



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Т Р А Н З И Т Н А Я

ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

**2
2016**

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

К ВОПРОСУ О РЕАЛЬНОСТИ КАЗАХСТАНСКИХ ИННОВАЦИЙ

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІ

ТРАНЗИТНАЯ ЭКОНОМИКА

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан в области экономических наук, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

На страницах журнала Вы найдете широкий спектр различных мнений и полезную информацию по вопросам экономической политики, разработки экономического механизма индустриально-инновационного развития Казахстана, проблемам развития отдельных отраслей и сфер экономики.

Публикации журнала ориентированы на специалистов и аналитиков республиканских и региональных органов управления, государственного сектора экономики, крупных народнохозяйственных структур, высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов, студентов, магистрантов, докторантов и круг читателей, проявляющих профессиональный интерес к проблемам социально-экономического развития. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Периодичность выхода журнала – один раз в 3 месяца.

Подписку на журнал можно оформить во всех почтовых отделениях «Казпочта», в подписных агентствах «Казпочта», «Евразия-Пресс», «Эврика-Пресс», «Nomad Press», «Press.kz».

Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 7800 тенге.

Издатель ИП «ХАНШАЙЫМ»:

ИИК KZ90826A1KZTD2020958, КБЕ 19

в Филиале АО «АТФ Банк» г. Алматы:

БИК ALMNKZKA, БИН 721019401132

Условия подписки и размещение статьи:

Обращаться в редакцию по адресу:

050050, г. Алматы, ул. Сатпаева, д. 30а, офис 62

Сайт: www.tranzek.kz

E-mail: tranzit_ek@mail.ru, ajjan1910@mail.ru

Телефоны: 8 (747) 373 93 26, моб. 8 (701) 373 93 26

ISSN 2413-4953

Научно-практический
журнал
«Транзитная экономика»

Издается с июля
1997 года

Учредитель:
ИП «Ханшайым»

Главный редактор
Айжан Асилова

Редакционный совет:
Узан Искаков

(Казахстан)

Жанар Аубакирова

(Казахстан)

Валентина Бондаренко

(Россия)

Асан Сатмурзаев

(Казахстан)

Петя Колева

(Франция)

Айгуль Садвакасова

(Казахстан)

Ерканат Темирханов

(Казахстан)

Жангельды Шимшиков

(Казахстан)

Раушан Азбергенова

(Казахстан)

Салима Барышева

(Казахстан)

Журнал
зарегистрирован
в Министерстве
связи и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Сагиева Р.К., Жупарова А.С. К вопросу о реальности Казахстанских инноваций.....	4
Сейпенов А.К., Нурсейтова Р.А. Проблемы развития мирового финансового рынка.....	11

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Осербайулы С. Управление процессом бюджетирования компании.....	15
Джубалиева З.У. Факторы повышения инновационной активности в сфере предпринимательства.....	25
Канабекова М.А. Оценка конкурентоспособности образовательных услуг.....	35
Абдыгаппарова С.Б., Байтанаева Б.А., Шайхутдинова А.К., Хайбуллина А.Х. Экономические аспекты замещения традиционных источников энергии альтернативными.....	42

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Азбергенова Р.Б. Влияние внешних факторов на экономику Казахстана в современных условиях.....	49
---	----

За содержание
публикуемых в
журнале авторских
материалов и
рекламы редакция
ответственности не несет.

Мнение автора
не всегда совпадает
с мнением редакции.

Подписной индекс
75781

Формат 70×108 1/16.
Бумага офсетная
Печать Riso
Тираж 500 экз.
Цена договорная

050050, г. Алматы,
ул. Сагпаева, д. 30а,
офис 62

Тел.: 8 (747) 373 93 26,
8 (701) 373 93 26

www.tranzek.kz
tranzit_ek@mail.ru,
aijan1910@mail..ru

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2016

Бекбаева М.К., Нурханова А.Г-Г.
Қазақстанның қазіргі кездегі салық
жүйесі..... 58

Нурсеитова Р.А.
Финансовые стратегии банков второ-
го уровня..... 68

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

**Курманова Г.К., Машанова С.А.,
Салимбаева Ш.Д.**
Қазіргі заманғы бюджет саясатының
индикаторлары..... 77

Муратова Д.Б., Какимов Е.А.
Кәсіпорынның ақша ағымын бөлу
және есептеу әдістері..... 84

Нурманова А.Р.
Маркетинг-микс в цикличном разви-
тии банковской системы
Казахстана..... 96

Берлибаева А., С.К. Барышева
Стратегия антикризисного управле-
ния финансами предприятия. 103

**Арзаева М.Ж., Мустафина А.К.,
Асилова А.С.**
Классический университет –
классический выбор..... 110

Требования к содержанию
и оформлению статей..... 113

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

УДК 330.101

Сагиева Р.К., доктор экономических наук,
директор ЦЭИ КазНУ имени аль-Фараби

Жупарова А.С., доктор PhD

Национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы

К ВОПРОСУ О РЕАЛЬНОСТИ КАЗАХСТАНСКИХ ИННОВАЦИЙ

Аннотация. Как показывает опыт экономически развитых стран, в инновационной деятельности не может быть стихийного развития, а требуется её целенаправленное регулирование и управление. Особенно это актуально для Казахстана, где становление национальной инновационной системы находится на своем начальном этапе и нуждается в эффективном инновационном менеджменте. На наш взгляд, применяемая в нашей стране методика недостаточно ориентирована на оценку конечных результатов инновационного процесса, в связи с чем затруднен анализ эффективности использования финансовых и интеллектуальных ресурсов в реализуемых на данном этапе инновационных проектах. На основании изложенного актуализируется вопрос о разработке такой методики измерения эффективности инновационной деятельности на уровне регионов, которая позволит выявить проблемы, препятствующие реализации их инновационного потенциала. Предлагаемая информационная система «Электронный атлас InnoMap.Kz» служит оперативным, мониторинговым и аналитическим инструментом, позволяющим не только увидеть современное состояние развития инноваций во всех регионах страны, но и выявить проблемы и препятствия на каждой стадии жизненного цикла инновации с целью разработки мер по их устранению. В статье предложен электронный атлас как средство мониторинга развития инновационной деятельности в регионах Казахстана.

Ключевые слова: инновации, электронный атлас, инновационное развитие, Казахстан.

Можно много дискутировать по поводу возможности и эффективности развития казахстанских инноваций, но на сегодня для нашей страны переход на наукоемкие рельсы – безальтернативный

путь. Прежде всего, данные тенденции наблюдаются в современном мире, который на нынешнем этапе накопил достаточный научно-технический и социально-экономический потенциал для перехода к новому технологическому укладу и к новому качеству экономического роста, основным драйвером которого являются новые знания. При этом надо отметить, инновационное развитие многих стран не столько направлено на повышение конкурентоспособности национальных экономик, сколько определено современными глобальными вызовами человечества, являющимися актуальными и для Казахстана, что подчеркнуто Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым в Стратегии «Казахстан-2050» [1].

В целом, анализируя итоги инновационного развития страны, можно отметить следующие ключевые моменты:

- происходит качественная трансформация роли университетов, которые призваны стать реальными интеграторами образования, науки и бизнеса, то есть центрами инновационных кластеров в регионах;

- началась работа по обеспечению инноваций научными кадрами: магистрами и докторами PhD, которых готовят по государственному заказу, в том числе и за рубежом по международной Президентской программе «Болашак»;

- совершенствуется государственная поддержка развития инноваций, направленная на активизацию деятельности всех элементов национальной инновационной системы: приняты Законы РК «Об образовании», «О науке», «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности»; в регионах формируются технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансферта технологий [2-5].

- прорабатываются новые механизмы финансирования инноваций на основе государственно-частного партнерства.

Однако, несмотря на то, что переход к экономике знаний является основной задачей перспективного развития Казахстана, говорить о том, что инновации стали движущей силой национальной экономики пока не приходится. И думается, это связано с теми тенденциями, которые являются общими для большинства экономически продвинутых стран и предопределили их успех, но пока еще не получили своей целостной реализации в Казахстане.

Прежде всего, инновационные реформы развитыми государствами осуществлялись комплексно посредством мер административного, правового и экономического характера в едином контексте целенаправленного построения экономики знаний [6].

В качестве основной административной меры можно назвать создание надведомственной структуры, отвечающей за все этапы

создания и развития инноваций, подобной Офису научно-технической политики при Президенте США и Высокому совету по науке и технологиям при президенте Французской Республики. Данная структура позволяет:

- обеспечить межотраслевую и региональную координацию сферы науки из единого центра;
- упростить структуру управления НИС;
- исключить дублирование научных исследований;
- обеспечить прозрачность финансирования и деятельности всех структур и ответственных лиц;
- определить приоритетные направления развития науки на долгосрочную перспективу.

Для обеспечения системного развития инноваций необходимо законодательное закрепление следующих норм:

- четко определенная иерархическая структура национальной инновационной системы с уточнением прав, полномочий и ответственности всех субъектов инновационной деятельности;
- защита прав интеллектуальной собственности с уточнением авторских прав на доходы от использования интеллектуальной собственности, в том числе и за рубежом;
- налоговое стимулирование всех субъектов инновационной деятельности.

Особое место в развитии инноваций занимают финансовые ресурсы, которые необходимы не только в значительном количестве и подвержены высоким рискам, но должны быть сформированы за счет совместных усилий государственного и частного капитала. Очевидно, венчурный капитал может быть привлечен в сферу инноваций не только за счет налоговых стимулов, но и за счет усиливающейся конкурентной борьбы. Не случайно, австрийский экономист Ф. Хайек называл «конкуренцию – процедурой открытия», механизмом, движущим научно-технический прогресс. Поэтому в Казахстане необходима критическая масса инновационных предприятий в разных отраслях, использующих высокие технологии. На начальном этапе целесообразно использование китайского опыта трансфера зарубежных технологий, позволившего КНР последовательно пройти все этапы возрастания технологического мастерства:

- простая (чистая) имитация;
- инновационная («креативная») имитация;
- «подражательная» инновация;
- самостоятельная (независимая) инновация [7].

Все предпринимаемые в сфере инновационного развития меры должны предусматривать стимулы, позволяющие обеспечить перелив финансовых и коммерциализацию. Развивать инновации должно быть не только необходимо, но и экономически выгодно.

Между тем, если говорить о чисто казахстанских инновациях, то основным условием становления наукоемкой экономики в нашей стране является активизация инновационных процессов, то есть увеличение количества и качества разрабатываемых и, главное, фактически внедряемых на практике инновационных идей. Однако, как известно, инновационный процесс – это объективно длительный путь перехода от теоретических знаний в конечный продукт, технологию, услугу, затратный не только по времени, но и по стоимости. В связи с этим в Казахстане все значимей становится проблема эффективного использования всех ресурсов (интеллектуальных, финансовых, временных, природных), задействованных в инновационном процессе. Прежде всего, необходимо уточнить насколько эффективно используются в стране научный потенциал, в какой степени он используется в экономике и насколько уже успешны реализуемые в стране инновационные проекты. Ведь известно, что за 2010-2014 гг. поддержка инновационной деятельности в Казахстане увеличилась в три раза до 50 млрд тенге, валовые затраты на НИОКР возросли с 49 до 74 млрд тенге, из которых 30 млрд профинансированы за счет частного сектора.

Фактически, несмотря на то, что поддержка инновационной деятельности в Казахстане происходит повсеместно, регионы оказываются на разных полюсах инновационного развития, то есть внедрение инноваций в регионах Казахстана, а также динамика инновационного развития происходит крайне неравномерно. Причиной служат множество факторов: наличие научных кадров, конструкторских бюро, офисов коммерциализации, ресурсов и другие.

В связи с этим давно назрела необходимость в создании мониторингового инструментария для эффективного управления инновационным развитием в регионах Казахстана. В качестве такового может быть использована программа для ЭВМ «Информационная система «InnoMap.Kz» (карта инновационного развития Казахстана), разработанная учеными КазНУ им. аль-Фараби [8].

Надо заметить, что в мире на сегодняшний день в качестве мониторинговой системы управления успешно используются такие электронные атласы: Open Innovation Map, Карта инноваций в области медицины, Environmental Innovation Map.

Разработанный казахстанскими учеными электронный атлас позволяет в региональном разрезе определить эффективность инновационных процессов на основе использования трех ключевых критериев: производительности научно-исследовательской деятельности в регионе, уровня коммерциализации новых знаний и объема инновационной продукции, приходящийся на единицу затрат. При этом он не только оперативно представляет информацию об уровне инновационного развития, но служит мониторинговым инструментом для менеджеров, повышает степень информированности регионов о

собственных инновационных успехах в сравнении с другими регионами.

Анализируя ключевые критерии, представленные в динамике, руководители регионов и отраслей имеют возможность получать информацию для принятия эффективных управленческих решений. Например, согласно данным электронного атласа по городу Алматы за последние два года наблюдаются низкие показатели производительности научно-исследовательской деятельности относительно средних по республике. С точки зрения оценки интеллектуального потенциала южной столицы данная ситуация представляется абсурдной, но с точки зрения реальных научных результатов, в виде патентов или востребованных в мире научных статей, приходящихся на одного ученого, такое положение дел имеет место быть. Лидером по этому критерию являются Карагандинская область и г. Астана. Достаточно интересная картина вырисовывается по уровню коммерциализации инноваций в регионах. Здесь лидируют – Северо-Казахстанская область, Астана, Южно-Казахстанская область, Алматы. И по третьему критерию – объему инновационной продукции на 1 тенге затрат – Павлодарская, Костанайская и Восточно-Казахстанская области достигли результатов выше среднего значения по республике.

Информационная система «InnoMap.Kz» позволяет решать следующие задачи:

- в электронной форме осуществлять мониторинг и оперативно представлять в электронной форме информацию об уровне инновационного развития;

- автоматизировать процессы управления инновационным развитием регионов (отраслей);

- повысить уровень информированности регионов о собственном уровне развития инновационной деятельности в сравнении с другими регионами;

- управлять ключевыми показателями развития научно-исследовательской и инновационной деятельности регионов страны в целях ее стимулирования и создания среды соперничества между регионами;

- обеспечить архивное хранение истории инновационного развития регионов (отраслей) и рекомендаций для дальнейшего повышения ее с целью анализа динамики инновационных процессов.

Таким образом, электронный атлас «InnoMap.Kz» представляет собой некий измеритель реального уровня инновационного развития регионов Казахстана, позволяя не только ранжировать их по эффективности использования ресурсов, но и видеть целостную и реальную картину казахстанских инноваций. Фактически, перед нами

раскрывается картина потенциальных инновационных возможностей, результатов и перспектив каждого региона страны, ведь быстрое коммерческое воплощение новшеств не только приносит значимый экономический эффект, но и закладывает базу для развития наукоемкой экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». – Астана, Акорда, 2012 г.

2. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». – Астана, Акорда, от 09.01.2012 г.

3. Закон Республики Казахстан «О науке». – Астана, Акорда, от 18.02.2011 г.

4. Закон Республики Казахстан «Об образовании» с изменениями и дополнениями. – Астана, Акорда, от 29.12.2014 г.

5. Закон Республики Казахстан «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности». – Астана, Акорда, от 31.10.2015 г.

6. Мутанов Г. Инновации: создание и развитие. – Алматы: Қазақ университеті, 2012. – С. 250.

7. Завадский М. Первоначальное накопление технологий // Эксперт. – 2012. – № 12. – С. 30-32.

8. Мутанов Г., Сагиева Р., Жупарова А., Сахариева А. Инновационный Казахстан: монография – Алматы: Қазақ университеті, – 2015. – С. 49-101.

Р.К. Сагиева, экономика ғылымдарының докторы,

әл Фараби атындағы ҚазҰУ ЭЗО-ның директоры

А.С. Жупарова, PhD докторы

әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті, Алматы қ.

Қазақстан инновациясы шындығының мәселелеріне

Түйіндеме. Экономикалық дамыған елдердің тәжірибесі бойынша инновациялық даму реттеу мен басқаруды талап етеді. Әсіресе бұл Қазақстанның тиімді инновациялық басқаруды қажет ететін және бастапқы сатысында тұрған ұлттық инновациялық жүйесіне өзекті. Біздің ойымызша, біздің елімізде қолданылатын әдістеме инновациялық процестің нәтижелерін бағалауға бағытталуы жеткіліксіздігіне байланысты ағымдағы инновациялық жобалардың қаржылық және интеллектуалдық ресурстардың тиімділігін анықтау қиындық туындайды. Осының негізінде инновациялық әлеуетін жүзеге асыруға кедергі ететін

мәселелерді анықтайтын өңірлік деңгейде инновациялар тиімділігін өлшеу әдістемесін әзірлеу қажеттілігі бар. Ұсынылып отырған ақпараттық жүйе «Электронды атласы InnoMap.Kz» еліміздің барлық өңірлерінде инновацияларды дамыту ағымдағы жағдайын көруге мүмкіндік беретін жедел, мониторинг және талдау құралдары болып табылады және сонымен қатар инновацияларды өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде проблемалары мен кедергілерді анықтап, оларды шешу үшін қажетті шараларды әзірлеуге мүмкіндік береді. Мақалада Қазақстан аймақтарындағы инновациялық қызметті дамыту мониторингі құралы ретінде электрондық атласы ұсынылған.

Түйін сөздер: инновациялар, электрондық атласы, инновациялық даму, Қазақстан.

R.K. Sagieva, associate Professor, director of the CER KazNU

A.S. Zhuparova, PhD, associate Professor
al-Farabi Kazakh National University, Almaty

To the question about reality of Kazakhstan s innovation

Abstract. As the experience of the economically developed countries, innovation can not be a natural development, and requires its targeted regulation and management. This is especially true for Kazakhstan, where the formation of the national innovation system is in its initial stage and needs an effective innovation management. In our view, be applied in our country is not sufficient methodology is focused on the assessment of the outcomes of the innovation process, in connection with what hindered the analysis of the effectiveness of financial and intellectual resources to ongoing at this stage, innovative projects. Based on the above updated the question of the development of a methodology for measuring the effectiveness of innovation at the regional level, which will reveal the challenges to realize their innovative potential. The proposed information system «Atlas Elektoronny InnoMap.Kz» is operational, monitoring and analysis tool that allows not only to see the current state of development of innovations in all regions of the country, but also to identify the problems and obstacles at every stage of the life cycle of innovation in order to develop measures to address them. The electronic map as a means of monitoring the development of innovative activities in the regions of Kazakhstan is considered in the article.

Keywords: innovations, electronic atlas, innovative development, Kazakhstan.

А.К. Сейпенов, магистрант 1 курса специальности «Финансы»

Р.А. Нурсейтова, кандидат экономических наук, доцент

АО «Университет «Нархоз», г. Алматы

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Аннотация. В статье освещены основные проблемы развития мирового финансового рынка и причины возникновения кризисов. Приведены примеры мыльных пузырей и пути выхода из кризисов.

Ключевые слова: кризис, кредиты, дефолт.

Мировой финансовый кризис в современной экономике, считается очень даже распространенным финансовым явлением, приносящим много проблем, как правительствам, так и представителям бизнеса. Последствия и механизмы мирового финансового кризиса очень разнообразны.

Нужно уметь идентифицировать финансовые кризисы, чтобы достаточно хорошо понимать всю суть происходящих явлений. Далее мы рассмотрим общие характеристики каждого типа и их типизацию.

Как правило, мировым финансовым кризисом принято называть различные ситуации, когда многие активы, (к примеру облигации, пифы, акции) или управляющие компании быстро утрачивают большую часть собственной стоимости. Понятное дело, что мировой финансовый кризис наносят удар в первую очередь финансовым секторам экономики. В конце концов, последствия отражаются во многих сферах экономики страны и становятся причиной спада производства, снижению благосостояния населения, росту безработицы и т.п.

После того, когда мы более близко знакомы с термином мировой финансовый кризис перейдем к его различным видам:

Как правило, банковским кризисом считается ситуация, когда банк сталкивается с резким, массовым наплывом клиентов, то есть всех желающих вернуть свои вклады с депозитов, в конечном счете, банк не в состоянии сразу расплатиться со всеми клиентами.

Нужно понимать, что в данной ситуации со стороны банка нету элемента мошенничества: банковская система устроена таким образом, что они зарабатывают свои деньги, выдавая кредиты за счет средств вкладчиков, в том числе новых. В результате, из-за такого массового требования возврата денежных средств банк без чьей-либо помощи не сможет выполнить эти обязательства. Когда подобная ситуация происходит одновременно у многих банков, это при-

нято считать – системным типом мирового банковского кризиса. При таких явлениях если банк не получает поддержку со стороны, возникает огромный риск того, что самого банка ждет банкротство. В добавлении ко всему вышеописанному, в условиях кризиса многие банки приостанавливают выдачу кредитов, что мгновенно отражается на производителях услуг и товаров, которым для стабильного функционирования нужны кредиты. Вот так и распространяется банковский кризис по всей системе мировой экономики. В качестве примера можно привести мировые банковские кризисы, которые произошли в 1980-х годах в Латинской Америке.

Как говорят экономисты, мировой финансовый инструмент или актив проявляет мыльный пузырь, когда его цена превышает стоимость прогнозируемую доходность в будущем от этого же актива. Иными словами, пузырь проявляется, когда стоимость актива очень завышена по сравнению с прибылью, которые сам актив же принесет. Это явление, когда инвесторы чересчур оптимистично оценивают будущие перспективы этого актива. Само собой, что подобная ситуация не может вечно длиться и придет время, когда пузырь лопнет. В результате мгновенного снижения стоимости мировых финансовых активов их владельцы быстро становятся беднее. Тот актив, что вчера стоил дорого, сегодня может ничего не стоить. Поскольку множество активов в странах с развитой экономикой, используются в качестве гарантии для привлечения других кредитов или залога, то резкая потеря мировых финансовых средств сулит двум хозяевам обесценившихся активов падение рейтинга кредитоспособности, вплоть до банкротства. Следует сделать вывод, что в случае многих банкротств, компании-кредиторы нынешних банкротств становятся хорошими кандидатами завтрашнего банкротства.

Из-за таких потрясений, пострадавшие компании меняют свое поведение на рынке на более осторожное: найм сотрудников временно приостанавливается, объемы мирового производства снижаются, а новые финансово-инвестиционные проекты обычно откладываются. Все эти последствия приводят к стагнации, то есть к замедлению мировой экономики.

Примеры мыльных пузырей: пузырь на рынке мировой недвижимости Японии в начале 1980 годов, тюльпаномания в Голландии, большой пузырь на мировом финансовом рынке ценных бумаг, которые неразрывно связаны с ипотечными кредитами в США в 2007 году, пузырь в 2000 году высокотехнологичных компаний и др.

1. Нужно учесть, что не все мыльные пузыри лопаются: временами происходит переоценка ожиданий, соответственно, цены могут постепенно снижаться. Эти случаи называют «сдувание» пузыря.

2. После краха финансового пузыря на рынке недвижимости в 2008 году, связанных с ипотечными кредитами, многие компании обанкротились, так как держали на своих счетах эти активы.

Кризис внешнеторгового баланса или по-другому мировой валютный кризис, происходит, когда резко меняется стоимость внутренней валюты. Такие ситуации в основном бывают результатом спекулятивных атак или волюнтаристских действий правительств.

Например, когда происходит внутренними и иностранными инвесторами активная продажа валют – начинается давление на курс. Подобная ситуация ухудшается, если в государстве принята фиксированная курсовая система: государству приходится сделать выбор между резким изменением курса для уменьшения давления и тратой большого объема резервов на поддержку валютного курса. В результате очень часто валюта быстро меняет свою стоимость, а это отражается на реальных, мировых финансовых секторах.

В пример такого мирового финансового кризиса можно привести резкую девальвацию, которая произошла в 2015 году у нас в стране, так же 1998 году в России, после независимого или суверенного дефолта.

Под термином суверенный дефолт, следует понимать банкротство государства. Эта ситуация, где государство признается в том, что не в состоянии расплатиться по обязательствам. Наподобие финансового кризиса, суверенный дефолт может быть в причине потрясений мировой экономики или необдуманной финансово-экономической политики. Последствием суверенного дефолта, становится резкая потеря стоимости государственных обязательств, возникает угроза финансового кризиса, начинается отток капитала. Например, кризис в России 1998 году, можно отнести к суверенному дефолту.

Термин «кризис ликвидности» – подразумевает одну из нижеописанных ситуаций:

– состояние недоверия в системе банка, которое становится причиной временного исчезновения кредитов.

– недостаток в наличных денежных средствах, который имеет место в конкретной компании.

Кризис ликвидности является особым видом среди мировых финансовых кризисов: в основном он проявляется в качестве начального последствия других видов кризиса, например крахов спекулятивных пузырей или банковских кризисов. В реальном времени кризис ликвидности наблюдался после краха пузыря ценных бумаг в 2007 году на американском рынке, связанных с ипотечными кредитами.

Мировым финансовым кризисом считают ситуацию существенного и быстрого снижения стоимости целых организаций или миро-

вых финансовых активов. Сложность системы финансов обуславливает разные типы кризисов: крахи рыночных пузырей, всевозможные валютные кризисы, банковские кризисы, кризисы ликвидности а также суверенные дефолты. Мировой финансовый кризис тесно связан с ключевыми секторами экономики и при его возникновении основное давление приходится на сферу производства разных товаров и услуг, вызывает спад производства, общее уменьшение благосостояния и рост безработицы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Официальный сайт Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – <http://www.afn.kz>.
2. Слепова В.А., Звонова Е.А. Международный финансовый рынок: Учебное пособие. – М.: Магистр, 2007.
3. Отчет Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций за 2011-2015 г.
4. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстана [Электронный ресурс]. – <http://www.nationalbank.kz>.

А.Қ. Сейпенов, «Қаржы» мамандығының 1 курс магистранты
Р.А. Нүрсейітова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
«Нархоз» Университеті» АҚ, Алматы қ.

Ғаламдық қаржы нарығын дамытудың проблемалары

Түйіндеме. Бұл мақалада әлемдік қаржы нарығының негізгі мәселелері және дағдарыстардың себептерін көрсетеді. Сабынды көпіршіктердің және дағдарыстан шығудың жолдарын мысалдары.

Түйін сөздер: дағдарыс, несиелер дефолтқа жол берілді.

A.K. Seypenov, undergraduate 1 course specialty «Finance»
R.A. Nurseitova, candidate of economic science, docent
University «Narxoz», Almaty

Problems of global financial market development

Abstract. This article highlights the key issues of the global financial market and the causes of crises. Examples of soap bubbles and the ways out of the crisis.

Keywords: crisis, loans default.

УДК 336.6

С. Осербайулы, кандидат экономических наук, доцент
Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КОМПАНИИ

Аннотация. В данной статье изучено место и роль бюджетной системы и бюджетного процесса компании, дана классификация бюджетов, этапы бюджетирования и анализ основных видов бюджета. Создание эффективной системы бюджетирования можно рассматривать как специфический подход к сочетанию учета, контроля, анализа оценки планирования и регулирования деятельности компании в условиях развития рынка и конкуренции. Особенностью процесса бюджетирования для компании на современном этапе является координация деятельности отдельных бизнес единиц, ответственных центров, которые различаются по структуре и направлению, составлению соответствующих бюджетов.

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетный процесс, бюджетирование, планирование, координация, регулирование, анализ, оценка и прогноз.

Процесс бюджетирования является начальным этапом разработки системы регулярного экономического управления и планирования, что способствует оптимизации финансовых потоков и ресурсов компании, который обеспечивает необходимый их объем для повышения устойчивости предприятия. При этом бюджетирование выступает как важнейшее связующее звено между стратегическим и оперативным управлением всеми хозяйственными операциями, направленное на координацию конкурентоспособности. Этим же аргументирована необходимость бюджетирования для различных структур, составляющих финансово-экономическую систему государства.

Структурные, имущественные и правовые изменения в национальной экономике неизбежно в современных условиях требуют необходимость разработки стратегически ориентированных программ развития отечественных компаний-бюджетирования. Представляя собой, специфический подход к организации управления хозяйственно-финансовой деятельностью компаний, оно обеспечивает полное участие всех подразделений субъектов в процессах составления

комплексных планов на основе своевременной и достоверной информации о состоянии разработки и внедрения бюджетных систем планирования и отчетности.

Целями бюджетирования являются:

- осуществление периодического планирования;
- обеспечение координации, кооперации, коммуникации;
- требование к менеджерам количественно обосновать их планы;
- обеспечение осведомленности по затратам;
- создание системы оценки и контроля исполнения;
- мотивация сотрудников путем ориентации на достижение цели организации;
- исполнение требований законов и договоров.

Основные функции бюджетирования, сводятся к следующему:

Планирование. Основные плановые решения обычно вырабатываются в процессе подготовки программ. Разработка бюджетов по существу является самым детализированным видом планирования, уточняющим основные операции по отдельным подразделениями или функциями компании на ближайший период.

Координация и связь. В процессе разработки бюджета координируются отдельные виды деятельности таким образом, чтобы все подразделения работали согласовано, воплощая цели компании в целом. Очень важно, чтобы план и производство были скоординированы с планом отдела маркетинга, т.е. в соответствии с запланированным объемом продаж и запасов готовой продукции.

Стимулирование. Процесс составления бюджета является мощным средством для стимулирования руководителей в осуществлении целей их центров ответственности и менеджеров, которые принимают активное участие в разработке бюджета своего подразделения.

Контроль бюджета является наилучшим стандартом, с которым сравнивают фактически достигнутые результаты, так как он включает оценку эффекта всех переменных, которые прогнозировались во время разработки бюджета.

Анализ отклонений между фактически-достигнутыми результатами и плановыми данными бюджета может:

- помочь идентифицировать проблемную область, которая требует первоочередного внимания;
- выявить новые возможности, не предусмотренные в процессе разработки бюджета;
- показать, что первоначальный бюджет в некоторой степени не реалистичен.

Оценка. Отклонения от бюджета, определяемые ежемесячно, служат для целей контроля в течение всего года. Сравнение факти-

ческих и бюджетных данных за год часто является главным фактором оценки каждого центра ответственности и его руководителя в конце года.

Обучение. Бюджет также служит хорошим средством обучения менеджеров. Составление бюджетов способствует изучению в деталях деятельности своих подразделений и взаимоотношений одних центров ответственности с другими центрами в целом компании. Это особенно важно для лиц, назначенных на должности руководителей центров ответственности.

Назначение бюджетирования в компании заключается в том, что это основа для:

- планирования и принятия управленческих решений в компании;
- оценки всех аспектов финансовой состоятельности компании;
- укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам компании в целом и собственникам ее капитала [1].

Процесс бюджетирования является сложной системой, включающая:

- совокупность взаимосвязанных плановых документов, в которых с обоснованной степенью детализации показателей отражена планируемая деятельность как отдельных центров финансовой ответственности (ЦФО), так и всего предприятия;
- управленческие воздействия на ЦФО, ориентированные на минимизацию отклонений от бюджета с учетом изменений внешней среды
- отчетность ЦФО, позволяющая оперативно, с определенным временным интервалом, анализировать и контролировать выполнение бюджетов отдельными ЦФО и достижение запланированных финансовых результатов предприятием в целом;

Система бюджетирования представляет собой совокупность таких элементов как структура бюджетов, процедура формирования, согласования и утверждения бюджетов и контроль за их фактическим исполнением, а также типовые процедуры и механизмы принятия управленческих решений. В этой связи выделяется пять этапов постановки системы бюджетирования в компании.

Цель первого этапа (формирования финансовой структуры) – разработать модель структуры, позволяющей установить ответственность за исполнение бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов [2].

На втором этапе (создание структуры бюджетов) определяется общая схема формирования сводного бюджета предприятия.

На третьем этапе формируется учетно-финансовая политика организации, то есть правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и контроле (мониторинге) выполнения бюджетов.

Четвертый этап направлен на разработку регламента планирования, определяющего процедуры планирования, мониторинга и анализа причин невыполнения бюджетов, а также текущей корректировки бюджетов.

Пятый этап (внедрение системы бюджетирования) включает работы по составлению операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проведению сценарного анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям развития компании.

Преимущества внедрения бюджетного планирования являются:

- ежемесячное планирование бюджетов структурных подразделений

даст более точные показатели размеров и структуры затрат, и, соответственно, более точное плановое значение размера прибыли, что важно для налогового планирования (включая платежи во внебюджетные фонды);

- в рамках утверждения месячных бюджетов структурным подразделениям будет предоставлена большая самостоятельность в расходовании экономии по бюджету фонда оплаты труда, что повысит материальную заинтересованность работников в успешном выполнении плановых заданий;

- минимизация количества контрольных параметров бюджетов позволит сократить непроизводительные расходы рабочего времени работников экономических служб предприятия;

- осуществление режима строгой экономии финансовых ресурсов предприятия, что особенно важно для выхода из финансового кризиса.

Бюджет предприятия всегда разрабатывается на определенный временной интервал, который называется бюджетным периодом. Правильный выбор продолжительности бюджетного периода является важным фактором эффективности бюджетного планирования предприятия.

Как правило, сводный бюджет организации составляется и утверждается на весь бюджетный период (обычно это один календарный год). Это объясняется тем, что за такой промежуток времени выравниваются сезонные колебания конъюнктуры. Индикативно, то есть без утверждения в качестве системы целевых показателей и нормативов, обязательных к исполнению, некоторые показатели бюджетов могут устанавливаться на более продолжительный пери-

од (три-пять лет). Кроме того, внутри бюджетного периода каждый из бюджетов имеет разбивку на подпериоды.

Бюджетный процесс не ограничивается лишь стадией составления сводного бюджета, а представляет собой замкнутый контур финансового управления, включающий три последовательных этапа:

- 1) разработка проекта сводного бюджета
- 2) утверждение проекта бюджета и включение его в структуру научно обоснованного бизнес-плана фирмы
- 3) анализ исполнения бюджета по итогам текущего года.

Бюджетный процесс должен быть непрерывным, т.к. завершение анализа выполнения бюджета текущего года должно совпадать по времени с разработкой бюджета следующего года. Бюджетный цикл включает период времени от начала первого этапа до завершения третьего этапа. При этом анализ исполнения бюджета – это одновременно и отправная, и завершающая стадия бюджетного цикла.

Второй этап – на средних и крупных предприятиях решение об утверждении сводного бюджета могут принимать:

- правление компании, в состав которого входит высшее руководство;
- президент компании (в этом случае правление компании представляет из себя консультативный орган при президенте);
- совет директоров компании;
- общее собрание акционеров (совет директоров подает проект сводного бюджета на утверждение общему собранию акционеров).

Третий этап – анализ исполнения бюджета по итогам истекшего года, где делается анализ финансового состояния предприятия, на основе которого вносятся необходимые коррективы в тактику и стратегию экономического развития компании.

Для того чтобы система бюджетирования была эффективной, необходим ряд обязательных условий, без которых эта система попросту не сможет работать.

Во-первых, компания должна располагать соответствующей методологической и методической базой разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета, а работники управленческих служб должны быть достаточно квалифицированными, чтобы уметь применять эту методологию на практике.

Во-вторых, для того чтобы разрабатывать бюджет, контролировать и анализировать его исполнение, нужна соответствующая количественная информация о деятельности компании, достаточная для того, чтобы представить себе его реальное финансовое состояние, движение товарно-материальных и финансовых потоков, основные хозяйственные операции. Следовательно, на предприятии должна существовать система управленческого учета, регистри-

рующая факты хозяйственной деятельности, необходимые для обеспечения процесса составления, контроля и анализа сводного бюджета. Система управленческого учета на предприятии составляет основу учетного блока (компонента) бюджетного процесса.

В-третьих, бюджетный процесс всегда реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления, существующие на предприятии, которые включает в себя:

- количество и функции служб аппарата управления, в чьи обязанности входит разработка, контроль и анализ бюджета компании;
- совокупность структурных подразделений, являющихся объектами бюджетирования, то есть теми центрами ответственности, которыми назначается бюджетный план и которые ответственны за его исполнение.

Система управления бюджетированием – это регламент взаимодействия служб аппарата управления и структурных подразделений, закрепляющий в соответствующих внутренних нормативных актах и инструкциях обязанности каждого подразделения на каждой стадии бюджетного процесса. Так как бюджетный процесс является непрерывным и регулярным, в соответствующие сроки из аппарата управления, из структурных подразделений должна поступать необходимая учетная информация.

В-четвертых, процесс разработки, контроля и анализа исполнения бюджета предполагает регистрацию и обработку больших массивов информации, что затруднительно сделать вручную. В бюджетном процессе уровень оперативности и качества учетно-аналитической работы существенно повышается, а количество ошибок сокращается при использовании программно-технических средств. Программно-технические средства, используемые структурами компании, задействованными в бюджетном процессе, составляют программно-технический блок системы управления процессом бюджетирования [3].

Технология бюджетирования включает виды и формы бюджетов, целевые показатели (систему финансово-экономических показателей, на основе которых строятся бюджеты), порядок консолидации бюджетов в сводный бюджет компании.

Системный характер бюджетирования означает, что в бюджетном процессе совокупность бюджетов отдельных центров ответственности в обязательном порядке формирует сводный бюджет компании в целом. Иными словами, в конечном итоге объектом бюджетирования служит бизнес компании как единое целое, и бюджетные показатели для отдельных подразделений и по отдельным сегментам хозяйственной деятельности устанавливаются, исходя из критерия максимизации конечных финансовых результатов предприятия в целом.

Существует много разновидностей бюджетов, применяемых в зависимости от структуры и размера организации, распределения полномочий, особенностей деятельности и т.п. Их можно классифицировать по следующим признакам в табличной форме.

Таблица 1. Состав бюджетов по основным классификационным признакам

№	Классификационный признак	Вид бюджета
1	2	3
1.	По сферам деятельности предприятия	<p>1. Бюджет по операционной деятельности детализирует в рамках соответствующего времени содержание показателей, отражаемых в текущем плане доходов и расходов</p> <p>2. Бюджет по инвестиционной деятельности направлен на соответствующую детализацию показателей текущего плана доходов и расходов</p> <p>3. Бюджет по финансовой деятельности детализирует показатели текущего плана поступления и расходования денежных средств</p>
2.	По видам затрат	<p>1. Текущий бюджет состоит из двух разделов: текущих расходов, представляющих собой издержки производства по рассматриваемому виду операционной деятельности и доходов от текущей хозяйственной деятельности, сформированными в основном за счет реализации продукции (товаров, услуг)</p> <p>2. Капитальный бюджет доводит до конкретных исполнителей результаты текущего плана капитальных вложений, разрабатываемого на основе осуществления нового строительства, реконструкции и модернизации основных фондов, приобретения новых видов оборудования и нематериальных активов и т.д.</p>
3.	По широте номенклатуры затрат	<p>1. Функциональный бюджет разрабатывается по одной (или двум) статьям затрат (бюджет оплаты труда персонала и т.д.)</p> <p>2. Комплексный бюджет разрабатывается по широкой номенклатуре затрат (производственный участок, административно-управленческие расходы и т.п.)</p>

продолжение таблицы		
1	2	3
4.	По методам разработки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фиксированный бюджет не зависит от изменения объемов работы (расходы по обеспечению охраны предприятия) 2. Гибкий бюджет устанавливает планируемые текущие или капитальные затраты в виде норматива расходов
5.	По длительности планируемого периода	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ежедневный, понедельный, месячный, квартальный, годовой
6.	По периоду составления	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оперативный бюджет прямо связан с достижением целей предприятия (план производства, материально-технического снабжения) 2. Текущий бюджет направлен на планирование текущих целей предприятия 3. Перспективный бюджет генерального развития бизнеса и долгосрочной структуры организации
7.	По непрерывности планирования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Самостоятельный бюджет изолирован, не зависит от других бюджетов 2. Непрерывный бюджет, к которому по окончании месяца или квартала добавляется новый
8.	По степени содержания информации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Укрупненный бюджет, в котором основные статьи доходов и расходов указываются укрупнено 2. Детализированный бюджет, в котором все статьи доходов и расходов расписываются полностью по всем составляющим
Примечание – таблица составлена автором		

Процесс формирования основного бюджета включает: разработку формата документов. определение перечня необходимых первичных документов, установление временного регламента составления бюджета, разработку схемы консолидации бюджета, определение ответственных лиц за состояние бюджета, сбор и обработку информации. Основными бюджетами, составление которых обязательно для каждой компании является:

- бюджет доходов и расходов (или прогноз отчета о прибылях и убытках);
- бюджет движения денежных средств;
- прогноз баланса.

Составление *бюджета доходов и расходов* (или прогнозного отчета о прибылях и убытках) является «выходной формой» операционного бюджета.

Бюджет доходов и расходов целесообразно составлять в двух вариантах: сводном (в целом по компании) и «развернутом» (в разрезе доходности отдельных видов продукции). Такое построение документа позволяет судить о рентабельности производства за определенный период и с его помощью можно провести анализ безубыточности.

Составление *бюджета капиталовложений (инвестиционного бюджета)* – это процесс планирования и управления долгосрочными инвестициями предприятия. В данном бюджете происходит окончательное определение объектов инвестирования, объемов и сроков реальных инвестиций. Определяя конкретные направления использования финансовых ресурсов следует учитывать различия в уровне получаемой отдачи и выбирать затраты, обеспечивающие предельно высокую рентабельность. При этом финансовые затраты необходимо соотнести со сроками их окупаемости [2].

Главная задача бюджета движения денежных средств (БДДС) – проверить реальность источников поступления средств (притоков) и обоснованность расходов (оттоков), синхронность их возникновения, определить возможную величину потребности в заемных средствах. Это документ, позволяющий реально оценить, сколько денежных средств и в каком периоде потребуется компании [5]. Необходимость подготовки данного документа обусловлена следующим:

- понятие «доходы» и «расходы» в бюджете доходов и расходов не отражают действительного движения денежных средств, так как затраты на реализованную продукцию не всегда относятся к тому же временному интервалу, в котором последняя будет отражена потребителю;

- в бюджете доходов и расходов отсутствует информация о направлениях деятельности предприятия: производственной (основной), финансовой и инвестиционной.

Прогноз баланса – это прогноз состояния активов и пассивов предприятия, в соответствии со сложившейся структурой активов и обязательств и ее изменением в процессе реализации бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств и инвестиционного бюджета. Он, как и бухгалтерский баланс, состоит из двух основных разделов – актива и пассива, которые должны быть равны между собой. Прогноз баланса строится на основе баланса на начало периода с учетом предполагаемых изменений каждой статьи баланса. Для определения изменения в статьях баланса используется информация, содержащаяся в бюджете доходов и расходов и бюджете движения денежных средств (БДДС). Назначение прогноза баланса

– показать, как измениться балансовая стоимость компании в результате осуществления финансово – хозяйственной деятельности в целом или ее структурных подразделений в течение бюджетного периода. В отличие от бухгалтерского баланса прогноз баланса может быть составлен не только для компании в целом, но и для отдельного вида бизнеса и структурного подразделения (самостоятельного юридического лица или филиала) [3].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. М., – «Финансы и статистика». – 2005.
2. Виталкова А.П., Миллер Д.П. Бюджетирование и контроль затрат организации. М., – «Альфа-Пресс». – 2006.
3. Добровольский Е.И и др. Бюджетирование: Шаг за шагом. СПб «Питер». – 2007.
4. Сапарова Б. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. А.Экономика. – 2008.
5. Самочкин В.Н. и др. Гибкое развитие предприятия. Эффективность бюджетирования. М., – Дело. – 2010.

С. Осербайұлы, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
әл Фараби атындағы Қазақ Ұлтық университеті, Алматы қ.

Компанияның бюджет үдерісін басқару

Түйіндеме. Бұл мақалада бюджет жүйесінің орына, ролі, компания бюджеттендіру үдерісін мен бюджеттердің діптемесі олардың құру сатылары және бюджет түрлеріне талдау қарыстырылған. Нарық және пасекілістік жағдайында компанияның қызметтің жоспарлау мен реттеуде, тісімді бюджеттендіру жүйесін құрында есептеу, бақылау және бағалау айрықша орын алады. Қазіргі кезінде компанияның бюджеттендіру үдерісінің ерікшелегі жеке бизнес, жауапкершілік оратлықталықтарының қызметтерің үйлестіру арқылы олардың құрылымың және бағытарына сайтес түйісті бюджеттерді құру болып табылады.

Түйін сөздер: бюджет жүйесі, бюджет үдерісі, бюджеттендіру, жоспарлау, болжау, үйлестіру, реттеу, талдау, бағалау.

S. Oserbayuly, candidate of economic science, docent
al-Farabi Kazakh National University, Almaty

The company`s process managment

Abstract. This article studied the place and role of the budgetary system and budgetary process of the company, the classification of budgets, phases of

budgeting and analysis of the main types of budget. Creating an effective budgeting system can be seen as a specific approach to the combination of accounting, control, analysis, evaluation planning and company's management in terms of market development and competition. A feature of the budgeting process for the company at the present stage is to coordinate the activities of individual business units, responsible centers, which differ in structure and direction, drawing up the relevant budgets.

Keywords: budget system, the budget process, budgeting, planning, coordination, control, analysis, evaluation and prognosis.

УДК 330

З.У. Джубалиева, кандидат экономических наук
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье рассмотрено состояние развития предпринимательства в Республике Казахстан. На основании анализа отечественной и зарубежной практики отмечены условия активизации инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, конкурентоспособность экономики, инновационное предпринимательство.

На современном этапе вопросы конкурентоспособности являются ключевыми в правительственных программах многих стран. В связи с этим используется ряд инструментов оценки достижений в области конкурентоспособности, как международные рейтинги, представляющие собой комплексную оценку страны по различным направлениям. Согласно данным рейтингам одним из важных аспектов обеспечения конкурентоспособности страны является качество предпринимательства и делового климата. Причин тому можно назвать несколько, в связи с чем развитие малого и среднего бизнеса является решающим фактором стимулирования экономического роста любой страны.

Во-первых, развитость бизнес инфраструктуры и делового климата на международном уровне служат ориентиром для инвесторов при оценке инвестиционных рисков в отдельных странах.

Во-вторых, степень развитости бизнеса и делового климата на национальном уровне служат ориентиром для государства при при-

нятии решений о приоритетах экономических и институциональных реформ.

Кроме того, как показывает мировой опыт, сектор малого и среднего бизнеса (МСБ) обеспечивает занятость основной части населения страны (таблица 1), а также составляет фундамент «среднего класса», обеспечивая политическую и социальную стабильность в обществе.

По опыту многих стран, развитие предпринимательства является одним из условий успешного развития экономики. Малый и средний бизнес способен играть серьезную роль в развитии национальной экономики и быть ее движущей силой [2].

Таблица 1. Численность занятых в малом предпринимательстве в Республике Казахстан в 2005-2014 гг., человек

Годы	Всего	В том числе		
		Юридические лица малого предпринимательства	Индивидуальные предприниматели	Крестьянские (фермерские) хозяйства
2005	1 610 054	533 779	571 620	504 655
2006	1 684 814	557 884	622 668	504 262
2007	1 862 076	585 864	733 458	542 754
2008	1 755 353	464 622	828 963	461 768
2009	1 891 506	551 308	874 356	465 842
2010	1 882 340	746 240	710 559	425 541
2011	1 737 751	539 285	771 939	426 527
2012	1 707 852	500 591	831 425	375 836
2013	1 865 114	527 519	990 681	346 914
2014	2 294 442	849 015	1 136 050	309 377

Примечание – таблица составлена по данным Комитета по статистике РК [1]

Бизнес является одним из основных факторов конкурентоспособности страны. Как видно из таблицы 1, ведение частного предпринимательства принимает все более массовый характер, способствует увеличению занятости населения, повышению объемов и качества внутреннего производства.

По состоянию на 1 мая 2016 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличилось на 1,3%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 72%, крестьянских или фермерских хозяйств – 13,9%, юридических лиц малого предпринимательства – 13,9%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2% [3].

Данные таблицы 2 характеризуют увеличение численности субъектов малого и среднего бизнеса в период с 2004 год по 2014 год. Как видно, характерным для республики является преобладание индивидуальных предпринимателей и стабильный рост их количества, снижающееся количество фермерских хозяйств. Очевидно, преобладание индивидуальных предпринимателей обусловлено специализацией на сфере услуг, из которых преобладающие позиции занимает сфера торговли, другие услуги, в меньшей мере сельское хозяйство, а также незначительное количество предпринимателей заняты в промышленности и строительстве.

Таблица 2. Количество активных субъектов предпринимательства в Республике Казахстан, в 2004-2014 гг., единиц

Годы	Юридические лица	Индивидуальные предприниматели	Крестьянские (фермерские) хозяйства
2004	51 339	247 688	148 011
2005	50 612	297 234	156 978
2006	47 756	358 583	163 721
2007	55 865	415 709	169 326
2008	58 480	475 841	169 481
2009	60 601	428 420	170 193
2010	66 492	416 085	170 309
2011	64 457	589 640	182 986
2012	62 888	573 618	164 856
2013	61 076	660 262	158 583
2014	74 829	694 759	152 697
Примечание – таблица составлена по данным Комитета по статистике РК			

Казалось бы, для реализации предпринимательской инициативы в Казахстане имеются необходимые условия. В частности осуществляются различные отраслевые программы поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, программа «Дорожная карта бизнеса – 2020», реализуемая Фондом «Даму» совместно с Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» и акиматами. Основными направлениями данной программы являются [4]:

- поддержка новых бизнес проектов;
- отраслевая поддержка, рассчитанная для предпринимателей, занятых в приоритетных секторах экономики, и отраслях обрабатывающей промышленности, определенных второй пятилеткой ГППР;
- снижение валютных рисков, ориентировано на предпринимателей, занятых в приоритетных секторах экономики, и

отраслях обрабатывающей промышленности, определенных второй пятилеткой ГППР;

– представление нефинансовых мер поддержки, ориентированное не население с предпринимательской инициативой и действующих предпринимателей.

В рамках исполнения Государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 годы реализуется программа поддержки малого и среднего бизнеса Холдингом «Байтерек» и дочерними структурами. [5]. Кроме того, с целью снижения диспропорций в региональном развитии сектора МСП в стране реализуются программы, направленные на увеличение охвата регионов и стимулирование развития регионального предпринимательства, таких как «Даму-Регионы» – Программа софинансирования проектов малого бизнеса Фондом «Даму» с местными исполнительными органами [6].

В региональном разрезе в рамках Программы наибольшие суммы были выданы в Костанайской области – 12,6 (77 заемщиков), Павлодарской области – 6,3 (184 заемщиков), Жамбылской области – 5,3 (140 заемщиков). Наименьшие суммы выдачи наблюдаются в г. Астана – 0,4 (9 заемщиков), Кызылординской области – 3,3 (84 заемщиков), Мангистауской области – 3,3 (85 заемщиков). В отраслевом разрезе наибольшее количество кредитов выдавалось на проекты в сфере Торговля. Общая сумма финансирования проектов в данной отрасли составила 47 от общей суммы освоенных средств, в наименьшем объеме финансировались проекты Транспорт и связь, общая сумма финансирования по которым составила всего 4 от общей суммы освоенных средств. Тем не менее, несмотря на проводимую масштабную политику поддержки предпринимательства, в сравнении с другими странами, доля МСБ в ВВП Казахстана остается на достаточно низком уровне.

Как отмечается в Отчете Совета о конкурентоспособности Республики Казахстан [7], доступ к финансированию, и в частности к кредитным ресурсам, остается одной из слабых сторон Казахстана в международных рейтингах. Согласно докладу, «Ведение бизнеса 2015» Казахстан было отмечено снижение позиции Казахстан по индикатору «Кредитование» по сравнению с предыдущим годом. Среди ключевых проблем отмечаются:

– слабая доступность кредитов в виду ограниченности финансовых инструментов и требования наличия залогового обеспечения;

– высокие процентные ставки по кредитам;

– низкая активность банков в районах;

– длительные процедуры рассмотрения заявок в БВУ и финансовых институтах и другие.

Также отмечается сохранение отраслевой и региональной диспропорций в развитии предпринимательства, несмотря на реализацию рассмотренных программ. Сохранение специализации в основном на сфере услуг (в частности на торговле) обусловлено по всей видимости проблемами недостаточного стартового капитала, необходимого для начала предпринимательства в других сферах деятельности. Кроме того, поскольку Казахстан относится к странам с развивающимися рынками, для развития предпринимательства на отечественном рынке характерны высокие риски и небольшие доходы, а также ограниченность рынков сбыта. Кроме того, характерными чертами, затрудняющими развитие предпринимательства, являются: недобросовестная конкуренция, административные препоны и недостаток квалифицированных кадров.

Как показывает опыт многих зарубежных стран, вопросам предпринимательской подготовки уделяется важное значение. Высокие темпы развития предпринимательства и получаемая отдача в экономически развитых странах во многом связаны с наличием высшего образования, ученой или академической степени, практического опыта. Это может также иметь определяющее значение в большей инновационной направленности бизнеса в развитых странах. Если рассматривать целевые установки развития предпринимательства, то зачастую говорится о предложении на рынок новых или существенно улучшенных товаров или услуг, или использовании инновационных процессов. Также среди целей называются расширение представленности на зарубежных рынках сбыта, формирование репутации в деловой среде. В развивающихся странах в большей степени важным является достижение финансовой самостоятельности, независимости, повышении социального статуса. Схожие цели характерны для предпринимателей Казахстана, в связи с чем можно наблюдать сохранение низкой инновационной активности предпринимателей, их стремление к получению более высокой прибыли в короткий период времени при недостаточном уровне профессиональной подготовки. Понимание особенностей поведения предпринимателей и преобладающих целевых установок, в сочетании с текущими условиями в отечественной и зарубежной практике может позволять значительно повышать эффективность предпринимательской деятельности. Исследование зарубежного опыта и результатов получаемых исследований могут способствовать созданию необходимой среды для активного развития предпринимательства на отдельных этапах [8]:

- Stand up;
- Start up;
- Start up.

В особенности изучение моделей поведения предпринимательства и на отдельных этапах имеет значение для активизации инновационного предпринимательства. Важными факторами, на которые необходимо акцентировать внимание, являются:

- на первом этапе – Стимулирование запуска предприятия или присоединиться к предпринимателям;
- на втором этапе – Улучшение доступа к капиталу для обеспечения бизнеса;
- на третьем этапе – Определить и реализовать взаимовыгодные партнерские отношения.

Одним из факторов активного развития инновационного предпринимательства является доступность информационных технологий. Хотя Казахстан относится к группе стран отстающего инновационного развития. В рейтинге IMD-2014 по субфактору «Технологическая инфраструктура» было отмечено улучшение позиции Казахстана. Однако отмечается снижение позиций по субфактору «Научная инфраструктура», по которому в рейтинге 2013 года наблюдалось значительное улучшение [7].

Низкие темпы инновационной активности объясняются недостаточным распространением инноваций. Как и в других развивающихся странах инновационная деятельность имеет в основном научную направленность, а также недостаточными расходами на НИ-ОКР, не отвечающими современным запросам. В связи с этим целесообразным может быть изучение зарубежного опыта повышения заинтересованности МСП в развитии инноваций (путем развития программ финансирования, предложения налоговых льгот, формирования информационно-аналитических ресурсов и др.).

Кроме того, общепризнанным является представление, что для организации бизнеса требуется предпринимательское мышление, или желание и способность брать на себя риск. Недостаточность развития предпринимательского мышления, а также недостаток квалифицированных кадров в предпринимательстве отрицательно сказываются на развитии отечественного бизнеса, затрудняет привлечение новых технологий, развитие патентной и лицензионной деятельности предпринимателей и ограничивает участие предпринимателей в профессиональных сообществах.

Данное положение также отражается на том, что в отличие от зарубежных бизнесменов, казахстанские предприниматели сталкиваются в проблеме обеспеченности получаемых заемных средств.

При этом, хотя ключевым вопросом развития как отечественных, так и зарубежных предпринимателей, остается доступность финансирования деятельности и, как свидетельствует мировая практика, при поиске внешних источников финансовых ресурсов основное внимание предприниматели уделяют банковским кредитам или

программам финансовых организаций, в Казахстане, особенно на начальном этапе предприниматели обращаются к собственным накоплениям или помощи близких и друзей, что является причиной невысоких стартовых инвестиций [10].

Рассмотренные условия, а также сохранение бюрократии, коррупции, других факторов, затрудняющих развитие малого предпринимательства, и особенно инновационного предпринимательства приводят к миграции населения, как внутри республики, так и за ее пределы, что также становится проблемой в развитии инновационного предпринимательства. Преодоление данных проблем, а также разработка сбалансированных программ развития предпринимательства, на основе изучения и адаптации зарубежного опыта могут способствовать развитию инновационного предпринимательства. При этом, для всестороннего использования имеющегося инновационного потенциала необходимо создание агентств, осуществляющих централизованно координацию прилагаемых усилий в сфере развития инноваций. В качестве особенности данной модели отмечается присутствие агента, осуществляющего в каждодневном режиме централизованную деятельность по «стимулированию» спроса на инновации. Ключевыми функциями и задачами агентов, осуществляющих централизованно координацию инновационного развития, являются:

- формирование и координация коммуникационных связей за границами закупочных процедур и договорных отношений между заказчиками и производителями инновационных продуктов и услуг. Коммуникационные связи представляют собой устойчивые каналы и процессы обмена информацией.

- проведение совместных закупочных процедур и заключение договоров по решению задач заказчиков инноваторами;

- накопление и формирование и передача заказчикам и инноваторам: знаний и экспертизы в предметной области; знаний и позитивных практик в области методологии публичных закупок инноваций и выстраивания отношений за рамками закупок и исполнения договоров;

- ведение базы данных отраслевых задач и инновационных решений;

- поиск, выявление и формализация: потребностей и задач заказчиков до проведения ими закупок.

Координационная деятельность и меры по стимулированию спроса на инновации в различных странах имеют общие черты и отличия, учитывающие текущие потребности развития в отдельных странах (таблица 3) [10].

Таблица 3. Зарубежный опыт стимулирования спроса на инновации

Страна	Охват территории	Координатор	Заказчики	Разработчики инноваций	Цели инноваций
Южная Корея	Национальный	Администрация Малого и среднего бизнеса Республики Корея	Государственные учреждения, корпорации	Частные компании – малый и средний инновационный бизнес	- создание рабочих мест, -укрепление основ экономики, - создание среды, дружественной к МС
Великобритания	Национальный	«Department for Business Innovation & Skills» Великобритания	Государственные учреждения	Компании, удовлетворяющие требованиям программ финансирования (в основном МСП)	Финансирование, поддержка и объединение инновационного бизнеса для стимулирования устойчивого роста экономики
Австралия	Региональный	Департамент развития бизнеса и инноваций штата Виктория	Австралийские государственные учреждения	Все, кто пришел участвовать в публичных процедурах	Поддержка малого и среднего предпринимательства в развитии новых продуктов и услуг для государственных заказчиков
Финляндия	Международный	Руководство региона Тампере	Компании – партнеры проекта	Университеты и студенты Финляндии, Литвы, Венгрии, Швеции, Словении, Латвии, Испании, России	Создание сильнейшей в мире инновационной экосистемы
Германия	Национальный	Федеральное министерство образования и исследований	Представители производственного сектора в партнерствах, участвовавших в отборе	Представители научно-образовательного сектора в партнерствах, участвовавших в отборе	1. Лидерство в новых технологиях через междисциплинарные подходы и интеграцию спроса в инновационный процесс. 2. Подготовка молодых исследователей
Примечание – таблица составлена по источнику [10]					

Исследование опыта инновационного развития многих стран на протяжении последних лет приводит к ряду выводов:

– инновации не должны рассматриваться как самоцель, а являются средством получения новой ценности для конечного потребителя, новых способов решения социальных и экономических задач заказчиков. В качестве примеров таких задач выступают усиление конкурентоспособности малых и средних предприятий в технологической сфере (в Южной Корее), повышение конкурентоспособности предприятий региона (во Франции), Зачастую стимулирование спроса на инновации осуществляется через установление требований, соответствовать которым может только инновационная продукция. Также одним из важных инструментов стимулирования спроса на инновации является создание позитивного целевого имиджа компании, ориентированной на применение инноваций для совершенствования своей основной деятельности.

Также опыт разных стран позволяет сделать вывод, что все основные подходы, методы, механизмы стимулирования спроса на инновации, используемые в международной практике, представлены и применяются в Казахстане. Ключевое отличие состоит в наличии в зарубежной практике организационных структур, осуществляющих на профессиональной основе деятельность, направленную на стимулирование спроса на инновации, и централизованно координирующей достижение целей этой деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Численность занятых в малом предпринимательстве в Республике Казахстан в 2005-2014 гг.
2. Annual Report on European SMEs 2014 / 2015. SMEs start hiring again. ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16341.
3. Мониторинг малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан/ Экспресс-информация. № 41-03/ 183. 16 мая 2016 года. – Астана: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. – 2016.
4. По данным сайта Национальной Палаты Предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» <http://palata.kz/ru/pages/43>.
5. Государственная программа финансирования малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности [Электронный ресурс]. – <http://www.baiterek.gov.kz/ru/>.
6. «Даму-Регионы» – Программа софинансирования проектов малого бизнеса Фондом «Даму» с местными исполнительными органами <http://www.damu.kz/146>.

7. Доклад о конкурентоспособности Республики Казахстан [Электронный ресурс]. <http://competitiveness.kz/publications/reports/>. – Астана. – 2015.

8. Enhancing Europe's Competitiveness. Fostering Innovation-driven Entrepreneurship in Europe. Insight Report – June 2014.

9. Исследование «Женское предпринимательство в Казахстане: мотивация, специфика, потребности». Общественный Фонд «Women's Leadership Fund».

10. Отчет о результатах исследования «Зарубежные практики стимулирования спроса на инновации в рамках государственных закупок и закупок в компаниях с государственным участием» [Электронный ресурс]. – <http://www.rusventure.ru/> – Москва. – 2015.

З.У. Джубалиева, экономика ғылымдарының кандидаты
Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ.

Кәсіпкерлік саласындағы инновациялық белсенділікті арттыру факторлары

Түйіндеме. Мақалада Қазақстан кәсіпкерлікті дамыту жағдайлары қарастырылған. Отандық және шетелдік тәжірибесін талдау негізінде инновациялық кәсіпкерлікті жандандыру жағдайы белгіленген.

Түйін сөздер: кәсіпкерлік, шағын бизнес, бәсекеге қабілеттілік экономика, инновациялық кәсіпкерлік.

Z.U. Dzhubalievа, candidate of economic sciences
Kazakh National Pedagogical University named after Abai
Almaty

The factor of increase of innovative activity in the field of entrepreneurship

Abstract. The article reviewed the status of development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan. Based on the analysis of domestic and foreign practice marked conditions of activation of innovative entrepreneurship.

Keywords: business, small business, economic competitiveness, innovative entrepreneurship.

М.А. Канабекова, кандидат экономических наук, ст. преподаватель
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассматривается степень насыщения современного рынка образовательных услуг, который требует от образовательных учреждений значительных усилий для успешного их продвижения, что возможно только при обеспечении высокой степени конкурентоспособности предлагаемых образовательных услуг. В связи с этим весьма актуальной становится проблема разработки методологии определения и количественной оценки конкурентоспособности данного специфического вида товара.

С этой целью необходимо установить основные группы показателей, определяющих конкурентоспособность образовательных услуг, определить состав показателей каждой группы, способы количественной оценки каждого показателя, сформировать модель комплексного показателя конкурентоспособности и методику его расчета.

Ключевые слова: Международная система высшего образования, образовательный процесс, оценки конкурентоспособности образовательных услуг, государственная стратегия.

Степень насыщения современного рынка образовательных услуг требует от образовательных учреждений значительных усилий для успешного их продвижения, что возможно только при обеспечении высокой степени конкурентоспособности предлагаемых образовательных услуг. В связи с этим весьма актуальной становится проблема разработки методологии определения и количественной оценки конкурентоспособности данного специфического вида товара.

Многие существующие отечественные методики оценки конкурентоспособности образовательных услуг объединяет ряд недостатков, например, таких, как:

1) используемая система показателей (например, спектр учебных программ, содержание учебных программ, привлечение специалистов-практиков к проведению занятий, методическое обеспечение, преподавательский корпус, состав и оборудование учебных аудиторий) отражает, в первую очередь, внутреннюю среду образовательных учреждений и слабо учитывает их конкурентные преимущества с позиции потребителей;

2) отсутствие оценок качества разработанных и предлагаемых вузом образовательных программ;

3) не в полной мере учитываются основные рыночные показатели конкурентоспособности, например такие, как цена, спрос на образовательные программы со стороны потребителей и др.

Причина указанных недостатков, по-видимому, в том, что авторы методик подчас смешивают два существенно разных понятия: конкурентоспособность продукта (образовательной услуги) и конкурентоспособность фирмы (образовательного учреждения), которые следует рассматривать отдельно.

В связи с этим предлагается использовать следующие ключевые положения, как основу методологического подхода при оценке конкурентоспособности образовательных услуг (ОУ) [1].

Во-первых, конкурентоспособность товаров и услуг является относительным показателем и может быть оценена только в сопоставлении с другими аналогичными товарами или услугами (при этом, как правило, один из представленных на рынке товаров рассматривается как базовый, с которым производят сравнение).

Во-вторых, конкурентоспособность определяется как отношение потребительских качеств, полезности товара или услуги к цене потребления (включающей все затраты, связанные с их приобретением и использованием).

В-третьих, на конкурентоспособность существенно влияет уровень соответствия оцениваемого товара или услуги государственным и международным стандартам и другим нормативным требованиям.

Исходя из этих принципов, конкурентоспособность образовательной услуги может быть рассчитана как интегральный показатель, образованный, в свою очередь, из трех комплексных показателей:

$$J = a_n J_n \frac{a_k J_k}{a_z J_z}$$

где:

J – интегральный показатель конкурентоспособности ОУ;

J_n – комплексный показатель конкурентоспособности ОУ по нормативным параметрам (оценивающий уровень соответствия стандартам);

J_k – комплексный показатель конкурентоспособности ОУ по потребительским параметрам (отражающий качество учебной программы);

J_z – комплексный показатель конкурентоспособности ОУ по экономическим параметрам (определяющий цену потребления);

a_n , a_k , a_z – весовые коэффициенты комплексных нормативного, качественного и экономического показателей соответственно.

Опираясь на описанный подход к понятию конкурентоспособности образовательной услуги и результаты проведенного маркетингового исследования потребителей ОУ, можно предложить следующий набор комплексных показателей и единичных параметров для оценки конкурентоспособности услуг в области образования [2].

1. Комплексный показатель по нормативным параметрам

Оцениваемые единичные параметры:

- аттестация;
- аккредитация;
- наличие государственного диплома о высшем образовании, переподготовке или повышении квалификации;
- наличие международного сертификата соответствия или диплома;
- признание диплома за рубежом.

2. Комплексный показатель по потребительским параметрам.

Оцениваемые единичные параметры:

- набор изучаемых курсов и их фундаментальность;
- практическая значимость приобретаемых знаний, умений и навыков;
- уровень качества преподавания (квалификация преподавателей);
- уникальность (наличие или отсутствие аналогов);
- комплексность используемых методов обучения;
- длительность обучения;
- многовариантность (набор предлагаемых форм обучения);
- наличие и качество сопутствующих услуг;
- возможность трудоустройства по окончании учебного заведения и должностной уровень выпускников;
- средняя стартовая заработная плата выпускников по данной программе обучения.

3. Комплексный показатель по экономическим параметрам

Оцениваемые единичные параметры:

- стоимость обучения (для предприятий, физических лиц);
- использование скидок к цене, их формы и значимость;
- возможность частичной или полной компенсации оплаты обучения (за счет госбюджета, учебного заведения, предприятий-работодателей);
- наличие и условия предоставления образовательного кредита учащимся.

Комплексные показатели рассчитываются как средневзвешенное среднее единичных показателей с учетом удельного веса оцениваемых параметров. Разработана методика экспертной оценки весовых коэффициентов показателей, а также процедуры использования предложенной методики оценки конкурентоспособности ОУ.

В современных условиях актуальность проблемы анализа и количественной оценки конкурентоспособности ОУ не вызывает сомнений. Это обусловлено рядом обстоятельств:

- количественная оценка конкурентоспособности упрощает анализ соответствия ОУ требованиям рынка и сопоставление образовательных продуктов-аналогов, предлагаемых различными вузами;

- на основании оценки конкурентоспособности можно сделать прогноз предполагаемого объема продаж и доли рынка уже на этапе проектирования ОУ;

- необходимо управлять конкурентоспособностью на различных стадиях жизненного цикла ОУ, а анализ чувствительности рассматриваемого свойства ОУ к изменению конкурентообразующих факторов существенно повышает эффективность процессов управления;

- результаты оценки конкурентоспособности чрезвычайно существенны при решении задач ценообразования [3].

Существующие в настоящее время способы оценки конкурентоспособности ОУ носят большей частью качественный характер и не способны адекватно отразить все многообразие факторов, влияющих на оценку. Неточность оценки, ее субъективность не позволяют с большой степенью уверенности принимать решение по выбору ОУ, наиболее конкурентоспособных на рынке.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время отсутствует четкая научно обоснованная система интегральных индикаторов конкурентоспособности отдельных ОУ, что снижает результативность реализации стратегии внедрения новых видов ОУ и освоения новых рынков.

Поэтому предметом исследования являются методы оценки конкурентоспособности отдельных видов ОУ и процедуры выбора наиболее привлекательных из них для потребителя из ряда аналогичных, оказываемых разными образовательными учреждениями.

С этой целью необходимо установить основные группы показателей, определяющих конкурентоспособность ОУ, определить состав показателей каждой группы, способы количественной оценки каждого показателя, сформировать модель комплексного показателя конкурентоспособности и методику его расчета.

В частности, предлагается все показатели, характеризующие конкурентоспособность ОУ, разбить на три группы: показатели полезности, экономические показатели (затраты потребителя) и показатели, характеризующие эффективность предложения. В свою очередь, показатели полезности разделены на две подгруппы: нормативные показатели и показатели, характеризующие качество ОУ [4].

Выделим показатели качества для образовательных программ высшего профессионального образования. Важнейшим принципом качественного современного высшего образования является его фундаментальность. Хорошая фундаментальная подготовка, являющаяся основным отличительным свойством, в первую очередь, университетского обучения, обеспечивает успех выпускнику как в профессиональной области, давая ему основу в профессиональной деятельности, так и в социальной сфере, повышая его социальную защищенность, поскольку он сравнительно легко может менять направленность своей работы.

Другим традиционным принципом казахстанского высшего образования является тесная взаимосвязь обучения и научной деятельности. Только приобщение студента к научным исследованиям позволяем подготовить высококвалифицированного специалиста. Для реализации принципов фундаментальности и связи образования и науки чрезвычайно важно, чтобы учебный процесс в вузах осуществляли преподаватели с высокой научной квалификацией – доктора и кандидаты наук.

Важным представляется также, чтобы большую часть ППС составляли преподаватели, работающие в данном вузе на постоянной основе. Дело в том, что наблюдавшийся в последние годы бум по открытию негосударственных образовательных учреждений, массовое создание непрофильных специальностей в государственных высших учебных заведениях привели к тому, что учебный процесс по многим образовательным программам в вузах осуществляется преподавателями совместителями, большинство из которых в такой ситуации не несут ответственности за результаты своего труда, не занимаются по месту дополнительной работы научными исследованиями, методическим обеспечением учебного процесса.

Важными факторами, определяющими качество учебного процесса, как нам представляется, являются обеспеченность студентов учебно-методической литературой и учебно-лабораторными площадями. Нормальный учебный процесс может быть организован лишь при достаточности учебных аудиторий и лабораторной базы. В последние годы в документах Министерства образования, государственных образовательных стандартах делается акцент на самостоятельную работу студентов. Такая работа возможна лишь при высоком уровне обеспеченности учебного процесса учебниками, учебными пособиями, методическими указаниями и разработками. Самостоятельная работа студентов предполагает также высокий уровень индивидуализации обучения – индивидуальные консультации, участие студента в НИР под руководством преподавателей и др.

Одной из приоритетных задач в области повышения качества подготовки специалистов является использование перспективных образовательных технологий, позволяющих расширить адаптивные возможности выпускников – Интернет-технологий, деловых игр, мультимедиа – технологий, электронных учебников, обучающих программ, профессиональных тренингов и др. Реализация перечисленных технологий возможна лишь при высоком уровне обеспеченности учебного процесса средствами вычислительной техники.

Наконец, перед образовательными учреждениями при подготовке специалиста стоят две отчасти противоречивые задачи – с одной стороны, дать студенту максимально глубокую подготовку по избранной специальности (специализации); с другой, расширить, квалификационные возможности выпускников. Решение этих задач может быть обеспечено путем введения спецкурсов и дополнительных образовательно-профессиональных программ.

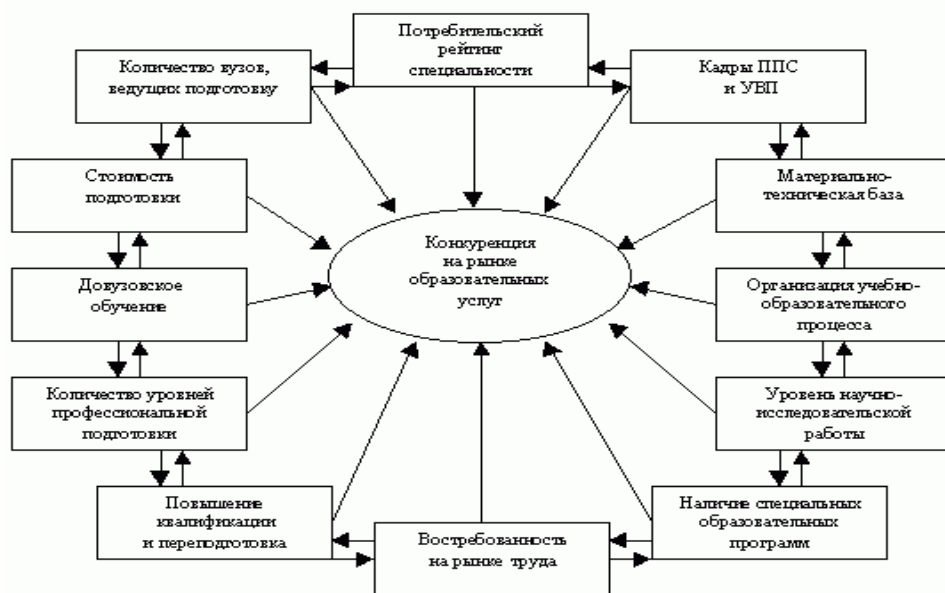


Рисунок 1. Модель оценки конкурентоспособности образовательных услуг

Заметим, что интенсивность рекламы ОУ, оказываемых вузом, может быть оценена с помощью объективных данных, например, по количеству рекламных мероприятий (публикаций в печатных изданиях, объявлений в электронных СМИ и т.д.).

На основе общей схемы оценки конкурентоспособности можно предложить следующую модель оценки конкурентоспособности образовательных услуг (рис. 1).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. СПб. – 2009.
2. Стратегия «Казахстан-2030». – октябрь 1997.
3. Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» от 06 января 2012 года, статья 5.
4. Казахстанская международная образовательная программа «Болашақ». – 2013.
5. Пигров К.С. Диалектика инноваций и образования. СПб. – 2007.
6. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Астана. – 2010.
7. Аналитический интернет портал [Электронный ресурс]. – <http://www.ratel.kz>.

М.А. Канабекова, экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы
Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ.

Білім беру қызметінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау

Түйіндеме. Мақалада заманауи білім беру қызмет көрсету нарығының қаныққан шағы, яғни ұсынылатын білім беру қызметтерінің бәсекеге қабілеттілігінің жоғары дәрежесін қамтамасыз ету кезінде ғана мүмкін болатын, яғни оларды насихаттау мен жарнамалауды жүзеге асыратын оқу орындарының айтарлықтай күш-жігерін талап етуі қарастырылады.

Сондықтан қазіргі заманда бәсекеге қабілеттілігін анықтау және сандық әдіснамасын дамыту мәселесін жасау өте өзекті болып табылады.

Осыған байланысты білім беру қызметінің бәсекеге қабілеттілік деңгейін анықтайтын негізгі көрсеткіштер тобын, ол топтардың құрамын, әр көрсеткіштің сандық бағалау әдісін, бәсекеге қабілеттіліктің кешенді моделі мен оны есептеу әдісін қалыптастыру қажет.

Түйін сөздер: экономикадағы бәсекеге қабілеттілік, халықаралық жоғары білім жүйесі, білім беру қызметінің бәсекеге қабілеттілік бағасы, мемлекеттік стратегия.

М.А. Kanabekova, candidate of economic science, working currently
Kazakh National Pedagogical University named after Abai
Almaty

Assessment of educational services competitiveness

Abstract. The scientific article describes the degree of saturation within the market for educational services, which requires educational institutions to make significant efforts to successfully promote them. Also, it is valuable to mention, that it would be possible while ensuring a high degree of competitive-

ness of educational services. In addition, this creates an urgent problem nowadays in development of the methodology for determining and quantifying the competitiveness of a particular type of goods.

For this purpose it is necessary to establish the basic groups of indicators that will determine the competitiveness of educational services, composition of each group of indicators, methods of quantitative evaluation of each indicator. This will help to form a model of a complex index of competitiveness and methodology for its calculation.

Keywords: The international system of higher education, educational process, assessment of the competitiveness of educational services, the state strategy.

УДК 620.92

С.Б. Абдыгаппарова, доктор экономических наук, профессор

Б.А. Байтанаева, кандидат экономических наук, профессор

А.К. Шайхутдинова, кандидат экономических наук, доцент

А.Х. Хайбуллина, старший преподаватель

Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева, г. Алматы

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАМЕЩЕНИЯ ТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ

Аннотация. В статье рассмотрены современное состояние, проблемы и перспективы развития энергетического сектора Казахстана. Отмечается высокий удельный вес традиционных видов энергии, вырабатываемых тепловыми электростанциями и гидроэлектростанциями. Основными потребителями электроэнергии являются промышленные предприятия. Высокая себестоимость является причиной неконкурентоспособности продукции предприятий. В этой связи в статье особое внимание уделено перспективам перехода Казахстана на использование возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: энергетический сектор, энергоемкость, критерии эффективности энергоресурсов, «зеленая экономика».

Энергетический сектор является одним из наиболее развитых секторов экономики Казахстана. Республика Казахстан располагает значительными запасами ископаемого топлива, которые составляют порядка 28 млрд тонн нефтяного эквивалента (ТНЭ), что составляет около 4% от общемировых запасов топлива.

В структуре промышленного производства Республики Казахстан доминирующее положение занимают предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Энергоресурсы распределены неравномерно по территории страны:

- крупные угольные месторождения находятся в северном и центральном регионах;
- месторождения нефти и газа расположены в западном регионе и небольшие запасы газа и угля имеются в южном регионе;
- гидроэнергетические ресурсы располагаются в восточном и юго-восточном регионах.

Климатические условия Казахстана способствуют значительному потреблению тепла для нужд теплоснабжения.

На рисунке 1 представлена выработка электроэнергии в Казахстане в 2014 году различными способами.

Как видно из рисунка 1, в Казахстане большая часть электроэнергии вырабатывается тепловыми электростанциями, работающими на угле (91 %), 8,7% электроэнергии вырабатывается гидроэлектростанциями, лишь 0,3% приходится на прочие способы выработки, в том числе 0,1% – на ветровые и солнечные электростанции.



Рисунок 1. Выработка электроэнергии в Казахстане по видам

В таблице 1 приводятся данные по выработке электроэнергии в Казахстане различными способами в разрезе областей.

При этом 43% электроэнергии вырабатывается в Павлодарской области, около 14% – в Карагандинской, далее 8% – Восточно-Казахстанской, 5% – Мангистауской, 4% – Атырауской области, на остальные области суммарно приходится 25% от общей выработки электроэнергии.

Таблица 1. Выработка электроэнергии по областям в 2014 г., млн кВт*ч

Регион	Выработано электроэнергии, всего	в том числе выработано:			
		Тепловыми электростанциями	Гидроэлектростанциями	Ветровыми и солнечными электростанциями	Прочими способами
Казахстан	94 643,2	86 140,5	8 262,8	14,5	225,4
Акмолинская	640,4	639,0	-	1,3	0,1
Актюбинская	3 110,1	3 110,1	-	-	-
Алматинская	2 819,5	1251,9	1 566,6	0,4	0,6
Атырауская	4 122,8	4 079,1	-	0,0	43,8
Западно-Казахстанская	1 700,6	1 659,6	-	10,1	41,0
Жамбылская	2 756,3	2 712,5	33,7	-	0,0
Карагандинская	12 575,5	12 563,9	-	-	11,6
Костанайская	1 674,5	1 674,5	-	-	0,0
Кзылординская	1 756,6	1 682,2	-	0,0	74,4
Мангистауская	5 106,5	5 080,0	-	-	26,5
Южно-Казахстанская	1 357,0	770,4	570,4	0,0	16,2
Павлодарская	40 890,8	40 890,7	-	0,0	0,1
Северо-Казахстанская	2 751,5	2 737,7	16,2	2,6	0,0
Восточно-Казахстанская	7 863,1	1 941,1	5 918,3	0,0	3,7
г. Астана	2 370,9	2 365,9	-	0,0	5,0
г. Алматы	3 146,9	2 986,9	157,6	-	2,4
Примечание – таблица составлена по данным источнику [1]					

При составлении энергоэкологического баланса Казахстана необходимо учитывать критерии эффективности энергоресурсов [3]. Нефть является самым востребованным в мире энергоресурсом и в этой связи считается и наиболее эффективным. Для сравнения нефти с другими энергоресурсами можно выделить три наиболее важных критерия:

1. Агрегатное состояние
2. EROEL
3. Плотность энергии на единицу объема и массы

Каждый энергоресурс существует в жидком, газообразном или твердом агрегатном состоянии, и бывает, что вообще не имеет формы накопления (*гидро, ветровая, солнечная энергия*). Для современного уровня развития технологий энергоресурс в жидком виде является наиболее предпочтительным, так как им можно заменить любой другой в какой угодно отрасли без потери эффективности. Это нельзя сказать о твердом энергоресурсе, так как им не всегда можно

заменить жидкий, например, топливо для самолетов. Поэтому из четырех ископаемых энергоресурсов – угля, урана, газа и нефти, нефть как жидкий энергоресурс, является наиболее эффективным.

EROEL – Energy returned on energy invested – рентабельность производства или добычи энергоресурса, посчитанная в энергетических единицах [4]. С экономической точки зрения любое производство должно приносить доход: выручка от деятельности должна быть больше, чем полная себестоимость. Процентное отношение этой разности является *рентабельностью*. Применительно к добыче энергоресурсов и дальнейшему производству топлива, помимо денежного дохода, процесс должен быть выгоден энергетически: затраты энергии на добычу, транспорт и переработку сырья должны быть меньше энергии, получаемой от добытых ресурсов. Это можно назвать «энергетической рентабельностью», или EROEL (Energy returned on energy invested). Впервые эту идею предложил в 70-х годах XX века американский ученый Чарльз Холл [5].

EROEI = Энергия полученная / энергия, затраченная на добычу (производство)

Когда EROEI =1 – это значит, что на одну единицу полученной энергии из добытого сырья пришлось затратить на добычу количество энергии, равное полученной, т.е. производство энергии состоялось с нулевым результатом и является по сути бессмысленным. Когда значение меньше единицы – это значит, что добыча энергоресурсов является энергетически убыточной, т.е. неприемлемой. Когда значение EROEI >1 – это значит, что производство приносит дополнительную, «прибыльную» энергию (таблица 2).

Таблица 2. EROEI для некоторых видов энергоресурсов (по расчетам Ч. Холла)

Энергоресурс	EROEI
Нефть и газ	35
Уголь	80
Ядерная энергия	15
Битуминовые пески	2-4
Этанол из сахарного тростника	0,8-10
Кукурузный этанол	0,8-1,6
Биодизель	1,3
Примечание – таблица составлена по данным источнику [1]	

Согласно данному критерию уголь является самым эффективным, затем следуют нефть и газ.

Важным критерием эффективности является *плотность энергии на единицу массы и объема*. Принцип следующий: чем больше плотность – тем лучше энергоресурс, потому что большая плотность энергии требует меньше места для хранения в конструкции машин и

оборудования, использующих данный энергоресурс. Переход от дров к углю был эффективен, так как плотность энергии на единицу объема при той же массе у угля примерно в 2 раза выше, чем у дров. Аналогично эффективным был переход от угля к нефти. Нефть энергетически плотнее угля, и поэтому эффективнее.

Таким образом, от качества и количества доступного сырья зависит эффективность экономики: чем больше легкодоступных (качественных) ископаемых, тем меньше усилий затрачивается на их добычу, и тем экономика эффективнее. То же самое относится к энергоресурсам: чем их больше, чем они эффективнее и легкодоступнее, тем больше энергии получает общество, которая в дальнейшем расходуется на социально-экономическое развитие.

Переход к «зеленой экономике» обусловлен многими причинами. Казахстанская экономика в 3,5 раза энергозатратнее европейской и японской. Это существенно влияет на конкурентоспособность, экологию и другие аспекты.

Таким образом, по мнению специалистов:

- эффективность использования энергоресурсов в Казахстане не превышает 30%. Более 2/3 потребляемой энергии – непродуцированные потери;

- отраслевые и общегосударственные показатели энергопотребления в Казахстане в 3-4 раза превосходят уровни развитых стран: США – в 2,5 раза, Японии – в 3,5 раза [2];

- промышленность Казахстана потребляет около 70%. Наиболее энергоемкие промышленные отрасли – горнодобывающая и металлургическая.

В Казахстане высокий удельный расход энергии – 0,5 кг топлива в нефтяном эквиваленте на производство одного доллара ВВП. Для сравнения:

В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) доллар обходится всего в 0,13 кг. В этой связи казахстанская экономика в 3,85 раз более затратная по сравнению с ведущими странами мира. Если ситуация кардинально не изменится, то казахстанские товары будут абсолютно неконкурентоспособными по себестоимости, а значит и по ценам. К тому же Казахстан в дальнейшем может подвергнуться экологическим санкциям.

Как показывают последние события, связанные с резким падением цен на ископаемые энергоносители и отчасти на минеральное сырье, наиболее конкурентоспособные в будущем страны и компании будут строить свою стратегию исключительно на ресурсосберегающих гибких технологиях.

В Казахстанской «Стратегии-2050» отмечается очевидность конца эпохи углеводородной экономики и наступления эры, «в которой человеческая жизнедеятельность будет основываться не толь-

ко и не столько на нефти и газе, сколько на возобновляемых источниках энергии». Доминирующие глобальные тренды находят ясное отражение в стратегических документах, принятых Республикой Казахстан, включая «Стратегию-2050» и «Концепцию перехода к Зеленой Экономике». В частности, во всех сценариях развития предполагается ввод в эксплуатацию 4,6 ГВт ветровой и 0,5 ГВт солнечной энергетической мощности к 2030 г. [6].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «Топ-10 лучших CEO Казахстана». National Business No 9-10 (19), 2015.
2. Д. Мазоренко. Аналитический Интернет-журнал Власть.
3. Голосков А.Н. Критерии сравнения эффективности традиционных и альтернативных энергоресурсов //Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело» [Электронный ресурс]. – 2011. –URL: № 1. – С. 285-299. <http://www.ogbus.ru>.
4. Сафронов А.Ф., Голосков А.Н. EROEI как показатель эффективности добычи и производства энергоресурсов //Бурение и нефть. 2010. – № 12. – С.48-51.
5. Charles A.S. Hall. Cutler J. Cleveland. EROI: definition, history and future implications// ASPO-US conference, Denver, November 10, 2005.
6. Стратегия «Казахстан – 2050».

С.Б. Абдыгаппарова, экономика ғылымдарының докторы, профессор

Б.А. Байтанаева, экономика ғылымдарының кандидаты, профессор

А.К. Шайхутдинова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

А.Х. Хайбуллина, аға оқытушысы

Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті,
Алматы қ.

Дәстүрлі энергия көздерінің балама түрілеріне алмастыру экономикалық аспектілері

Түйіндеме. Мақалада қазіргі күй, мәселелер және Қазақстанның энергетикалық секторының дамуының болашақтары қарастырылған. Жоғары үлес салмағы дәстүрлі энергия түрлерінің, өндірілген жылу электр станциялары және су электр станциялары байқалады. Электр энергиясын негізгі тұтынушылар өнеркәсіп кәсіпорындары болып табылады. Өнімнің жоғары өзіндік құны бәсеке қабілетсіздігінің себебі болып табылады. Осы бапта Қазақстанның жаңартылған энергия көздерін болашақта пайдалануға көшу ерекше назар аударылды.

Түйін сөздер: энергетикалық сектор, энергия сыйымдылығы, энергия ресурстарының тиімділігі критерийлері, «жасыл экономика».

S.B. Abdigapparova, doctor of economic sciences, professor,
B. A. Baitanayeva, candidate of economic sciences, professor,
A.K.Shaihutdinova, candidate of economic sciences, associate professor
A.H. Haibullina, senior lecturer
Kazakh National Research Technical University after K.I. Satpayev, Almaty

**Economic aspects of replacement
traditional power sources with alternative**

Abstract. In article a current state, problems and prospects of development of the energy sector of Kazakhstan are considered. The high specific weight of the traditional types of energy developed by thermal power plants and hydroelectric power stations is noted. The main consumers of the electric power are industrial enterprises. High cost value is the reason of noncompetitiveness of products of the entities. In this regard in article the special attention is paid to prospects of transition of Kazakhstan to use of renewable energy resources.

Keywords: energy sector, power consumption, criteria of efficiency of energy resources, «green economy».

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

УДК 338.24.021.8(574)

Р.Б. Азбергенова, кандидат экономических наук, доцент
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрено влияние внешних факторов на экономику Казахстана в современных условиях, проанализированы итоги и опыт реализации ГП ФИИР-1 и показаны основные направления ГП ФИИР-2.

Ключевые слова: внешние факторы, инновационная экономика, экспортно-сырьевая модель, индустриализация, промышленная политика.

Структура экономики Казахстана до настоящего времени по-прежнему остается ориентированной на добывающие отрасли, что предопределяет ее высокую зависимость от конъюнктуры мировых рынков. Вследствие этого национальная экономика в целом остается высоко уязвимой перед внешними факторами и в целом характеризуется неустойчивостью развития. Цены на сырьевые товары в отличие от цен на остальные товары и услуги гораздо больше подвержены колебаниям. Это означает, что для стран с богатыми ресурсами характерна большая изменчивость экспортных поступлений и, соответственно, экономическая нестабильность. Увеличение экспортных поступлений в период высоких цен на сырье сопровождается быстрым ростом экономики, а при падении цен идет спад и принимаются меры по поддержке экспортных отраслей, иногда включая девальвацию валюты. Внешний импульс для экспортно-сырьевой экономики может оказаться сокрушительным, так как способность экономики переносить потрясения обратно пропорциональна доминирующему положению сырьевого сектора в период успешного благополучия и роста.

Тенденция опережающего роста добывающего сектора экономики, в особенности его нефтегазовой составляющей сохраняется. На долю нефтяного сектора приходится 20-30% ВВП (оценка), более 50% доходов бюджета и 60% экспорта. При преимущественном формировании ВВП за счет внешних факторов, ослаблении экономического суверенитета резко возросла неуправляемая зависимость от внешних конъюнктурных колебаний.

На фоне резкого падения цен на нефть международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's» существенно понизило свой прогноз относительно темпов экономического роста Казахстана. Согласно прогнозам агентства, в 2016 году рост ВВП будет нулевым либо незначительно отрицательным. «Динамика ВВП, скорее всего, будет обусловлена сокращением объемов экспорта и практически нулевым, по нашим прогнозам, ростом нефтедобычи (если крупное шельфовое нефтяное месторождение Кашаган не будет введено в эксплуатацию на полную мощность ранее 2018 года). Кроме того, наш прогноз экономического роста исходит из спада потребления в результате девальвации тенге, высокой инфляции и сокращения объемов потребительского кредитования», – пишут аналитики [1].

В 2017-2019 годы, как ожидают в S&P, экономические показатели Казахстана несколько восстановятся по мере роста потребительского спроса и увеличения объема инвестиций. «Наш долгосрочный прогноз в отношении роста экономики страны будет зависеть от динамики цен на нефть, реализации Кашаганского проекта и проведения недавно объявленных структурных реформ», – говорят аналитики. Они полагают, что переход к «плавающему» курсу тенге в целом завершен, учитывая, что в условиях значительного обесценения национальной валюты с августа 2015 года Национальный банк РК (НБРК) практически не осуществлял валютных интервенций.

Согласно прогнозам ING Bank, более оптимистических по сравнению с прогнозами международного рейтингового агентства «Standard & Poor's», в 2016 году рост ВВП в Казахстане составит 1,9% с увеличением до 3% в 2017 году. Ожидания роста в 2016 году основаны на предположении, что анонсированное в 2015 году повышение зарплат в госсекторе поддержит потребительский спрос, а девальвация тенге и плавающий курс позволят исправить ситуацию с платежным балансом, снизить девальвационные ожидания и улучшить ситуацию в банковском секторе за счет нормализации ситуации с тенговой ликвидностью и дальнейшим улучшением условий для перехода к инфляционному таргетированию. Ускорение роста в 2017 году связывается с ожиданием начала добычи на Кашагане и общем улучшении ситуации в мировой экономике. Однако, дальнейшее снижение цен на нефть может означать, что улучшения внешних условий не будет, а рост инфляции и сохранение девальвационных ожиданий усложнят Нацбанку нормализацию ситуации на валютном рынке и в банковской системе.

По прогнозам заместителя директора, главного регионального экономиста Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) Агриса Прейманиса, рост ВВП в 2016 году в Казахстане составит 1,5%. «Ожидается, что давление факторов внутри страны и

трудности внешней среды будут продолжаться, негативно влияя на экономику Казахстана в 2016 году. Предполагается, что экономический рост будет оставаться пониженным, достигнув только 1,5% в 2016 году», – считает экономист. Причиной замедления роста, по словам А. Прейманса, является менее оптимистичный настрой инвесторов на фоне российско-украинского кризиса.

«Также, в результате падения цен на нефть, обесценивания рубля – что, в частности, в конце 2014 года и I-ом полугодии 2015 года способствовало притоку дешевого импорта из России, оказывая давление на отечественные отрасли, и повлекло за собой сокращение объемов экспорта», – говорит А.Прейманс.

По мнению начальника отдела странового анализа Евразийского банка развития (ЕАБР) А. Ахунбаева, рост экономики Казахстана в 2016 году может составить 0,9-1,2%. «В 2016 году рост глобальной экономики может оказаться менее динамичным, чем ожидалось многими аналитиками в 2015 году, и дисбалансы на рынке нефти, по всей видимости, не исчезнут. Соответственно, можно ожидать слабых темпов роста экономики основных торговых партнеров Казахстана (Китай, Россия, Европа) и сохранения цен на нефть и другое экспортируемое сырье на низком уровне. К внешним негативным факторам добавится ожидаемое сокращение объемов добычи нефти и газового конденсата, что усиливает вероятность негативных перспектив для горнодобывающей промышленности», – говорит А. Ахунбаев.

Тем не менее, по его мнению, следует ожидать некоторого стимула для обрабатывающей промышленности, строительства и различных отраслей сферы услуг со стороны улучшающейся внешней конкурентоспособности в результате перехода на гибкий режим обменного курса, вступления в ВТО, реализации структурных реформ (в том числе по развитию частного сектора), фискального стимулирования, способного поддержать доходы населения и инвестиционную активность. «В результате комбинации разнонаправленных факторов рост ВВП сложится невысоким в пределах 0,9-1,2%. Если же снижение цен на нефть будет более существенным, то, естественно, это негативно скажется на всей экономике в целом», – считает А. Ахунбаев.

Из инфляционных рисков эксперты выделяют существенную долю импорта в потреблении вкупе с переходом на свободный валютный режим и более свободное ценообразование в экономике. Уровень инфляции, по прогнозам ING Bank, составит 12,9% в 2016 году и 5% в 2017 году. «Рост инфляции с сентября заметно превысил наши исходные ожидания, и сохранение повышенной средней инфляции в 2016 году связано с тем, что цены будут еще какое-то время корректироваться вслед за обесценившимся тенге. Однако уже к 4 кварталу 2016 года инфляция может опуститься до

8-9%, и эта тенденция продолжится и в 2017 году в связи с отсутствием ожиданий дальнейшего резкого ослабления тенге, лишь умеренным ростом потребительского спроса и низкими темпами роста денежного предложения/кредитования», – отмечают эксперты.

Главный региональный экономист ЕБРР А. Прейманс считает, что, признавая важную роль импорта в потребительской корзине домохозяйств в Казахстане, значительное ослабление тенге с конца августа 2015 года неизбежно приведет к росту инфляции в 2016 году. «Однако большая часть влияния на цены товаров материализовалась уже в 2015 году, с увеличением в ценах только в октябре на 5,2% и в ноябре на 3,7%, и поэтому я бы ожидал постепенного возвращения к нормализации цен в 2016 году, со средней инфляцией, которая может достичь 10%», – говорит А.Прейманс.

А. Ахунбаев считает, что важным последствием масштабной девальвации будет ускорение инфляции до 16-17% (12,8% уже в ноябре 2015 года в годовом выражении) и ее стабилизация на высоком уровне в течение всего I полугодия 2016 года. «Ожидаемый скачок инфляции объясняется значительной долей импорта в потреблении, переходом на свободный валютный режим и более свободное ценообразование в экономике (на топливо и некоторые другие продукты). Во второй половине 2016 года инфляция должна снизиться до 8-9% под воздействием принимаемых мер в рамках ужесточения денежно-кредитной политики, слабого внутреннего спроса и сохраняющихся внешних дефляционных факторов», – полагает А. Ахунбаев.

Рост ВВП Казахстана в 2015 году составил 1,2% по сравнению с 4,3% в 2014 году. Инфляция в Казахстане в 2015 году составила 13,6%, в 2014 году – 7,4%. Национальный банк Казахстана ожидает в 2016 году рост инфляции на уровне 8%.

Высокая уязвимость экономики Казахстана перед внешними факторами, неустойчивость ее развития делает задачу модернизации и диверсификации экономики еще более актуальной. Как известно, реализация плана поэтапного сокращения ее зависимости от экспорта сырья была поставлена в Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан (ГПФИИР) на 2010-2014 годы, являющейся первым 5-летним индустриальным планом реализации 10-летней стратегии развития нашей страны. Решение этой задачи позволило бы минимизировать зависимость от внешних факторов, включая мировые финансовые кризисы.

Для достижения поставленной цели было предусмотрено:

– формирование благоприятной макросреды и инвестиционного климата;

- повышение интенсивности и производительности национальной экономики;
- консолидация усилий бизнеса и государства и концентрация ресурсов страны на развитии приоритетных секторов экономики;
- формирование эффективных институтов и механизмов взаимодействия государства и бизнеса.

Программой было предусмотрено достижение к концу 2014 года нескольких показателей: рост ВВП от уровня 2008 года на 50%; повышение производительности труда в обрабатывающем секторе на 50%; доведение доли несырьевого экспорта до 40%; снижение энергоемкости ВВП от уровня 2008 года на 10%; увеличение доли инновационных предприятий от числа действующих до 10%.

Ее главной целью была подготовка базовых условий для форсированного роста обрабатывающей промышленности, привлечение инвестиций и новых технологий. За истекшие 5 лет была создана необходимая законодательная база, изменены и приняты около 50 законов, разработаны мастер-планы по всем приоритетным отраслям, которые дали ориентир для бизнеса, – что производить и на какие рынки. Приняты десятки инструментов поддержки, стимулирующих участников рынка от малого бизнеса до крупных корпораций, перенастроены институты развития, улучшен деловой и инвестиционный климат, выделены необходимые ресурсы.

Благодаря насыщенной программе индустриализации в период с 2010 по 2014 год были введены в эксплуатацию 770 проектов с созданием 75 тыс. постоянных рабочих мест. При этом 80% введенных проектов уже вышли на плановую мощность, а 56% из них работают со 100-процентной загрузкой. Если говорить о суммах, то новые предприятия выпустили продукцию на 4 трлн тенге, экспортировали – на 628 млрд тенге. Кроме того, за счет введенных проектов карты произведено 12,4% от общего объема обрабатывающей промышленности. Вклад проектов по Карте ФИИР в приросте ВВП за 9 месяцев 2014 года составил 0,79 процентных пункта из 4,1%. Всего в 2014 реализовано 150 новых проектов Карты индустриализации [2].

Однако по-прежнему имеются проблемы с вводом в эксплуатацию инвестиционных проектов в рамках ПФИИР. Некоторые из них слабо обоснованны. Иногда при отборе не учитываются возможные риски, что приводит к неконкурентоспособности проектов после прекращения государственной поддержки и потере инвестиций, вложенных в развитие производственной и социальной инфраструктуры. Серьезными проблемными вопросами остаются недостаточное финансирование, обеспечение сырьем в необходимых объемах, сбыт готовой продукции.

Также отсутствуют четкие приоритеты развития инноваций, в регионах снижается доверие к финансовым институтам развития, в

первую очередь со стороны субъектов малого и среднего бизнеса. Большинство институтов развития не обеспечивается своевременное и целевое использование средств. К примеру, есть определенные проблемы в затягивании вопросов финансирования проектов банками второго уровня, а также Банком развития Казахстана. Вследствие этого снижается мультипликативный эффект влияния бюджетных средств на рост экономики.

В машиностроении развиваются кластеры, где присутствует государство через механизмы госзаказа и субсидирования. В принципе, в развивающихся экономиках стимулирование таких производств со стороны правительства является необходимой нормой и дает свои плоды. Так, в 2013 г. машиностроение выросло в Казахстане на 16%, заработали 14 новых производства, в которые было инвестировано более 600 млн дол. Например, республика вышла на полное обеспечение внутренних потребностей в локомотивах и даже поставила 4 тепловоза ТЭЗЗА, стоимостью 18,4 млн дол. в Таджикистан. Сборка автомобилей в РК составила 20 тыс., что в 6 раз превышает показатели 2010 г. [3].

Эксперты называют различные факторы, препятствующие технологическому обновлению национальной экономики. Среди них – засилье зарубежного капитала в сырьевых отраслях. Сегодня в республике ни один крупный проект в сфере нефтегазодобычи не обходится без участия западных ТНК. В результате лишь треть валютной выручки возвращается в национальную экономику, а остальная часть уходит за рубеж. Иностранцы ориентируются преимущественно на импортные средства производства и собственных специалистов. Стандарты казахстанского содержания всячески обходятся инвесторами, когда в этих целях учитывается все подряд, начиная от уборки помещений, услуг столовых и найма местного персонала для низкоквалифицированного труда.

Не оправдывает себя и ставка на зарубежные интеллектуальные ресурсы. Сборка и запуск производств осуществляется иностранными специалистами, местным же инженерам остается менее квалифицированная работа – эксплуатация (т.н. «отверточные производства»).

К настоящему времени так и не созданы механизмы, которые обеспечивали бы экономику достаточным объемом долгосрочных кредитных ресурсов по умеренным ставкам в национальной валюте. При износе основных производственных фондов на 40% предприятия лишь 10-15% своих потребностей в инвестиционных ресурсах покрывают за счет банковских займов.

В конечном итоге, трудности, связанные с преодолением сырьевого крена в хозяйстве, негативно сказываются на конкурентоспособности Казахстана, как на мировых рынках, так и на объединенном рынке ТС и ЕЭП. Преимущественно сырьевой характер казах-

станского экспорта поставил его в сильную зависимость от ценовой конъюнктуры. Значительное удешевление каменного угля, руд, концентратов и серы привели к тому, что при росте физических объемов поставок природных ресурсов в Россию и Беларусь на 6,5% их стоимость снизилась на 28,1% (более 200 млн долл.). Экспорт РФ в страны ТС по отношению к показателям 2008 г. увеличился на 21%, РБ – на 57%, Казахстана же – лишь на 4% [4]. Опыт реализации ГПФИИР 1, позволил извлечь следующие уроки:

- излишне широкий спектр отраслей для государственной поддержки не позволил эффективно сосредоточить ограниченные доступные ресурсы на поддержку отраслей промышленности, обладающих наибольшим потенциалом для развития;

- недостаточно сбалансированная модель финансирования, более половины бюджета Программы была не связана с реализацией промышленной политики;

- низкая эффективность системы отбора и поддержки проектов в рамках Карты индустриализации;

- слабая проработка мероприятий и целевых показателей программы, слабая связь между мероприятиями и целями программы, неэффективная архитектура программ и мероприятий;

- недостаточная вовлеченность бизнес-среды в процессы индустриализации страны;

- коллективная ответственность за достижение конкретных результатов;

- недостаточно оперативное взаимодействие и слабая координация между государственными, местными исполнительными органами и институтами развития, привело к увеличению сроков принятия решений и снижению эффективности государственной поддержки.

Несмотря на определённые положительные сдвиги, реализация ГПФИИР не изменила структуру нашей экономики. Удельный вес обрабатывающей промышленности в структуре ВВП, напротив, снизился с 11,3% в 2010 году до 10,9 % в 2013 году. Доля несырьевого экспорта страны упала с 30% до 20% [5].

Новая программа ФИИР, рассчитанная на 2015-2019 годы, является логическим продолжением первой «пяtilетки» и учитывает опыт её реализации. эффективном отраслевом регулировании. Так, основной целью второй пяtilетки является стимулирование диверсификации и повышение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. Для достижения этой цели определены следующие задачи:

- опережающее развитие обрабатывающей промышленности; повышение эффективности и увеличение добавленной стоимости в приоритетных секторах;

- увеличение несырьевого экспорта;
- сохранение продуктивной занятости;
- придание нового уровня технологичности приоритетным секторам обрабатывающей промышленности и создание основы для развития секторов будущего через формирование инновационных кластеров;
- стимулирование предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности.

Программа второй пятилетки является частью промышленной политики Казахстана и сфокусирована на развитии обрабатывающей промышленности с концентрацией усилий и ресурсов на ограниченном числе секторов, региональной специализации с применением кластерного подхода и эффективном отраслевом регулировании. По результатам анализа были выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность, которые разделены на 14 секторов:

- 1) чёрная металлургия;
- 2) цветная металлургия;
- 3) нефтепереработка;
- 4) нефтегазохимия;
- 5) производство продуктов питания;
- 6) агрохимия;
- 7) производство химикатов для промышленности;
- 8) производство автотранспортных средств, их частей, принадлежностей и двигателей;
- 9) производство электрических машин и электрооборудования;
- 10) производство сельскохозяйственной техники;
- 11) производство железнодорожной техники;
- 12) производство машин и оборудования для горнодобывающей промышленности;
- 13) производство машин и оборудования для нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности;
- 14) производство строительных материалов.

Реализация второй пятилетки проходит в условиях воздействия на Казахстан ряда вышеуказанных внешних факторов, с одной стороны осложняющих достижение поставленных целей, с другой стороны диктующих необходимость еще большей интенсификации усилий по решению накопленных в казахстанской экономике и инновационной системе проблем.

Неспособность Казахстана ответить на действие внешних факторов будет означать утрату возможностей для перехода к инновационной экономике, сокращение научного потенциала, переход в

категорию стран с инновационной системой имитационного типа, долговременное закрепление сырьевого характера экономики, низкие темпы экономического развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аналитический интернет портал [Электронный ресурс]. – <http://www.ratel.kz>.
2. Электронный ресурс. – <http://www.kazpravda.kz>.
3. Электронный ресурс. – <http://inform.kz/rus>.
4. Электронный ресурс. – <http://www.mint.gov.kz>.
5. Электронный ресурс. – <http://interfax.com>.

Азбергена Р.Б., экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, Алматы қ.

Қазіргі жағдайдағы Қазақстан экономикасына әрекет ететін сыртқы факторлар

Түйіндеме. Мақалада қазіргі заманғы жағдайында Қазақстан экономикасына әсер ететін сыртқы факторлары қарастырылған, ЖИИД-1 МБ-ның қорытындылар және жүзеге асуының тәжірибесі талданады, ЖИИД-2 МБ-ның негізгі бағыттары қарастырылған.

Түйін сөздер: сыртқы факторлар, инновациялық экономика, экспорттық-шикізат үлгі, индустрияландыру, өнеркәсіптік саясат.

R.B. Azbergenova, candidate of economic science, docent
Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty

The impact of external factors on the economy of Kazakhstan in current conditions

Abstract. The article considers the influence of external factors on the economy of Kazakhstan in current conditions, shows the analysis of the results and experience in implementing SPFIID-1 (State Program of Industrial Innovative Development) and indicates the basic directions of SPFIID-2.

Keywords: external factors, innovative economy, model based on the export of raw materials, industrialization, industrial policy.

М.К. Бекбаева, аға оқытушы
А.Г-Г. Нурханова, аға оқытушы
Д.А. Қонаев атындағы Еуразиялық заң академиясы
Алматы қ.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІ

Түйіндеме. Мақалада мемлекеттің қаржы ресурстарын қалыптастырудың негізгі көзі – салық жүйесі және оның басты функцияларының бірі болып табылатын әлеуметтік саясаттың өзара байланыстылығы мен салық салудың әлеуметтік шегі анықталып, қарастырылған. Қазақстандық салық жүйесінің ерекшеліктері сипатталған. Соңғы үш жылдағы мемлекеттік бюджетке түскен салық түсімдеріне талдау жасалынған. Салық жүйесін жетілдіруге байланысты іс-шаралар кешені қарастырылған.

Түйін сөздер: салық, салық салу, салық жүйесі, салық кодексі, салықтық түсімдер.

Экономикалық және әлеуметтік тұрақтылықты қолдау мақсатында үкімет табыстардың теңсіздігін тегістеу міндетін атқарады. Қоғам көлемінде табыстарды бөлу және қайта бөлу нарықтық экономикасы дамыған елдерде мемлекеттің негізгі атқаратын қызметтерінің бірі болып табылады.

Табыстарды бөлу барысындағы мемлекеттің нарықтық процестерге араласуының тікелей әдістерінің алатын орны ерекше болғанымен, кемшіліктері де бар. Өйткені, біріншіден, мемлекеттің әлеуметтік саясатының тікелей шараларын, олардың маңызды бағыты екеніне қарамастан, тек қана әлеуметтік жәрдемақылар беру арқылы жүзеге асыру мүмкін емес. Екіншіден, мемлекеттің әлеуметтік қызметі тек қана, әдетте «әлеуметтік қамтамасыз ету» деген атауға ие, тікелей шараларды (ақшалай төлемдер және тегін әлеуметтік қызметтерді ұйымдастыру) қолданып қана емес, сонымен бірге жанама реттеу арқылы да жүзеге асырылып отыруы қажет. Ал, мұндай реттеудің оңтайлы түрі салық саясаты. Мемлекет тарапынан жүргізілетін әлеуметтік бағдарлама мен экономикалық саясаттың түрлі элементтері арасында жеткілікті түрдегі нақты байланыс бар. Сондықтан мемлекеттің қаржы ресурстарын қалыптастырудың негізгі көзі – салық жүйесі және оның басты функцияларының бірі болып табылатын әлеуметтік саясаттың өзара байланыстылығын және халыққа салық салудың әлеуметтік шегін анықтау негізі мәселелердің бірі болып табылады.

Осыған орай қазіргі кезде салық салу жүйесіндегі заңнамаларға сәйкес, салықтар фискалдык, реттеу, бақылау, бөлу (әлеуметтік)

сияқты негізгі функцияларды атқарады. Фискалды функцияның мақсаты жалпыға ортақ немесе мақсатты мемлекеттік бағдарламаларды орындау үшін қаржы құралдарын бюджетке жұмылдыру болса, ал қалған функциялар осы функциялардан бастау алады. Яғни салықтардың реттеу қызметі мемлекеттің салық механизмі арқылы белгілі бір қаржы-экономикалық (ынталандыру, шектеу, ұдайы өндірістік) мақсаттарға қол жеткізуіне бағытталған. Бақылау функциясы табыстар көрсеткіштері мен мемлекеттің қаржы ресурстарына деген қажеттілігін салыстыру арқылы салық сомасын бағалау мақсатында кәсіпорындармен халықтың қаржы-шаруашылық қызметтерінің нәтижесін қадағалауға бағытталады. Әлеуметтік немесе бөлу функциясы халықтың түрлі әлеуметтік топтарының арасында әлеуметтік тепе-теңдікті мақсатында табыстың бір бөлігін бір әлеуметтік топтан алып, әдетте әлеуметтік аз қамтылған тұрғындар категориясы деп аталатын екінші топтарға қарай беру арқылы қоғамдық табысты қайта бөлуге бағытталған. Әлеуметтік функция өмірлік маңыздылығы жоғары қаражат құралдарын мейлінше біркелкі бөлуге бағытталған.

Мәні жағынан алғашқы Қазақстандық салық заңнамасы көп жағдайда КСРО аймағында қызмет еткен салық салу ережесін ұстанды. Бұл кез келген іскерлік бастаманың тамырына балта шабатын, жеке заңды бизнесті пайдасыз ететін әдеттегіден тыс жоғары салық төлеушілердің жүйелі түрде табыстарын жасыруы, салықтарға деген жағымсыз көзқарасқа, жаппай одан жалтыруға тырысу сияқты зардаптардың туындауына әкеледі. Ал бұл, өз кезегінде салықтардың уақытында төленбеу дағдарысына, бюджетке түсетін түсім бойынша жетіспеушіліктің ай сайын өсіп отыруына мүмкіндік беріп, түптеп келгенде ол әлеуметтік салаларға кері әсерін тигізеді: еңбекақылар, зейнетақы мен жәрдемақылар төленбеді.

2001 жылы салық жүйесіндегі әділеттілікті, оның тұрақтылығы және анықтылығын, салық төлеушілердің барлық категориясына қатысты, салық жүктемесінің балансталуын және салық жүйесінің экономикалық процестерге қатысты бейтараптылығын қамтамасыз етуге бағытталған негізгі құжат – Салық Кодексі пайда болды. Аталған заңнаманың негізінде салықтар мен басқада міндетті төлемдер санының қысқартылуы және салық салу механизмінің оңайлатылуы, салық салу қағидаттарының халықаралық стандарттарға көшірілуі, салық жүйесінің нарықтық экономика талаптарына сәйкестендірілуі елдегі салық ауыртпалығының төмендеуіне, шаруашылық субъектілерінің қызметінің тұрақталуына және сәйкесінше мемлекеттік бюджетке түсімдердің жоғарлауына мүмкіндік жасады.

Салықтық әлеуметтік функциялары, әлеуметтік қорғауды талап ететін аз қамтылған тұлғалар ретіндегі мүгедектердің еңдегін

пайдаланатын салық төлеушілерге салық салу кезінде көрінеді. Яғни аталған салық төлеушілерге салық салынатын табыстан мүгедектердің еңбегіне ақы төлеуге шығарылған сомаларының екі еселенген мөлшерінде және мүгедектерге төленетін жалақы мен басқа да төлемдердің есептелген әлеуметтік салық сомасынан 50% мөлшеріндегі соманы азайтуға құқығы бар корпорациялық табыс салығының әлеуметтік аспектілерді қамтып отыратындығын, сонымен бірге жасалынатын шешімдерден көруге болады. Сақтандыру сыйақылары бойынша шығыстар шегеріледі, әлеуметтік төлемдерге жұмсалған шығындар, оның ішінде: қызметкерлердің уақытша еңбекке жарамсыздығына ақы төлеуге есептелген, жүктілігі мен босануы бойынша демалысына ақы төлеуге есептелген, өзінің еңбек міндеттерін орындауына байланысты мертігуіне немесе денсаулығының өзгеде зақымдануына байланысты қызметкерге зиянды өтеуге бағытталған, мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдар бойынша есептелген шығыстар шегерімге жатқызалады. Мұндай жағдайлар, әрбір салық төлеуші кәсіпорындардың аталған әлеуметтік төлемдер мен өтемдерді жүзеге асырып отыруын ынталандырады. Келесі әлеуметтік сипаты басым салықтардың бірі – жеке табыс салығы. Қазақстанда ТМД елдерінің ішінде ең алғашқылардың бірі болып жеке табыс салығы бойынша, әлеуметтік астары басым прогрессивті салық ставкасын құрастырып, тәжірибеге негізген болатын.

Қазақстанның салық жүйесінде аталған салық түсімі жағынан төртінші орында тұр. Жеке тұлғаларға салынатын салықтың қатысты түрде үлес салмағының аз болуы тұрғындар табысының соншалықты болуымен және өмір сүру деңгейімен де салыстырмалы түрде төмен болуымен түсіндіріледі. Осы түсімнің көп бөлігі төлем кезінен ұсталынатын табыс салмағының үлесінде. Қазақстанда мұндай салықты есептеудің күрделі жүйесі қалыптасқан, ол сонымен бірге айлық есептік көрсеткішпен тікелей байланысты. Сонымен бірге, салық салынбайтын айналымның немесе шегерімнің мөлшері ең төменгі акылықтан әлде қайда төмен айлық есептік көрсеткішпен мөлшерленеді.

Жеке табыс салығы бойынша кейбір табыс түрлеріне жеңілдік қарастырылған: түгелдей немесе белгілі бір мөлшері босатылады. Мысалы, мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен бөлінетін зейнетақы, жәрдемақы, түрлі өтемақылар, бірінші және екінші топтағы мүгедектер, Ұлы Отан соғысының ардагерлерінің табысы және тағы басқа табыс түрлері салық салудан босатылады.

Қазақстандық салық жүйесінің ерекшеліктері нарықтық экономикасы дамыған елдерге қарағанда бізде әлеуметтік-экономикалық даму жағдайымыз даму үстінде, экономикамыз шикізат өндірісіне бағытталған, қоғамымызға батыс елдеріне

қарағанда терең әлеуметтік мәселелер тән. Осыған орай, салық жүйесіне өзгертулер енгізген кезде, оның әлеуметтік жағдайларға сәйкес келуіне аса назар аударуымыз қажет [1, 87-90 б.].

1-кесте. 2015 жылы республика бойынша бюджетке түскен салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер сомасы, мың теңге

Салықтың (төлемнің) атауы	МБ	РБ	ЖБ
	факт	факт	факт
1	2	3	4
Салықтық түсімдер	4 883 912 847	3 332 925 052	1 550 987 795
Табыс салығы	1 823 452 022	1 224 645 231	598 806 791
Мұнай секторы ұйымдарынан түсетін түсімдерді қоспағанда, резидент заңды тұлғалардан алынатын корпорациялық табыс салығы	359 374 156	359 374 156	0
Мұнай секторы ұйымдарынан түсетін түсімдерді қоспағанда, резидент емес заңды тұлғалардан алынатын корпорациялық табыс	103 265 025	103 265 025	0
Мұнай секторы ұйымдарынан түсетін түсімдерді қоспағанда, резидент заңды тұлғалардан алынатын, төлем көзінен ұсталатын корпорациялық табыс салығы	21 245 839	21 245 839	0
Мұнай секторы ұйымдарынан түсетін түсімдерді қоспағанда резидент емес заңды тұлғалардан алынатын, төлем көзінен ұсталатын корпорациялық табыс салығы	41 514 067	41 514 067	0
Төлем көзінен салық салына-тын табыстардан ұсталатын жеке табыс салығы	513 559 855	0	513 559 855
Төлем көзінен салық салын-байтын табыстардан ұсталатын жеке табыс салығы	53 414 463	0	53 414 463
Төлем көзінен салық салына-тын шетелдік азаматтар табы-старынан ұсталатын жеке та-быс салығы	29 759 424	0	29 759 424
Әлеуметтік салық	464 673 531	0	464 673 531
Меншікке салынатын салықтар	267 029 935	0	267 029 935
Заңды тұлғалардың және жеке кәсіпкерлердің мүлкіне салына-тын салық	200 710 436	0	200 710 436
Жеке тұлғалардың мүлкіне са-лынатын салық	8 273 809	0	8 273 809

кестенің жалғасы			
1	2	3	4
Ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерге жеке тұлғалардан алынатын жер салығы	31 490	0	31 490
Елді мекендер жерлеріне жеке тұлғалардан алынатын жер салығы	1 858 639	0	1 858 639
Өнеркәсіп, көлік, байланыс, қорғаныс жеріне және ауыл шаруашылығына арналмаған өзге де жерге салынатын жер салығы	452 890	0	452 890
Орман қорының жерлеріне салынатын жер салығы	335	0	335
Су қорының жерлеріне салынатын жер салығы	11 116	0	11 116
Ерекше қорғалатын табиғи аумақтың жеріне, сауықтыру, рекреациялық және тарихи-мәдени мақсаттағы жерге салынатын жер салығы	7 507	0	7 507
Ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерге заңды тұлғалардан, жеке кәсіпкерлерден, жеке нотариустар мен адвокаттардан алынатын жер салығы	80 606	0	80 606
Елді мекендер жерлеріне заңды тұлғалардан, жеке кәсіпкерлерден, жеке нотариустар мен адвокаттардан алынатын жер салығы	6 232 993	0	6 232 993
Елді мекендердің жерлеріне жеке тұлғалардан алынатын жер салығын қоспағанда, жер салығы	6 259 516	0	6 259 516
Заңды тұлғалардың көлік құралдарына салынатын салық	7 811 504	0	7 811 504
Жеке тұлғалардың көлік құралдарына салынатын салық	34 466 322	0	34 466 322
Бірыңғай жер салығы	832 773	0	832 773
Ескерту – http://kgd.gov.kz/ дерек көзінен алынған			

Салық жүйесін Қазақстанның жаңа сатыдағы дамуының міндеттерімен сәйкестендіру қажет. Осы орайда, салық органдары қызметкерлерінің де негізгі міндеттерінің бірі – салық және басқа төлемдердің мемлекеттік қоржынына түсуін, болжамдалған соманың орындалуын қамтамасыз ету болып табылады.

Салықтардың бюджетке толық әрі уақытылы түсуін қамтамасыз ету – салық органдарының негізгі мақсаты [2].

2014 жылы салықтық түсімдер бойынша бересі 78 млрд теңгені құрады. Әлемдік дағдарыстың салдары, экспорттық өнімге әлемдік бағалардың төмендеуі кесірінен кәсіпорындардың экономикалық белсенділігінің төмендеуі бюджеттің кіріс бөлігінің атқарылуына әсер еткен. Сонымен бірге, салықтық және кедендік әкімшілік ету сапасының тиісті дәрежеде болмауынан шаруашылық жүргізуші субъектілердің салық тәртібінің төмендеуі анықталды. 2014 жылы салықтық түсімдер бойынша бересі 33,7 млрд теңгеге немесе 2013 жылмен салыстырғанда 2 есеге жуық ұлғайып, 78 млрд теңгені құрады.

2015 жылы бюджетке түскен салық түсімдері 4,8 трлн теңгені құраған. Осылайша, 2015 жылғы түсімдер 3,5%-ға азайған. Оның ішінде табыс салығы 1,8 трлн теңгені, төлем көзінен салық салынатын табыстардан ұсталатын жеке табыс салығы 513,5 млрд теңгені, төлем көзінен салық салынбайтын табыстардан ұсталатын жеке табыс салығы 53,4 млрд теңгені, әлеуметтік салық 464,6 млрд теңгені, меншікке салынатын салықтар 267 млрд теңгені құраған [3].

2-кесте. Облыс бөлігінде мемлекеттік бюджетке салықтар мен төлемдер түсімінің динамикасы, мың. тенге

	2013 жылы	2014 жылы	2015 жылы
КІРІСТЕР, барлығы	4976718331	5365835046	5178643694
соның ішінде:			
Ақмола облысы	74 238 758	82 996 853	87 487 503
Ақтөбе облысы	257 758 257	235 331 054	209 302 585
Алматы облысы	248 964 256	288 678 017	253 432 323
Атырау облысы	521 972 510	625 691 927	591 229 002
Шығыс Қазақстан облысы	183 578 559	196 556 697	183 641 291
Жамбыл облысы	63 651 830	64 658 466	67 791 813
Батыс Қазақстан облысы	297 096 888	312 598 242	186 320 079
Қарағанды облысы	277 948 453	264 300 011	236 118 909
Қызылорда облысы	99 720 157	88 230 666	76 433 229
Қостанай облысы	132 167 855	116 042 194	99 635 711
Маңғыстау облысы	288 952 211	353 050 670	313 236 762
Павлодар облысы	186 950 944	166 472 931	164 708 734
Солтүстік Қазақстан облысы	54 487 775	54 954 121	59 801 537
Оңтүстік Қазақстан облысы	212 362 635	220 124 205	240 632 287
Алматы қ.	1 182 021 513	1 249 415 617	1 363 110 952
Астана қ.	609 367 745	763 426 183	852 366 106
Ескерту – http://kgd.gov.kz/ дерек көзінен алынған			

Ең көп салық түсімі (1,3 трлн теңгеден астам) Алматы қаласынан болды. Сондай-ақ, Астана қаласынан 852 млрд теңге, Маңғыстау облысынан 313 млрд теңге, Ақтөбе облысынан 209 млрд

және Атырау облысынан 591 млрд теңге түскен. Ал, 2015 жылы ең төменгі салық түсімдері Жамбыл (67 млрд теңгеден астам) және Солтүстік Қазақстан облысында (60 млрд теңге) тіркелді [4].

Республикалық бюджеттің кірістері 2016 жылы республикалық бюджет кірістерінің анағұрлым үлесін салықтық түсімдер алатын болады – 51%. 2016 жылы салықтық түсімдердің болжамды көлемдерінің жалпы сомасы 3 495 млрд теңге, бұл 2015 ж. жоспардан 481,8 млрд теңге көп. Бұл ретте, 2014 жылға қарағанда 2015 жылы жоспарлы салық түсімдері 720 млрд теңге кем болғанын атап өту керек. Импорт көлемдері салық түсімдерінің қосымша құн көлемдеріне және акциздерге ықпал етеді. Импорт және экспорттың болжамды көлемдерінің азаюы сондай-ақ халықаралық сауда және сыртқы операцияларының салық түсімдеріне әсер етті, олардың болжамы 2016 жылы 690 млрд теңге құрайды, ал бұл 2015 жылғы жоспардан 95 млрд теңгеге аз.

2016 жылы салықтық емес түсімдер болжамы 154,2 млрд теңге құрайтын болады, олардың негізгі үлесін мемлекеттік меншігінен кірістер – 72 млрд теңге (мемлекеттік меншігіне жататын акциялардың мемлекеттік пакетінен дивидендтер – 12,5 млрд теңге, мемлекеттік меншігіндегі мүлікті жалдаудан кіріс 42,1 млрд теңге) және басқа да салықтық емес түсімдерден кіріс – 73,4 млрд теңге құрап отыр [5].

Соңғы он жылдың ішінде Қазақстанның салық жүйесі тұрақты түрде жетілдіріліп отырды. ҚҚС, табыс салығы, әлеуметтік салық пен жеке табыс салығының ережелері қайта қаралып, түзетілгенін осы бағыттағы жемісті жұмыстардың бірі ретінде атауға болады. Қазақстанның салық жүйесі, бірқатар шетелдік сарапшылардың пікірінше, ТМД елдері арасындағы ең оңтайлысы болып есептелгенмен, салада түйіні шешілмей келе жатқан мәселелер баршылық [6].

Мемлекет басшысы Н.Назарбаев 2015 жылғы Қазақстан халқына арнаған Жолдауында және жақында жарық көрген «Ұлт Жоспары – қазақстандық арманға бастайтын жол» атты мақаласында салықтық әкімшілік жүргізуді оңтайландыру мәселесіне ерекше басымдық берді. Елбасы аталмыш мақаласында алдағы уақытта «Салықтық және кедендік әкімшілік жүргізуді жақсартуға бағытталған шаралар зор маңызға ие болады», деп атап көрсетеді.

Қазақстан Республикасы салық жүйесінің өзіндік бір ерекшелігі бар. Мәселен, Германияда салықтың 50 түрі, біздің елде 13 түрі бар. Неге? Өйткені, салықтың басқа төлемдерден ерекше екеніне байланысты оған арнайы мәртебе беріліп отыр. Салықтар және басқа да бюджетке төленетін міндетті төлемдерді қоссақ, яғни салықтың 13 түрі, алымдардың алғашқыда 13, қазіргі кезде 6 түрі, 9 төлемақы, мемлекеттік баж, кеден төлемдері, консулдық алымдардың барлығы 50-ге жақындап қалады. Нарықты экономика

мен мемлекеттің салық саясатының негізгі мақсаты бюджеттің кіріс бөлігін қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету болып табылады. Ал салық саясатының басты мақсаты – салық жүйесін құру және оның тиімді қызмет етуіне мүмкіндік беретін салық тетігін іске асыру.

Салық жүйесі өз алдына сала болып қалыптасуы үшін, біршама қиындықтарды бастан кешіре отырып, көптеген өзгерістер мен толықтырулар жасалынып, қазіргі кезде тұрақты жүйеге түсті. Мемлекеттік басқару жүйелеріне көптеген өзгерістер жасалып, бірнеше заң жобалары қабылданды. Оларға қаншама өзгерістер мен толықтырулар енгізілді. Дамыған мемлекеттер мен көрші мемлекеттердің жүргізіп отырған саясаттарын сараптай отырып, өзіміздің ұлттық менталитетке сай, қажетті жақтарын алып отырды. Міне, осындай жан-жақты даму мен толықтырудың нәтижесінде еліміздің салық жүйесі жетілдіріліп келеді.

Халықаралық стандарттарға сәйкес және әлемдік тәжірибелерге сүйеніп, еліміздің жалпы әлеуетін ескере отырып, 2008 жылдың 10 желтоқсанында қабылданған жаңа Салық кодексіне салықты есептеу тәртібінде және салық мөлшерлемелері бойынша бірнеше өзгертулер мен толықтырулар енгізілді, атап айтқанда, көлік салығы, мүлік салығы, акциз салығы. «Молшылық салығы» дер кезінде қабылданған іс-шара болды. Аталған салық түрлері бойынша бюджетке бірнеше есе салықтық түсімдер түсті. 2014 жылдың қаңтар айында БҰҰ-ның сарапшылары «2013 салық жиынтығы – жаһандық көрініс» атты баяндамасын жариялады. Онда көрсетілгендей, дамушы мемлекеттер ішінде Қазақстандағы кәсіпорындар төлейтін салық деңгейі ең төменгі көрсеткіш (28,6%) деп саналады. БҰҰ-ның бұл тізімінде біздің ел 17-орында тұр. Ал, ең жоғары салық Өзбекстанда (98,5%). Жалпы, Шығыс Еуропа елдері мен Орталық Азияда кәсіпорындар мен өндіріс орындарына салынатын салықтың орташа көлемі 41%-ды құрайды. Сонымен қатар, Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев ұсынған Бес институттық реформаны жүзеге асырудағы «100 нақты қадам» Ұлт Жоспары бұл жаһандық және ішкі сын-қатерлерге жауап және сонымен бір мезгілде, жаңа тарихи жағдайларда ұлттың дамыған мемлекеттердің отыздығына кіруі жөніндегі жоспары болып табылады. Ұлт Жоспары елімізге «2050» Стратегиясын жүзеге асыру мен Қазақстан мемлекеттілігін нығайтуға, жолдан адаспауға, күрделі кезеңнен сенімді өтуге жағдай туғызатын беріктік қорын жасап беретін болады. Жоспардың негізгі мақсаты «аурулардың сыртқы белгілерін» сылап-сипап қою емес, оларды жүйелі емдеу болып табылатын қоғам мен мемлекетті түбегейлі қайта өзгертуге негіз қалайды. Соның ішінде үшінші институттық реформа «Индустрияландыру және экономикалық өсім» деп аталады. «100 нақты қадамда» салыққа қатысты бірнеше қадамдар бар, атап айтқанда, 37-қадамда «Салық және кеден саясатын және ресімдерін

оңтайландыру», 39-қадамда «Кеден және салық жүйелерін интеграциялау. Тауар салық салу мақсатында Қазақстан аумағына кірген кезеңнен бастап оны сатқанға дейін бақылауға алынады», 42-қадамда «2017 жылдың 1 қаңтарынан мемлекеттік қызметкерлер үшін, одан әрі барлық азаматтар үшін кірісті және шығысты жалпы жариялауды кезең-кезеңмен енгізу», 43-қадамда «Салық декларацияларын қабылдау және өңдеудің орталық желісін құру. Орталық салық төлеушілердің электронды құжаттарының бірыңғай мұрағатына кіру мүмкіндігіне ие болады. Декларанттар салықты бақылау бойынша шешім қабылдау үшін тәуекел санаттарына бөлінетін болады. Жариялауды бірінші рет тапсырған жеке тұлғалар үш жыл мерзімде қайта тексерістен өтпейтін болады», 44-қадамда «Жанама салық салу тетіктерін жетілдіру. Қосылған құн салығының орнына сатудан салық алуды енгізу мәселесін жан-жақты зерттеу», 45-қадамда «Кіріске және шығысқа салық есебін міндетті түрде енгізу арқылы қолданыстағы салық режимін оңтайландыру» міндеттері күн тәртібіне қойылған. Осы бағытта Үкімет тындырымды жұмыстар атқаруда.

Мемлекет басшысы Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына арнаған 2015 жылғы «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Жолдауында «Бүгінде біз бюджетке салықтық түсімдердің 20%-ға дерлік төмендегенін айтып отырмыз. Қосылған құн салығын төлеу көлемі төрттен бірге, ал табысқа корпоративтік салық бойынша 13%-ға төмендеді. Бұл бар болғаны бизнеске қосымша қысымды білдіретін болады. Бюджет шығындарын Ұлттық қор есебінен жабу – көрегендік емес. Біз алдағы жылдардың қандай боларын білмейміз. Сондықтан менің ұстанымым қағидатты – Ұлттық қор қаржыларын ағымдағы шығындарға пайдалану тоқтатылуы тиіс. Ұлттық қордан республикалық бюджетке жыл сайынғы кепілдендірілген, шектеулі трансферт бірден-бір тетік болуы керек. Үкіметке Ұлттық қор қаржыларын жаңа жаһандық өмір шындығы жағдайында қалыптастыру мен пайдаланудың жаңа тұжырымдамасын әзірлеуді тапсырамын. Бізге мемлекеттік кірістер мен шығыстардың бүкіл жүйесін қайта қарау қажет. Ең алдымен, бюджеттің кіріс базасын ұлғайту керек. 2017 жылы қазіргі ҚҚС-тың орнына сатудан түсетін салықты енгізу қажет. Барлық тиімсіз салықтық жеңілдіктерді жойған жөн. Салықтық режимдерді оңтайландыру қажет – тек үш деңгей ғана қалуы керек. Олар – жалпы, жеке кәсіпкерлер үшін патент және шағын және орта бизнес, сондай-ақ, аграрлық сектор үшін арнайы салық режимі. Мұндай механизм «көлеңкелі экономиканы» жарыққа алып шығатын болады» деп атап көрсетті [7]. Салық жүйесі де тірі организм секілді. Оны тұрақты түрде жетілдіріп, реформалап отыру қажет. Мемлекеттік бюджеттің 70%-ын салықтар құрайтынын ескерсек, тіпті, бұл заман талабынан туындап отырған қажеттілік.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Демпеисова Г.И. Серікбаев Д. Қазіргі кездегі салық жүйесінің ерекшеліктері. Тұран университетінің хабаршысы. – 2009. – № 1, 87-90 б.
2. Электронный ресурс. – <http://www.salyk.gov.kz>.
3. <http://7kun.kz/>. Бюджет құрамындағы салық түсімдері 3,5%-ға төмендеді [Электронный ресурс]. – <http://7kun.kz>. – 26.01.2016 г.
4. Электронный ресурс. – <http://kgd.gov.kz>.
5. Рубашина И. 2016-2018 жылдарға арналған республикалық бюджет: теңгерімді сақтау қажеттілігі [Электронный ресурс]. – <http://www.nac.gov.kz>.
6. Электронный ресурс. – <http://www.almaty.kz>.
7. Салық саясатын оңтайландыру тиімділігі [Электронный ресурс]. – <https://egemen.kz>. 21.01.2016 г.

М.К. Бекбаева, старший преподаватель

А.Г-Г. Нурханова, старший преподаватель

Евразийская юридическая академия имени Д.А. Кунаева, г. Алматы

Современная налоговая система Казахстана

Аннотация. В статье рассмотрена налоговая система и ее взаимосвязь с социальной политикой. Также выявлен социальный предел налогообложения. Описаны особенности казахстанской налоговой системы. Сделан анализ налоговых поступлений в государственный бюджет за последние три года. Рассмотрены комплекс мероприятий, направленные на совершенствование налоговой системы.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговая система, налоговый кодекс, налоговые поступления.

M.K. Bekbayeva, senior lecturer

A.G-G. Nurkhanova, senior lecturer

Eurasian Academy of law named after D.A. Kunaev, Almaty

The current tax system of Kazakhstan

Abstract. The article deals with the tax system and its relationship with social policy. Also identified social limit of taxation. Describes the features of the Kazakhstan tax system. The analysis of tax revenues to the state budget over the past three years. Considered a complex of measures aimed at improving the tax system.

Keywords: tax, taxation, tax system, tax code, tax revenues.

Р.А. Нурсеитова, кандидат экономических наук, доцент
АО «Университет «Нархоз»

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ

Аннотация. В статье освещены теоретические вопросы разработки финансовой стратегии банков второго уровня, который представляет собой генеральный план по обеспечению банка денежными средствами в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Эффективная финансовая стратегия помогает банку поддерживать необходимый уровень ресурсов для поддержания деятельности и выполнение им пруденциальных нормативов. Финансовая тактика банка призвана содействовать успешной реализации финансовой стратегии банка второго уровня.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовая тактика, финансовый менеджмент, оптимизация налогообложения.

Финансовая стратегия банков второго уровня представляет собой генеральный план по обеспечению банка денежными средствами в краткосрочной и долгосрочной перспективе. По сути, финансовая стратегия помогает поддерживать необходимый для деятельности банка уровень текущих денежных средств и выполнение им пруденциальных нормативов. Финансовая стратегия банка предусматривает не только эффективные пути вложения денежных средств, но и эффективные пути управления дебиторской задолженностью. Что касается финансовой тактики банка, то она призвана поддерживать финансовую стратегию на заранее определенном уровне, и содействовать успешной реализации финансовой стратегии в рамках банка второго уровня.

Финансовая стратегия охватывает не только вопросы теории финансового менеджмента, но и практические вопросы формирования финансов, их планирования, а также вопросы финансовой устойчивости банка на практике. Теоретические основы финансовой стратегии направлены на исследование и обобщение основных законов хозяйствования, кроме того, они помогают предприятиям разработать собственную стратегию развития, и подобрать под неё продуманные технические решения. Что касается финансовой тактики банка, то она представляется непосредственно связанной с финансовой стратегией банка. Чем более развитой и функциональной представляется руководству организации финансовая стратегия, тем более продуманной и развитой будет финансовая тактика.

Кроме того, в рамках финансовой стратегии по управлению основными средствами, как правило, должно быть предусмотрено

количество финансовых средств, которое нужно потратить на обновление основных производственных фондов. Что касается финансовой тактики в данном случае, то она предусматривает направления расходования данных денежных средств, а именно, сколько денежных средств будет расходоваться на те или иные обновленные капитальные активы, сколько денежных средств банк сможет сэкономить на обновлении данных активов и так далее.

Что касается финансовой стратегии в рамках управления оборотными средствами, то в ней, как правило, предусматривается обстоятельство, позволяющее банку постоянно поддерживать необходимый уровень наличности или безналичных денежных средств для выполнения требований пруденциальных нормативов, которые позволяют банку вести нормальную деятельность, и избежать проблемы закрытия.

Зачастую для многих банков, которые не считают нужным уделить достаточно внимания финансовой стратегии, денежные средства могут зависеть в дебиторской задолженности клиентов перед банком, они будут иметь большое количество неработающих активов и банк может обанкротиться. Проблемы распределения чистой прибыли также должны быть закреплены в финансовой стратегии банка второго уровня. Следующим очень важным моментом в создании финансовой стратегии банка можно считать эффективный налоговый менеджмент, который должен быть закреплен в деятельности банка.

Под эффективным налоговым менеджментом мы должны понимать оптимизацию налогообложения. Под оптимизацией налогообложения, в свою очередь, следует понимать действия, которые позволяют банку платить меньше налогов и получать больше прибыли, причем делать это легально. Ранее для оптимизации налогообложения использовались оффшорные компании, сейчас применяются иные схемы, такие как создание трастовых фондов, вывод денежных средств в доверительное управление гражданину другой страны и прочие интересные схемы оптимизации.

Финансовая стратегия для акционерных компаний предусматривает также политику в области управления ценными бумагами предприятия, а, как известно, банки относятся к акционерным обществам. Причем, по мнению Адамбековой А.А., в казахстанской практике данный раздел финансовой стратегии не обрел популярность, ввиду того, что KASE (Казахстанская фондовая биржа) далека от совершенства, тем не менее, если банк планирует пройти листинг на бирже, он обязательно должен прописать это обстоятельство в своей финансовой стратегии. Проблемы распределения чистой прибыли реализуются в банке в части финансовой тактики. Чем более развитой представляется финансовая тактика банка второго

уровня, тем более перспективной можно считать эмиссию акций банка, и другие основные финансовые действия.

Финансовая стратегия раскрывает возможности банков второго уровня на основе исследования их ресурсного потенциала, и предлагает пути оптимизации выбранной тактики управления ресурсами с целью минимизации издержек. Если не принимать во внимание в финансовой стратегии перечисленные факторы, банк может обанкротиться. Примером может служить настоящая ситуация в Республике Казахстан, которая характеризуется падением национальной валюты тенге. В результате проведенной девальвации многие банки второго уровня отказались выдавать ипотечные займы.

Безусловно, генеральная финансовая стратегия состоит из множества оперативных финансовых стратегий, однако она не является их простой суммой. Генеральная финансовая стратегия банка включает в себя разработку бюджетов на период в пределах года, определяет образование и использование дохода банка, его потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования. Банки второго уровня зачастую разрабатывают генеральную финансовую стратегию, или стратегию достижения определённых целей, так называемую финансовую стратегию в рамках определённого проекта. Генеральная стратегия объединяет в себе несколько финансовых стратегий, совмещая в себе бюджеты нескольких уровней, использование дохода банка, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования. В целом в банках второго уровня генеральная стратегия представлена отдельными оперативными стратегиями, которые интегрируются в долгосрочном периоде в одну финансовую стратегию.

Необходимо отметить, что финансовая стратегия банка напрямую связана с финансовой тактикой. Если под стратегией понимается целенаправленный финансовый план, посредством реализации которого организация может максимизировать доступную ей норму прибыли, то финансовая тактика представляет собой комплекс мер, посредством которых указанная финансовая стратегия реализуется.

Наиболее известна классификация финансовых стратегий и тактик, предложенная И. Бланком.

Он подразделяет все финансовые стратегии и тактики на 4 большие группы:

- стратегия и тактика формирования финансовых ресурсов;
- инвестиционная стратегия и тактика;
- стратегия и тактика обеспечения финансовой безопасности;
- стратегия и тактика повышения качества управления финансовой деятельностью.

К каждой из четырех указанных финансовых стратегий, Бланк предлагает реализовать собственную финансовую тактику, понимая под тактикой комплекс мер, которые необходимо будет применить для более успешной реализации финансовой стратегии.

Под стратегией формирования финансовых ресурсов он понимает стратегию формирования и управления финансовыми ресурсами, считая её наиболее важной среди всех финансовых стратегий. В рамках этой стратегии банк создает свой «Profit and loss report» («Прогнозируемый отчет о прибылях и убытках»), смотрит, откуда можно привлечь финансовые средства и в каком размере. Здесь же рассматривается целесообразность привлечения заемных средств на основе финансового рычага в контексте управления пассивами. Под тактикой формирования финансовых ресурсов он понимает, каким образом действие финансового рычага будет реализовываться на практике. Например, он предлагает исследовать действия финансового рычага в долгосрочной перспективе. Например, банк может просчитать, какую прибыль оно может получить при одном объеме финансового рычага, какую, при другом объеме финансового рычага, какую, при третьем объеме финансового и рычага. И так поступательно проводит исследования. При этом, банк не должен допускать «перекоса» своей кредитной и депозитной политики. То есть всегда должны соблюдаться коэффициенты ликвидности и достаточности собственного капитала.

Финансовая безопасность предусматривает борьбу с рейдерским захватом и корпоративным шпионажем, который предшествует рейдерству, кроме того в любом банке второго уровня существует служба комплаенс, которая противодействует финансированию терроризма и отмыванию денежных средств. В настоящее время «черный» рейдерский захват осуществляется предприятиями-монополистами, которые просто «выдавливают» с рынка предприятия малого бизнеса. В международной сфере такой захват осуществляется предприятиями, демпингующими мир льготными ценами на нефть.

Очень интересная финансовая стратегия была разработана И.А. Лисовской. Автор рассматривает финансовую стратегию компании как систему пяти направлений, которые органически взаимосвязаны друг с другом. Она дополняет ранее предложенную И. Бланком классификацию пятой стратегией – налоговой стратегией, которая помогает оптимизировать налогообложение. Она делит налоговую стратегию по уровням ранжирования на налоговую учетную политику и на политику снижения налоговых рисков.

Классификацию финансовых стратегий Бланка в обобщенном виде можно представить на рисунке 1.

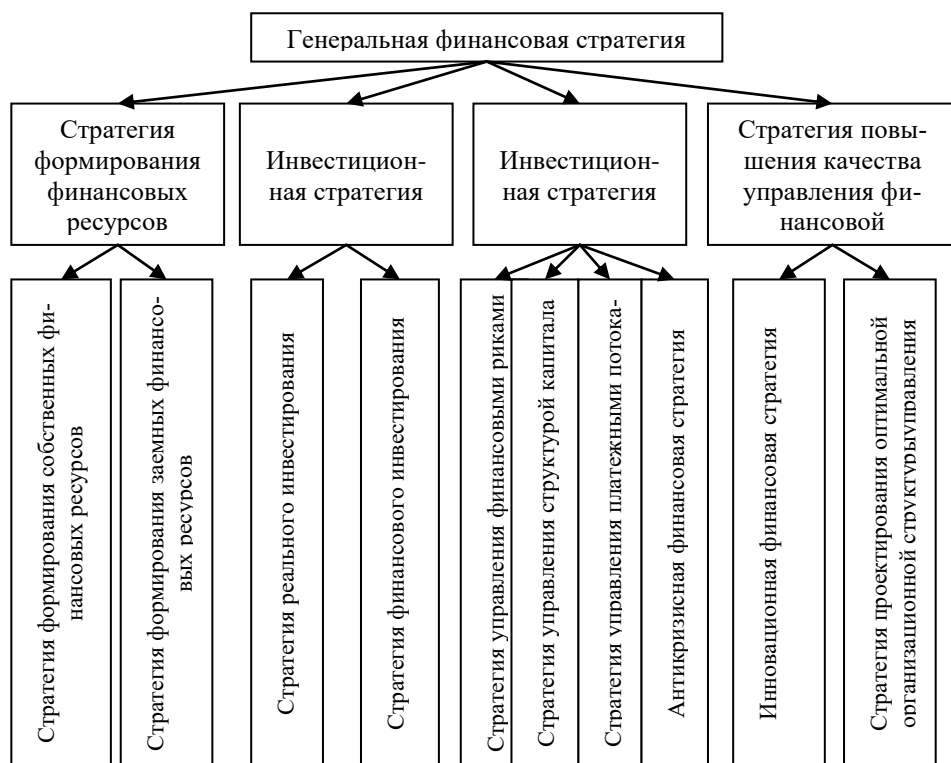


Рисунок 1 – Генеральная финансовая стратегия согласно И. Бланка

При этом, необходимо принять во внимание, что в ряде стран налоговая учетная политика является обязательным разделом учетной политики предприятия, либо может служить отдельным программным документом.

Даная стратегия позволяет оптимизировать налогообложение исходя из различных категорий, применяя как международный опыт оптимизации налогообложения, так и опыт в рамках страны, в которой резидент ведет свою деятельность.

Р.И. Найдёнова, А.Ф. Виноходова и А.И. Найдёнов предложили свою классификацию финансовых стратегий. Они выделяют два вида финансовых стратегий организации:

- генеральная (общая) финансовая стратегия;
- финансовые стратегии отдельных задач.

Под общей финансовой стратегией они понимают финансовую стратегию в долгосрочной перспективе, то есть финансовая стратегия предусматривает планы на долгосрочную деятельность предприятия. Финансовые стратегии отдельных задач представлены финансовыми стратегиями, которые не закреплены непосредственно в генеральной финансовой стратегии, то есть это отдельно разработанные финансовые стратегии на отдельные слу-

чай деятельности. Мы считаем данную классификацию не совсем корректной, ввиду того, что финансовые стратегии отдельных задач по нашему мнению, должны быть в составе генеральной финансовой стратегии, а не создаваться отдельно. Необходимо дать определение понятию финансовой стратегии.

Финансовая тактика здесь почти не отличается от классической финансовой тактики, ввиду того, что здесь также предусмотрена оптимизация налогообложения, и оптимизация прочих необходимых факторов.

Бондар Дж. понимает под финансовой стратегией «совокупность отдельных методов и приемов посредством которых реализуется задача предприятия по достижению прибыли». Под финансовой тактикой он понимает «совокупность специфических подходов, посредством которых происходит реализация финансовой стратегии».

М. Бертонеш рассматривает финансовую стратегию предприятия «как документ, представляющий собой единое функциональное целое, состоящее из отдельных методов и функций, которыми предприятие оперирует в процессе своей деятельности с целью достижения прибыли». Под «финансовой тактикой» он понимает «совокупность тактических финансовых приемов, посредством использования которых предприятия минимизируют свои финансовые риски».

Р. Брейли видит финансовую стратегию как «программный документ, отражающий видение предприятия его финансовой деятельности». Под «финансовой тактикой» он понимает «возможность реализации программного документа финансовой стратегии наиболее оптимальным способом».

Брусов П.Н. понимает под финансовой стратегией организации «совокупность действий организации, документально зафиксированных в виде пошагового плана и способствующего реализации задач организации». Под «финансовой тактикой» он понимает «совокупность действий, направленных на реализацию финансовой стратегии, исходя из личного суждения финансового менеджера».

Бурмистрова Л.М. видит под финансовой стратегией «документально зафиксированную совокупность способов и приемов финансового менеджмента». Под «финансовой тактикой» она понимает «направления реализации финансовой стратегии с целью минимизации рисков и возможной максимизации прибыли».

Врублевская О.В. определяет финансовую стратегию как «документально зафиксированную стратегию фирмы, позволяющую ей максимизировать свою прибыль в долгосрочном периоде». По финансовой тактикой она понимает «специфическую возмож-

ность реализации финансовой стратегии на основе принципов профессионального суждения».

Адамбекова А.А. связывает финансовую стратегию с категориями финансового менеджмента. Она понимает финансовую стратегию «как документально отраженный выбор методик финансового менеджмента, определяющий финансовые вложения фирмы», под «финансовой тактикой понимается совокупность приемов по реализации финансовой стратегии».

Ильяс А.А. видит финансовую стратегию «как определение долгосрочных целей в деятельности фирмы и определение наиболее оптимальных путей их достижения», под «финансовой тактикой он понимает совокупность методов и приемов для реализации долгосрочных целей фирмы в финансовой стратегии».

Джаншанло Р.Е. понимает финансовую стратегию деятельности фирмы как «совокупность наиболее общих характеристик финансового менеджмента, применимого к деятельности компании с целью минимизации затрат и достижения максимально возможной прибыли». Под финансовой тактикой он понимает «конкретные меры, которые в совокупности будут способствовать достижению наибольшего количества прибыли».

Можно определить понятие финансовой стратегии как программный документ, разрабатываемый организацией самостоятельно, и определяющий долгосрочные цели деятельности организации в сфере эффективного управления финансовыми потоками. Финансовая стратегия непосредственно связана с такими понятиями финансового менеджмента, как определение источников долгосрочного финансирования деятельности организации, формирования структуры капитала, способов наращивания долгосрочного капитала.

Под финансовой тактикой следует понимать специальные действия, которые направлены на то, чтобы наиболее эффективным способом достичь долгосрочных и краткосрочных целей, заложенных в финансовой стратегии организации.

Существующие определения финансовой стратегии и тактики предприятия применимы и для определения финансовой стратегии и тактики банков второго уровня.

К финансовым стратегиям, связанным с оптимизацией налогообложения относят инвестиционную стратегию, а также стратегии, связанные с оптимизацией налогового планирования в рамках страны нахождения. Например, банк – резидент Республики Казахстан, может уменьшить налоги двумя способами – применяя налоговое законодательство (например, перейдя на другой метод учета НДС – с раздельного метода на пропорциональный метод, или с метода учета запасов по себестоимости на метод учета запасов по переоцененной стоимости). Кроме того, налогообложение можно

оптимизировать посредством применения инвестиционной политики, например знаменитая британская консалтинговая компания TFH предлагает своим клиентам вкладывать деньги в инвестиционные фонды, открываемые на территории стран Европы и совершенно легально их выводить.

Программы по оптимизации налогообложения с использованием продуманной инвестиционной политики применяются в основном на предприятиях крупного бизнеса, для среднего и малого бизнеса применимы программы оптимизации налогообложения в рамках применения налогового законодательства Республики Казахстан.

Финансовые стратегии, не связанные с оптимизацией налогообложения, например, стратегии финансовой безопасности, стратегии обеспеченности оборотными средствами, стратегии привлечения денежных средств в долгосрочной перспективе, применяются всеми компаниями, не зависимо от формы собственности.

В основном для этого используются стратегии бюджетирования, в рамках которых предприятиями создаются инвестиционные бюджеты, финансовые планы, операционные бюджеты, которые позволят эффективно распределить имеющиеся денежные средства и определить пути управления денежными потоками. Что касается финансовых тактик, то они представляются непосредственно связанными с финансовыми стратегиями.

Финансовая стратегия помогает банку распределять свои средства, как наличные, так и перспективные финансовые потоки с целью максимизации прибыли банка второго уровня.

Финансовая стратегия является стратегическим продуктом финансовой деятельности банка, её разработка и внедрение требуют больших материальных, интеллектуальных и трудовых затрат, однако позитивные изменения от эффективной реализации финансовой стратегии несравнимо больше, чем затраты на неё. Степень эффективности финансовой стратегии определяется тем, насколько продуманы тактические решения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Адамбекова А.А. Взаимодействие секторов финансового рынка Казахстана и их регулирование: Учебное пособие / А.А. Адамбекова. – Алматы: Экономика, 2012. – С. 504.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебно-практическое пособие. –М.: Проспект, 2014. – С. 656.
3. И.А. Лисовская. Основы теории финансового менеджмента: Учебно-практическое пособие. –М.: Проспект, 2011. – С. 482.

4. Р.И. Найдёнова, А.Ф. Виноходова и А.И. Найдёнов. Финансовый менеджмент: Учебно-практическое пособие. – М.: Кнорус, 2011. – С. 672.
5. Бертонеш М. Управление денежными потоками. – М.: Кнорус, 2004. – С. 1014.
6. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Кнорус, 2008. – С. 1008.

Р.А. Нүрсейітова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
«Нархоз» Университеті» АҚ, Алматы қ.

Екінші деңгейдегі банктердің қаржылық стратегиясы

Түйіндеме. Мақала қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді перспективада банк қолма-қол ақша қамтамасыз ету үшін шеберлік жоспары банктердің қаржылық стратегиясын, даму теориялық мәселелерін көрсетеді. Тиімді қаржы стратегиясы банк қызметін және пруденциалдық нормативтердің орындалуын қолдау үшін ресурстарды қажетті деңгейін сақтауға көмектеседі. Банктің қаржылық стратегиясы екінші деңгейлі банктің қаржылық стратегиясын табысты іске асыру ықпал етуге арналған.

Түйін сөздер: финансовая стратегия, финансовая тактика, финансовый менеджмент, оптимизация налогообложения.

R.A. Nurseitova, candidate of economic science, docent
«University «Narxoz», Almaty

Second tier banks financial strategy

Abstract. The article presents theoretical issues of development of banks financial strategies, which is a general plan to ensure the bank's cash in the short and long term. Efficient financial strategy helps the bank to maintain the necessary level of resources to support the activities and the fulfillment of prudential standards. The Bank's financial strategy is designed to promote the successful implementation of the financial strategy of the second-tier bank.

Keywords: financial strategy, financial strategy, financial management, tax optimization.

ӘОЖ 336.261.3

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ БЮДЖЕТ САЯСАТЫНЫҢ ИНДИКАТОРЛАРЫ

Г.К. Курманова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

С.А. Машанова, экономика магистрі

Ш.Д. Салимбаева, экономика ғылымдарының магистрі

Батыс Қазақстан инновациялық-технологиялық университеті,
Орал қ.

Түйіндеме. Бұл мақалада авторлармен қазіргі бюджет саясатының индикаторлары қаралды. Алынған нәтижелердің саны жағынан бюджет саясатының тиімділігі, жұмсалған шығыстар сомасына қатынасымен өлшенеді. Жергілікті бюджеттердің бюджет заңнамасын ескере отырып және олардың бюджеттік симметрия индикаторларының шекті мәндері қаралды. Статистикалық материал негізінде, қаржы тұрақтылығының есебінің орындалуы айтылды.

Түйін сөздер: бюджет, индикатор, нәтиже, тиімділік.

Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жоспарлау жүйесін енгізу жөніндегі тұжырымдаманы қабылдай отырып, елде бағытталған нәтижеге бағдарланған бюджеттеу нәтижелерін енгізу басталды. Яғни қазіргі мемлекеттік сектор қағидаттары нәтижелілігі мен тиімділігін бағалау тән бизнестік кәсіпорындардың шығыстары ресурстарды бөлуге қолданылады.

Мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларында белгіленген бюджеттік жоспарлауды, мемлекеттік органдар қызметінің нәтижелілігін нысаналы индикаторларға қол жеткізуге бағытталуы тиіс.

Бюджет шығыстарының тиімділігін бағалау өлшемі қол жеткізілген көрсеткіштердің мәндерін, олардың мақсатты арналымының сәйкестігі болып табылады.

Орта мерзімді жоспарлы параметрлерін әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштері (индикаторлары) сипатталатын құрылымы мен динамикасын, ел экономикасының тиімділігін мақсаттылық ретінде пайдаланылады.

Қазақстан Республикасы ұлттық экономикасының министрлігімен келісе отырып, Қазақстан Республикасының министрліктері мен Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі:

әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштерінің тізбесін (индикаторларын) уәкілетті орган айқындайды [1].

Айқындау үшін негізгі бағыттар (салалар) бойынша, нысаналы индикаторлар мен көрсеткіштер белгіленіп, сапалық және сандық нәтижелерге қол жеткізуге бағытталуға тиіс немесе өңірдің әлеуметтік-экономикалық саясаты бес жылдық кезең ішінде Қазақстан Республикасы бойынша айқындалады [2].

Екінші деңгейдегі әлеуметтік салалар, бюджеттік шығыстардың басым бөлігі, мемлекеттің жергілікті бюджеттеріне топталған, себебі бюджет жүйесінің базасы болып табылады. Жергілікті деңгейде қаржылық жылға сапалық сипаттамалармен, оған салынған жергілікті сипаттағы мәселелерді шешу, тиімді (нәтижелі) бюджеттің көрсеткіштері: тұрғын-үй коммуналдық шаруашылық, әлеуметтік мәселелерге, білім беру және денсаулық сақтау салалары және т.б. байланысты болады.

Сан бойынша қаржылық тұрақтылық және қауіпсіздік деңгейін бағалауды жүргізу серпіні мен үрдістерін талдау негізінде, жергілікті бюджеттің бюджеттік симметрияға, индикаторларға бюджеттік қамтамасыз етілу табысы мен әлеуеті ұсынылады. Қазақстан Республикасы Бюджет кодексінің бабының негізінде жергілікті бюджеттердің бюджеттік симметрияны қарастырып, сілтеме индикаторлары және олардың шекті мәндеріне. Бюджеттік көрсеткіштеріне қойылатын қауіпсіздікке мыналар жатады [3]:

– «Ағымдағы шығыстардың бюджет кірістерінің көлеміне сәйкестігі. В.4-бап, 1-тарау сәйкес келуі бекітілген (нақтыланған, түзетілген) бюджет көрсеткіштерінің әлеуметтік-экономикалық даму болжамдарын, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларының бекітілген (нақтыланған, түзетілген) көрсеткіштеріне, бағыттарына сәйкес келуі, аумақтарды дамыту бағдарламалары»;

– Бюджет тапшылығы. 18-бап, 3-тарау «Бюджет тапшылығын қаржыландыру көлемі алынған қарыздар сомасының бюджет қаражатының пайдаланылатын қалдықтары қарыздар бойынша негізгі борышты өтеу сомасынан асып түсуі ретінде айқындалады»;

– Жергілікті атқарушы орган борышының лимиті. 3-бап, 1-тарау «Алынған және өтелмеген қарыздарының тіркелген сомасы тиісті қаржы жылына арналған жергілікті атқарушы органның, оны жергілікті атқарушы органның белгіленген күнге (тиісті қаржы жылының аяғына) нақты борышы одан аспауға тиіс»;

– Жергілікті атқарушы орган резервінің жалпы көлемі. 19-бап, 4-тарау «Трансферттер мен қарыздарды есептемегенде, тиісті жергілікті бюджет түсімдері көлемінің екі процентінен аспауға тиіс».

Сондықтан орталық орган табыстар әлеуетін жеке кірістерді салық кірісі индикаторларында алады, бұл бюджет кірістерінің негізгі бөлігін құрайды.

Жергілікті бюджеттердің, жергілікті бюджет кірістерінің құрылымында, өз кірістерінің үлес салмағы индикаторларына қойылатын табыстар әлеуетіне жатады. Жеке кірістерді жергілікті бюджетте жан басына жергілікті бюджеттің орындалуы табыстар бойынша есептейді. Табыстар әлеуеті үшін ең төменгі деңгей индикаторларының шекті мәні – жергілікті бюджеттер зерттеген қаржы кезеңі табылады. Бұл өлшем 4-баптың 1-бөліміне негізделген «Қазақстан Республикасы бюджет жүйесінің принциптері», «Жалпы ережелер» ең үздік тікелей және түпкілікті нәтижеге қол жеткізу қажеттілігін негізге ала отырып, бюджет әзірлеу және атқару ҚР Бюджет кодексінің қағидатының мәнін ашатын тиімділік – бюджет қаражатының бекітілген көлемін пайдаланып немесе бюджет қаражатының аз көлемін пайдалана отырып, тікелей және түпкілікті нәтижеге қол жеткізу.

Жергілікті бюджеттердің бюджеттік қамтамасыз етілу индикаторлары: жергілікті бюджеттен – жергілікті бюджет шығыстарының теңгерімділігінің сәйкес табыстары; бюджеттік қамтамасыз етілу әлеуметтік-мәдени шараларға жұмсалған шығыстар бойынша 1 тұрғынға шаққанда; әлеуметтік-мәдени шараларға жұмсалған шығыстарының үлес салмағы жергілікті бюджет шығыстарының құрылымында; икемділігі бойынша шығыстардың табыстарға қатысты әлеуметтік мәні бар екендігін айтты.

Жергілікті бюджеттің маңызды аспектісі болып табылатын қаржылық тұрақтылығын және қауіпсіздік дәрежесі келтірілген индикаторларға бюджеттік талдау негізінде бағалауға болады:

- қаржылық жағдайы төмен деңгейлі бюджетті қалыптастыру, бюджеттің теңгерімсіздігі өз көздеріне тән қауіпті жергілікті бюджеттен жинау;

- облыстың (қаланың, ауданның) кірістері мен шығыстары, бюджет шығыстарының жалпы шамасындағы қабілетсіздігі аумағында бекітілген әлеуметтік маңызы бар аз ғана үлесі;

- қауіпті (тұрақсыз), қаржылық жағдайы тұрақты даму үшін, тән меншікті кіріс, жергілікті бюджет кірістерінің өсуіне қарай, бұл олардың жеткіліксіздігі және әлеуметтік-мәдени шараларға жұмсалған төмен икемділік мемлекеттік шығыстардың өсуін көрсетеді, немесе жеткіліксіздігін көрсетеді;

- әлеуметтік-мәдени саланы қаржылындыру, жергілікті бюджеттің меншікті кіріс көздері жеткілікті қаржының жай-күйін қауіпсіз (тұрақты) теңгерімділігі – жергілікті бюджет қаражаты есебінен қаржыландыру шамасының басымдылығына тән.

Деңгейлі немесе өз қаржылық шығыстарына ғана, жалпы баға беріп (табыстардың) қанша теңге тиесілі, бюджеттік активтердің өтімділігі өзіндік кірісі, бір теңгеге кіріс-шығыс міндеттемелердің төмендеуі, жергілікті бюджеттің кірістерін аймақты дамытудың қажетті шығындарын жабу, бюджет саясатының индикаторы көрсеткіші тәуелсіздік дәрежесін сипаттауы дотациясыз қатынасы ретінде есептеледі,

Көрсеткіш – жергілікті бюджет шығыстары арасындағы айырма, жергілікті бюджетті және оның қажетті қаржы тәуелсіздігінің өзіндік табыстары болып табылады.

Автономиялық индикаторы (шоғырландыруын, дербестігінің қамтамасыз етілуі тұрақты өз қаражаты) – жергілікті бюджет кірістерінің құрылымында өз кірістерінің үлес салмағы, бюджеттің дербестігін және қамтамасыз етілуін сипаттайды. Жергілікті бюджет жүйесінің қаржылық жағдайы жақсы болса, автономдық индикаторларының маңыздылығы жоғары болады.

Жергілікті бюджеттің қаржылық тәуелділік коэффициенті – меншікті қаражаттың үлесінің бюджеттік кірістердің жалпы сомасына қатынасы табылады, бұл жергілікті бюджеттің автономдық коэффициентіне кері көрсеткіш саналады. Жергілікті бюджеттің автономиялық және жергілікті бюджеттің қаржы тәуелділік коэффициентінің сомасы 1 (100%) тең болуы тиіс. Шекті мәні әлемдік өлшемдерге сәйкес салықтық және салықтық емес сипаттағы төлемдер бюджет кірістерінің кемінде жартысы, яғни жеке кіріс есебінен қалыптастырылатын 0,5 тең болуы тиіс.

Жеке меншік және тартылған қаражат арақатынасының коэффициентін сипаттауына табыстық тұрақтылық әсер етеді. Мәндердің азаюы және оның жергілікті бюджетке түсетін, өзге де қаржыландыру көздерінің өсуі динамикасына байланысты жоғары тұрған бюджеттердің тапшылығын көрсетеді.

Келесі қаржы саясатының тиімділігінің индикаторы бюджет тапшылығының көрсеткіші болып табылады. Бұл абсолюттік бюджет тапшылығының (профицитінің) бюджет шығыстарының жалпы сомасына қатынасы. Осы мақсатты өлшемі көрсеткіші – кері анықтауыш көрсеткіш болып табылады. 1997 жылы ЕО елдері жаңа қаржы тұрақтылығы туралы келісім жасады, бюджет тапшылығы нормативпен шектейтін ДЖӨ көлемі 3% тең.

Аймақтық бюджет жүйесінің қаржылық тұрақтылық индикаторы – табыстар мен кірістердің арақатынасын анықтайтын бюджеттің тапшылық/артықшылық, немесе теңгерімділік болып табылады.

Дотациялық көрсеткіш – бұл алынған трансферт көлемінің меншікті кіріске қатынасы.

Жергілікті бюджеттің донорлық көрсеткіші – жоғары тұрған деңгейлі бюджеттердің салықтық аударымдарының, аталған бюджет тарнферттеріне салық қатынасы табылады.

Аймақтық нәтижелілік бюджеттік коэффициент – бұл бюджеттің меншікті кірістерінің аймақтың орташа жылдық санына қатынасы

Бюджеттік жабу коэффициенті – бұл бюджеттің жалпы кірісінің, бюджеттің жалпы шығысына қатынасы. Индикатордың мақсатты маңыздылығы бірге тең деп есептеледі.

Тұрғындарды қамтамасыз етудің бюджеттік коэффициенті – бұл бюджет шығыстары көлемінің аймақтың тұрғындарының орташа жылдық санына қатынасы арқылы есептеледі. Жергілікті бюджет шығыстарының құрылым көрсеткіштері шығыс баптарының немесе топтарының, жергілікті бюджет шығыстарының жалпы сомасы, топтың үлесі ретінде есептеледі. Бюджеттік даму үлесі және тиімді индикаторлар – әлеуметтік саясатқа жұмсалатын шығындар үлесі ретінде белсенді дамып келеді. Жергілікті бюджеттерге әлеуметтік бағдарламаларды қаржыландыру жеткіліксіз емес, онда олар ақша қаражатынының инвестициялық бағдарламаларын іске асырады. Әлеуметтік салаға арналған шығыстардың үлесінің өсуі, нақты әлеуметтік бағдарламаларды қаржыландыру, қаржыландырудың қысқаруы нәтижесінде болады және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты өсіру немесе басқа да бағдарламалар табылады. Сондықтан осы индикаторлардың динамикасы – жан басына шаққандағы көрсеткішті салыстырған жағдайда, шығыстардың бюджеттік саясат саласындағы динамикасымен (қалада, ауданда) сәйкестендіру болып саналады. Индикаторларды есептеу 1-кестеде келтірілген.

1-кесте. Батыс Қазақстан облысының 2009-2014 жылдардағы бюджеттік қамтамасыздық және табыс көрсеткіштерінің маңызды индикаторларының шекті мәндерін айқындау

Индикаторлар	Төменгі көрсеткіш	Жоғарғы көрсеткіш	Қауіпті қаржылық жағдай	Қауіпсіз (тұрақсыз) қаржылық жағдай	Қауіпті (тұрақты) қаржылық жағдай
1	2	3	4	5	6
Жергілікті бюджеттің кірістерінің құрылымындағы меншікті табыстардың үлес салмағы, %	39,3	55,6	<=39,3	20%- 40,7	>=40,7
Жан басына шаққандағы бюджеттің меншікті табыс-	62 705	93 260	<=62 705	62 705- 71 591	>=71 591

кестенің жалғасы					
1	2	3	4	5	6
тары, теңгемен					
Кірістер бойынша жергілікті бюджеттің, %	96,6%	105,3	<=96,6	96,6%-100	>=100
Жергілікті бюджеттің кірістерінің шығындарға сәйкестігі, тапшылық (-)/ артықшылық (+) - бюджеттің теңгерімділігі	+292 671,9	- 6 731 754,7	<0	-	>=0
Тұрғындардың бюджеттік қамтамасыздығы, теңге	142 327	219 997	<=142 327	142 327-157 296	>=157 296
Әлеуметтік-мәдени шараларға шығындар бір тұрғынға шаққандағы бюджеттік қамтамасыздық, теңге	90 184	131 136	<=90 184	90 184-94 132	>=94 132
Жергілікті бюджеттің құрылымындағы әлеуметтік-мәдени шығындардың жалпы шығындағы үлес салмағы, %	54,4	66,1	<=54,4	54,4%-59,6	>=59,6
Жергілікті бюджеттің кірістерінің әлеуметтік-мәдени шығындарға икемделігіне қатысады	0,30	6,31	<=0,30	0,30-1	>=1
Ескерту – Қазақстан Республикасы Батыс Қазақстан облысы әкімдігінің ресми сайты					

Қазақстан Республикасының Батыс Қазақстан облысы жергілікті бюджеттердің, бюджеттік қаржылық жағдайына сәйкес, қаржы тұрақтылығы индикаторларының өлшеулі мәндерімен қорытынды жасауға болады және ол қауіпсіз (орнықты) деп сипатталады. Салық базасының жеткілікті, бірнеше жылдар бойы тұрақты өсуі, облыс бюджетінің беріктілігін сипаттайды.

Батыс Қазақстан облысының теңгерімділігін ұстау, ағымдағы есепті мерзімге меншікті кірістерді жинақтау, Батыс Қазақстан облысының салық саясаты мен бюджеттінің бағыттары анықталады.

Жергілікті бюджеттің қаржылық жағдайын бағалаудың маңыздылығы, оның тәжірибелік индикаторларын жариялайды және талдауды орындайды. Бюджеттің кіріс бөлігін қалыптастыруда, қай аймақ, қай өңірдің қабілеттілігінің бар екенін, аймақтағы қаржылық жағдайдың анықтылығын және жергілікті органдардың көмегімен

бөлінген қаржының көлемін негіздеуге бюджеттік индикаторларды есептеудің көмегі зор. Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының құрылымын бюджеттік индикаторлар жиынтығында бағалауға мүмкіндік жасайды, ал жылдар бойынша бюджеттердің коэффициенттерін есептеуді талдауға алып отыр.

Ұқсас кәсіпкерлік-кәсіпорындарға, облыс аумағында білім беру түрлеріне әкімшілік қызметтер пакетін, өз өнімін қоғам үшін тарататын, экономикалық агент ретінде қарастыруға болады. Осы агенттің қызметіне ақы төлеу салық жинау арқылы жүргізіледі. Өңірдің экономикалық орта жағдайына байланысты, оның тікелей және кері байланыстармен, не істеу саясаты туралы шешімдер қабылдау бюджет саясатының ең күрделі көп факторларының бірі болып табылады.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 8 января 2015 года № 9 «Об утверждении Правил и сроков разработки прогноза социально-экономического развития»
2. Указ Президента Республики Казахстан от 18 июня 2009 года № 827 «О Системе государственного планирования в Республике Казахстан»
3. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2016 г.)
4. Самофалова Е.В. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2005. – С. 272.
5. Утибаев Б.С., Жунусова Р.М., Саткалиева В.А. Государственный бюджет: Учебник. – Алматы, Экономика, 2006. – С. 412.
6. Омирбаев С.М. Бюджетная система Республики Казахстан: учебник. – Астана: ИД «Сарыарка», 2007. – С. 488.
7. Драганов В.Г., Филиппов В.А. Опыт использования индикативного планирования. – М.: КомКнига, 2013. – С. 192.
8. Татаркин А.И., Боткин И.О., Мирошкин Н.П. Моделирование индикативного управления бюджетными ресурсами муниципального образований. – Екатеринбург-Ижевск, 2013. – С. 276.

Г.К. Курманова, кандидат экономических наук, доцент,
С.А. Машанова, магистр экономики

Ш.Д. Салимбаева, магистр экономических наук
Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет,
г. Уральск

Индикаторы современной бюджетной политики

Аннотация. В данной статье авторами рассмотрены индикаторы современной бюджетной политики. Количественно эффективность бюджет-

ной политики измеряется отношением полученных результатов к сумме произведенных расходов. Рассмотрены индикаторы бюджетной симметрии местных бюджетов и их пороговые значения с учетом бюджетного законодательства. На основе статистического материала выполнен расчет финансовой устойчивости местного бюджета.

Ключевые слова: бюджет, индикатор, эффективность, результативность.

Gulnara Kurmanova, candidate of economic sciences, docent,
Samal Mashanova, master of economy
Sholpan Salimbayeva, master of economy
West Kazakhstan innovational – technological university, Uralsk

Modern fiscal policy indicator

Abstract. In this article authors discuss indicators of modern fiscal policy. Quantitatively effectiveness of fiscal policy is measured with the ratio between obtained results and the sum of produced consumption. Also there are discussed fiscal symmetry indicators of local budget and their threshold with the account of budgetary legislation. Calculation of local budget financial stability is implemented on the base of statistical material.

Keywords: budget, indicator, effectiveness, potency.

ӘОЖ 338.31

Д.Б. Мұратова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
М.Х. Дулати атындағы Тараз мемлекеттік университеті, Тараз қ.
Е.А. Какимов, «Қаржы» мамандығының 4 курс студенті
«Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ.

КӘСІПОРЫННЫҢ АҚША АҒЫМЫН БӨЛУ ЖӘНЕ ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕРІ

Түйіндеме. Мақалада кәсіпорынның ақша ағымдарын басқару, бөлу және есептеу, сонымен қатар, ақша ағымын басқару әдістерінің артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылған.

Кәсіпорынның ақша ағымын бөлу негізгі қызмет бойынша ақша қаражатының түсімдері мен шығыстарының негізгі бағыттары және ақша ағымдарының қозғалысы туралы аналитикалық есептілік, ақша ағымы туралы есеп беруі кесте түрінде талданған. Кәсіпорынның ақша ағымдарын басқару үшін маңызды қаржылық құжат кассадағы және банк шоттарындағы ақша қаражаттарының қозғалысының жоспары, яғни төлем балансы болып табылады. Ол басқарушыға

операциондық және инвестициялық қызметті оперативтік қаржыландыруды қамтамасыз етуге, мемлекет пен серіктестердің алдындағы міндеттемелерді орындауға төлем қабілеттілігінде және кәсіпорынның активтерінің өтімділігі өзгерістерді қадағалауға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: ақша ағымдарын басқару, таза ақша ағымы, кәсіпорынды басқару, төлем балансы, ақша ағымын есептеу.

Басқарудың мәнін оның іс жүзінде атқарылатын салаларын қарастырмай ашу, мүмкін емес. Басқару теориясының маңызды мәселесі – басқарудың жалпы және өзгеше нышандарының арақатынасы. Кәсіпорынды басқаруда жалпы принциптердің рөлін асыра сілтеу дұрыс емес, әрі практикалық қателіктерге әкеп соғады. Кәсіпорынды басқарудың мәнін анықтай отырып, онда кез-келген басқа жүйелердегідей басқарудың жалпы және өзгеше белгілері сипат алатындығын естен шығармау керек: соңғылары берілген басқару функциясының мәнін толығырақ сипаттайды.

Басқарудың жалпы заңдылықтары басқару механизмінің жұмысында, ақпаратты жинау, беру, ақпаратты өңдеу жүйесінде орын алады және т.с.с., бірақ басқарудың мәні әрқашан басқарылатын жүйенің өзімен, оның өзгеше заңдылықтарымен тығыз байланысты.

Шын мәнінде, басқару – өте күрделі, кешенді жүйе. Басқару мақсаттарды, принциптерді, басқару әдістері жүйесін құруды алға қояды. Құрылымдық тұрғыда ол басқару органдарын, басқару кадрлерін, басқару техникасын қамтиды. Іс барысында басқару әр түрлі кезеңнен өтеді. Олар: жоспарлау, ұйымдастыру, ынталандыру және бақылау. Басқару органдары мен процесстері әр түрлі деңгейде әр түрлі болады және әр түрлі әлеуметтік ұйымдарда бірдей емес. Басқаруда сан алуан саяси, экономикалық, ұйымдастыру-техникалық және әлеуметтік-психологиялық мәселелерді ескеріп, үйлестіріп отыру қажет. Басқару процессінде ұйым қызметінің барлық тараптары мен аспектілері оған қатысушылармен бір тұтас бірігеді, интеграцияланады.

Кәсіпорын – қоғамдық еңбек бөлінісі жүйесіндегі оқшауландырылған дербес өндірістік-шаруашылық бірлік (шаруашылық жүргізуші субъект); өндірістік-шаруашылық қызметті ұйымдастырудың негізгі нысаны. Ол қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыру және пайда алу мақсатымен өнім өндіру, жұмысты орындау, қызметтерді көрсету үшін құрылады және өндіріс құрал-жабдығы мен басқа да мүлікке меншік нысандарына қарамастан заңды тұлға құқықтарына ие болады, шаруашылық есеп принципінде әрекет етеді және өзінің құрлымында басқа заңды тұлға болмайды.

Кәсіпорын өзінің қызметін дербес жүзеге асырады, шығарылатын өнімін, салықтар мен басқа да міндетті төлемдерді төлегеннен кейін қалған пайданы иеленеді. Кәсіпорын мемлекеттік тіркеуден өткен күннен бастап құрылды деп саналып, заңды тұлға құқығына ие болады. Тіркеу үшін құрылтайшы оны құру туралы шешімді немесе құрылтайшылардың шартын, кәсіпорынның жарғысын және басқа құжаттарды ұсынады. Меншік иесінің немесе ол уәкілдік берген органның келісуімен кәсіпорын заңды тұлға құқықтары берілген еншілес шаруашылық жүргізуші субъектілер, сондай-ақ филиалдар, бөлімшелер, банкіде шот ашу құқығы бар басқа да окшауландырылған бөлімшелер құра алады. Тиісті орган арқылы мемлекет, еңбек ұжымдары, жеке және заңды тұлғалар, соның ішінде шетелдік тұлғалар да, кәсіпорынның құрылтайшылары бола алады. Меншік нысандарына қарай кәсіпорын Жеке, мемлекеттік ұжымдық немесе аралас меншіктегі, сондай-ақ қоғамдық ұйым меншігіндегі кәсіпорын нысанында құрылуы мүмкін. Олар жекеше кәсіпорын, серіктес (жарнапұлға негізделген серіктестік), акционерлік қоғам, мемлекеттік кәсіпорын, коммуналдық кәсіпорын түрлеріне жіктеледі. Нарықтық экономикаға көшу жағдайында жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың дербестігін кеңейтумен бірге экономикалық бірігудің жаңа нысандарын – серіктестіктер, қауымдастықтар, биржалар, коммерциялық банктер құрудың тиімділігі пайда болды.

Басқару қызметтері мен құрылымы бір бүтіннің, экономикалық басқару жүйесін ұйымдастырудың, екі жағы болып табылады және басқару үрдісінің мазмұны мен нысанын анықтайды. Кәсіпорынның қаржы-ақша ағымдарын басқару жалпы басқару жүйесінің құрамды бөлігі болғандықтан ол да жалпы ұстанымдарға негізделеді. Компанияның ақша ағымдары ашық жүйе ретінде қарастырылады. Компанияның жетістікке жетуі оның дер кезіндегі сыртқы әлеуметтік – экономикалық ортаға жылдам бейімделуінде. Компанияның ақша ағымдарын сыртқы жағдайларға байланысты назардан тыс қалдырмауға тиіс: күшейген жаһандануы ушыққан бәсекелестікті, шикізаттар мен материалдар бағасының жоғарылығын, бұйымның өмірлік кезеңдетінің қысқаруын жатқызуға болады.

Кәсіпорынның ақша ағымдарын басқару үшін маңызды қаржылық құжат болып кассадағы және банк шоттарындағы ақша қаражаттарының қозғалысының жоспары, яғни төлем балансы табылады. Ол басқарушыға операциялық және инвестициялық қарекетті оперативтік қаржыландыруды қамтамасыз етуге мемлекет пен серіктестердің алдындағы міндеттемелерді орындауға төлем қабілеттілігінде және кәсіпорынның активтерінің өтімділігі өзгерістерді қадағалауға мүмкіндік береді.

Төлем балансын қалыптастырудың негізгі мақсаты – кәсіпорынның ақша қаражаттары мен өлемдерінің келіп түсуінің нақты мерзімдерін бекіту және олардың жоспарлы тапсырмалар түрінде филиалдарға жеткізу. Төлем балансы меншікті қаражаттардың жағдайын бақылауға және қарыз құралдарын тарту мүмкіндігін анықтауға мүмкіндік береді.

Төлем балансы негізінде басты қажеттіліктерге қаражаттарды жұмсауды бақылайды. Бұл бақылаудың маңызы уақытша қаржылық қиыншылықтар туған кезде арта түседі. Бұл құжатты дайындау қажеттілігі несиелер бойынша төлемдер жасау тәртібінің өзгерісі кезінде, мемлекет, жабдықтаушылар, қызметкерлер және құрылтайшылар алдында төлемдік міндеттемелер бар болған жағдайда артады. Осының барлығы күн сайынғы ақша түрлерінің ағымдары мен төлемдердің арасындағы тепе-теңдікке басқарушының ерекше назар аударуын қажет етеді. Егер, тепе-теңдік жоқ болса, онда кәсіпорын айналымына қосымша ақша қаражаттарын тарту шаралары немесе ағымдағы инвестициялық шығындарды төмендету шаралары қолданылды, ақша қаражаттарының қозғалысының жоспары жасалады.

Таза ақша ағымын келесі формула бойынша анықтайды:

$$\text{ЧДП} = \text{ПДС} - \text{ВДС} \quad (1)$$

Мұндағы, ЧДП – есепті кезеңдегі таза ақша ағымы;

ПДС – есепті кезеңдегі келіп түскен ақша қаражаттарының сомасы;

ВДС – есепті кезеңдегі төленген ақша қаражаттарының сомасы.

Бірдей уақыт аралығындағы жүзеге асырылатын ақша қаражаттарының түсімі немесе жұмсалуды бірқалыпты уақыт интервалындағы тұрақты ақша ағымын білдіреді, әлемдік тәжірибеде бұл аннуитет түсінігіне сәйкес келеді.

Белгілі бір кәсіпорынды басқарудың ақпараттық база жүйесін құру кәсіпорынның салалық ерекшеліктерімен, құқықтық-ұйымдастырушылық формасымен, шаруашылық қызметтің диверсификациясының көлемі мен дәрежесіне және тағы басқа жағдайлармен байланысты

Сондықтан кәсіпорынды басқаруда қолданылатын ақпараттық базаға енгізілетін көрсеткіштерді ақпарат көздері бойынша жіктеуге болады. Олар:

1. Мемлекеттің жалпы экономикалық дамуын ерекшелейтін көрсеткіштер.

Бұл топтың ақпараттық көрсеткіштері стратегиялық шешімдерді қабылдау кезінде кәсіпорынның сыртқы орта жағдайын болжамдау үшін қолданылады. Бұл топқа келесі көрсеткіштер енеді:

1) мемлекеттік бюджет кірісі;

- 2) мемлекеттік бюджет шығысы;
- 3) бюджеттік тапшылығы көлемі;
- 4) ақша эмиссиясының көлемі;
- 5) халықтың ақша табысы;
- 6) халықтың банкке салымдары;
- 7) инфляция деңгейі,
- 8) Ұлттық Банктің пайыздық қойылымы.

2. Кәсіпорынның саласына байланысты көрсеткіштер

Бұл топтың көрсеткіштер жүйесі кәсіпорынның оперативті шешімдер қабылдауына жәрдемдеседі. Бұл топқа келесі көрсеткіштер енеді:

- 1) өнімнің баға индексі;
- 2) негізгі қызметтен түскен пайда бойынша салық ставкасы;
- 3) активтердың жалпы құны, соның ішінде айналым активтері;
- 4) қолданылып жатқан капиталдың жалпы құны, соның ішінде өзіндік капитал;
- 5) өндірілген және сатылған өнімнің көлемі.

Бұл топқа бәсекелестер қызметін ерекшелейтін көрсеткіштерді жатқызған жөн. Бұл топтың көрсеткіштерін құру көзі болып прессадағы жария етілген есеп беру материалдар, сәйкесінше рейтингтер, ақпараттық қызмет нарығындағы ақылы бизнес-мәліметтер.

3. Қаржылық нарықтың конъюктурасын ерекшелейтін көрсеткіштер.

Бұл топтың ақпараттық көрсеткіштер жүйесі ұзақ мерзімді қаржылық салымдар портфелін құру кезінде, қысқа мерзімді қаржылық салымдарды және басқа операцияларды жүзеге асырған кезде қолданылады.

Бұл топқа келесі көрсеткіштер енеді:

- 1) биржалық және биржалық емес қор нарықтарында айналысқа түсетін бағалы қор құралдарының (акция, облигация және т.б.) негізгі түрлері;
- 2) негізгі бағалы қор құралдарының ұсыныс және сұраныс бағалары;
- 3) негізгі бағалы қор құралдары бойынша мәміле көлемдері мен олардың бағалары;
- 4) қор нарығындағы баға динамикасының жалпы индекстері
- 5) кейбір валюталардың ресми бағамдары;
- 6) банкаралық биржаларында кейбір валюталардың сату-сатып алу бағамдары және т.б.

Бұл топ көрсеткіштерінің жүйесінің құрылу көзі болып комерциялық басылымдардың мәліметтері болып табылады.

— Кәсіпорынның ішкі ақпарат көздерінен құралатын көрсеткіштер.

Кәсіпорынның қаржы жағдайы – ресурстардың қолда барын, орналастырылуын және пайдаланылуын, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын, баланстың өтімділігін көрсететін көрсеткіштер жүйесімен сипатталатын кешенді түсінік. Есеп беру кәсіпорын мүліктерінің жалпы құнын, шашырытылған құралдардың (яғни негізгі және өзге де айналымнан тыс) құнын, ұтқыр (айналым) құралдардың, материалдық айналым құралдарының құнын, кәсіпорынның меншікті қаражаттарының мөлшерін анықтауға мүмкіндік береді.

Қазіргі нарықтық қатынастар жағдайында есеп беру көрсеткіштерінің рөлі басқару шешімдерін қабылдау, кәсіпорынның нарықтағы жағдайын анықтау кезінде өте маңызды болмақ.

Кәсіпорынның қаржылық есеп беруінің мақсаттары:

1) қаржылық жағдай туралы потенциалды несиелер берушілер мен инвесторларға сенімді және шынайы ақпаратты ұсыну;

2) бар инвесторларға ақша ағымдарының қозғалысы, экономикалық ресурстар, капитал және жалпы табыс жөнінде ақпарат ұсыну.

Қаржылық есеп берушілік бухгалтерлік мәліметтердің жинау, өңдеу және соңғы жалпылау нәтижесі болып табылады.

Кәсіпорынның қаржылық тәуелсіздігін қамтамасыз ету үшін қажетті көлемде меншікті капиталы болуы керек. Ол үшін кәсіпорын табысты қызмет атқаруы тиіс. Осы мақсатқа жетуде ең маңыздысы ақша қаражаттарының келіп түсуі мен кетуін тиімді басқару, яғни ақша қаражаттарын мақсатты бағыттарда бөлу.

Ақша қаражаттары транзитті экономикадағы ең тапшы ресурстар болып табылады және кәсіпорынның жеңісі көп жағдайда басшылардың қаражаттарын жинақтап оларды тиімді пайдалануында. Кәсіпорынның ақша қаражаттарын басқару кәсіпорын әрекетінің басты бөлігін қамтиды. Олардың қатарына айналым және айналымнан тыс активтерді, меншікті және қарыз капиталын басқару кіреді.

Ақша ағымдарын басқару кәсіпорынның капитал айналымы жеделдетуді қамтамасыз ететін қаржылық тетік болып табылады. Оған ақша ағымдарын нәтижелі басқару процесінде қол жеткізілетін өндірістік және қаржылық циклдардың мерзімін азайту және кәсіпорынның шаруашылық әрекетіне қызмет ететін капиталға деген қажеттілікті төмендету әсер етеді. Ақша ағымдарын тиімді басқару арқылы капитал айналымдылығын жеделдету негізінде кәсіпорын пайда сомасын ұлғайтуды қамтамасыз етеді.

Ақша ағымдарын басқару арқылы ішкі көздерден қалыптасатын меншікті қаржылық ресурстарды тиімді пайдалануды, тартылатын несиелерден кәсіпорынның тәуелділігін төмендетуді жүзеге асыруға болады. Кәсіпорынның тұрақты қызмет етуі үшін негізгі

шаруашылықтың бірі ақша қаражаттарымен қамтамасыз етілу деңгейі болып табылады.

Қалыпты қызметін жүзеге асырып жатқан кәсіпорындарда ағымдық қызметіндегі ақша қаражаттарының ағымы инвестициялық және қаржылық қызметке бағытталуы мүмкін. Мысалы, қысқа және ұзақ мерзімді несиелер мен займтарды өтеуге, сонымен қатар, займдарды берушілерге пайыздарды төлеу.

1-кесте. Негізгі қызмет бойынша ақша қаражатының түсімдері мен шығыстарының негізгі бағыттары

Түсімдер	Шығыстар
1. Өнімді өткізуден түскен табыс.	1. Жабдықтаушылар мен мердігерлердің шоттары бойынша шығыстар
2. Сатып алушылар мен тапсырыс берушілерден аванс алу	2. Еңбекақы төлеу
3. Басқа да түсімде (жабдықтаушылардың ақша қаражаттарын қайтару)	3. Әлеуметтік сақтандыруға және бюджеттен тыс қорларға аударымдар
	4. Салық бойынша бюджетпен есеп айырысу
	5. Несие бойынша пайыздар төлеу
	6. Аванстар
Ескерту – кесте автормен құрастырылған	

Негізгі қызмет пайданың басты көзі болғандықтан ол ақша қаражаттарының негізгі көзі болуы тиіс.

Негізгі қызмет – кәсіпорынның негізгі кірістерінің көзі болып табылатын қызмет және инвестициямен, қаржымен байланыссыз басқа да қызмет түрлері.

Тәжірибеде ақша ағымын есептеудің екі әдісі қолданылады: тікелей және жанама.

Тікелей әдіс – экономист-бухгалтерлерге, қаржыгерлерге түсінікті ең қарапайым есеп жүргізу әдісі болып табылады. Бұл бухгалтерлік есеп регистрларымен байланысты (бас кітап, журнал-ордер) және ақша қаражаттарының түсімі мен шығуына бақылау жасау және көрсеткіштерін есептеу үшін қолайлы. «Кәсіпорынның ақша қаражаттарының қозғалысы туралы» атты тоқсандық есеп берудің түрі осы тікелей әдіс негізінде құрылған. Осылайша, бүкіл кәсіпорын немесе оның жекелген қызмет түрлері бойынша түсімдердің төлемдерден артуы ақша қаражаттарының кірісі болып табылады. Ал, төлемдердің түсімдерден артуы шығын болады.

Жанама аналитикалық жағынан қолайлы. Ол алынған пайда мен ақша қаражаттарының арасындағы байланысты анықтауға мүмкіндік береді. Ақша қаражаттарын жанама әдіспен есептеу, бухгалтерлік есеп шоттары бойынша нақты ақша қозғалысын көрсетпейтін таза пайда көрсеткіші бойынша жүргізіледі. Сондай-ақ жанама әдіс қызмет түрлері бойынша ақша қаражаттарының

қозғалысын талдауға негізделген және кәсіпорынның пайдасының нақты қайдан келетінін, қайда салыну керектігін көрсетеді.

2-кесте. Ақша ағымдарының қозғалысы туралы аналитикалық есептілік

№	Көрсеткіштер	Базалық жыл	Есепті жыл
I	Кезең басына арналған ақша қаражаттарының қалдығы	=	=
1	Ағымдық қызметтегі ақша қаражаттарының қозғалысы. Өнімді өткізуден түскен түсім (ақшалай және ақшалай емес формада)	+	+
2	Мүлікті сатудан түскен түсім	+	+
3	Жеткізушілер шоттары бойынша төлемдер	-	-
4	Еңбекақы төлемдері	-	-
5	Бюджетке және мемлекеттік әлеуметтік бюджеттен тыс қорларға жарналар	-	-
6	Банк ссудалары бойынша пайыздар төлеу	-	-
7	Өзге де түсімдер мен төлемдер	+, -	+, -
8	Ағымдық қызмет нәтижесі (түсім +, шығын -)	=	=
II	Инвестициялық қызметтегі ақша қаражаттарының қозғалысы		
9	Негізгі құралдарды сатудан түскен түсім	+	+
10	Негізгі құралдарды алу	-	-
11	Өзге де баптар	+, -	+, -
12	Инвестициялық қызмет нәтижесі (түсім+, шығын-)	= (+,-)	= (+,-)
III	Қаржылық қызметтегі ақша қаражаттарының қозғалысы		
13	Банктік несие	+	+
14	Бюджеттік несие	+	+
15	Несилерді жабу	-	-
16	Бағытты қаржыландыру	+	+
17	Ұзақ мерзімді қаржыландыру	+	+
18	Өзге де баптар	+, -	+, -
19	Қаржылық қызмет нәтижесі (түсім+, шығын-)	= (+,-)	= (+,-)
20	Түскен ақша қаражаттары, барлығы	=	=
21	Төленген ақша қаражаттары, барлығы	=	=
22	Барлығы, түсім (+), шығын (-) ақша қаражаттары	=	=
Ескерту – кесте автормен құрастырылған			

Жоғарыда қаражаттардың қолданылуын талдау кестесі көрсетілген. Кесте ай немесе тоқсан бойынша құрылуы мүмкін. Ол үшін бас кітапты, журнал-ордерді, аналитикалық есеп көрсеткіштерін есепке ала отырып жасайды. Берілген форма ақша қаражаттарын оперативті басқаруға мүмкіндік беретін тікелей әдіс негізінде жасақталған. Ұзақ мерзімді қызмет нәтижесінде ақша ағымын тікелей есептеу әдісі кәсіпорынның өтімділік деңгейін анықтауға мүмкіндік береді. Ал оперативті басқаруда тікелей әдісті

қаржылықты міндеттемелер бойынша есеп айырысуға ақша қаражаттарының жеткілікті болуына қатысты бақылау жүргізуде қолданылады. Бұл әдіс кемшілігі алынған қаржылық нәтиже мен ақша қаражаттарының абсолютті көлемінің өзгеруі арасындағы байланыстың ескерілмеуі.

Жанама әдіспен құрылған ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп, есепті уақыттың басына және аяғына арналған бухгалтерлік баланстар арасындағы байланыс құралы болып табылады. Себебі, ақша қаражаттарының шоттар бойынша есебі өзгеруінің өзге баланс баптары өзгеруіндегі айырмашылығын ашады. Пайданың ақша ағымына айналуына бірнеше түзетулер қатары енгізіледі.

Шаруашылық операциялар және ақша қаражаттарының қозғалысы жасақталу уақытына ақшалай емес факторлардың және уақытында келеңсіздіктің әсерін азайтады. Ақшалай емес инвестициялық және қаржылық операциялар мысалы ретінде, материалдық және материалдық емес айналымнан тыс активтерге алмастырылған акция және облигация эмиссиясы жатады, немесе бір капиталдық активтердің екіншісіне ауыстырылуы.

Шетел тәжірибесінде ақшалай емес операциялар ағымдық қызметке қатысты бартерлік келісіммен ұсынылады. Мұндай келісімдерді ақша ағымдарын жанама әдіспен есептеу кезінде түзетулер талдауы жолымен жасақталады. Мұндай түзетулер таза пайда көрсеткішінің өсуіне немесе кемуіне әсер етеді.

Кәсіпорынның таза пайдасының өсуіне әсер ететін нақты түзетулер келесідей:

- негізгі құралдар және материалдық емес активтер бойынша аударылған амортизация;
- запас қалдықтарының азаюы;
- дебиторлық қарыздың қысқаруы;
- болашақ кезең шығындарының азаюы;
- жеткізушілер мен жабдықтаушылар арасындағы кредиторлық қарыздың өсуі;
- бюджет және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың алдындағы кредиторлық қарыздың өсуі;
- өзге де қысқа мерзімді міндеттемелердің өсуі;
- алынған материалдық құндылықтар бойынша ққс төмендеуі;

Ақша қаражаттарын оперативті басқаруда жанама әдісті қодану артықшылығы, ол қаржылық нәтижелер мен меншікті айналым қаражаттары арасында байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Оның көмегімен кәсіпорын қызметіндегі кемшіліктерді анықтап, олардан шығу жолдарын қарастыруға болады.

3-кесте. Ақша ағымы туралы есеп беру

КӨРСЕТКІШТЕР АТАЛЫМЫ	БАП КОДЫ
I. Ағымдағы қызмет бойынша ақша ағымы	
1. Жалпы кіріс	010
2. Шығыс жалпы	020
3. Ағымдағы қызмет бойынша нәтиже	030
II. Инвестициялық қызмет бойынша ақша ағымы	
1. Жалпы кіріс	040
2. Жалпы шығыс	050
3. Инвестициялық қызмет бойынша нәтиже	060
III. Қаржылық қызмет бойынша ақша ағымы	
1. Жалпы кіріс	070
2. Жалпы шығыс	080
3. Қаржылық қызметтің нәтижесі	090
Жалпы: Ақшаның өсуі (+) / кемуі (-)	
Есеп беру мерзімінің алдындағы ақша	
Есеп беру мерзімінің соңындағы ақша	
Ескерту – кесте автормен құрастырылған	

Мұндағы:

Ағымдағы қызмет бойынша жалпы кіріс (010) = дайын өнімді сату + алынған аванстар + сыйақы + дивиденттер + роялти + басқалары

Ағымдағы қызмет бойынша жалпы шығыс (020) = жеткізушілермен және мердігерлермен есеп айырысу + берілген аванстар + еңбекақыны төлеу + несиелер бойынша проценттерді төлеу + бюджетпен есеп айырысу + зейнетақы қорына төлемдер + отпуск бойынша борышты өтеу + басқа да төлемдер

Ағымдағы қызмет бойынша нәтиже (030) = (010) – (020)

Инвестициялық қызмет бойынша жалпы кіріс (040) = материалдық емес активтерді сату + негізгі құралдарды сату + басқа да ұзақмерзімді активтерді сату + қаржылық активтерді сату + берілген қарыздарды сату + қаржылық көмек + басқалары

Инвестициялық қызмет бойынша жалпы шығыс (050) = материалдық емес активтерді сатып алу + негізгі құралдарды сатып алу + негізгі құралдарды сатып алу + басқа да ұзақмерзімді активтерді сатып алу + қаржылық активтерді сатып алу + берілген қарыздарды сатып алу + қаржылық көмек + басқалары

Инвестициялық қызмет бойынша жалпы нәтиже (060) = (040) – (050)

Қаржылық қызмет бойынша жалпы кіріс (070) = акция мен басқа да бағалы қағаздарды эмиссиялау + қарыз алу + қаржылық аренда бойынша төлем алу + басқалары

Қаржылық қызмет бойынша жалпы шығыс (080) = қарызды өтеу + өзінің акцияларын өтеу + дивиденттерді өтеу + басқалары

Қаржылық қызмет бойынша нәтиже (090) = (070) – (080)

Жалпы ақшаның өсуі (кемуі) = (030) + (060) + (090)

Есеп беру мерзімнің соңындағы ақша = есеп беру мерзімнің алдындағы ақша + жалпы ақшаның өсуі (кемуі)

Инвестор, несие беруші, иеленушінің көзінше ақша ағымдар көрсеткішінің артықшылықтары:

1. Ақша құралдар ағымының көрсеткіші өтімді ресурстардың нақты кіріс пен шығыстарын көрсетеді.

2. Ақша құралдарының ағымы таза айналым капиталындағы өзгерістерді есепке алады және олар компанияның операциялық циклінің қажеттіліктерін анықтайды.

3. Ақша құралдарының ағымы көрсеткіштері компанияның инвестицияға деген қажеттіліктері мен оның қаржыландыру мүмкіндігін көрсетеді.

Сонымен, ақша құралдарының ағымының әлеуетті инвесторлардың көзінше пайда көрсеткіштерінің өзгерістеріне карағанда көп артықшылықтары бар.

Әдіс кемшіліктері:

– ішкі қолданушылармен аналитикалық есепті жасаудағы жоғары еңбектілік;

– бухгалтерлік есептің ішкі көрсеткіштерін қарастыру қажеттілігі (бас кітап).

Аналитикалық жұмыс жүргізудегі екі әдіс бірін-бірі толықтырып, есепті кезең бойынша кәсіпорындағы ақша қаражаттарының қозғалысы туралы нақты түсінік береді.

Ақша құралдарының ағымы туралы есеп беру кәсіпорынның ақша құралдарының ағымы және де кәсіпорынның ақша құралдарын өзгерістерге ұшыратқан басқа да оқиғалар резюмесін бейнелейді. Ақша құралдарының ағымы туралы есеп беру мәліметтерді баланспен қатар пайда мен шығын туралы есеп беруден алады және ол ақшаны қалай тапқанын мен орналастырғанын бейнелейді.

Есеп беруде ақша құралдары нарықтық жағдайда қызмет ететін компанияның бизнесті жүргізу логикасына сәйкес жіктеледі. Біріншіден, кәсіпорын ағымдағы немесе негізгі қызметін яғни тауар мен қызметтерді өндіруді жүзеге асырады. Екіншіден, компания дамып, нарықта тұрақтанып келе өзінің активтер құрылымын өзгерту, нарықтық жағдайларының өзгерісіне бейімдеу үшін инвестициялық қызметті жүзеге асырады. Үшіншіден компания операцияларын қаржыландыру үшін қаржылық қызметпен айналысады. Сонымен біз ақша құралдарының ағымын үшке бөлеміз.

– ағымдағы қызметтен болған ақша құралдарының ағымы

- инвестициялық қызметтен болған ақша құралдарының ағымы
- қаржылық қызметтен болған ақша құралдарының ағымы

Ағымдағы қызметтен болған ақша құралдарының ағымы таза пайда мөлшерін көбісін анықтайтын компания операцияларымен жасалады. Бірақ, таза пайда мөлшеріне тек өнімнен алған табыстар емес сонымен қатар қаржылық және материалдық емес активтерден табылған табыс жатады: облигация, дивиденттер бойынша алынған пайыздар, басқа компанияның акцияларынан алған дивиденттер, арендаға берілген активтінен келетін төлемақылар жатады.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Бердалиев К.Б. «Қазақстан экономикасын басқару негіздері». – Алматы. – 2010.
2. Кәсіпорынның негізгі қорлары мен айналым қаражаттарын инвестициялау тиімділігін бағалау.// «Қазақстанның ғылыми әлемі». – Шымкент. – 2008. – № 6.
3. Кәсіпорынның қаржы ресурстарын басқаруды жоспарлаудың негізгі жолдары.//»Қазақстанның ғылыми әлемі». Шымкент. – 2009. – № 5.
4. Кәсіпорындардың қаржылық айналымын жақсарту жолдарын жетілдіру мәселелері.//»ҚЭУ хабаршысы». – Қарағанды. – 2009. – № 4 (15).
5. Кәсіпорындардағы ақша ағымдарын талдау мәселелері және оны жетілдіру.//»Экономика және статистика». – Астана. – 2010. – № 2.
6. Кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқару жүйесінде ақпараттық технологияларды пайдалану үшін «экономикалық ынталандыру қорлары» шартын жасау мәселелері.//»Экономика және статистика». – Астана. – 2010. – № 2.

Д.Б. Муратова, кандидат экономических наук, доцент
Таразский государственный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз
Е.А. Какимов, студент 4 курса специальности «Финансы»
АО «Университет «Нархоз», г. Алматы

Методы расчета и распределения денежных потоков предприятия

Аннотация. В статье рассмотрены управление денежными потоками предприятия, их распределение и расчет, а также преимущества и недостатки методов управления денежными потоками.

Проанализированы в виде таблицы отчет о денежных потоках, распределение денежных потоков предприятия по основной деятельности аналитическая отчетность о поступлениях и расходов денежных средств, об основных направлениях и движении денежных потоков. Для управления денежными потоками предприятия важным документом является пла-

тежный баланс, то есть план денежных движений в счетах банков и кассы. Это дает возможность управляющим оперативно финансированию операционных и инвестиционных услуг, выполнению платежных обязательств перед партнерами и государством и позволит отслеживать изменения в ликвидности активов предприятия.

Ключевые слова: управление денежными потоками, чистый денежный поток, управление предприятием, платежный баланс, расчет денежных потоков.

D.B. Muratova, candidate of economic science, docent
M.Kh. Dulati Taraz State University, Kazakhstan, Taraz
E.A. Kakimov, 4 th year student of the specialty «Finance»
University «Narxoz», Almaty

The methods of calculation and distribution of cash flows of the company

Abstract. The article describes the cash flow management of the enterprise, their distribution and calculation, as well as the advantages and disadvantages of methods of cash flow management.

Analyzed in tabular form a statement of cash flows, the distribution of cash flows of the company for the main business analytical reporting on income and expenditure of funds, the main directions and cash flows. For the management of the enterprise cash flows is an important document balance of payments, i.e. cash movement in Bank accounts and cash. It enables management of operational funding operational and investment services to the fulfilment of the payment obligations to partners and government and will allow us to monitor changes in the liquidity of the assets of the company.

Keywords: cash flow management, cash flow management, balance of payments, the calculation of the cash

УДК 336.710

А.Р. Нурманова, магистрант 1 курса спец. «Финансы»
Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева
г. Алматы

МАРКЕТИНГ-МИКС В ЦИКЛИЧНОМ РАЗВИТИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА

Аннотация. В статье рассмотрена организация маркетинга в банковской сфере направленная на удовлетворение предлагаемых банковских услуг на целевых рынках сбыта. Маркетинговые службы банка собирают информацию о потребителях банковских услуг, о

клиентах банка, о путях и средствах продвижения услуг, об имидже банка и его эффективной деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, банковские услуги, потребители, клиенты банка, имидж банка.

Задача развития и активизации финансового сектора определено в соответствии с Концепцией правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года. Потому как финансовое законодательство должно обеспечивать благоприятную среду для развития и функционирования отечественного финансового рынка, защиту прав потребителей финансовых услуг и содействовать созданию равноправных условий для деятельности финансовых организаций, поддержанию добросовестной конкуренции на финансовом рынке. В Республике Казахстан основными органами государственного регулирования банковской деятельности является Национальный банк Республики Казахстан и Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций [1].

В данной связи необходимо представить Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2015 год, тем более данный процесс усугубляется состоянием мировой экономики и условиями ее функционирования которое в настоящее время оценивается как непостоянные и разнонаправленные. Усугубление обосновано также и тем что Еврозона находится на грани новой волны экономической рецессии. Китай, Россия и ряд других стран с формирующимся рынком демонстрируют замедление темпов экономического роста. Отметим, что на развитие национальной экономики Казахстана в 2015 году оказывали влияние неблагоприятные внешние факторы, включая волатильность на мировых финансовых и товарных рынках и связанные с этим неустойчивые потоки капитала. В данных условиях денежно-кредитная политика Республики Казахстан была направлена на обеспечение стабильности цен. Национальный Банк Республики Казахстан должен планировать расширение системы инструментов денежно-кредитной политики по предоставлению и изъятию краткосрочной тенговой ликвидности, а также увеличение своего участия на внутреннем денежном рынке, а также диверсификация национальной экономики. Вспомним, что современная банковская система Казахстана представляет собой систему транзитарного периода. Она выступает, как рыночная модель и разделена на два яруса:

первый ярус охватывает учреждения Национального банка Республики Казахстан, осуществляющего выпуск денег в обращение (эмиссию); его задачей является обеспечение стабильности тенге, надзор и контроль за деятельностью коммерческих банков;

второй ярус состоит из коммерческих банков, задача которых – обслуживание клиентов (организаций и населения), предоставление им разнообразных услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.) [2]

Отметим, что особенности организации маркетинга в банковской сфере обусловлены не только тем, что они способствуют развитию банковской деятельности и обеспечивают эффективное использование денежных ресурсов, но и спецификой денежного оборота, которая является объектом всей банковской деятельности. Из этого вытекает, что организация маркетинга в банковской сфере должна быть направлена на удовлетворение предлагаемых банковских услуг на целевых рынках сбыта. Одним из важнейших моментов организации маркетинговых служб являются маркетинговые исследования по удовлетворению потребности клиентов банка в быстром, четком и правильном проведении расчетов, осуществляемых с покупателями готовой продукции, рабочими и служащими, финансовой и банковской системы. Маркетинговые службы банка собирают информацию о потребителях банковских услуг, о клиентах банка, об удовлетворении их интересов структурами банка и его сотрудниками, осуществляющих непосредственный контакт, с клиентом, о путях и средствах продвижения услуг, об имидже банка и его эффективной деятельности. Существует несколько вариантов создания маркетинговых служб, в частности маркетинговая служба может являться:

- частью какого-либо организационного направления деятельности банка;
- самостоятельным направлением деятельности коммерческого банка;
- инструментом координации и контроля всей деятельности банковского учреждения.

В практической деятельности банков могут быть использованы следующие типы организации маркетинговой деятельности [3]:

Функциональный. Согласно, этому типу организации специализация сотрудников проводится по отдельным социальным группам и контактными аудиториям, формирующим собственный рыночный сегмент (отрасль, VIP-клиент и т.д.);

Рыночный. Он состоит в том, что отдельные работники маркетингового отдела обслуживают отдельные географически обособленные рынки (рыночные сегменты, ниши, окна, города, области, регионы Республики Казахстан);

Товарный. Такая организация обуславливает разделение маркетинговых функций сотрудников по сферам банковских услуг, предоставляемых независимо от рыночной принадлежности потребителей (кредиты, ценные бумаги);

Матричный. Система организации маркетинга, основанная на специализации как по товарам (видам банковских услуг), так и по рынкам в зависимости от конкретной ситуации;

Клеточный, который, по словам Д. Мерсера [4], является самой целесообразной в настоящее время, поскольку дает возможность отдельным банковским работникам или группам самостоятельно осуществлять связь с внешним миром и принимать решения. Оптимальный размер «деловой клетки» колеблется от трех до семи человек (два «генератора идей» и пять «исполнителей»). Подбор членов «деловой клетки» является достаточно сложным процессом с точки зрения их квалификации, восприятия проблемы, психологической совместимости.

Отметим, что не существует идеальной формы организации маркетинга. Чаще всего банки пользуются разными видами организации в зависимости от специфики различных рынков, номенклатуры производимого и предлагаемого банковского продукта, ряда внешних и внутренних факторов, а также конкретной ситуации. В условиях информационного бума в обществе формируется новая форма организационной структуры, чья мощь основывается на обслуживании клиента в сети Интернет-банкинг. Самое перспективное направление в организации маркетинговых служб – это создание автоматизированных рабочих мест (АРМ) с помощью персональных ЭВМ (ПЭВМ) с использованием различных компьютерных программ. Уже существуют специализированные АРМ банкира, которые дают возможность работникам коммерческих, кооперативных, акционерных и совместных банков более оперативно обслуживать своих клиентов и контролировать уровень их кредитоспособности. Основным центром, который призван исследовать потенциальных клиентов с использованием новых технологий, стало управление корпоративного банкинга. Данное управление не имеет деления на отделы, в нем работают лишь менеджеры счетов, каждый из которых ведет несколько клиентов банка. Работа менеджеров счетов условно делится на шесть этапов [6]:

1. Предварительная работа с клиентом, цель которой состоит в формировании четкого понимания потребностей клиента, составление перечня мероприятий по продаже ему необходимых банковских услуг, согласование с ним предлагаемого перечня и сроков внедрения продуктов;

2. Подготовительная работа по продаже банковских продуктов, в ходе которой готовятся необходимые пакеты документов для согласования с соответствующими службами банка, то есть необходимая база для выводов о возможности сотрудничества с клиентом;

3. Оценка возможности продажи банковских продуктов клиенту, конечной целью которого есть подготовка кредитного (ли

другого) файла для вынесения его на рассмотрение кредитного (или другого) комитета банка;

4. Принятие решения о продаже банковских продуктов клиенту, то есть установление лимита на использование любых активных операций банка, или продажи ему какого-либо конкретного активного продукта;

5. Оформление продажи банковских продуктов клиенту, то есть договорное обеспечение принятых кредитным (или другим) комитетом решений;

6. Сопровождение проданных банковских продуктов, поддержание связи (отношений) с клиентом, постоянный контроль его финансово-хозяйственной деятельности с целью своевременного реагирования на возможные проблемы и продажи ему дополнительных банковских продуктов.

Таким образом, для эффективной работы менеджера счетов необходимо создать еще два управления: управление кредитного анализа и управление администрирования займов. Если менеджеры счетов должны большее сосредоточиваться на не финансовом анализе клиента (его бизнеса), то управление кредитного анализа осуществляет углубленный анализ финансового состояния и оценивает риски. Управление администрирования займов осуществляет документирование операций, подготовленных менеджерами счетов, ведет мониторинг консолидированного портфеля активов, рассчитывает и формирует страховые резервы, сопровождает сомнительные активы.

Несмотря на то, что внедрение и развитие маркетинга является очевидной необходимостью рыночных преобразований, банки, к сожалению, отнюдь не спешили внедрять маркетинговые технологии в своей деятельности. На первых этапах развития новой реформированной банковской системы произошло необоснованно резкое увеличение количества банков. Это, на наш взгляд, является результатом экстрополирования структуры банковской системы Запада без создания соответствующих предпосылок, что привело к чрезмерному увеличению числа неэффективных мелких банков, не имевших надежной финансовой базы и опыта работы.

Высокий уровень роста инфляции и высокие процентные ставки позволяли этим банкам легко зарабатывать доходы. Из-за отсутствия опыта регулирования деятельности банков второго уровня Национальный банк не предъявлял жестких требований к открытию и функционированию коммерческих банков и поэтому до 1995 года возможность беспрепятственного открытия банка в Казахстане можно было сравнить с открытием какого-либо частного предприятия или ТОО. Каждый банк имел возможность приобщиться к кредитным ресурсам и зарабатывать большие деньги, не прилагая при этом особых усилий.

Первый отдел маркетинга в Республике был открыт в «Темирбанке» в ноябре 1995 года. Он состоял из двух человек и выполнял функции больше информационно-консультационного характера. Его сотрудники собирали информацию, касающуюся рынка банковских продуктов, ставок и тарифов, различных ноу-хау. Но они абсолютно не занимались разработкой новых банковских продуктов, изучением возможностей привлечения новых клиентов, улучшения качества обслуживания, рекламы. На наш вопрос о причинах такой постановки дела сотрудниками отдела маркетинга Темирбанка» был дан ответ, что это частный банк, специализирующийся на обслуживании предприятий железной дороги и он не нуждается ни в рекламе, ни в работе с населением, ни в привлечении новых клиентов. В результате активного лоббирования своих интересов «Казкоммерцбанк», предложив новые формы банковского обслуживания, добился решения Правительства о передаче всех предприятий железной дороги, то есть клиентов «Темирбанка», на обслуживание в «Казкоммерцбанк». Потеряв значительную часть своих клиентов, «Темирбанк» начал активную кампанию по привлечению других клиентов. Были разработаны новые банковские продукты, новые тарифы, предложены различные депозиты, банк начал рекламировать себя. Это пример того, как обстоятельства меняют представление банковских служащих о маркетинге.

Вторым отдел маркетинга открыл «Казкредсоцбанк» в январе 1996 года. «Казкредсоцбанк», бывший государственный «Жилсоцбанк», как и большинство других банков потерял прежние позиции на финансовом рынке и находился в тяжелом экономическом положении до конца 1995 года, пока полностью не сменилось руководство, которое изменило всю организационную структуру банка. Был создан отдел маркетинга из четырех сотрудников. Перед этим отделом была поставлена задача, реабилитировать, общественное мнение о банке, разработать новую стратегию предложения банковских продуктов, разработать новые маркетинговые технологии по внутренней деятельности банка. Сотрудники отдела маркетинга вернули активную деятельность по всем этим направлениям. Удачно выбранный девиз рекламной кампании «Приди и Стань Партнером» за короткий период частично восстановил доверие к банку у общественности. Об этом говорит усиленный интерес к нему со стороны вкладчиков, которых привлекает, помимо прочего, разнообразие депозитов, разработанных отделом маркетинга совместно с управлением депозитов. Кроме того, служащими этого отдела был разработан ряд документов по новой структурной организации Департамента операционного обслуживания и филиалов, предложен и разработан проект по созданию Фронт-офиса и Бэк-офиса, проект по улучшению качества обслуживания клиентов, несколько документов по оптимизации ставок и тарифов. Однако анализ работы

этого отдела показывает, что им мало времени уделяется информационно-исследовательским мероприятиям, не изучается на должном уровне состояние клиентской базы, не проводятся экономические анализы [7]

В заключение отметим, что изучение процесса внедрения маркетинга в банках Казахстана позволяет с полным основанием отметить тот положительный факт, что теория маркетинга, пришедшая к нам из-за рубежа, уже прочно осела в сознании банковских руководителей как необходимый элемент эффективной деятельности в условиях функционирования рыночной экономики. Более того, согласно «Программе перехода банков второго уровня к международным стандартам», утвержденной Постановлением Правления Национального банка Республики Казахстан от 2005 года, до 2015 года наша банковская.

Таким образом, последние несколько лет лицо казахстанского банковского сектора стали определять три показателя: качество кредитных портфелей, политика кредитования и эффективность стратегии. Ввиду того что качество активов большинства банков остается на среднем уровне, а экономика страны немного проседает, политика кредитования у большинства банков консервативно-умеренная. И, как следствие, их стратегии нацелены больше на повышение качества бизнеса, нежели на агрессивный рост. Если брать во внимание размеры конкретных банков, можно увидеть, как эти условия отражаются на маркетинговых и коммуникационных стратегиях банков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Электронный ресурс: www.nationalbank.kz.
2. Электронный ресурс: <http://group-global.org/ru>.
3. Андреев И. Б., Мусакин А. А. Маркетинг в банке – методика оценки конкурентноспособности банковских услуг // Банкир, 1997. – № 4. – С. 506.
4. Mercer David. Marketing Blackwell Business. Oxford, 1992.
5. Основы банковского менеджмента: Учебное пособие. / Под ред. О.И.Лаврушина. М.: ИНФРА-М., 1995.
6. Основы банковского менеджмента: Учебное пособие. / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: ИНФРА-М., 1995.
7. Б.К. Маукенов, А.Н. Тулембаева. Формирование служб маркетинга в банках Казахстана // Вестник КазГУ. Серия Экономическая. Алматы, 1998. – № 8.

А.Р. Нурманова, «Қаржы» мамандығының 1 курс магистранты
Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті
Алматы қ.

Қазақстанның бактік жүйесіндегі маркетинг-микстің циклдік дамуы

Түйіндеме. Мақалада банктік қызметтерді арнайы сату нарығында тұтынушыларды қанағаттандыру үшін банктік сферада маркетингті ұйымдастыру қарастырылған. Банктің маркетингтік қызметті банк қызметтерін тұтынушылары, банк клиенттері, қызметтерді өткізудің жолдары мен құралдары, банк имиджі және оның қызметтерінің тиімділігі туралы мәліметтер жинақтауы көрсетілген.

Түйін сөздер: маркетинг, банк қызметтері, тұтынушылар, банк клиенттері, банк имиджі.

A.R. Nurmanova, undergraduate professional «Finance» 1 course
Satpayev Kazakh National Research Technical University
Almaty

Marketing mix in the cyclical development of the banking system of Kazakhstan

Abstract. The article deals with the marketing organization in the banking sector aimed at meeting the banking services offered to target markets. Bank Marketing services collect information on consumers of banking services, a bank customer, ways and means to promote the services, about the image of the bank and its effective operation.

Keywords: marketing, banking services, consumers, customers of the bank, the bank's image.

УДК 367.1

А. Берлибаева, магистрант 1 курса спец. «Финансы»
С.К. Барышева, кандидат экономических наук, доцент
Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева, г. Алматы

СТРАТЕГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена политика антикризисного финансового управления предприятием. Изучены вопросы по мерам предотвращения банкротства предприятия, которая связана с эффективным управлением финансами и производством, правильным

определением стратегических целей и тактики их реализации. Также в статье рассмотрены цели антикризисной стратегии предприятия. Выявлены проблемы ликвидности и платежеспособности предприятия. Определены факторы, уменьшающие потенциальную угрозу банкротства. Изложены основные этапы прогнозирования финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: стратегия, антикризисное управление, управление финансами предприятия, политика антикризисного финансового управления, банкротство.

Политика антикризисного финансового управления является частью совокупной финансовой стратегии компании, содержащейся в исследовании системы способов подготовительной диагностики опасности разорения и «подключении» устройств денежного оздоровления фирмы, обеспечивающих его выход из кризисного состояния.

Реализация политики антикризисного финансового управления предприятием при опасности разорения предугадывает:

- воплощение неизменного прогноза денежного состояния компании имея цель раннего обнаружения показателей его кризисного становления;

- определение масштабов кризисного состояния компании;

- изыскание главных причин, обуславливающих кризисное становление фирмы;

- выбор и внедрение действующих внутренних устройств денежной стабилизации фирмы, соответственных масштабам его кризисного денежного состояния. Данные механизмы базируются на поочередном применении явных моделей управленческих решений, избираемых согласно со специфичностью домашней работы компании и масштабам его кризисного становления;

- обеспечение контролирования за плодами созданных событий по выводу фирмы из денежного упадка.

- формирование системы целей выхода предприятия из кризисного состояния. Адекватных его масштабам.

Меры по предотвращению банкротства предприятия связаны с эффективным управлением его финансами и производством, правильным определением стратегических целей и тактики их реализации [1].

Существует три цели:

- устранение неплатежеспособности;

- восстановление финансовой устойчивости;

- изменение финансовой стратегии с целью обеспечения устойчивого экономического роста предприятия.

Это все в конкретной мере соединено с реформированием компаний, под коим понимается их структуризация в ходе перехода на

принятые в рыночной экономике основы функционирования. Данное подразумевает совершенствование управления ними, увеличение производительности производства и конкурентоспособности издаваемой продукции, увеличение производительности труда, понижение потерь производства, совершенствование финансово-экономических итогов работы.

Таким образом, успех изменения данного предприятия станет определяться 2-мя группами причин: отдачей создаваемых государством критерий и устранению кризисных явлений в экономике, также отдачей принимаемых предприятием мер по введению и применению рыночных механизмов и инструментов.

Целями антикризисной стратегии предприятий должны стать:

- создание их ликвидности и платежеспособности с оптимальным сочетанием собственных и заемных источников средств;
- с получением прибыли соответствующему уровню рентабельности, достаточным для удовлетворения всех своих потребностей для основных, инвестиционных и финансовых деятельностей [2].

Существует множество финансовых и количественных решений минимизировать потенциальную угрозу банкротства. Проблемы ликвидности и платежеспособности каждого предприятия возможно свести к минимуму за счет:

- отказа от крупных долговых обязательств;
- отказа от убыточных частей предприятия и морально или физически устаревшего производственного оборудования;
- управления активами, достигая максимума прибыли и минимума риска;
- распределять во времени и продлевать сроки погашения долговых обязательств;
- обеспечивать буфер безопасности между фактическим состоянием и соответствием требованиям в связи с договорами о предоставлении денежных ссуд;
- снижать расходы периода и себестоимости на всю производимую продукцию;
- снижать расходы от неосновной деятельности;
- снижать дивидендные выплаты.

Нефинансовые факторы, уменьшающие вероятность банкротства, включают:

- вертикальная и горизонтальная диверсификация производственного оборудования и операций;
- финансирование активов через обязательства, имеющие сходные сроки платежа;
- расширение маркетинговой работы;
- разработка программы по сокращению расходов;
- повышение производительности;

- минимизация большей части негативных воздействий инфляции;
- наличие разных проектов, способные существенно повлиять на деятельность компании;
- отказ от трудоемкого и капиталоемкого производства, так как имеет больший операционный риск;
- отказ от долгосрочных контрактов с фиксированными платежами и вместо этого включение в контракты статей, регулирующих проблемы инфляции;
- отказ от рынков, находящихся в состоянии спада, или с наличием высокой конкуренции;
- высокая гибкость в отношении изменений технологий.

Главная роль в системе антикризисного управления предприятием отводится широкому применению внутренних устройств денежной стабилизации. Данное соединено с тем, собственно удачное использование данных устройств разрешает не только лишь снять денежный стресс опасности разорения, да и в значимой мере освободить предприятие от зависимости применения заемного денег, убыстрить темпы его финансового становления [3].

Одним из методов прогнозирования будущей финансовой устойчивости является прогнозирование устойчивых темпов роста предприятия.

При этом определяются следующие основные этапы финансового прогнозирования:

- расчет потребности предприятия в активах и определение необходимых изменений в основных и оборотных средствах;
- определение объёма будущего производства и реализации продукции с учетом установленной взаимосвязи между потребностями в инвестициях и финансовых ресурсах и возможностями развития предприятия;
- прогнозируются будущие изменения финансового положения предприятия, определяются возможные варианты финансовой политики и оцениваются финансовая устойчивость;
- определение необходимых дополнительных источников финансирования с учетом происходящего изменения в величине и структуре обязательств предприятия, с тем, что нужный прирост активов предприятия выше увеличения товарно-материальных ценностей, собственных средств, то возникает потребность во внешнем финансировании.

В основе метода лежит прогноз баланса с прямо пропорциональной зависимостью большей части оборотных активов и текущих обязательств от выручки (объема продаж).

По мнению Е.С. Стояновой, отправной точкой финансового прогнозирования является прогноз продаж и соответствующих им

расходов; конечной точкой и целью – расчет потребностей во внешнем финансировании [4].

Баланс как отчетная форма описывается разными балансовыми уравнениями, показывающими взаимосвязь между собственным капиталом (E), активами (A) и задолженностью стороннего контрагента (L). Одно из представлений основного балансового уравнения имеет вид:

$$A = E + D \quad (1)$$

Левой частью уравнения показывается ресурсный потенциал предприятия (а именно, финансовые и материальные ресурсы) как материальную основу хозяйственной деятельности, правой частью отражаются источники их образования. Желаемое или прогнозируемое увеличение ресурсного потенциала сопровождается:

- увеличением источников средств (с неизбежностью);
- возможными изменениями в их соотношении. Поскольку модель аддитивна, такая же взаимосвязь будет между пользователями прироста:

$$\Delta A = \Delta E + \Delta L \quad (2)$$

Изменение показателя «E» может осуществляться за счет двух факторов: изменения дивидендной политики (соотношение между выплачиваемыми дивидендами и реинвестируемого чистого дохода PR) или увеличения акционерного капитала, то есть модель трансформируется следующим образом:

$$A = E + PR + L \quad (3)$$

Из уравнения (3) проявляется, что для финансирования своей деятельности у предприятия есть возможность применять три основных источника средства:

- прибыль по собственной финансово-хозяйственной деятельности (реинвестирование прибыли);
- увеличение уставного капитала (доп. выпуск акций);
- инвестирование заинтересованных в проекте физических и юридических лиц (выпуск облигаций, получение банковских ссуд и т.п.).

Безусловно, первый источник является приоритетным – в этом случае вся заработная прибыль, а также прибыль потенциальная принадлежит самим владельцам фирмы. Если же привлекаются второй и третий источники, то часть прибыли уходит другим. Практика крупных западных фирм показывает, что большинство из них редко выпускают дополнительные акции на постоянной основе финансовой политики. Предпочтительнее опираться на собственные воз-

возможности, т.е. на развитие предприятия, за счет реинвестирования прибыли. На это несколько причин. Во-первых, дополнительная эмиссия акций – весьма дорогостоящий и протяженный во времени процесс (по оценке западных экспертов, расходы могут составлять 5-10% номинала общей суммы выпущенных ценных бумаг). Во-вторых, выпуск акций может привести к спаду рыночной цены акций фирмы – эмитента.

В экономически развитых странах все чаще применяются формализованные модели управления финансами. Степень формализации напрямую зависит от размера предприятия: чем крупнее предприятие, тем важнее применение формализованных подходов в финансовой политике. В западной научной литературе отмечается, что около 50% крупных фирм и около 18% мелких и средних фирм предпочитает ориентироваться на достаточно формализованные подходы в управлении финансовыми ресурсами [5].

Все вычисления делаются на основе трех предположений:

– текущие активы, переменные затраты, и текущие обязательства при увеличении объема продаж на указанное количество процентов возрастают на столько же процентов. Что означает, текущие активы и пассивы составят в плановом периоде тот же процент из выручки.

– процент увеличения стоимости основных средств рассчитывается под заданный процент наращивания оборота в условиях с технологическими параметрами бизнеса и с наличием недогруженного количества основных средств на начальный период прогнозирования, степенью морального и физического износа имеющихся средств производства и т.п.

– акционерный капитал и долгосрочные обязательства учитываются в прогнозе неизменными. Нераспределенную прибыль прогнозируем с учетом норм распределения чистой прибыли по дивидендам и чистой рентабельностью реализованной продукции: к нераспределенной прибыли базового периода прибавляем прогнозируемую чистую прибыль и вычитаем дивиденды.

Таким образом, стратегия антикризисного управления финансами предприятия предполагает денежную стабилизацию, определение масштабов кризисного состояния компании и мер по выходу предприятия из кризисного состояния.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива. – 2012. – С. 196.
2. Родионова Ф.М. Финансы. – М.: Финансы и статистика. – 2013.

3. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния предприятий. – М: ОА «ДИС», «МВ-центр», – 2014. – С. 256.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.:ИНФРА-М. – 2010.
5. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия. – Алматы: Экономика. – 2008.

А. Берлибаева, «Қаржы» мамандығының 1 курс магистранты
С.К. Барышева, кандидат экономических наук, доцент
Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті
Алматы қ.

Кәсіпорынның қаржысын дағдарысқа қарсы басқару стратегиясы

Түйіндеме. Мақалада кәсіпорында дағдарысқа қарсы қаржылық басқару саясаты зерделенген. Кәсіпорынның қаржысын және өндірісті тиімді басқарумен, стратегиялық мақсаттарды дұрыс анықтау және оларды жүзеге асыру тактикасымен байланысты банкроттылықтың алдын алу шаралары қаралған. Сондай ақ мақалада кәсіпорынның дағдарысқа қарсы стратегиясының мақсаттары қарастырылған. Кәсіпорынның өтімділігі мен төлемқабілеттілігіне байланысты мәселелері анықталған. Банкроттылықтың болу қаупін төмендететін факторлар талданған. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының болжаудың негізгі кезеңдері ашылған.

Түйін сөздер: стратегия, дағдарысқа қарсы басқару, кәсіпорынның қаржысын басқару, дағдарысқа қарсы қаржылық басқару саясаты, банкроттылық.

A. Berlibayeva, undergraduate professional «Finance» 1 course
S.K. Barysheva, candidate of economic sciences, docent
Satpayev Kazakh National Research Technical University
Almaty

The strategy of anti-crisis financial management of the enterprise

Abstract. The article considers the policy of anti-crisis financial management of the enterprise. Researched questions on measures to prevent the bankruptcy of the enterprise that is associated with the effective management of finance and production, the correct definition of strategic goals and tactics for their implementation. The article discussed also goals of anti-crisis strategy of an enterprise. The problems discovered of liquidity and solvency of the enterprise. Factors defined that reduce potential threat of bankruptcy. Set out the basic stages of forecasting the financial sustainability of the enterprise.

Keywords: strategy, anticrisis management, financial management of the enterprise, the policy of anti-crisis financial management, bankruptcy.

М.Ж. Арзаева, А.К. Мустафина, А.С. Асилова
Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби

КЛАССИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ – КЛАССИЧЕСКИЙ ВЫБОР

По итогам исследования международного рейтингового агентства QS (Великобритания), Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби в 2015 году вошёл в топ-300 университетов, заняв 275 место среди 800 лучших мировых университетов. Поднявшись в данном рейтинге с 2010 года на 326 позиций, а за последний год на 30 позиций, КазНУ имени аль-Фараби впервые среди университетов Казахстана и стран Центральной Азии добился таких значимых показателей. КазНУ имени аль-Фараби возглавил рейтинг лучших сайтов казахстанских университетов. Также позиция университета в рейтинге Webometrics в 2016 году – 1 место в Казахстане (2001 место в мире).



В составе университета функционирует более десяти факультетов, в том числе Высшая школа экономики и бизнеса. В Высшей школе экономики и бизнеса обучаются свыше 3000 студентов, из них более 2800 – на дневном отделении. Так же Высшая школа экономики и бизнеса осуществляет подготовку специалистов по сокращенному обучению на базе высшего образования и среднего профессионального образования.

Кафедра Финансы является одним из крупнейших подразделений Высшей школы экономики и бизнеса. Здесь обучение ведется на основе лучших традиций классического образования с применением современных инновационных методик.

Кафедра Финансы ведет подготовку по нескольким направлениям высшего и послевузовского образования, в том числе:

Бакалавриат

а) на базе общего среднего образования:

5В050900 – Финансы;

б) на базе среднего профессионального образования:

5В050900 – Финансы;

Дистанционная форма обучения:

а) на базе среднего профессионального образования:

5В050900 – Финансы.

б) на базе высшего профессионального образования:

5В050900 – Финансы.

Магистратура:

6М050900 – Финансы;

Срок обучения в научно-педагогической магистратуре – 2 года, в профильной магистратуре – 1 год.

Докторантура:

6D050900 – Финансы.

Подготовка докторантов PhD ведется под руководством опытных отечественных и зарубежных преподавателей. Срок обучения – 3 года.

Высшая школа Экономики и бизнеса для совершенствования научно-инновационной деятельности поддерживает тесные связи с ведущими научно-исследовательскими учреждениями зарубежных государств: Университетом Канзаса, Университетом Рима «La Sapienza», Университетом Kennesaw, Университетом Дуйсбург-Эссена, Национальным Университетом Йокогама, Университетом Васеда, Политехническим институтом Милана, Университетом технологии Косалини (Польша), Go Group (Великобритания), Университетом Академии Наук (Молдова), Всероссийским заочным Финансово-экономическим институтом, Московским Государственным Университетом имени М. Ломоносова, Университетом имени С. Демиреля. В целях международной интеграции и интернационализации образования ведется работа по программе обмена студентов и получения двойного диплома.

При кафедре функционирует Учебный центр биржевого трейдинга, специализирующийся на подготовке инвесторов и трейдеров в области финансового рынка, создан в соответствии со стратегией трансформации КазНУ имени аль-Фараби в исследовательский университет. Цель деятельности – развитие стабильно функционирующего учебно-тренингового центра, ориентированного на обучение студентов, магистрантов и всех желающих основам биржевой торговли, а также развитие у них навыков эффективного электронного трейдинга.

Абитуриент! Будьте уверены, получив высшее образование по специальности Финансы в КазНУ имени аль-Фараби, Вы открываете себе дорогу в Жизнь, обретете профессиональные навыки, обеспечите стабильный карьерный рост. Это – формула успеха всех выпускников КазНУ имени аль-Фараби, которые составляют большую часть высшей элиты Казахстана!

Информация о членах редакционного совета

Узан Искаков (Казахстан) – заслуженный деятель РК, член Евразийской ассоциации оценки качества образования, доктор экономических наук, профессор

Асан Сатмурзаев (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Жанар Аубакирова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Валентина Бондаренко (Россия) – к.э.н., ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, академик РАЕН и МАЕБ, директор Международного фонда Н.Д. Кондратьева

Петя Колева (Франция) – доктор PhD

Айгуль Садвакасова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор, президент Высшей школы бизнеса «ЕврАзия»

Ерканат Темирханов (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Жангельды Шимшиков (Казахстан) – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «Институт Экономики» КН МОН РК

Раушан Азбергенова (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент

Салима Барышева (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент

Требования к содержанию и оформлению статей

Предлагаемые к публикации статьи должны отражать научную новизну, практическую ценность исследуемой проблемы, содержать глубокий экономический анализ, заканчиваться аргументированными выводами, предложениями авторов. Необходимо соблюдать единообразие терминов, обозначений, условных сокращений и символов, избегать повторений.

Статьи принимаются на казахском, русском и английском языках в электронном виде. Электронный формат: Word, MS, Excel, шрифт Times New Roman, кегль 12, интервал 1. Статья не должна превышать 10-12 страниц текста. Статья должна содержать аннотации на русском, казахском и английском языках (не более 10 строк), включая перевод фамилии автора, его степени и должности, а также заголовка статьи. Также нужно указать ключевые слова или фразы (до 10 слов или фраз). Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех. В начале статьи слева необходимо указать индекс УДК.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи.

Ссылки на литературу указываются в квадратных скобках. Последовательность предоставления материала:

- индекс УДК;
- фамилии и инициалы автора (авторов) на русском, казахском и английском языках;
- название статьи на русском, казахском и английском языках;
- ученая степень, ученое звание, должность, место работы, контактные телефоны, адрес электронной почты на русском, казахском и английском языках;
- аннотация на русском, казахском и английском языках;
- ключевые слова;
- текст статьи (графики, таблицы и т.д.);
- список литературы.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками. Поступившие статьи обязательно рассматриваются редакционным советом журнала и при несоответствии требованиям к содержанию и оформлению к публикации не принимаются. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки. Публикация осуществляется на платной основе.