (ICO), принципы инвестирования которых схожи с IPO. Но, в отличие от IPO никто не проверяет эмитентов и не гарантирует защиту прав инвесторов, совершающих вложения в криптопроекты.

Формирующийся оборот криптовалюты имеет признаки коммерческой деятельности, но в связи с отсутствием регулирования, не вовлекается в бюджетный и налоговый сектор финансовой системы. Данные обстоятельства могут иметь потенциальную угрозу для национальной безопасности, финансовой системы страны, обеспечения правопорядка и вызвать рост мошенничества.непредсказуемую реакцию социальных групп при обрушении или ином непредсказуемом поведении рынка криптовалют.

В связи с этим, эксперты Национального Банка считают необходимым усилить работу по предотвращению появления криптовалютных финансовых пирамид и ужесточить законодательство в этой сфере, с целью уменьшения отрицательных последствий, сопутствующих операциям с криптовалютами.

3. В Казахстане назрела необходимость регулирования законодательства в сфере криптовалют. Несмотря на позицию Национального банка госорганы ищут способы их регулирования. С 2017 года разработку законодательной базы ведут специалисты Национальной ассоциации развития блокчейна и криптотехнологий (НАРБК РК). Министерством информации и коммуникаций разработан проект концепции закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам регулирования цифровых инноваций». В процессе разработки концепции закона был изучен мировой опыт и за основу был взят опыт Эстонии и Грузии. Эстония оказалась одной из первых стран, которая начала применять блокчейн на государственном уровне. Грузинский опыт – один из первых в мире, где на блокчейн перевели весь земельный реестр страны, исключив возможность незаконных манипуляций в сфере недвижимости. Законопроект в основном касается изменений действующего законодательства в области информатизации, однако изменения могут коснуться различных сфер, от налогового и финансового регулирования до правоохранительного. По результатам проведенного мониторинга в законах отсутствует системное регулирование и правовые определения, которые необходимы для правоотношений в сфере цифровых инноваций. Всё это сдерживает цифровизацию и инновационное развитие Казахстана в целом.

Для внедрения новых технологий правовое поле нужно не только для своевременной адаптации законов в сфере информатизации, но и для защиты имущественных прав, а также определения позиции государства как прогрессивного правового режима.

4. Криптоджекинг – это современная киберугроза, связанная с получением хакерами или сотрудниками, злоупотребляющими своим должностным положением, доступа к серверам, сетям Wi-Fi, компьютерным сетям, в целях противоправного использования вычислительных мощностей для майнинга виртуальных валют. В 2017 году Комитетом национальной безопасности Казахстана возбуждено уголовное дело по факту выявленной сети «подпольного майнинга» с использованием вычислительных ресурсов органов государственных доходов Республики Казахстан.

Вместе с тем, практика применения уголовного законодательства показала, что имеются пробелы в квалификации преступных деяний, связанных с неправомерным использованием объектов информационно-коммуникационной инфраструктуры против интересов или без согласия их владельца или собственника. Действующая редакция Кодекса РК "Об административных правонарушениях" и Уголовного кодекса РК не предусматривают ответственности за скрытое противоправное распоряжение объектами информатизации. В связи с этим назрела необходимость ввести дополнения к текущим составам правонарушений такие как тайное неправомерное распоряжение объектами информатизации без согласия собственника или владельца с целью извлечения имущественной выгоды. Основной целью этого дополнения является пресечение правонарушений, связанных с противоправным майнингом и криптоджекингом.

Правовое положение криптовалюты в Казахстане пока остается неурегулированным. На основании вышеизложенного, с концептуальной точки зрения регулирование криптовалют может выстраиваться по двум альтернативным направлениям.

Первое направление – это создание принципиально нового законодательства, приближенного к требованиям новой цифровой экономики. При таком сценарии криптовалюты будут являться только частью системы глобального регулирования цифровой сферы.

Второе – это интеграция криптовалюты в традиционную экономику путем применения существующих правовых норм к деятельности, связанной с криптовалютами или разработка законодательства по регулированию криптовалют в рамках действующих подходов к регулированию имущественных прав, оказанию финансовых услуг, контролю обращения денежных средств. Для реализации вышеуказанного потребуются внесение изменений в Гражданский Кодекс РК, действующие законы «О валютном регулировании и валютном контроле», «О платежах и платежных системах», в нормативно-правовые акты по налогообложению. В данных нормативно правовых документах, необходимо определить нормативно-правовой статус криптовалюты, регламентировать операции и их особенности, определить методы и нормы контроля со стороны надзорных органов.

Игнорировать криптовалюту уже невозможно, она существует в Интернете и не может исчезнуть. Определение статуса цифровых денег является необходимым для граждан, бизнеса и государства. Иначе возникает опасность, что пробелами в правовом поле, могут воспользоваться с целью отмывания доходов, уклонения от уплаты налогов или финансирования терроризма. Казахстану необходимо определиться с выбором регулятивных мер в отношении криптовалюты, определив не только ее правовую квалификацию, но и правовые последствия, в условиях межгосударственного сотрудничества и глобализации цифровой экономики.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 30 марта 1995 г. № 2155 «О Национальном банке Республики Казахстан».
2. Закон Республики Казахстан от 2 июля 2018 года № 167-VI «О валютном регулировании и валютном контроле».
3. Закон Республики Казахстан от 26 июня 2016 г. № II-VI «О платежах и платежных системах».
4. Смольянинова С.Ф., Фоот Ю.В. «Роль цифровых технологий в развитии рынка платежных услуг» / Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Т.1: материалы МНПК - Брянск: Издательство БГУ им. акад. И.Г. Петровского, 2018.

УДК 330.322

CHINESE INVESTMENTS IN KAZAKH ECONOMY

Chaukerov E.B.

(M.Kozybayev NKSU)

The establishment and development of bilateral neighborly relations between the Republic of Kazakhstan and the People's Republic of China is an essential part of the foreign policy of Kazakhstan in the period of the country's modern economic development.

The topic of bilateral relations has always remained and remained and still remains one of the urgent issues in Kazakhstan's foreign policy.

The length of the Kazakh-Chinese border is 1782,85 km.

China occupies one of the leading places in the world in terms of GDP and is also a major investor in the economy of the Republic of Kazakhstan, and joint industrial projects are being implemented. Moreover, Kazakhstan is participating in the implementation of the Chinese Silk Road Economic Belt.

In 2016, Kazakhstan signed with China a "Cooperation Plan for pairing the new economic policy of Nurly Zhol" and the construction of the Silk Road Economic Belt".

The fact that the Chinese initiative "One Belt - One Way" gave impetus to bilateral relations was also noted by the First President of Kazakhstan - Elbasy Nursultan Abishevich Nazarbayev, in his last message to the people of Kazakhstan in October last year.

Over the past years, China has remained one of the largest foreign trade partners of Kazakhstan and is the second largest country in terms of trade turnover after Russia. In January-August this year, this indicator amounted to \$9.2 milliard. This is 1.2% more than in the same period last year (\$7,3 milliard). Also, over this period, the share in the total volume of trade in our country has grown (from 12% to 14,8%).

In addition, more than 3500 enterprises with the participation of Chinese capital operate in Kazakhstan. They operate in almost all regions of our country.

Returning to the topic of investments, it is worth noting that over the years of independence, \$330 milliard has been invested in the Kazakhstani economy, of which \$20 milliard, that is only 5% is an investment from China.

55 joint projects are being implemented in the amount of \$ 27.6 milliard, of which 15 are implemented, 11 are under implementation, 29 are under consideration.

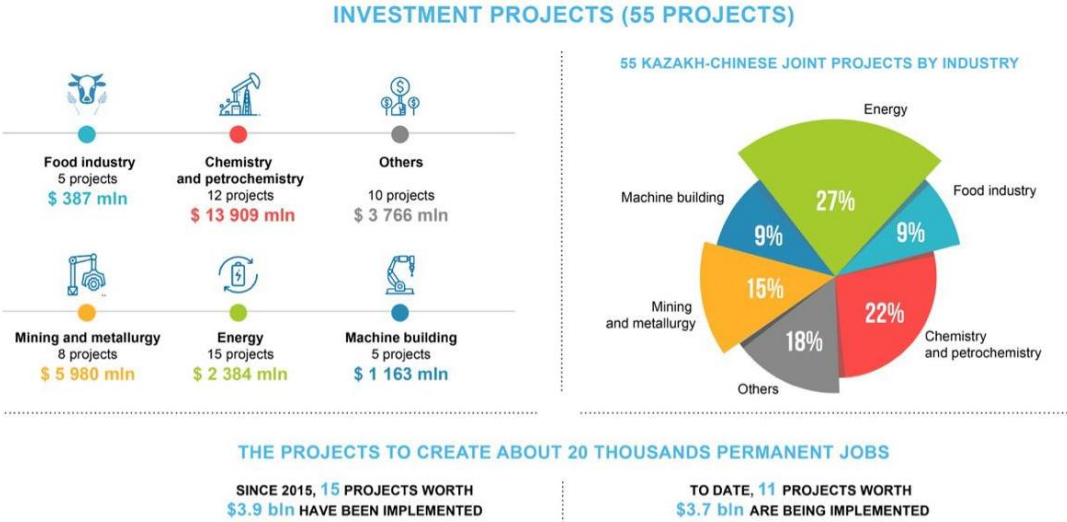
Implementation of the Kazakh-Chinese program of industrial and investment cooperation will result in establishment of competitive high-tech and export-oriented enterprises. The projects will create about 20 thousand new permanent jobs, whereby over 90% of employees will be the citizens of Kazakhstan.

Among the projects implemented over the past 4 years, the largest can be called the reconstruction of the Shymkent oil refinery, the entry of SMS into the capital of AllurGroup

JSC with the subsequent development of a diversified auto assembly cluster in the Kostanai region, as well as the entry of China Glass Int. to the share of Orda Glass LLP for the implementation of the project for the construction of a glass factory in the Kyzylorda region.

In 2016, in record time, a project was completed to build the Taiynsha May oilseed processing plant in the Ilyichevka village of the Taiynsha district of the North-Kazakhstan region. The volume of investments in the project amounted to almost \$ 20 million.

Also, a year ago, the AIFC entered Goldman Sachs, Shanghai Stock Exchange (SSE) and the Silk Road Fund.



Picture 1

Here it’s worth briefly telling about other projects already implemented:

- construction of a dry port on the territory of the SEZ "Khorgos - East Gate" (Almaty region);
- modernization of the installation for the production of polypropylene powder (Pavlodar region);
- organization of production of LOVOL tractors and production of JAC brand cars by the methods of small and large-node assembly (Kostanay region);
- construction of a ferrous metal scrap processing plant (Shymkent);
- cement production (Kyzylorda region);
- the organization of the production of PET waste processing and the production of staple fiber (synthetic winterizer) and the production of camel and mare milk powder (Turkestan region);
- construction of two solar power plants in Almaty (capacity of 100 MW) and East Kazakhstan (capacity of 30 MW) regions.

As mentioned earlier, 11 projects worth \$ 3.7 mlliard are under implementation:

- production of steel pipes (Almaty);
- polypropylene production (Atyrau region);
- production of soda ash (Kyzylorda region);
- modernization of the Turgusunskaya HPP-1 (capacity 24,9 MW) and the production of fuel assemblies (capacity 200 thousand tons per year) (East Kazakhstan region);
- construction of 2 wind farms in Almaty (capacity 60 MW) and Zhambyl (capacity 100 MW) regions;
- the construction of an industrial park on the territory of the SEZ "Khorgos - East Gate" and a modern integrated meat processing plant (Almaty region);

- factory for the production of industrial explosives (Karaganda region);
- production of ceramic products (Aktobe and Almaty regions).

It was previously mentioned that 29 joint Kazakh-Chinese projects are under consideration. Of these, 2 projects (the construction of LRT in Nur-Sultan and wind farms in the Mangystau region) were previously recognized as passive and excluded from the list.

In conclusion, I would like to note that China is one of the five countries investing in the economy of Kazakhstan, and the implementation of 55 joint projects has several advantages. This is, first of all, the creation of 20 thousand jobs for our citizens and a number of high-tech competitive enterprises focused on exporting to foreign markets.

All projects implemented in various regions of the country use modern technologies. Construction is carried out in accordance with the legislation of the Republic of Kazakhstan, including getting all the permits and approvals related to product safety, environmental and other standards. All projects, without exception, must receive a positive conclusion from the state examination, upon which construction of production facilities will be allowed.

I am sure that the further implementation of all the above-mentioned projects will contribute to even greater development of bilateral relations between Kazakhstan and China.

Reference

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 5 октября 2018 г. "РОСТ БЛАГОСОСТОЯНИЯ КАЗАХСТАНЦЕВ: ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ".
2. Казахстан и Китай: опыт многолетнего сотрудничества | Strategy2050.kz URL: <https://strategy2050.kz/ru/news/52012/> (дата обращения: 20.10.2019).
3. Масабаев К.И. Эволюция политической системы Китая и казахстанско-китайские взаимоотношения URL: edu.e-history.kz/ru/publications/view/891 (дата обращения: 20.10.2019).
4. Что значит Китай для Казахстана? Цифры и факты - ForbesKazakhstan URL: https://forbes.kz//process/expertise/chto_znachit_kitay_dlya_kazakhstana/ (дата обращения: 20.10.2019).
5. <https://invest.gov.kz/media-center/press-releases/stroitelstvo-kazakhstansko-kitayskikh-invest-proektov-budet-vestis-v-sootvetstvii-s-zakonodatelstvom/>

УДК 334.7

ТИПЫ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО И КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Шамшуменов С.М., Кендюх Е.И.

(СКГУ им. М.Козыбаева)

Появление чрезмерной задолженности связано с растущим потребительским спросом, рекламой коммерческих и банковских организаций, нерациональным ведением домашнего хозяйства, чрезвычайными семейными обстоятельствами (потеря работы, болезнь, развод), экономической ситуацией в стране (безработица, финансовый кризис), отсутствием знаний в области финансов. Новые знания, навыки и установки могут вызвать положительные изменения в управлении личными финансами. Подробное изучение финансового поведения населения, а также факторов и мотивов, влияющих на его изменение, может позволить успешно реализовать актуальную государственную программу повышения уровня финансовой грамотности.

Под финансовым поведением в широком смысле понимается поведение домохозяйств или индивидов, связанное с получением и расходом денежных средств. Это различные виды финансовой активности граждан, к которым относятся: финансовое планирование, минимизация рисков, сбережения, инвестиции, страхование,

кредитно-заемное поведение, денежные игры, покупка и продажа товаров и услуг вне финансовых институтов, осуществление расчетно-кассовых операций и пр.

Финансовое поведение населения зависит от многих факторов – как объективных (денежных доходов, тенденций развития финансовых институтов, объема денежной массы, уровня инфляции, обменного курса и процентных ставок и т.д.), так и субъективных (оценок и ожиданий относительно экономических перспектив страны, доверия к банковским институтам, желания делать/не делать сбережения и т.д.). Воздействие объективных экономических условий на поведение людей неизбежно опосредуется их субъективными воззрениями на экономику.

Иными словами, сбережения, к примеру, зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания это сделать.

Следует отметить, что, в отличие от экономистов, люди по-другому понимают и подсчитывают сбережения, а также иначе принимают сберегательные решения. Например, выплаты по потребительским кредитам и долгам, которые входят в состав сбережений в экономических моделях с отрицательным знаком, респондентами рассматриваются скорее, как потребление.

При покупках в кредит домохозяйства, по существу, делают выбор между решениями купить или не покупать, а экономисты обращают внимание на формальную сторону, считая это решением о заимствовании денег в долг. Даже выплаты по ипотеке часто ассоциируются людьми с арендной платой за жилье, хотя в данном случае очевиден прирост активов в материальной форме. Тем не менее такие выплаты мысленно ставятся в один ряд с арендной платой, а не со сбережениями.

Развитие потребительского кредитования стало в последние годы фактором, усложняющим финансовое и потребительское поведение населения, которое чаще отклоняется от традиционных экономических моделей. Благодаря развитию множества доступных видов потребительского кредита, в современной экономике потребительские и сберегательные действия потеряли былую альтернативность.

В условиях растущего многообразия схем мобилизации финансовых ресурсов домохозяйств стало возможным одновременное увеличение потребления и накопления, что мы и наблюдаем в последние годы.

Изменение финансового поведения, применение финансовых знаний на практике, определение факторов и мотивов, которые влияют на финансовое поведение, — актуальные вопросы, изучаемые на Западе. В зарубежных странах такие исследования проводятся как государственными, так и общественными и частными компаниями. Наиболее изученная область - взаимодействие супружеской пары при принятии финансовых решений. В целом анализ показал, что влияние каждого из партнеров на совместные решения сбалансировано. Зарубежные эксперты отмечают, что муж и жена принимают половину решений совместно, и примерно четверть остальных решений принимается партнерами независимо друг от друга.

Практика показывает, что обязанности по оплате счетов, налогов, отслеживанию денежных потоков, страхованию, осуществлению сбережений и инвестиций разделяются между партнерами поровну. На начальной стадии финансовое поведение формируется в детском и подростковом возрасте в семье. На него оказывают влияние родители, бабушки и дедушки, прочие родственники. Это та среда, в которой складывается личность, приобретаются первые знания и навыки управления личными финансами.

Согласно исследованию организации CentiQ3, проведенному по заказу Министерства финансов Голландии, существует определенная взаимосвязь между отношением к деньгам и поведением родителей и их детей, которая проявляется в следующем:

— если родители экономят, то дети часто стремятся повторять их действия;
— грамотное управление финансами со стороны родителей находит отражение в детях: они не испытывают недостатка в карманных деньгах и, с большей вероятностью, не имеют долгов.

И, наоборот, дети, родители которых не умеют управлять своими финансами, просят дополнительные карманные деньги и часто должны.

Анализ показал, что финансовое поведение зависит от различных социальных контекстов. Дети людей с высшим образованием, имеющих доход выше среднего, чаще обращаются за дополнительными карманными деньгами. Не исключено, что они знают о наличии у родителей денег и, следовательно, просят на дополнительные расходы. Участие в азартных играх на деньги чаще принимают дети иммигрантов, чем коренных жителей. Дети влияют на решение родителей о покупках специфических товаров (например, игрушек, книг, сладкого и пр.). Что касается других покупок, тут влияние детей минимально. Оказывать большее влияние на принятие решений о покупке товаров/услуг могут первенцы и подростки, а также дети, живущие с одним родителем. Следует отметить и такие случаи, когда родители не могут договориться о покупке определенного товара или услуги и интересуются мнением детей.

Ряд экспертов считает, что на отношение к деньгам влияет не только исторически сложившийся национальный менталитет, но и возраст человека, его принадлежность к определенному поколению. Интересны результаты опроса, объектом которого выступили «поколенческие» группы, чье экономическое поведение формировалось в различных социальных и экономических условиях.

Согласно анализу дети рассматривают деньги как средство установления социальной справедливости и наиболее остро ощущают «опасную зону» рядом с ними. Отношение подростков к деньгам характеризуется желанием разбогатеть, хорошо устроиться в жизни и иметь свое дело. При этом многие из них видят путь к финансовому успеху через повышение своего образовательного и культурного статуса. Поколение родителей видит в деньгах средство избавления от многих повседневных проблем, дающее уверенность и независимость.

Для людей пожилого возраста деньги - это возможность тихо и спокойно дожить свою жизнь, при этом помогая другим. Они в большинстве своем обеспокоены тем, что деньги искажают отношения между людьми.

По результатам опроса деньги как жизненная ценность во всех возрастных группах (кроме подростковой) занимают позицию ниже пятой. Главными ценностями считаются семья и интересная работа. Проведенный в США опрос среди женщин в возрасте от 25 до 64 лет показал, что экономический кризис усилил понимание необходимости ведения личного финансового плана (только 1/3 опрошенных ведет детальный финансовый план) и повышения уровня финансовой грамотности.

Следует отметить, что особенно остро кризис сказался на финансовом положении молодежи и граждан предпенсионного возраста. Большинство опрошенных планирует в дальнейшем принять активное участие в формировании пенсионных накоплений. Сокращение уровня расходов домохозяйств на образование привело к значительному увеличению выхода молодежи в возрасте от 15 до 24 лет на рынок труда.

Все эти негативные явления заставили домохозяйства пересмотреть стратегию ведения семейного бюджета и подумать о накоплении сбережений. Исследования, проведенные доктором Дармутского колледжа Анной-Марией Лусарди, показали, что, в то время как низкий уровень финансовой грамотности - широко распространенная проблема для обоих полов, женщины в среднем менее финансово грамотны, чем мужчины. Они также менее защищены от финансовых потрясений. Это обуславливается возросшим количеством разводов и увеличением продолжительности

жизни женщин. Кроме того, они обеспокоены образованием своих детей и стараются помочь своим пожилым родителям в большей степени, чем мужчины.

Каковы типы финансового поведения казахстанского населения? Правда ли, что люди, имеющие сбережения, не являются заемщиками и наоборот? Каков социально-демографический профиль семей, различающихся по виду своей финансовой активности? Попытаемся ответить на эти вопросы.

Но почему семьи предпочитают одалживать, имея сбережения? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понять, каковы эти домохозяйства по своим характеристикам.

Надо отметить, что данные, полученные в ходе различных социологических обследований, довольно хорошо согласуются между собой. Примерно четверть домохозяйств являются «чистыми» заемщиками, 12% - одновременно и сберегателями, и заемщиками (10%), еще четверть выступают «чистыми» сберегателями, и 40% - не имеют ни кредитов, ни сбережений.

Доля последней группы, больше, а доля «чистых» сберегателей – чуть меньше.

«Чистыми» сберегателями чаще других являются домохозяйства пенсионеров и смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров без детей, чей душевой доход по своему уровню выше среднего.

«Чистых» заемщиков больше среди домохозяйств, находящихся на различных этапах жизненного цикла (молодых семей, прочих домохозяйств непенсионеров, смешанных домохозяйств непенсионеров и пенсионеров), но в которых обязательно есть дети. Такие семьи банковских заемщиков чаще всего проживают в городах, но не столицах, а уровень их душевого дохода практически равен среднему по выборке в целом.

Третья группа семей, которая является одновременно и сберегателями, и заемщиками, на первый взгляд, достаточно близка по своим демографическим характеристикам к предыдущей. В ней также чаще других встречаются молодые семьи и прочие домохозяйства непенсионеров, хотя признак наличия детей не выступает здесь доминантным. Главным фактором является уровень доходов, который в группе сберегателей-заемщиков почти на треть выше, чем в среднем.

Итак, мы выяснили, что домохозяйства сберегателей и/или заемщиков отличаются друг от друга как своими демографическими, так и социально-экономическими характеристиками. Очевидно, что долги тех домохозяйств, которые имеют еще и сбережения, отличаются от долгов «чистых» заемщиков. Долги первых являются, скорее, частью продуманной финансовой стратегии, нежели вынужденным результатом острой нехватки средств.

Также можно предположить, что и сбережения в разных группах домохозяйствах отличаются по своим целям и формам. Все это говорит о том, что финансовое поле охватывает гораздо больший спектр показателей, чем просто наличие/отсутствие сбережений (активов) и/или кредитов (пассивов). Поэтому для исследования поля финансовых практик мы обратились к процедуре факторного анализа.

Всего было выделено четыре фактора. Первый фактор, информативность которого составляет 12%, образуется двумя главными признаками - наличием сбережений и наличием вклада в крупных банках для их хранения (получения дохода). Заметим, что показатель, отражающий наличие вкладов в других коммерческих банках, здесь себя не проявляет. Правоммерно назвать этот фактор как представляющий собой стратегию организованных вкладов в крупном коммерческом банке.

В рамках второго фактора наибольшие удельные веса имеют четыре родственных признака – наличие у домохозяйств банковских кредитов (уже выплаченных или еще непогашенных) на покупку автомобиля, недвижимости, на ремонт жилья

(благоустройство участка) и образование. Все эти кредиты объединяет то, что они, как правило, являются «крупногабаритными» - как по суммам, так и по срокам выплат. Кроме того, все эти статьи расходов могут рассматриваться и как инвестиционные (покупка недвижимости, затраты на образование – именно эти показатели имеют здесь максимальную нагрузку). Обозначим условно данный фактор как стратегию взятых «крупногабаритных» и инвестиционных по содержанию кредитов.

Другую линию кредитного поведения представляет собой третий фактор, с которым связаны показатели, отражающие наличие у домохозяйств кредитного опыта по покупке бытовой, аудио-, видеотехники и мебели. Эти кредиты большей частью краткосрочны, невелики по суммам, поэтому назвать этот фактор можно как стратегия взятых «мелких» бытовых кредитов.

Основные составляющие четвертого фактора – это наличие счетов в коммерческих банках в целях получения зарплаты, безналичных расчетов за товары и услуги, получения доходов по вкладу, а также активность в плане перевода денежных средств через банк. Не составляет труда определить этот фактор как стратегия широкого использования банковских услуг.

Итак, группировка показателей путем факторного анализа позволила определить структуру финансового поля. Но возникает вопрос: как распределяются объекты, т.е. домохозяйства, в этом поле? Для выделения групп домохозяйств, различающихся типом поведения в данном поле, нами использовался двухшаговый метод кластерного анализа. Этот метод позволил разделить домохозяйства на четыре группы.

Семьи, вошедшие в первый кластер, ориентируются на хранение денежных средств на вкладах в крупном коммерческом банке. Доля таких вкладчиков-сберегателей составляет по выборке 31,4%.

Для второй группы домохозяйств сильно значимыми предстают два фактора, отражающие стратегии взятия «крупногабаритных» и инвестиционных по содержанию кредитов, а также широкого использования банковских услуг. Таких активных банковских потребителей во всей выборке немного (8,8%), но это те клиенты, которые являются «желанными» для большинства финансовых организаций.

Отрицательное значение в этой группе третьего фактора свидетельствует о том, что эти семьи не обращаются за «бытовыми товарными» кредитами. Третья группа домохозяйств объединяет как раз таких мелких заемщиков (23%), а отрицательное значение здесь первого фактора указывает на то, что они по большей части не имеют вкладов в крупном коммерческом банке.

И, наконец, последнюю группу домохозяйств можно определить как находящихся вне банковской сферы, поскольку все выделенные стратегии в области финансовых активов предстают здесь со знаком минус. Таких семей 40%.

Молодые семьи и прочие домохозяйства непensionеров (как с детьми, так и без детей) чаще являются активными банковскими потребителями и мелкими заемщиками. По уровню доходов домохозяйства активных банковских потребителей представляют собой слои выше среднего, и их обращение за инвестиционными по своему содержанию кредитами является рациональной долгосрочной стратегией.

В среднедоходных слоях населения чаще всего концентрируются семьи мелких заемщиков, проживающих в городах и областных центрах, и вкладчиков-сберегателей, большей частью представленных домохозяйствами пенсионеров, проживающих, с одной стороны, в столицах, а с другой – в малых городских поселениях. Почти половина респондентов, являющихся клиентами крупного коммерческого банка, принадлежат к домохозяйствам вкладчиков-сберегателей, четверть – к семьям мелких заемщиков, и каждый десятый является активным банковским потребителем. Напротив, среди клиентов других коммерческих банков более половины принадлежат к

домохозяйствам активных потребителей, также четверть – к мелким заемщикам и только 11% - к сберегателям.

Дело в том, что на сбережение и управление долгом влияют многие внешние и внутренние факторы, в то время как составление бюджета зависит только от личной дисциплины. Изучение практики подтверждает необходимость финансового образования и предоставления профессиональной помощи населению по вопросам личного финансового планирования. Соответствующие инициативы эффективно влияют на изменение финансового поведения.

В то же время следует учитывать несовершенство законодательного регулирования, невозможность в кратчайшие сроки организовать действенную систему независимого консультирования населения по всей стране. Для этого необходимо совершенствовать нормативно-законодательную базу, оперативно информировать об изменениях в законодательстве, о выдаче и отзыве лицензий, случаях мошенничества; предоставлять координаты служб и лиц, рассматривающих жалобы населения.

Литература

1. Белозёров С.А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. - С. 11, 13.
2. Крамная В.О. Финансовый рынок как механизм управления инвестиционным потенциалом сбережений населения [Текст] / В. О. Крамная, Д. В. Каковкина // Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. - 2016. - №4 (16). - С. 28-44.

УДК 334.7

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

Шамшуменов С.М., Кендюх Е.И.
(СКГУ им. М.Козыбаева)

Поиск источников финансирования инвестиционной деятельности в экономике любой страны является одной из актуальных проблем. Инвестиции способствуют экономическому росту, обеспечивают благоприятный финансовый климат страны, являются дополнительным источником капиталовложений в национальное производство товаров и услуг. Последствиями реализации инвестиционных проектов и программ, является подъем экономического благосостояния, насыщение внутреннего рынка конкурентоспособными товарами и услугами, внедрение прогрессивных технологий и современных методов управления.

Мировая практика свидетельствует о том, что страны добивались значительных инвестиций на основе высокой нормы внутренних сбережений, т. к. сбережения населения являются не только критерием уровня жизни, но и важным инвестиционным ресурсом экономики.

Цель инвестиционной политики государства, помимо обеспечения структурной перестройки экономики, стимулирования предпринимательства, создания дополнительных рабочих мест, состоит и в регулировании деятельности негосударственных структур, аккумулирующих денежные сбережения населения для последующих инвестиций. Проблемы дохода и сбережений населения занимались такие известные ученые как А.С. Пигу и Г. Хаберлер, М. Фридмен, Дж.М. Кейнс,

Р. Стоун и др. Ими были исследованы статические и динамические законы изменения экономических показателей, в том числе потребления и сбережения, роль ожиданий людей в подобных моделях, адаптации этих ожиданий. Процесс формирования инвестиционного потенциала населения представлен в исследованиях И. Погосова, который сделал попытку оценить упущенную возможность трансформации сбережений населения в инвестиции. Трансформации сбережений населения в инвестиции посвящены работы Бирюкова И.Н., Быстровой Е.М., Звоновой Е.А., Звягинцевой Н.А., Крамной В.О. и др.

Основными факторами, сдерживающими инвестиционную активность, обычно выступают: инфляция, недостаток собственных средств, низкий спрос на продукцию, высокий процент за кредит. Низкая инфляция важна для экономического роста и социального благополучия. Она защищает доходы и сбережения от обесценения денег, повышает стимулы к сбережениям в тенге и способствует формированию долгосрочных внутренних ресурсов. Ценовая стабильность создает благоприятную среду для жизни людей и ведения бизнеса, защищает сбережения от инфляционного обесценения, способствует устойчивому экономическому росту, что необходимо для планирования инвестиций.

В ситуации финансовой стабильности в целом экономика более устойчива к внешним шокам. Под финансовой стабильностью понимается состояние финансовой системы, в котором не происходит формирования системных рисков, способных при реализации оказать негативное воздействие на процесс трансформации сбережений в инвестиции и реальный сектор экономики.

В странах с развитой рыночной экономикой население является основным инвестором, предоставляющим предпринимателям свои денежные доходы через покупку ценных бумаг и других финансовых инструментов. Ему приходится принимать решение, какую часть дохода потратить сегодня, какую отложить на будущее. В результате одна часть дохода расходуется на текущее потребление, другая – откладывается в виде сбережения.

Сбережения населения становятся главным фактором экономического развития страны, т.к. оно формирует большую часть конечного спроса в хозяйстве и за счет его доходов образуется большая часть сбережений в обществе. Они, как правило, начинают формироваться с началом трудовой деятельности граждан и заканчиваются с достижением нетрудоспособного возраста и выходом на пенсию [4, с. 29, 33-34].

Следует отметить, что сберегательным потенциалом, обладают лишь высокодоходные группы населения, поэтому высокая дифференциация населения по доходам препятствует росту инвестиций. Сегмент финансового рынка, опосредующий механизм реализации инвестиционного потенциала сбережений населения, представляет собой рынок частных сбережений, который можно охарактеризовать как «систему социально-экономических отношений, возникающих в связи с приобретением права пользования денежными ресурсами, при котором одна сторона (физическое лицо) выступает как кредитор, а другая сторона (организация, имеющая право привлекать средства населения), – как должник, заемщик».

Финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом сбережений посредством функционирования финансового рынка формирует многообразие инструментов, с помощью которых сбережения населения вовлекаются в экономический оборот в качестве инвестиционных ресурсов [1, с. 11, 13].

Денежные расходы и сбережения населения включают расходы на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи и разнообразные взносы (налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты за кредиты и др.), расходы на приобретение недвижимости,

прирост финансовых активов. Прирост финансовых активов состоит из прироста (уменьшения) вкладов на счетах граждан, денег на руках у населения, расходов на приобретение ценных бумаг, иностранной валюты, изменения средств на счетах индивидуальных предпринимателей, задолженности по кредитам, покупки населением скота и птицы.

В экономической теории сбережения определяются как часть дохода, которая остается после уплаты налогов и не потребляется, т.е. денежные средства, население откладывает для будущих покупок, и удовлетворения потребностей. Роль сбережений населения в воспроизводственном процессе расценивается неоднозначно. Их формирование сокращает текущий спрос товаров и услуг, сдерживает рост предложения, т.е. расширение производства. Это противоречие разрешается, если сбережения населения мобилизуются организациями, использующими их для накопления и расширения производства.

Общая сумма денежных сбережений и накоплений должна быть обеспечена реальными инвестициями, а их несоответствие оказывает негативное влияние на развитие экономики. Как правило источником сбережений населения служат натуральные и денежные доходы семейного бюджета. Доход в натуральном выражении, не пригоден для накопления, его обычно превращают в денежную форму, более удобную для формирования сбережений.

Сбережения в основном зависят от величины получаемого дохода, расходов на потребление, а также процентных ставок банков, уровня налогообложения, степени доверия к институтам финансового рынка и политической стабильности.

Существенное влияние на сбережения оказывают следующие мотивы, которыми руководствуется население, ограничивая свои потребительские расходы: потребление и социальная безопасность; приобретение товаров длительного пользования и недвижимости; обеспечение старости; получение дополнительного дохода; обеспечение благосостояния следующего поколения; финансирование непредвиденных событий и др.

Основные формы сбережений населения обеспечивают финансовую составляющую прироста дохода и выражены в денежной форме или финансовых вложениях. Другая часть сбережений формируется в материальной форме и характеризует активы, приносящие доход в будущем периоде и носят долгосрочный характер.

Выделяют основные способы организации сбережений населения Казахстана:

- бессистемные накопления, к которым относятся все ликвидные наличные денежные средства населения, не инвестированные в какие-либо инструменты и не участвующие в экономических процессах;

- банковские депозиты и вклады;
- паевые инвестиционные фонды;
- доверительное управление денежными средствами;
- индивидуальное инвестирование на финансовых рынках;
- инвестиции в недвижимость;
- инвестиции в золото (драгоценные камни, антиквариат и т.п.);
- инвестиции в пенсионные фонды и страховые компании [2, с. 81-86].

Финансовое поведение граждан заключается в определении приемлемой структуры сбережений и накоплений, т.е. выборе методов управления ими, вхождения на рынки реального сектора и выхода из них, форм получения и анализа информации об этих рынках.

Выбор оптимального способа сбережений обуславливает необходимость анализа их динамики, определения преимуществ и недостатков [3, с. 127-130]. В настоящее

время формирования сбережений, доходов и расходов населения характеризуется следующими статистическими данными.

Очевидно, что в Казахстане формирование сбережений имеет свои особенности, что проявляется в большом количестве свободных денежных средств у населения и недостатке их у производственного сектора. Чаще сбережения размещаются в виде банковских вкладов,

Тенговые вклады на данный момент являются приоритетным инвестированием сбережений населения. Большое влияние на это оказывает значительная разница процентных ставок на тенговые вклады и вклады в иностранной валюте. Сберегательное поведение граждан, как известно, объективно определяется такими макроэкономическими параметрами, как размер и темпы роста ВВП, инфляция, экономическая стабильность.

В современных условиях к ним можно добавить такие параметры как семейное положение, наличие или отсутствие недвижимости, возраст, колебание или постоянство доходов и т. д. Большой вклад в определение сберегательного поведения населения вносит Национальный Банк Республики Казахстана. В своих изданиях он анализирует причины, влияющие на формирование сберегательного поведения домохозяйств, которое, по его мнению, является важным фактором сохранения сдержанной и предсказуемой ценовой динамики.

При анализе динамики сбережений домохозяйств необходимо учитывать, что они состоят из нескольких разнородных компонентов, динамика каждого из которых определяется как общими, так и специфическими факторами. Воздействие некоторых факторов на отдельные компоненты может быть разнонаправленным. Например, рост реальной заработной платы, который наблюдается в последнее время, с одной стороны, положительно влияет на сбережения путем увеличения тенговых и валютных активов, вложений в недвижимость, а с другой – отрицательно, поскольку стимулирует рост кредитной задолженности (включается в сбережения с отрицательным знаком). В связи с этим для оценки возможной будущей траектории нормы сбережений сбережения домохозяйств должны быть условно разделены на четыре компонента: тенговые активы (изменение денежных средств на тенговых счетах физических лиц и индивидуальных предпринимателей, чистая покупка ценных бумаг и изменение наличных денежных средств на руках у населения), валютные активы (изменение денежных средств на валютных счетах физических лиц и индивидуальных предпринимателей, чистая покупка наличной валюты), вложения в недвижимость (покупка недвижимости в Казахстане на первичном рынке и за рубежом), изменение кредитной задолженности физических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Анализ декомпозиции нормы сбережений за предыдущие периоды позволит выявить некоторые закономерности в поведении ее отдельных компонентов. Первой реакцией на изменение экономических условий, сопровождающееся значимым ослаблением тенге, обычно является сокращение нормы сбережений в части активности вложений в тенговые активы. Это объясняется желанием населения сохранить сбережения от обесценения за счет приобретения товаров длительного пользования, валюты, недвижимости. Но в последствии норма сбережений восстанавливается и достигает более высоких, чем прежде, значений.

Повышенный (относительно долгосрочных устойчивых значений) уровень нормы сбережений как правило поддерживается не только накоплением активов из-за предосторожности, но и изменением кредитной задолженности, которая вносит положительный вклад в норму сбережений (погашение задолженности превышает объемы новых кредитов). В периоды благополучной экономической ситуации изменение кредитной задолженности вносит отрицательный вклад в норму сбережений

(население активнее берет новые кредиты, чем гасит старые). На фоне роста кредитной задолженности ее отрицательный вклад постепенно увеличивался, что способствовало плавному снижению нормы сбережений.

Мировая практика свидетельствует, что трансформация сбережений в инвестиции происходит с укреплением национальной финансовой системы, улучшением качества финансовых институтов в экономике, повышением доверия населения к мерам макроэкономической политики. В противном случае она является индикатором отсутствия у населения уверенности в завтрашнем дне.

Напрашивается вывод, о том, что в Казахстане сложилась определенная модель сберегательного поведения населения, отдающего предпочтение формированию своих сбережений в форме финансовых активов.

Изучение проблем трансформации доходов населения в организованные сбережения, позволяет выделить основные направления государственной политики стимулирования сберегательного поведения населения:

- сокращение бедности;
- увеличение доходов населения, сглаживание неравенства индивидуальных доходов граждан;
- повышение доверия к финансовой системе государства и защита экономических интересов сберегателей, предоставление гарантий сохранности сбережений;
- защита пенсионных сбережений;
- расширение и совершенствование деятельности финансовых и сберегательных институтов;
- поддержание стабильности сберегательной системы;
- оптимизация сберегательно-инвестиционного климата в стране с учетом требований общегосударственной социально-экономической, финансовой и денежно-кредитной политики.

Очевидна необходимость модернизации финансовой системы Казахстана, которая должна опираться на собственные внутренние источники рефинансирования, прежде всего, финансы населения. Участие населения в инвестиционно-сберегательном процессе является одним из признаков не только повышения уровня жизни в стране, но и показателем определенной зрелости финансового рынка.

Литература

1. Белозёров С.А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2017. - С. 11, 13.
2. Бирюков И.Н. Методы и формы трансформации сбережений населения в инвестиции [Текст] / И.Н. Бирюков // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХИГС. Серия: экономика. - 2015. - №1. - С. 81-86.
3. Николаева Т.Е., Степанова Д.И. Проблемы регулирования экономики на примере ценообразования // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 893-904.
4. Иволгина Н.В., Степанова Д.И. Венчурное финансирование как инструмент инвестирования в новые идеи и научно-технические достижения // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2015. № 6. С. 211-214

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В КИТАЕ

Ши Фанлань

(Университет Нархоз)

Китай является ведущей страной в мире по производству электроэнергии из возобновляемых источников энергии, с более чем двукратным поколением Второй по рангу страны, США. К концу 2018 года страна имела общую мощность 728 ГВт возобновляемых источников энергии, в основном от гидроэлектростанций и ветроэнергетики. Сектор возобновляемых источников энергии Китая растет быстрее, чем его ископаемые виды топлива и ядерные мощности.

Энергия ветра - это использование воздушного потока через ветряные турбины для обеспечения механической мощности для поворота электрических генераторов. Энергия ветра является устойчивой и возобновляемой альтернативой сжиганию ископаемого топлива и оказывает гораздо меньшее воздействие на окружающую среду.

Ядерная энергетика - это использование ядерных реакций, которые высвобождают ядерную энергию для производства тепла, которое чаще всего затем используется в паровых турбинах для производства электроэнергии на атомной электростанции. Ядерная энергия может быть получена из ядерного деления, ядерного распада и реакций ядерного синтеза. В настоящее время подавляющее большинство электроэнергии от ядерной энергетики производится путем ядерного деления урана и плутония. Процессы ядерного распада используются в нишевых приложениях, таких как радиоизотопные термоэлектрические генераторы. Производство электроэнергии из термоядерной энергии остается в центре внимания международных исследований.

Хотя Китай в настоящее время имеет самую большую в мире установленную мощность гидроэнергетики, солнечной и ветровой энергии, его энергетические потребности настолько велики, что в 2015 году возобновляемые источники обеспечивали только 24% его производства электроэнергии, а большая часть оставшейся части обеспечивалась угольными электростанциями. В 2017 году возобновляемые источники энергии составляли 36,6% от общей установленной электрической мощности Китая и 26,4% от общей выработки электроэнергии, подавляющее большинство из которых - гидроэлектрические источники. Тем не менее в последние годы доля возобновляемых источников в структуре энергопотребления постепенно растет [1].

Китай рассматривает возобновляемые источники энергии как источник энергетической безопасности, а не только средство для сокращения выбросов углерода. Китайский план действий по предотвращению и контролю загрязнения воздуха, опубликованный Государственным советом Китая в сентябре 2013 года, иллюстрирует стремление правительства увеличить долю возобновляемых источников энергии в энергетическом балансе Китая. В отличие от нефти, угля и газа, запасы которых ограничены и подвержены геополитической напряженности, системы возобновляемой энергетике могут быть построены и использованы везде, где есть достаточное количество воды, ветра и солнца.

В развитии возобновляемых источников энергии важную роль выполняет энергетическая безопасность Китая. Энергетическая безопасность - это связь между национальной безопасностью и наличием природных ресурсов для потребления

энергии. Доступ к (относительно) дешевой энергии стал необходимым условием функционирования современной экономики. Однако неравномерное распределение поставок энергоресурсов между странами привело к возникновению значительной уязвимости. Международные энергетические отношения способствовали глобализации мира, что привело к энергетической безопасности и энергетической уязвимости одновременно [2].

Энергетический комплекс представляет собой группу различных первичных источников энергии, из которых производится вторичная энергия для непосредственного использования - обычно электричество. Первичная энергия в виде ископаемого топлива в настоящее время все еще в основном используется непосредственно для автомобилей с механическим приводом, т. е. транспорта. Дальнейшее преобразование энергии совместно полученного отработанного тепла после сжигания невозможно.

По состоянию на конец 2018 года, мощность установок возобновляемых источников энергии в Китае достигла 728 ГВт, что на 12 процентов больше, чем годом ранее, согласно статистике, опубликованной Национальным Управлением энергетики Китая. Это разбивается на 352 ГВт (на 2,5 процента) для гидроэнергетики, 184 ГВт (на 12,4 процента) для ветроэнергетики, 174 ГВт (на 34 процента) для фотоэлектрических (PV) и 17,8 ГВт (на 20,7 процента) для биоэнергии. Возобновляемые источники энергии составили 38,3 процента от общей установленной мощности страны, что на 1,7 процентных пункта выше.

Производство электроэнергии из возобновляемых источников энергии достигло 1870 ТВтч в 2018 году, увеличившись на 170 ТВтч и составив 26,7 процента от общего объема страны. Вклад гидроэнергетики составил 1,200 млрд. кВт / ч (рост на 3,2%), ветроэнергетики – 366 млрд. кВт / ч (до 20 процентов), солнечной энергии – 177,5 млрд. кВт / ч (до 50%), а биоэнергетики – 90,6 млрд кВт-ч (до 14 процентов).

Недавно добавленная установленная мощность для производства гидроэнергии составила около 8,54 ГВт. Большая часть была получена в Юньнани (3,92 ГВт), Сычуани (1,55 ГВт) и Гуандуне (0,90 ГВт), причем три провинции вместе составляют 74,6 процента от общего числа. Средний уровень использования гидроэнергетики в стране достиг 95 процентов в течение года [3].

Продолжая свой устойчивый рост, вновь добавленная установленная мощность для производства ветроэнергетики достигла 20,59 ГВт в 2018 году, при этом новые мощности в центрально-восточном и южном регионах составляют около 47 процентов от общего числа. Темпы сокращения ветровой нагрузки в среднем составили 7 процентов, снизившись на 5 процентных пунктов, в то время как в провинциях Цилинь и Ганьсу они снизились более чем на 14 процентных пунктов, а в провинциях, расположенных на севере страны – Внутренняя Монголия, Ляонин, Хэйлунцзян и Синьцзян – темпы снизились более чем на 5 процентных пунктов.

Недавно добавленная установленная мощность для производства энергии солнца достигла 44,26 ГВт в 2018 году, что является вторым по величине в истории. Из общего количества 23,3 ГВт поступило от централизованных электростанций, а остальные 20,96 ГВт - от распределенных электростанций. Проблемы сокращения в основном имели место в провинциях Синьцзян и Ганьсу, где зафиксированы темпы сокращения на 16% и 10% соответственно, снизившись на 6% и 10%.

Недавно добавленная установленная мощность для производства электроэнергии на биомассе достигла 3,05 ГВт в 2018 году, в результате чего совокупная мощность биомассы в стране превысила 17,8 ГВт.

В 2019 году Китай продолжит продвигать свою новую стратегию, ориентированную на энергетическую безопасность. С целью получения 15 процентов

своей энергии из неископаемых источников топлива к 2020 году и 20 процентов к 2030 году, страна планирует принять активные меры по дальнейшему расширению объектов, которые могут поставлять высококачественную возобновляемую энергию [4].

Крупномасштабное развертывание возобновляемых источников энергии является основой для энергетического перехода Китая от использования неископаемых источников энергии. Хотя потребление электроэнергии в Китае будет продолжать расти в долгосрочной перспективе, его рост потребления начал замедляться с 2012 года. Это стало ключевым моментом для перехода Китая к низкоуглеродной энергетике. В последние годы источники электроэнергии стали диверсифицированными, в то время как тепловая энергия стала более чистой; увеличение доли возобновляемых источников энергии стало четкой тенденцией.

В 2017 году возобновляемые источники энергии составили 36,6% от общей установленной мощности электроэнергии Китая и 26,4% от общего объема производства электроэнергии. Согласно Стратегии революции в области производства и потребления энергии на 2016-2030 годы, к 2030 году 50% общего объема производства электроэнергии будет производиться из неископаемых источников энергии, включая ядерную и возобновляемую энергию. Возобновляемые источники энергии перейдут от удовлетворения новых потребностей в электроэнергии к замещению существующих потребностей в электроэнергии, которые традиционно удовлетворялись за счет производства тепловой энергии. Ожидается, что возобновляемые источники энергии станут основным источником энергии к 2030 году [5].

В последние годы ежегодная доля возобновляемых источников энергии в новых установленных мощностях постепенно увеличивается. В 2018 году возобновляемые источники электроэнергии (включая гидроэнергетику среднего и крупного размера) составляли две трети новых установленных мощностей электроэнергетики. Это установило новый рекорд, после того как возобновляемые источники энергии охватили, чтобы превысить 50% новой установленной мощности в 2013 году. Новая установленная солнечная мощность составляла 53,1 ГВт, что составляло более половины глобальной новой солнечной мощности. В то же время новая установленная мощность ветроэнергетики составила 15 ГВт, что составляет примерно одну четвертую ее глобальной установленной мощности. Кроме того, мощность гидроэнергетики и биомассы составляла 12,9 ГВт и 2,7 ГВт, соответственно. Темпы роста установленной мощности электроэнергетики Китая остаются значительными, при этом наблюдается четкая тенденция к снижению выбросов углекислого газа.

Замещение тепловой энергии возобновляемой энергией можно более четко наблюдать с инвестиционной точки зрения, при которой увеличение доли происходит еще быстрее. Общий объем инвестиций в энергетический сектор в 2017 году составил 765,4 млрд юаней (113,4 млрд долларов США), из которых 85% инвестиций (96,6 млрд долларов США) были направлены на возобновляемые источники энергии. Даже без учета инвестиций в гидроэнергетические системы среднего и крупного размера, возобновляемые источники энергии по-прежнему составляли 77% от общего объема инвестиций в электроэнергетику. Разделенные по видам, инвестиции в ветровую и солнечную энергетику составили 18% и 48% от инвестиций в электроэнергетику. В то время как инвестиции в возобновляемые источники энергии продолжают увеличиваться, инвестиции в тепловую энергию демонстрируют тенденцию к снижению. Между тем, развитие традиционной гидроэнергетики в конце 12-го пятилетнего периода стало насыщенным, в результате чего инвестиции в гидроэнергетику после 2013 года быстро сократились. Таким образом, очевидно, что китайская стратегия перехода к энергетике и политика поддержки возобновляемых

источников энергии оказали весьма заметное влияние на инвестиционные направления. Кроме того, снижение затрат на возобновляемые источники энергии также оказало стимулирующее воздействие на инвестиции соответствующего сектора.

Однако с точки зрения производства электроэнергии серьезное воздействие возобновляемых источников энергии на вновь добавленную электроэнергию неуклонно не возрастает. С точки зрения общего производства электроэнергии, рост возобновляемых источников энергии также был медленным. Инвестиции в возобновляемые источники энергии, как часть общих инвестиций в электроэнергетику, вступили в устойчивую тенденцию роста; в то время как после 2007 года их доля в новых установленных мощностях также в целом увеличивалась. Тем не менее, колебания в замене электроэнергии значительно возросли. В 2015 году, помимо удовлетворения новых потребностей в электроэнергии, возобновляемые источники энергии впервые начали заменять тепловые хранилища электроэнергии. Однако в 2016 году эта тенденция претерпела большие изменения; до 2017 года доля возобновляемых источников энергии в производстве новой электроэнергии снизилась до 34,1%. В условиях нынешнего замедления экономического роста и избытка предложения электроэнергии эти колебания отражают напряженность и полярность между теплоэнергетикой и возобновляемой энергетикой. Они также выявляют трудности национальной стратегии перехода к энергетике на местном уровне.

Проблемы перехода на низкоуглеродистую энергию также существуют в сокращении гидроэнергетики, ветроэнергетики и солнечной энергетик. Сокращение использования возобновляемых источников энергии быстро возросло с 2010 года; к 2016 году, когда сокращение производства электроэнергии достигло 104,6 млрд. киловатт-часов, это было эквивалентно удвоению годового потребления электроэнергии Перу. Сокращение производства электроэнергии уже привело к огромным экономическим и энергетическим потерям. Например, в 2016 году сокращение ветроэнергетических установок привело к экономическому ущербу в размере 18,7 млрд. юаней (2,8 млрд. долл. США); если бы сокращение ветроэнергетики заменило производство электроэнергии на угле, то было бы сокращено 42 млн. тонн углекислого газа плюс миллионы тонн атмосферных загрязнителей. Помимо потерь, понесенных в результате сокращения производства возобновляемой электроэнергии, ядерные потери электроэнергии также приблизились к 46,2 млрд. киловатт-часов при сокращении на 19%, что эквивалентно приостановке работы семи ядерных установок на целый год [6].

Повышение полезности возобновляемых источников энергии уже стало ключом к переходу Китая на низкоуглеродистую энергетик. Если проблемы сокращения производства будут легко решены, возобновляемые источники энергии станут более пригодными для удовлетворения растущих потребностей в электроэнергии. На примере 2017 года, если будут решены проблемы сокращения использования возобновляемых источников энергии, то ее доля в удовлетворении новых потребностей в электроэнергии возрастет с 37,8% до 63,4%. Однако в реальности доля возобновляемых источников энергии в общем объеме производства электроэнергии в 2017 году увеличилась только на 0,7%. Если бы к расчету были добавлены коммунальные платежи от свернутой ядерной энергетик, то доля производства неископаемой электроэнергии в общем объеме производства электроэнергии увеличилась бы на 1,9% (с 30,3% до 32,2%). Учитывая, что производство неископаемой электроэнергии в Китае увеличилось на 1,1% в 2017 году по сравнению с предыдущим годом, проблемы сокращения потребления электроэнергии привели к огромным потерям коммунальных услуг. Кроме того, если бы удалось эффективно смягчить сокращение использования возобновляемых источников энергии и ядерной энергетик, то использование угля для

производства тепловой энергии сократилось бы на 37,68 млн. тонн, что эквивалентно сокращению выбросов углекислого газа на 100 млн. тонн. Увеличение полезности возобновляемых источников энергии может спасти от экологического ущерба и неэффективности сокращения выбросов углерода.

В глобальном масштабе возобновляемые источники энергии развиваются в сторону повышения конкурентоспособности по сравнению с другими источниками энергии. Технологические инновации ускорили сокращение затрат на возобновляемые источники энергии, в то время как цены на торгах продолжали снижаться до новых минимумов. Во многих странах, богатых солнечной энергией (например, Чили, Индия и др.), солнечная энергия стала самой дешевой среди всех вновь установленных источников энергии. Германия завершила свой первый раунд торгов на возобновляемые источники энергии в 2018 году, установив свою ценовую цель в среднем на 4,73 евроцента за киловатт-час для ветроэнергетики, в то время как для солнечной энергии на 4,33 евроцента - все ниже, чем средняя цена покупки у сетевых компаний. Правительство Нидерландов также только завершило торги по первому в мире неослабевающему морскому ветроэнергетическому проекту, предполагаемый год эксплуатации которого начнется в 2022 году (проект планирует ввести минимальную цену углерода в размере 18 евро/тонна). В последнем заключенном третьем фотовольтаическом венчурном базовом тендере в Китае цена предложения на электроэнергию постоянно приходила в новые минимумы. Например, последние две заявки для городов Голмуд и Делинга, как в Цинхэе, поступили по цене 0,31 юаня за кВт-ч, что еще ниже, чем цена 0,3247 юаня за кВт-ч для электроэнергии, работающей на обессеренном угле [7].

Для повышения полезности возобновляемых источников энергии при реализации целевого показателя производства электроэнергии на неископаемом топливе до 2030 года в Китае внести следующие изменения в государственную политику:

1. Освободить место для развития возобновляемых источников энергии. Учитывая продолжительность проектов в области электроэнергетики, за исключением специально выделенных угольных энергетических программ, которые могут быть одобрены соответствующими центральными правительственными комиссиями, новые проекты строительства угольных электростанций должны быть одобрены Национальной комиссией по развитию и реформам. Финансовые учреждения также прекратят финансирование этих проектов.

2. Министерство финансов должно быстро решить проблему дефицита субсидий на возобновляемые источники энергии, который уже достиг 100 млрд юаней (14,8 млрд долларов США). Следует поддерживать дальнейшее развитие возобновляемых источников энергии.

3. Содействовать внедрению системы квот, предложенной национальным энергетическим агентством для содействия развитию возобновляемых источников энергии, создавая прочную институциональную основу для перехода к низкоуглеродному сектору энергетики.

4. Продолжать проводить реформы рынка электроэнергии путем создания регионального спотового рынка и рынков вспомогательных услуг. Использование рыночных сил для решения проблем сокращения потребления электроэнергии и более эффективного распределения ресурсов.

5. Совершенствование системы квотирования углеродного рынка для стимулирования предпочтения электроэнергетики возобновляемым источникам энергии. Эти усилия заставят отрасль стать более активной в повышении своей доли возобновляемых источников энергии.

Последствия низкоуглеродного перехода для электроэнергетики являются широкими и далеко идущими. Китай должен энергично готовиться к эпохе широкомасштабного применения возобновляемых источников энергии.

Литература

1. Renewable Energy and Jobs. Annual Review 2019 // https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2019/Jun/IRENA_RE_Jobs_2019-report.pdf
2. Global Renewable Energy Investment Falls In Wake Of Chinese Policy Shift // <https://www.forbes.com/sites/dominicdudley/2019/07/10/renewable-energy-investment-falls/#5c3244fd4fb7>
3. How China is leading the renewable energy revolution // <https://www.weforum.org/agenda/2017/08/how-china-is-leading-the-renewable-energy-revolution>
4. Григорьева И. В., Цзян Ц. Анализ законов «О возобновляемых источниках энергии» в Беларуси и Китае // Молодой ученый. - 2015. - №17. - С. 63-66. -URL<https://moluch.ru/archive/97/21779/> (дата обращения: 19.10.2019).
5. Dong, Changgui, Ye Qi, Wenjuan Dong, Xi Lu, Tianle Liu, and Shuai Qian. 2018. “Decomposing driving factors for wind curtailment under economic new normal in China.” *Applied Energy* 217: 178-188.
6. Lu, Xi, Michael B. McElroy, Wei Peng, Shiyang Liu, Chris P. Nielsen, and Haikun Wang. 2016. “Challenges faced by China compared with the US in developing wind power.” *Nature Energy* 1, no. 6: 16061.
7. Lin, Chunting. 2017. “Nuclear electricity curtailment caused about 20 billion RMB losses of power plants.” *Yicai*. Accessed April 5, 2018. <http://www.yicai.com/news/5244152.html>

МАЗМҰНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

XXI ҒАСЫРДАҒЫ ЭКОНОМИКА, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫ: ДАМУДЫҢ ҮРДІСТЕРІ МЕН ЖАЙТТАРЫ ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ФИНАНСЫ В XXI ВЕКЕ: ФАКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Абдрахманова Н.Б., Арыстанова Н.К. (М.Қозыбаев ат. СҚМУ) Қазақстанда ішкі аудитті ұйымдастырудағы өзекті проблемалар.....	3
Амангельдина С.Е., Протасова О.В. (СКГУ им. М.Козыбаева) Коррупция как одна из проблем государственных закупок.....	6
Амелина А.Г. (СКГУ им. М.Козыбаева) К вопросу о создании и функциях национального фонда Республики Казахстан.....	9
Ананина А.С., Федюшкин И.А. (СКГУ им. М.Козыбаева) К вопросу о роли рынка платежных систем в экономике государства.....	12
Баграмова А.К., Сасыкова К.Т. (М.Қозыбаев ат. СҚМУ) Компанияның айналым капиталын басқару саясаты («Инсар» ЖШС мысалында).....	16
Бактыбаева Д.С., Сериков Е.Б. (М.Қозыбаев ат. СҚМУ) Қазақстан Республикасында жеке табыс салығы бойынша енгізілген өзгерістер.....	21
Баймурзин А.С. (СКГУ им. М.Козыбаева) Банковское обслуживание клиентов: современное состояние и тенденции развития.....	23
Балгарина С.М. (СКГУ им. М.Козыбаева) Путешествие по сказочным горам Тянь-Шаня.....	26
Батанова И.А. (СКГУ им. М.Козыбаева) К вопросу о проектном подходе в управлении агропромышленным комплексом РК.....	28
Беркутбаева Д.Е., Пшенбаева М.С. (М.Қозыбаев ат. СҚМУ) Коммерциялық банктердің ұйымның стратегиясын қалыптастыруы.....	31
Гакельберг Т.Б., Парамонова А.П. (СКГУ им. М.Козыбаева) Реинжиниринг как метод оптимизации бизнес-процессов.....	35
Есембекова Д.Т. (СКГУ им. М.Козыбаева) Роль международных организаций в области трудовой миграции в Казахстане.....	40
Ешпенова Д.Д., Туртаева З.С., Баканова В.В. (СКГУ им. М.Козыбаева) К вопросу о концентрации банковской деятельности.....	43
Истембеков А.К. (СКГУ им. М.Козыбаева) Современное состояние туризма в РК: проблемы и перспективы.....	46
Карипова А.М., Эбишева Л.С. (М.Қозыбаев ат. СҚМУ) Кәсіпорынның қаржы ресурстарын қалыптастыру мәселелері.....	51
Кендюх Е.И., Цыганков А.Н. (СКГУ им. М.Козыбаева) Развитие государственно-частного партнерства в СКО.....	55
Кирющенко Е.В., Байгулин А.А. (СКГУ им. М.Козыбаева) Экологические проблемы окружающей природной среды в современных условиях.....	58
Кирющенко Е.В., Горелик И.В. (СКГУ им. М.Козыбаева) Перспективы возобновляемых источников энергии в Казахстане.....	63
Кирющенко Е.В., Нестеров А.В. (СКГУ им. М.Козыбаева) Содержание процесса обслуживания и продажи туристского продукта.....	66
Ковтун В.А. (СКГУ им. М.Козыбаева) Внутренний туризм как фактор экономического и социального развития регионов Казахстана.....	69
Кулик Е.В., Протасова О.В. (СКГУ им. М.Козыбаева) Совершенствование системы государственных закупок РК на современном этапе развития государства.....	72

Курманбеков Д.Е. (<i>Казахский университет экономики, финансов и международной торговли</i>) Понятие и сущность финансовой устойчивости компании.....	76
Легостаева Л.В., Арыстанова Н.К. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Состояние и перспективы развития единого аграрного рынка сельхозпродукции и продовольствия в ЕАЭС.....	79
Мирова О.С., Утебаева К.Ж. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) К вопросу о платежных системах и их функциях.....	85
Михайлова Н.Ю., Кехян Г.А. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Роль информации в государственном управлении.....	89
Михайлова Н.Ю., Лобода О.В. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Профессия менеджер: содержание, классификация.....	92
Муканов Р.Ж., Кендюх Е.И. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Практические подходы к формированию портфеля ценных бумаг.....	95
Мустафина Р.Р. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Особенности подготовки управленческого персонала на современном этапе.....	99
Муканов Р.Ж., Кендюх Е.И. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Оптимизация портфеля ценных бумаг коммерческого банка.....	104
Ню Гуанли (<i>Университет Нархоз</i>) Исследование распределения энергии и текущего состояния потребления энергии в Китае.....	107
Оспанова Д.С. (<i>Казахский университет экономики, финансов и международной торговли</i>) Понятие и сущность конкурентоспособности компании.....	112
Сагандыкова Д.Х., Амержан А.У. (<i>М.Қозыбаев ат. СҚМУ</i>) Қазіргі экономика жағдайында тұтынушылық кредиттеудің тиімділігін талдау және бағалау («Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ мысалында).....	116
Садвакасова А.К. (<i>М.Қозыбаев ат. СҚМУ</i>) Қолма-қол ақшасыз есеп айырысу. Әлемдік және қазақстандық экономикадағы қолма-қол ақшасыз жүйенің қалыптасуы.....	120
Самаратова А.Г. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) К вопросу о финансовой устойчивости коммерческого банка.....	123
Скопа В.А. (<i>ФГБОУ ВО АлтГПУ, Барнаул, РФ</i>) Печатные издания Семипалатинского статистического комитета: источник по изучению экономических и социальных процессов региона в конце XIX – начале XX в.	126
Смолянинова С.Ф., Воропаев Н.А. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Конкурентные преимущества казахстанских коммерческих банков.....	129
Смолянинова С.Ф., Фоот Ю.В. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Зарубежные практики применения инновационных финансовых технологий в коммерческом банке.....	134
Тажимуратов А.А. (<i>Казахский университет экономики, финансов и международной торговли</i>) Понятие и сущность устойчивого развития компании.....	138
Усбанова Г.Ш., Кушурова К.А. (<i>М.Қозыбаев ат. СҚМУ</i>) Өндірістік қорларды басқаруды жетілдіру жолдары.....	141
Хамзина А.С., Аманжол М.А. (<i>М.Қозыбаев ат. СҚМУ</i>) Кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстарды әзірлеу («Данияр Агро» ЖШС мысалында).....	146
Хамзина А.С., Джуманова Д.М. (<i>М.Қозыбаев ат. СҚМУ</i>) Маржиналдық талдау және оны шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметін басқаруда қолдану («Аманжол» ШҚ мысалында).....	150
Цапова О.А., Гишняк К.В. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Современные модели, технологии и направления менеджмента.....	154

Цвингер И.Г. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) К вопросу о регулировании криптовалюты в Казахстане.....	158
Chaukerov E.B. (<i>М.Козубаев NKSU</i>) Chinese investments in kazakh economy.....	163
Шамшуменов С.М., Кендюх Е.И. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Типы сберегательного и кредитного поведения.....	165
Шамшуменов С.М., Кендюх Е.И. (<i>СКГУ им. М.Козыбаева</i>) Формирование и использование сбережений населения для повышения инвестиционного потенциала страны.....	170
Ши Фанлань (<i>Университет Нархоз</i>) Некоторые аспекты развития возобновляемых источников энергии в Китае.....	175