

ТЭКОНОМИКА

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
РА Н З И Т Н А Я

В НОМЕРЕ:

**3
2017**

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК
ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА В СИСТЕМЕ
МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

COMMODITY EXCHANGE MARKET'S DEVELOPMENT PROSPECTS
IN KAZAKHSTAN

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».

Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 8800 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, aijan1910@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

Редакционная коллегия:

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

Nurgazina A., Sagadi R.
Commodity exchange market's
development prospects in Kazakhstan.... 4

Джао Ю., Барышева С.К.
Основные задачи и этапы проведения
управленческого анализа..... 11

**ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬ-
НАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

Шимшиков Ж.Е.
Проблемы развития франчайзинга
как формы интеграции крупного,
малого и среднего
предпринимательства в Казахстане.... 17

Барышева С.К.
Особенности учета и
налогообложения в сельском
хозяйстве РК..... 27

Аймурзина Б.Т.
Налоговая политика Казахстана
в системе межбюджетных отношений 33

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА**

Осербайулы С., Асилова А.С.
Совершенствование процесса
бюджетирования в системе
управления компанией..... 43

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. Саптаева, 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
2017

Нуртазинова А.С., Кабдешова А.А.
Екінші деңгейлі банктердің несиелік қызметін талдау..... 53

Мизамбекова Р.К.
К вопросу о внешнем долге
Республики Казахстан..... 64

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Байтанаева Б.А.
Проблемы финансирования инноваций
в экономике страны..... 71

Орынбек М.Г., Макенова А.А.
Мониторинг эффективности
финансового состояния компании..... 78

Мадыханова К.А., Байжума И.Д.
Инвестиционно-маркетинговое
исследование на примере реализации
проекта государственно-частного
партнерства..... 87

Байтанаева Б.А.
Казахский национальный университет
продолжает традиции качественной
подготовки специалистов..... 98

Сведения об авторах..... 101

Информация о членах редакционной
коллегии..... 103

Требования к содержанию
и оформлению статей

МРПТИ 72.25.35

A. Nurgazina¹, candidate of economic sciences, associate professor
R. Sagadi²,

¹ al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

² Eurasian Trade System Commodity Exchange JSC, Almaty, Kazakhstan

COMMODITY EXCHANGE MARKET'S DEVELOPMENT PROSPECTS IN KAZAKHSTAN

Abstract. The need to develop a commodity exchange market is one of the important factors for the effective development of the national economy and the domestic market. Aspects of the development of the domestic exchange market for the sale of goods determine the enhancement of the country's competitiveness and strengthening its positions in world markets.

Commodity exchange market of Kazakhstan has existed for more than a decade and is characterized by growing competition between major exchanges for leadership positions in the trading of basic commodities. Reforms in the functioning of exchanges, as well as regulation of their activities in recent years, lead to a reduction in the number of organizers of trades while improving the quality of services for market participants. First of all, this concerns purchases of subsoil users, organized through the trading system of domestic stock exchanges.

Key words: commodity exchange, exchange commodity, exchange trade, clearing center, electronic trading platform.

Introduction. Commodity exchange trades provide system of trading for standardized commodities and non-standardized goods. According to legislation of foreign countries an exchange transaction is a contract registered by the exchange (agreement) concluded by the participants of the exchange trade in respect of commodity exchange in the course of exchange trades. The procedure for registration and registration of exchange transactions is established by the exchange. In the course of exchange trades organized by the commodity exchange, transactions for the sale and purchase of exchange commodities, as well as contracts that are derivative financial instruments tools, the basic asset of which is an exchange commodity.

Main part. Exchange trading opens wide opportunities to sell and buy specified goods and their derivatives, including futures, options and others. In Kazakhstan these goods are approved according to the list of exchange commodities issued by the Ministry of Economy for example, wheat, soybean, barley, cotton, potatoes, sugar, cement and coal.

At the beginning of 2010-s at about 20 exchanges were registered in our country. However due to establishment of a new law «On commodities exchanges» in 2009, this sector received a serious pushdown for critical changes. According to the data Ministry of the National Economy of the Republic of Kazakhstan and the Committee on Statistics of this Ministry the quantity of registered licenses and exchanges decreased from 22 till 14.

In 2016 exchange market demonstrated following outcomes, presented in Figure 1.

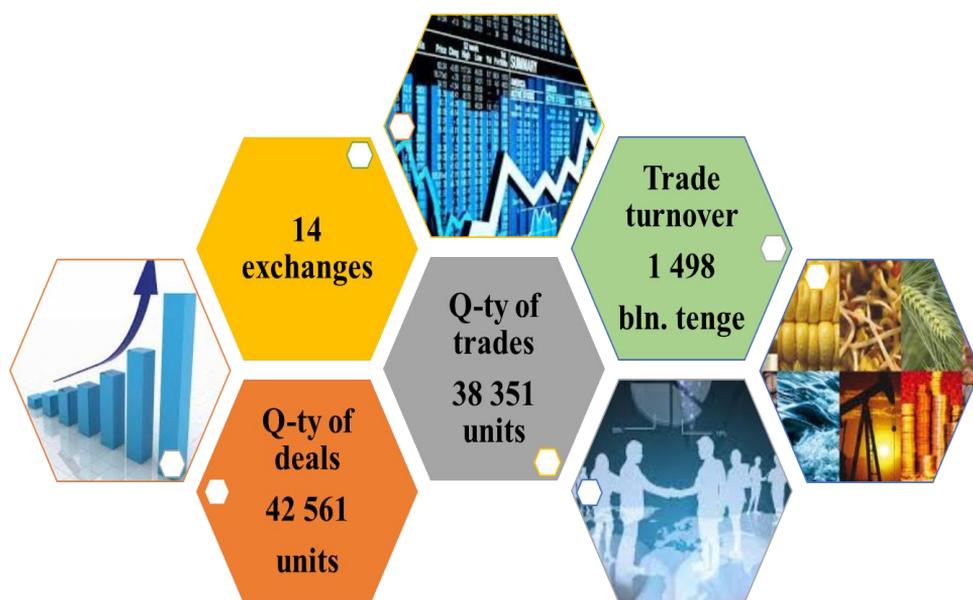


Figure 1 – Exchange trading overall outcome in 2016

Source: www.stat.gov.kz

Total turnover reached 1.5 trl. tenge in 2016. Main indicators of exchange trading are presented in Table 1.

Table 1. Main indicators of exchange trading in Kazakhstan

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Quantity of trades, units	398	964	12 983	21 340	8 109	25 878	29 259	38 351
Quantity of deals, units	1 119	10 407	892 553	179 474	13 418	31 056	34 413	42 561
Turnover of deals, bln tenge	55	86	462	1 447	826	1 244	910	1 498
Source: www.stat.gov.kz								

Within 7 years total turnover increased almost 27 times reaching from 0.055 trl till 1.5 trl tenge. The average volume of a deal is 35 mln. tenge in 2016.

The exchange market was formed mostly by grain (wheat, barley), coal, cement, liquefied petroleum gas and coal (from 2013).

Along with the approving of the list of exchange commodities, Samruk-Kazyna group (organizations that are directly or indirectly owned by Samruk-Kazyna JSC) provided a huge scale of goods and services procurement basing on commodity exchange trading.

Some of the commodity exchanges in Kazakhstan were opened specifically for public procurement of goods, as these services were in demand from government agencies. The main reasons for the demand for commodity exchange services in the framework of public procurement are:

- 1) legislation;
- 2) simplifying of procurement procedures through usage of the special trading systems;
- 3) decreasing of trading risks and risks of non-delivery of bought goods.

Since 2013, in view of the restrictions introduced in the procurement of the list of exchange commodities for state and quasi-state purchases, the exchange turnover on purchases of subsoil users began to increase in the form of procurement through commodity exchanges within the framework of the Law of the Republic of Kazakhstan «On Subsoil and Subsoil Use».

It is planned to restart exchange trading with greenhouse gases and other carbon units in 2018 that could positively affect on the development of the exchange trades in Kazakhstan and the establishment of a market valuable price indicator for these products.

Introducing new services and services, commodity exchanges greatly simplify the procedure for buying and selling various goods, solving the most important business need – the search for suppliers and consumers.

For now, Kazakhstan offers a full range of services for the organization of trading in exchange commodities. Kazakhstan's commodity market has great prospects, which stipulates the improvement of electronic technologies, the expansion of the list of exchange instruments and services for economic entities.

At the same time, for a more efficient functioning of this market, its wider administrative support is required in the form of expanding the list of exchange commodities that are mandatory for exchange trade and strengthening state control both over commodity exchanges and over other subjects of exchange trade.

Presumably, in the near future, competition in the exchange industry will increase primarily affecting exchange trades in grain wheat, barley; however, most of the Kazakhstani commodity exchanges only start to register over-the-counter transactions, which in turn will force such commodity exchanges to reduce the exchange commission.

The increase of requirements for the size of commodity exchanges authorized capital in Kazakhstan and the possible exclusion of purchases of subsoil users will most likely lead to a reduction in the number of Kazakhstan commodity exchanges and to the formation by the remaining commodity exchanges. Reforms and development prospects provide changes in services offered, in list of market participants and in the list of exchange commodities.

Nevertheless, commodities market in our country not always exercise the valuable role that it place in the world. Indeed word market allocate wide range of exchange-traded products, issues price indicators, provide turnover of the goods globally.

According to Eurasian Development Bank (EDB) «establishment of common commodity market of Russia, Kazakhstan and Belarus in the form of the Customs Union and enhanced opportunities to boost mutual trade suggest the next step in the advancement of integration agenda. This step is about addressing the issues of CU member-countries' cooperation in organized commodity markets... The SES members as exporting countries with profound raw-material and agrarian capacity, require more effective and transparent price formation mechanisms domestically. Development of commodity exchanges necessitates improvements in the regulatory framework and market infrastructure... A comprehensive discussion of the potential for cooperation in organized commodity markets includes addressing the development challenges and constraints of the SES countries' commodity markets».

Indeed, development of joint market between the partner countries provides the necessity to improve the conditions of internal exchange-traded commodity markets as well as to establish a similar «track» to insure coordinated direction for future growth. From other side, weak positions of local commodity exchanges (in our country) slowdown upcom-

ing opportunities preventing sustainable functioning of this market, thus, decreasing the effectiveness of market outcomes.

According to a conception research run by UNCTAD at the end of 2000-s, valid mostly for developing countries, «a commodity exchange may act in a broader range of ways, in order to stimulate trade in the commodity sector. This may be through the use of instruments other than futures, such as the cash or «spot» trade for immediate delivery, forward contracts on the basis of warehouse receipts, or the trade of farmers' repurchase agreements for financing (known as «repos»). Alternatively, it may be through focusing on facilitative activities, rather than on the trade itself». «The usefulness of a commodity exchange lies in its institutional capacity to remove or reduce the high transaction costs often faced by entities along commodity supply chains in developing countries. A commodity exchange reduces transaction costs by offering services at lower cost than that which participants in the commodity sectors would incur if they were acting outside an institutional framework. These can include – but are not limited to – the costs associated with finding a suitable buyer or seller, negotiating the terms and conditions of a contract, securing finance to fund the transaction, managing credit, cash and product transfers, and arbitrating disputes between contractual counterparties. Therefore, by reducing the costs incurred by the parties to a potential transaction, a commodity exchange can stimulate trade».

By decreasing the transaction costs in running deals with commodities and goods exchange-traded market considerably stimulates market activity of the business entities and encourages them to use important services, provided by the local and international commodity exchanges.

Moreover for local economy, it is very important to provide wide range on information on the necessity to develop internal commodity market. This becomes one of the priorities to prepare specialists who have strong skills:

- to be a commodity market participant
- to organize needed scope of work for running procurement through trading system
- to sell&buy goods basing on exchange-trading principals.

Thus, designing special courses on commodity exchange trading at Kazakhstani universities can be one of the following steps in development of the exchange trading in our country. One of the examples is Al-Farabi Kazakh National University that implements special programs and scientific work to insure future trends in preparation of the specialists for exchange trading.

Conclusion. Commodity exchange trades both standardized exchange commodities and non-standardized goods. Commodity exchanges are the organizers of trades that provide an opportunity for bidders to bid for the purchase / sale of goods, the conclusion of transactions on them

and subsequent control over their execution. An integral part of exchange trades is their settlement and clearing services. Introducing new services and services, commodity exchanges greatly simplify the procedure for buying and selling various goods, solving the most important business need - the search for suppliers and consumers.

REFERENCES

1. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated April 6, 2011 No. 375 «On approval of the list of exchange commodities and the minimum amount of represented parties that are sold through commodity exchanges».

2. Law of Russian Federation «On Commodity Exchanges and Exchange Trade»

3. Batisheva T. «Unnatural selection» / «Expert Kazakhstan» № 8 (349), February 27, 2012 - March 4, 2012.

4. Law of the Republic of Kazakhstan «On Commodity Exchanges» dated 4 May 2009 No. 155-IV (with amendments and additions as of October 29, 2015)

5. The list of exchange commodities and the minimum size of the represented parties, which are sold through the commodity exchange, approved by the order of the Minister of the National Economy of the Republic of Kazakhstan on February 26, 2015 No. 142

6. Typical rules of exchange trade, approved by the Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan on December 8, 2009 No. 2042

7. www.ets.kz.

8. www.eabr.org

9. www.stat.gov.kz

10. www.unctad.org

Ә.М. Нұрғазина¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

Р.Ж. Сағадиді², спот нарығы департаментінің директоры,

¹ әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,

Алматы қ., Қазақстан

² ««ЕТС» Тауар биржасы» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Қазақстандағы тауар биржасы нарығының даму мәселелері

Түйіндеме. Тауар биржасы нарығын дамыту қажеттілігі ұлттық экономиканың және ішкі нарықты тиімді дамытудың маңызды торларының бірі болып табылады. Тауарларды сату үшін ішкі биржа

нарығының даму аспектілері еліміздің бәсекеге қабілеттілігін арттыру және әлемдік нарықтардағы өз позицияларын нығайтуды анықтайды.

Қазақстанның тауар биржасы он жылдан астам уақыттан бері жұмыс істеп келеді және базалық тауарлармен сауда-саттықта жетекші лауазымдарға арналған негізгі биржалар арасындағы бәсекелестіктің артуымен сипатталады. Алмасудың жұмыс істеуіндегі реформалар, сондай-ақ соңғы жылдары олардың қызметін реттеу сауда-саттық ұйымдастырушылардың санын қысқартуға алып келді, сонымен қатар нарық қатысушыларына қызмет көрсету сапасын жақсартты. Ең алдымен бұл ішкі қор биржаларының сауда жүйесі арқылы ұйымдастырылған жер қойнауын пайдаланушыларға қатысты.

Түйінді сөздер: тауар биржасы, биржалық тауар, биржалық сауда, клирингтік орталық, электрондық сауда алаңы.

А.М. Нургазина¹, кандидат экономических наук, доцент

Р.Ж. Сагади², директор Департамента спот рынка

¹ Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

² АО «Товарная биржа «ЕТС», Алматы, Казахстан

Перспективы развития товарного биржевого рынка в Казахстане

Аннотация. Необходимость развития товарного биржевого рынка является одним из важных факторов эффективного развития национальной экономики и внутреннего рынка. Аспекты развития отечественного биржевого рынка купли-продажи товаров определяют повышение конкурентоспособности страны и упрочнения ее позиций на мировых рынках.

Товарный биржевой рынок Казахстана существует уже более десятилетия и характеризуется ростом конкуренции между основными биржами за лидерские позиции в отношении торговли основными биржевыми товарами. Реформы в сфере функционирования бирж, а также регулирования их деятельности в последние годы приводят к сокращению числа организаторов торгов одновременно повышая качество услуг для участников рынка. В первую очередь это касается закупок недропользователей, организуемых через торговую систему отечественных бирж.

Ключевые слова: товарная биржа, биржевой товар, биржевая торговля, клиринговый центр, электронная торговая площадка.

Ю. Джоо¹, магистрантка 2-го курса
специальности «Учет и аудит»

С.К. Барышева², кандидат экономических наук
^{1, 2} АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация. В данной статье рассматриваются объекты и субъекты управленческого анализа, а также описаны основные задачи и этапы его проведения. Управленческий анализ проводят все службы предприятия с целью получения информации, необходимой для планирования, контроля и принятия управленческих решений. Успех предпринимательской деятельности во многом предопределяется обоснованностью управленческих решений, генерируемых менеджментом предприятия. Однако нередко решения, принимаемые руководством, не имеют должного экономического обоснования. От правильности и результативности управленческого анализа зависит основной результат – прибыль, которая затем становится объектом финансового анализа. То есть каждый из этих видов анализа решает свою задачу единой стратегии анализа на предприятии. Управленческий анализ – метод научного исследования явлений и процессов в управлении бизнесом, основывающийся на изучении составных частей, элементов изучаемой системы и способствующий принятию управленческих решений для достижения целей деятельности организации.

Ключевые слова: управленческий анализ, аналитическая информация, внутренние ресурсы, этапы анализа, стратегия анализа, управленческие решения.

Введение. Результативность управленческой деятельности становится зависимой от качества и эффективности проведения управленческого учета и анализа, так как нельзя управлять предприятием, не зная какими ресурсами и в каком количестве располагает организация, насколько она платежеспособна и финансово-устойчива, насколько доходы и расходы фирмы обеспечены реальными денежными потоками и как получить необходимую величину прибыли, служащей основой для исчисления дивидендов, при заданной величине затрат организации. Сегодня коммерческие организации сталкиваются с огромным числом проблем, которые максимально эффективно можно решить,

оперируя логическим мышлением, способностью анализировать, применяя методики экономического анализа. К их числу следует отнести проблемы, рано или поздно возникающие у руководителей: до каких пределов расширять производство; в какой момент следует расширять материально-техническую базу производства, когда фирмы начнет получать прибыль, и как обеспечить ее конкретный размер, следует ли принимать предложение о дополнительном производстве [1].

Основная цель управленческого анализа – это информационное обеспечение принятия обоснованных управленческих решений.

Экспериментальная часть. При организации управленческого анализа на предприятии необходимо принимать во внимание ряд существенных факторов, которые будут накладывать определенный отпечаток на весь процесс управления:

- наличие и уровень развития системы управленческого учета;
- организационно-правовая форма и масштабы деятельности предприятия;
- структура субъектов управленческого анализа и др. [2].

Управленческий анализ направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей предприятия, на оценку текущего состояния бизнеса, выявление стратегических проблем. Необходимость проведения управленческого анализа определяется следующими факторами [1]:

- во-первых, он необходим при разработке стратегии развития предприятия и в целом для реализации эффективного менеджмента, поскольку является важным этапом управленческого цикла;
- во-вторых, он необходим для оценки привлекательности предприятия, с точки зрения внешнего инвестора, определения позиции предприятия в национальных и иных рейтингах;
- в-третьих, управленческий анализ позволяет выявить резервы и возможности предприятия, определить направления адаптации внутренних возможностей предприятия к изменениям условий внешней среды.

Управленческий анализ – это анализ бизнес-деятельности с целью принятия оптимальных управленческих решений, в ходе которого решаются следующие основные задачи:

- качественная оценка достоверности и полноты используемой информации;
- аналитическая интерпретация информации, имеющейся в финансовой, управленческой, статистической, производственной отчетности для получения достоверных выводов с позиций основных групп пользователей;
- оценка показателей и параметров издержек, доходов и финансовых результатов для обоснования управленческих решений;

– мониторинг развития деятельности для выявления неиспользованных возможностей повышения конкурентоустойчивости организации.

Объектом управленческого анализа являются хозяйствующие субъекты экономики.

Субъект управленческого анализа – это лицо, непосредственно осуществляющее управленческий анализ.

Предмет управленческого анализа – это хозяйствующие процессы, протекающие на предприятии, социально-экономическая эффективность и результаты его деятельности.

От правильности и результативности управленческого анализа зависит основной результат – прибыль, которая затем становится объектом финансового анализа. То есть каждый из этих видов анализа решает свою задачу единой стратегии анализа на предприятии [3].

Особенности управленческого анализа:

- комплексное изучение всех сторон деятельности организации;
- интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений в организации;
- использование всех доступных источников информации;
- ориентация результатов анализа на руководство организации;
- отсутствие регламентации с внешней стороны;
- максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны;
- границы информационного инструментария анализа простираются практически на все стороны хозяйственной жизни;
- методическое обеспечение аналитических процедур включает современные рыночные инструменты, апробированные в практике зарубежных и отечественных аналитиков;
- управленческий анализ в основном носит прогнозный характер, направлен на оценку деятельности коммерческой организации в будущем;
- аналитические процедуры нацелены на оценку бизнес-деятельности, обоснование оптимальных управленческих решений на основе выявления неиспользованных возможностей.

Становление и внедрение системы управленческого анализа затрат является достаточно сложным и длительным процессом, состоящим из нескольких последовательных этапов. В целом внедрение системы управленческого анализа на предприятиях можно представить следующим образом [1]:

Первый этап описание существующей информационной (бухгалтерской) системы организации – характерен для организаций, существующих довольно продолжительное время. К

этой группе относятся предприятия промышленности, так как за последнее время серьезных изменений в инфраструктуре организаций данного типа не наблюдается. Задачами этапа являются описание и анализ существующей информационной системы организации, по преимуществу системы бухгалтерского учета. Результатом данного этапа являются схемы организационно-управленческой структуры, информационных потоков предприятия, описание системы бухгалтерского учета. На этом этапе также должны быть определены особенности и недостатки организации существующей системы управленческого анализа.

На втором этапе определение требований к необходимой управленческой информации. Определяется качественный и количественный состав информации, требуемый для эффективного управления организацией. Здесь выявляются пробелы существующей информационной системы, выясняются причины этого, оценивается объем изменений в системе управления.

На третьем этапе построение формализованной системы, способной обеспечить менеджеров необходимой управленческой информацией. Данная система должна быть способна собирать, обрабатывать и предоставлять соответствующую потребностям управляющих информацию. Здесь выделяются центры ответственности – сегменты внутри организации, во главе которых стоят ответственные лица, принимающие решения.

Четвертый этап характеризуется построением системы управленческой отчетности, которая представляет собой совокупность отчетов и сводок, составляемых центрами ответственности, включающих всю необходимую для учетно-аналитических специалистов информацию с заданным уровнем детализации.

На пятом этапе – построение системы внутрипроизводственного анализа – происходит конструирование системы управленческого анализа. Главной целью анализа является оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе управленческой аналитической отчетности и выработка рекомендаций по ее совершенствованию, а также своевременное выявление и устранение недостатков в деятельности хозяйствующего субъекта, поиск резервов улучшения финансового состояния и его платежеспособности.

Шестой этап – построение системы финансового планирования, которая состоит из систем бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия и системы сводного бюджетного планирования деятельности предприятия.

Управленческий анализ призван обеспечить управленческий аппарат предприятия информацией, необходимой для управления и контроля за деятельностью этого предприятия.

Синоним управленческого анализа – внутренний анализ, который дает администрации соответствующую информацию для принятия наиболее эффективных решений. Управленческий анализ – метод научного исследования явлений и процессов в управлении бизнесом, основывающийся на изучении составных частей, элементов изучаемой системы и способствующий принятию управленческих решений для достижения целей деятельности организации [4].

Заключение. Таким образом, цель управленческого анализа состоит в изучении механизма достижения максимальной прибыли и повышения эффективности хозяйствования; разработке важнейших вопросов конкурентной политики предприятия и программ его развития на перспективу; обосновании управленческих решений по достижению конкретных производственных целей; в постоянном информационном обеспечении контроля за рациональностью функционирования всей хозяйственной системы по выполнению обязательств производства и продажи продукции, выявлению и мобилизации текущих внутрипроизводственных резервов снижения затрат на производство продукции, роста доходности предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономический анализ: учебник / [Ю.Г. ИONOва и др.]. – Москва: Московская финансово-промышленная академия, 2012. – 426 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – Москва: Инфра-М, 2010. – 534 с.
3. Турманидзе, Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / – Москва: Экономика, 2011. – 478 с.
4. Комплексный экономический анализ предприятия / [А. П. Калинина и др.]. – Санкт-Петербург: Лидер, 2010. – 569 с.

Ю. Джао¹, магистрант

С.К. Барышева², экономика ғылымдарының кандидаты
^{1,2} «Нархоз» Университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Басқарушылық талдаудың негізгі міндеттері мен кезендері

Андатпа. Бұл мақалада басқарушылық талдаудың объектілері мен субъектілері және де оны жүргізудің негізгі міндеттері мен

зендері қарастырылған. Басқарушылық талдауды ұйымның барлық қызмет бөлімдері жоспарлау, бақылау және басқару шешімдерін қабылдау үшін қажетті ақпаратты алу мақсатында жүзеге асырады. Ұйымның кәсіпкерлік нәтижесі басқару шешімдерін дұрыс даудан алға бейімделеді. Бірақ кейбір жағдайларда шешімдердің экономикалық тұрғыдан негіздемесі жоқ болады. Сондықтан рушылық талдаудың дұрыстығы мен нәтижелігінен негізгі мәселе пайда анықталып, ол қаржылық талдаудың объектісі болып тырылады. Яғни талдаудың әр бір түрі өз қызметі мен мақсатының ұйымның стратегиялық талдауының басты міндетің атқарады. нымен басқарушылық талдау ғылыми зерттеу әдістері арқылы бизнесті басқаруда құрамдас бөліктерді зерделеу, жалпы объектінің жүйесін айқындау мен басқарушылық шешімдерді қабылдауның негізгі мақсатына жетуде қолданылады деп тұжырымдаймыз.

Түйінді сөздер: басқарушылық талдау, аналитикалық ақпарат, ішкі ресурстар, басқарушылық шешімдер.

J. Dzhaio¹, graduate student

S.K. Barysheva², candidate of economic sciences

^{1, 2} «Narxoz» University», Almaty, Kazakhstan

The main tasks and stages of the management analysis

Abstract. This article discusses objects and subjects of management analysis and describes main stages of its conduct. Management analysis is conducted by all the services of enterprise in order to obtain the information necessary for planning, monitoring and making managerial decisions.

The success of entrepreneurial activity is largely predetermined by the validity of management decisions generated by the management of the enterprise. However, often the decisions taken by management do not have a proper economic justification. From the correctness and effectiveness of management analysis depends on the main result - profit, which then becomes the object of financial analysis. That is, each of these types of analysis solves its task of a unified analysis strategy in the enterprise. Managerial analysis is a method of scientific investigation of phenomena and processes in business management, based on the study of components, elements of the system being studied and facilitating the adoption of managerial decisions to achieve the goals of the organization.

Key words: management analysis, analytical information, domestic resources, management decisions.

МРНТИ 06.56.21

Ж.Е. Шимшиков, доктор экономических наук, профессор
Центр социально-экономических исследований –
филиал РГКП «Институт экономики» КН МОН РК в г. Астана,
Казахстан

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ КРУПНОГО, МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. В статье рассматриваю проблемы развития франчайзинга как одной из форм кооперации и интеграции малого и среднего бизнеса с крупным бизнесом в Республики Казахстан. Проанализированы институциональные и законодательные основы поддержки и развития нашим государством отечественного франчайзинга. Выявлены факторы содержающие распространение франчайзинга в Казахстане. Дается приблизительная оценка состояния развития франчайзинга по косвенным источникам информации в виду отсутствия их учёта в официальной статистике страны.

Осуществлен отраслевой обзор, который показывает мизерную долю (2%) франчайзинга в производственной сфере, тогда как львиную долю имеют сферы торговли и обслуживанию. В табличной форме по данным «Союза франчайзинга» предоставлена динамика роста франчайзинговых отношений в Казахстане за 2010-2016 гг.

В статье отмечается выявленная тенденция роста международных франшиз и расширение сферы их применения из традиционных сегментов в сферу образования и медицины, а также в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» современных технологии рыбопереработки, по хлебопереработке, по оптимизации кормления животных и птиц с применением природных нано-биологических катализаторов. Приводится в статье целый ряд проблем прятягивающих развитию франчайзинга в РК.

Ключевые слова: Франшиза, франчайзинг, франчайзер, предприниматель, лицензия, международный рынок, «Союз франчайзинга», Фонд развития предпринимательства «Даму», «Дорожная карта бизнеса-2020», сервис, торговля, общепит.

Введение. Франчайзинг является менее рискованным методом ведения бизнеса для начинающих предпринимателей. В соответствии с данными ТПП США, 97% франчайзинговых предприятий, открытых за последние 5 лет, продолжали успешно работать в дальнейшем, в то время как 62% нефранчайзинговых предприятий закрылись за этот же период. В США на долю франчайзинговых компаний приходится 18 млн рабочих мест и 2,1 трлн. долл. в общем объеме национальной экономики [1]. В настоящее время у нас в стране не осуществляется статистическое исследование оборота франчайзинговых сетей. По подсчетам Б. Кисикова, в секторе франчайзинга занято 14 тысяч человек, оборот всех предприятий, созданных на условиях договоров франчайзинга составляет 500 млн долл., а по данным Союза франчайзинга в стране представлено 350 брендов, практикующих франчайзинг, из них 30 отечественных франшиз, в доле предпринимательства франчайзинг занимает 3,5% и наблюдается стремительный темп развития франчайзинговых отношений [2].

О необходимости поддержки, развития и регулирования франчайзинга в Казахстане впервые было заявлено в «Государственной Программе развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 1999-2000 годы», которая предусматривала следующее: «...важную роль приобретает поддержка малого бизнеса в виде развития франчайзинга. Необходимо внедрение франчайзинга, как смешанной формы малого и крупного бизнеса...».

Экспериментальная часть. Практически во всех других, последующих Программах по поддержке предпринимательства в той или иной степени декларировалась необходимость развития франчайзинга.

Основными нормативно-правовыми актами, регулируемыми франчайзинговые отношения в Республике Казахстан, являются:

– Гражданский Кодекс Республики Казахстан (особенная часть) от 1 июля 1999 года № 410-1, глава 45 («Комплексная предпринимательская лицензия»), в данной главе перечислены объекты договоров франчайзинга, основные права и обязанности сторон, оформление договоров.

– Статья 902 Гражданского Кодекса дает определение

– понятию «комплексная предпринимательская сублицензия», описывает возможность выдачи лицензиатом (франчайзи) сублицензии (субфраншизы).

– Закон Республики Казахстан от 24 июня 2002 года.

№ 330 «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинг)». Настоящий Закон регулирует отношения,

связанные с осуществлением комплексной предпринимательской лицензии, и направлен на развитие и поддержку франчайзинговой деятельности. Закон определяет содержание договора комплексной предпринимательской лицензии, права и обязанности субъектов

– франчайзинговых отношений, а также роль государственных органов в развитии и поддержке комплексной предпринимательской лицензии в Республике Казахстан.

– Закон Республики Казахстан от 26 июля 1999 года № 456-І «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».

В законе РК «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» обязанность комплексного лицензиара в плане обучения ограничивается пунктом 2, статьи 15: провести обучение и консультирование лицензиата по вопросам, связанным с осуществлением этих прав. В то время как согласно законодательству России, Украины и Белоруссии, в случае, если договором коммерческой концессии не предусмотрено иное, правообладатель обязан оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников.

Данное различие в формулировке может привести к тому, что франчайзер, продолжая получать роялти, перестанет осуществлять поддержку и повышать квалификацию работников франчайзи, а также снизит уровень контроля. Это может привести к тому, что договор франчайзинга о комплексной предпринимательской лицензии в реальности перейдет в стандартный лицензионный договор. В связи с этим, представляется необходимым рассмотрение возможности пересмотра вышеуказанного пункта для увеличения защиты прав франчайзи.

Фактором, сдерживающим развитие франчайзинга в Казахстане, является то, что часто они достаточно дороги для начинающего предпринимателя. Стоимость франшизы начинается от 5 тыс долл. США, в среднем она будет стоить казахстанскому бизнесмену около 40-50 тыс долл. США [2].

Стоит отметить, что статистические данные по количеству действовавших франчайзинговых систем в Казахстане в различных источниках сильно разнятся. Достоверное количество определить очень сложно, так как в стране нет единого органа регистрации договоров комплексной предпринимательской лицензии. Регистрация в Министерстве Юстиции Республики Казахстан не является обязательной и проводится только при желании сторон договора.

Несмотря на разночтения в цифрах, все авторы и исследовательские коллективы сходятся в одном – количество казахстанских предпринимателей, заинтересованных в реализации франчайзинговых проектов неуклонно растет, популярность франчайзинга как безопасной бизнес-модели увеличивается. «Союз франчайзинга» представляет динамику роста франчайзинговых отношений в Казахстане за 2010 и 2013 годы. В течение 3-х лет количество иностранных франчайзеров в Казахстане выросло практически в полтора раза, и в настоящее время в Казахстане работает примерно 340 иностранных франчайзинговых сетей, которые открыли более 3000 франчайзинговых точек и в них трудоустроено около 25000 человек. Союз франчайзинга прогнозирует, что к 2022 году их количество увеличится до 550 единиц и общая доля франчайзинговых отношений в структуре малого и среднего бизнеса сможет достичь 15%, хотя сейчас их объем не превышает по одним данным – 1%, по другим данным – 3,5% [2].

Франчайзинг может существовать в различных формах в зависимости от вариантов взаимоотношений между франчайзером и франчайзи, а также распределения их взаимных прав и обязанностей. Одной из особенностей рынка франчайзинга в Казахстане является сублицензионность, то есть субфранчайзинг.

Международные франчайзеры предпочитают работать через свои (российские или турецкие) мастер-франчайзи (субфранчайзеры), а казахстанские компании, в свою очередь, выступают в качестве субфранчайзи (сублицензиаты).

Очень мало прямых классических отношений: франчайзер – франчайзи.

Международные франчайзеры не торопятся работать напрямую с Казахстаном. Причин такого положения очень много:

- недостаточная плотность населения и рынка сбыта;
- пассивность местных предпринимателей на международном рынке франчайзинга;
- единая языковая общность местных потребителей с российскими;
- очень мало случаев внутристрановой миграции франчайзинга [3].

Отраслевой обзор. По типологии франчайзинга принято различать три его основных вида: товарный (дистрибутивный), производственный, и деловой или франчайзинг бизнес формата. На рисунке 1 предоставлено соотношение видов франчайзинга на рынке Казахстана.

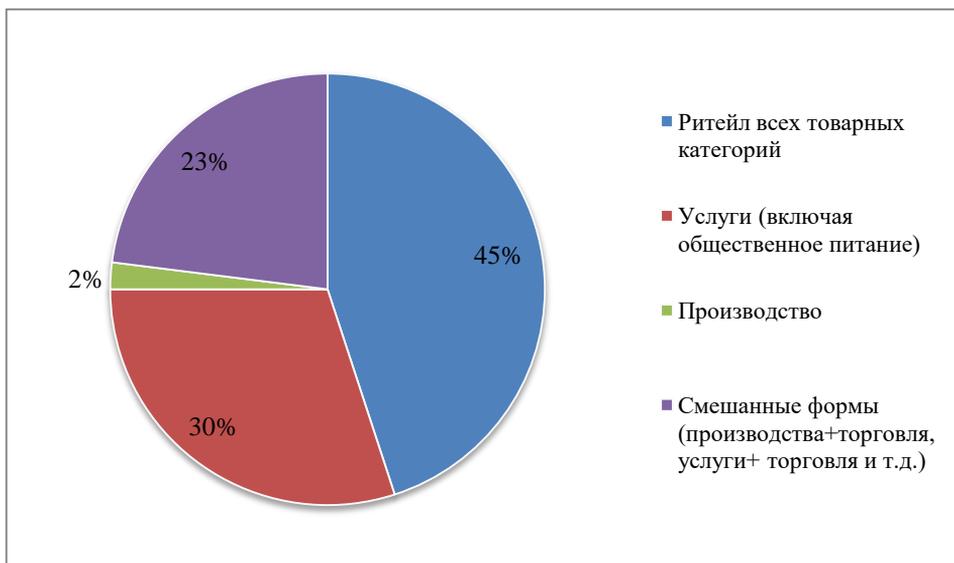


Рисунок 1 – Соотношение франчайзинга в различных сферах бизнеса РК, 2014

Примечание – составлено по источнику [5]

Как видно на рисунке 1, в Казахстане достаточно трудно развивается производственный сектор – в сфере производственного франчайзинга на местном рынке задействовано всего 2% от всех сетей. Вследствие этого франчайзинг активно применяется, в первую очередь, в сфере обслуживания и торговли. В перспективе рост доли промышленного франчайзинга возможен, но в казахстанских условиях, без государственной поддержки, это маловероятно на данном этапе развития страны. Ввиду особенностей географического положения Казахстана и большой диспропорцией между городским и сельским населением одним из приоритетных направлений мог бы стать агрофранчайзинг.

Из российских франчайзеров в Казахстане открыли сети более 110 компаний. Среди них SELA, 33 пингвина, 1С Интерес, Шоколадница, Invitro, Oggi и др. Больше всех представлен сегмент модной одежды российских производителей – 26%, 20% приходится на компании, занятые в сфере услуг, 19% – на ресторанный бизнес, остальное – салоны красоты, спортивные клубы, медицинские центры. Согласно данным «Союза франчайзинга», в ближайшие годы на рынок Казахстана планируют выйти еще около 30 российских брендов.

Результаты и обсуждения. Количество объектов, открытых по франшизам из России, превысило, в общей сложности, 400 (рисунок 2).

В настоящее время франчайзинг в Казахстане используется практически во всех отраслях экономики и охватывает сектор торговли, разнообразных услуг для населения и бизнеса, различные производственные сферы. Франчайзинговые отношения в доле малого и среднего бизнеса на октябрь 2012 года составляли 7% по сравнению с 3,5% на аналогичную дату 2011 года.

Динамика роста франчайзинговых отношений в Казахстане и прогноз до 2016 года по данным «Союза франчайзинга» представлена в таблице 1.

В настоящее время экспертами отмечается высокий потенциал рынка, несмотря на кризис. При этом, если посмотреть на динамику его развития, самый большой рост произошел в период с 2000 по 2015. Это связано со многими факторами – ростом экономики, популяризацией кредитных механизмов, повышением узнаваемости Казахстана на международном рынке, появлением закона о франчайзинге в 2002 и другими. Помимо традиционных сегментов франчайзинга, таких как фастфуд и ретейл, предпринимателям становятся интересны образование (особенно дошкольное и школьное) и медицина.

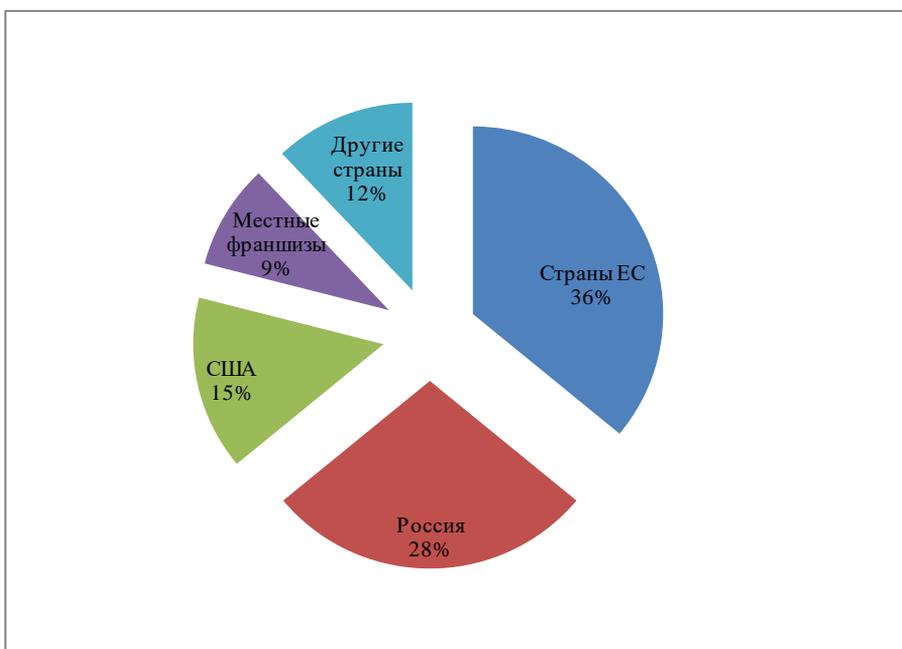


Рисунок 2 – Структура франчайзинговых сетей по стране происхождения

Примечание – составлено по источнику [5]

Большое внимание к отечественному рынку проявляют российские франшизы, которые и без того занимают львиную его долю. Кстати, в 2015 EAFRAN заключила меморандум о сотрудничестве с Российской ассоциацией франчайзинга, так что теперь и казахстанские компании получают шанс выйти на соседний рынок. Аналогичный документ подписан с Украиной. Следует заметить, что украинские бренды особенно заинтересованы в рынке Казахстана, в силу того что франчайзинговый рынок этой страны, некогда самый сильный в СНГ, сегодня испытывает понятные трудности. Девальвация усиливает процесс создания так называемого недолларового рынка франчайзинга, куда входят Казахстан, Россия, Украина, Белоруссия и Китай. Параллельно санкционная война России и Запада способствует притоку к нам иностранных франшиз, которые прежде обрелись на российском рынке и уже оттуда заходили на смежные.

Таблица 1 – Динамика роста франчайзинговых отношений в Казахстане

№	Показатели	2010	2011	ХП, 2012	2016, при поддержке Фонда «Даму»	2016, при внедрении других мер поддержки ¹
1	Доля франчайзинговых отношений в структуре и по количеству субъектов МСБ, %	0	3,5	7,0	15,0	20,0
2	Оборот в секторе франчайзинга, млрд долл.	0,85	0,9	1,0	1,2	1,4
3	Количество созданных рабочих мест	20000	22000	25000	30000	35000
Примечание – составлена по данным [4]						

В большинстве своем казахстанский рынок франчайзинга представлен ретейлом (розницей), куда входит продажа одежды, обуви, предметов быта и многого другого, в том числе онлайн-торговля.

Внедрение государственных программ развития франчайзинга, например, безвозвратная дотация государством 30% стоимости проекта на основе договора франчайзинга, если франшиза аккредитована, например, банком, Фондом «Даму», «Союзом франчайзин-

га». Банковское финансирование предпринимателей и стартапов – потенциальных образовательные учреждения, подготовка специалистов по франчайзингу.

Следом идут общепит и сервис. Думается, этот баланс будет несколько смещаться в сторону увеличения доли заведений питания. а сегодня многие предприниматели проявляют интерес в приобретении франшизы в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Современные технологии рыбопереработки, новшества по хлебопекарному оборудованию, вопросы оптимизации кормления животных и птицы с применением природных нанобиологических катализаторов. Это основные направления развития франчайзинга в Казахстане.

В настоящее время в Казахстане организациями, оказывающими полномасштабные профессиональные услуги для участников франчайзинговых отношений, является Союз франчайзинга и Фонд развития предпринимательства «Даму».

Заключение. Таким образом, можно выделить следующие проблемы, препятствующие развитию франчайзинговых отношений в РК:

- отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору;
- недостаточной уровень защиты интеллектуальной собственности;
- отсутствие «длинных денег»;
- высокая стоимость франшизы для начинающих предпринимателей;
- слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений;
- высокие цены на недвижимость, что делают нерентабельным открытие франчайзинговой точки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Практическое пособие по франчайзингу / Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь; под ред. Т.П. Быковой. – Минск: ИнтегралПолиграф, 2014. – 144 с.
2. Сидельников В.В. «Франчайзинг в Казахстане»
3. Турсынбаев А.А. Доклад «Развитие МСБ как важнейший путь выхода РК из экономического кризиса»
4. Вестник союза франчайзинга, № 2 (99) 2014
5. Шымыров О. Отчет о результатах исследования «Состояние и анализ развития рынка франчайзинга в Республике Казахстан», FinGate, 2014. – 123 с.

Ж.Е. Шымшықов, экономика ғылымдарының докторы, профессор
Әлеуметтік-экономикалық зерттеулер орталығы –
ҚР БҒМ ҒК «Экономика институты» РМҚК филиалы
Астана қ., Қазақстан

Қазақстанда ірі, шағын және орта кәсіпкерліктердің интеграциялану пішіні ретіндегі франчайзингті дамыту мәселері

Түйіндеме. Мақалада шағын және орта бизнестің ірі бизнеспен кооперациялануы мен интеграциялануының бір пішіні болып табылатын франчайзингтің Қазақстан Республикасында даму мәселері қарастырылады. мемлекетіміздің отандық франчайзингті қолдап және дамыту барысындағы институционалдық, құқықтық негіздеріне талдау жасалған. Қазақстанда франчайзингтің кеңінен таралуына кедергі болып отырған факторлар анықталған. Елімізде ресми статистикалық есеп болмауына байланысты қосалқы ақпарат көзінің франчайзингтің даму деңгейіне баға берілген.

Франчайзингтің өндірістік салада таралуының өте мардымсыз (2%), ал сауда мен қызмет көрсету салаларында өте қарқынды екенін көрсететін талдау жасалған. «Франчайзинг Одағының» деректеріне негізделген Қазақстандағы 2010-2016 жылдардағы франчайзингтік қатынастардың өсу динамикасы кесте арқылы кескінделген.

Мақалада, сонымен қатар, халықаралық франшизалардың өсу үрдісі және оларды қолдану салаларының дәстүрлі сауда сегменттерінен білім беру, медицина салаларына, ал «Бизнестің жол картасы-2020» Бағдарламасы аясында балық өңдеу, нан пісіру, жануарлар мен құстарды табиғи нано-биологиялық зорайтқыштарды қолдану арқылы жем беруді оңтайландыру заманауи технологияларын қолдану франшизаларының кең қолданылуы анықталған. Қазақстан Республикасында франчайзингтің дамуына бөгет болып отырған көптеген мәселелер көрсетілген.

Түйінді сөздер: Франшиза, франчайзинг, франчайзер, кәсіпкер, лицензия, халықаралық нарық, «Франчайзинг Одағы», «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры, «2020-Бизнестің жол картасы», сервис, сауда, қоғамдық тамақтану жүйелері.

Z.E. Shimshikov, Doctor of Economic Sciences, Professor
Center for Social and Economic Research –
Branch of the State Enterprise «Institute of Economics»
of the Ministry of Education and Science
of the Republic of Kazakhstan Astana, Kazakhstan

The problems of franchising development as a form of integration of large, small and medium enterprises in Kazakhstan

Abstract. The article reveals the problems of developing franchising as one of the forms for cooperation and integration of small and medium enterprises with large ones in the Republic of Kazakhstan. The institutional and legal frameworks of the government support and development of domestic franchising have been analyzed. Factors constraining the spread of franchising in Kazakhstan have been revealed. The author provides a rough evaluation of the state-of-the-art of franchising development based on the indirect information sources due to the lack of recorded data in the country's official statistics.

The author has made an industry review, which revealed a meager share (2%) of franchising in the manufacturing sector, compared to the lion's share in trade and services sector. Based on the data of the «Franchising Union» the growth dynamics of franchising relations in Kazakhstan for the period 2010-2016 has been provided in graphs.

The article reveals the growth tendency of international franchises and the expansion of their application from traditional segments to the education and medical areas, and to the modern fish and bread processing technologies, as well as technologies on optimization of animals and birds nutrition using nano-biological catalysts within the framework of the Business Road Map 2020 program. Furthermore, the article contains a number of problems that hinder the development of franchising in the Republic of Kazakhstan.

Key words: Franchise, franchising, franchisor, entrepreneur, license, international market, Franchising Union, Damu Entrepreneurship Development Fund, Business Roadmap 2020, service, trade, public nutrition.

С.К. Барышева, кандидат экономических наук
АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РК

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности учета и налогообложения в сельском хозяйстве. Сельское хозяйство должно превратиться в высокорентабельную отрасль народного хозяйства, способную обеспечить население страны высококачественными продуктами питания. При этом особенно остро стоит проблема улучшения условий труда, материально-технической базы, системы обработки данных и компьютеризация бухгалтерского учета. Специальный налоговый режим согласно налоговому кодексу РК для крестьянских или фермерских хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога и распространяется на деятельность крестьянских или фермерских хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельхозугодия, компьютеризация бухгалтерского учета, земельный налог, специальный налоговый режим.

Введение. Особенности сельскохозяйственного производства связаны с объективными условиями, не играющими значительной роли для большинства других отраслей. Зависимость от природных условий, сезонность, невысокий уровень доходности, нерегулярность поступления доходов оказывают значительное влияние на организацию и эффективность отрасли, обуславливают порядок налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В Республике Казахстан имеются все условия, необходимые для развития сельского хозяйства. Площадь сельхозугодий в РК составляет 215 миллионов гектаров. Сельское хозяйство Казахстана характеризуется:

- выраженной зональностью почвенных покровов;
- более половины всех земель, пригодных к обработке, приходится на пустынную и полупустынную зоны;
- 70% земель сельскохозяйственного назначения отведено под пастбища;

– входит в десятку крупнейших экспортеров пшеницы и муки [1].

Учитывая специфику сельского хозяйства необходимо рассмотреть особенности учета и налогообложения данной отрасли.

Экспериментальная часть. В настоящее время снижаются цены на нефть и имеются проблемы финансового сектора, поэтому сельское хозяйство в Казахстане считается одним из самых перспективных секторов экономики, который действительно может придать новый импульс стратегии диверсификации экспорта страны [1].

В этой связи сельское хозяйство должно превратиться в высококорентабельную отрасль народного хозяйства, способную обеспечить население страны высококачественными продуктами питания. При этом особенно остро стоит проблема улучшения условий труда, материально-технической базы, системы обработки данных и компьютеризация бухгалтерского учета.

На сегодняшний день имеются ряд проблем в сельскохозяйственной отрасли:

– снижение плодородия земель за счет ухудшения их водно-физических свойств;

– рост импорта сельскохозяйственной продукции (мясо и др.);

– устаревшая материально-техническая база;

– нехватка площадей для хранения урожая (площади элеваторов должны быть расширены) [2];

– недостаточное поступление налоговых платежей в бюджет, (в 2015 г. 0,7% и в 2016 г. 0,8% от всех налоговых поступлений);

– мелкие хозяйства не используют новые технологии в бухгалтерском учете (программы 1С бухгалтерия);

– рост неработающих займов (за 2016 г. размер просрочек вырос на 54,6 млрд тенге, рост составил более 300%, т.е. 13% всех кредитов в отрасли являлись неработающими) [3];

– недоступность интернета для ЭФНО, банковских расчетов и локальной сети для обмена данных между группы хозяйств (хозяйства по мелиорации – производитель – приемные пункты).

– частые изменения нормативно-законодательных актов, трудности оспаривания действия налоговой службы, двусмысленность инструкций, общий низкий уровень знания налогового законодательства бизнесменами, наличие относительно большого количества подзаконных актов.

Решение этих сложных задач требует не только применения новых организационных форм, а также современные компьютеры и программные продукты (таких как 1С: Бухгалтерия) для автоматизации деятельности сельского хозяйства.

Далее рассмотрим особенности налогообложения в сельском хозяйстве.

В Республике Казахстан налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств регулирует Налоговый кодекс РК (глава 62) [4].

По ст. 439 Налогового кодекса РК специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога и распространяется на деятельность крестьянских или фермерских хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции. Право применения специального налогового режима предоставляется крестьянским или фермерским хозяйствам при наличии земельных участков на праве частной собственности и (или) на праве землепользования (включая право вторичного землепользования). Исчисление единого земельного налога производится путем применения ставки 0,1% к оценочной стоимости земельного участка. Специальный налоговый режим помимо единого земельного налога предусматривает некоторые особенности исчисления, уплаты и предоставления налоговой отчетности по отдельным видам налогов и других обязательных платежей в бюджет таких как, социальный налог, платежи за загрязнение окружающей среды, платы за пользование водными ресурсами поверхностных источников и т.д. Плательщики единого земельного налога ежемесячно исчисляют суммы социального налога по ставке 20% от МРП за каждого работника, включая главу и членов крестьянского (фермерского) хозяйства. Оплата вышеназванных налогов производится:

- в срок не позднее 20 октября текущего налогового периода уплачиваются суммы, исчисленные за период с 1 января до 1 октября;

- в срок не позднее 20 марта налогового периода, следующего за отчетным, уплачиваются суммы, исчисленные за период с 1 октября по 31 декабря [4].

При формировании системы аграрного налогообложения учитываются: зависимость производства от природных условий предполагает высокий риск получения убытков, что обуславливает необходимость наличия в налоговой системе дополнительных возможностей, таких как отсрочка налоговых платежей, налоговый кредит, перенос убытков на будущие налоговые периоды. Сезонность производства и неравномерность получения дохода в течение года определяет использование длительного отчетного периода и перенос обязанности уплаты налоговых платежей на конец года, невысокий уровень доходности в отрасли предопределяет льготный порядок налогообложения. Это также означает, что, базируясь на общих принципах налогообложения, налоговое бремя в сельском хозяйстве должно быть ниже. Низкие налоги в сельском хозяйстве

призваны обеспечить справедливое распределение доходов в обществе [1].

Для решения проблем в учете и налогообложения сельского хозяйства мы предлагаем:

- на примере данных ТОО «JOSAM», ТОО «Дулат-Нур» Алматинской области, ТОО «Өркен» ЗКО изучив состояние бухгалтерского учета, разработали аналитические счета, субсчета и ведомости учета затрат в EXCEL для внедрения в программу «1С бухгалтерии».

- совместно с партнером ТОО «Слава» и лаборатории кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и оценка» (1С. Бухгалтерия 8.3) планируется внедрения программы 1С бухгалтерия с расширением функции учета затрат сна мелких хозяйствах как ТОО «JOSAM», ТОО «Дулат-Нур» Алматинской области, ТОО «Өркен» ЗКО;

- учет затрат разбить по земельным угодьям, по культурам, по видам продукции, по подразделениям и т.д.

- выявить рентабельные виды вырабатываемой продукции, разработать бюджеты продаж и производства, и подготовить оперативную информацию для принятия управленческих решений;

- систему упрощенного налогообложения и ведения бухгалтерского учета (по усмотрению фирмы): с фиксированным суммарным налогом на основе Патента или с ведением Книги учета доходов и расходов.

Специальные пакеты прикладных программ (1С: Бухгалтерия) позволяют рассчитать посевные площади, дают прогнозы урожая в зависимости от погодных условий. И на основе этих данных осуществляют планирование посадки и ухода за культурами с учетом имеющейся техники, трудовых ресурсов и различных вариантов погодных условий. Вносятся различные подкормки, в зависимости от состава почвы и ее плодородия [3].

Заключение. Объединение программных продукт (1С: Бухгалтерия), Интернет, Банк Клиент в сети позволит более четко организовать оперативную связь с Контрагентами (соседними хозяйственными, промышленными предприятиями, банками, налоговым и статистическим управлением).

Таким образом, имея компьютер и программный продукт для автоматизации бухгалтерского учета (1С: Бухгалтерия), фермер может легко и быстро рассчитать требуемое для посева количество семян и количество удобрений, спланировать свой бюджет и вести учет домашнего скота. Компьютерные системы могут планировать севооборот, рассчитывать график полива сельхоз культур и выполнять много другие полезных функций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барышева С.К. «Проблемы учета в сельском хозяйстве» материалы сборника статей Международной конференции «Инновации и качество – будущее страны», – 2017. – с. 45
2. Сайт Министерства финансов РК www.minfin.kz
3. Жакипбеков Д.С. Учетная и налоговая учетная политика предприятия: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, – 2013. – 381 с.
4. Налоговый кодекс РК (2016 г. и 2017 г.)

С.К. Барышева, экономика ғылымдарының кандидаты
«Нархоз» Университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

ҚР-дағы ауыл шаруашылығының есебі мен салық салуының ерекшеліктері

Андатпа. Мақалда ауыл шаруашылығының есебі мен салық салуының ерекшеліктері қарастырылған. Ауыл шаруашылығы қазіргі таңда өте тиімді де рентабелді халық шаруашылығының саласына айналуы және де халықты сапасы жоғары өнімдермен қамтамасыз етуі қажет. Бұл жағдайда өте өзекті мәселе болып жұмыс жағдайын, материалды техникалық базасын, бухгалтерлік есепті дыру мен ақпаратты өңдеу жүйесін жақсарту жолдары қарастырлады. Арнайы салық режимі ҚР-ның салық кодексіне сәйкес фермерлік шаруашылықтар мен ауыл шаруашылығының өнімін өндірушілер бюджетпен есеп айырысуы үшін бір қалыпты жер салығы және де басқа салықтарды қарастырады, бірақ оларды есептеу мен аудару мәселелері де жан жақты ашылып көрсетілген.

Түйін сөздер: ауыл шаруашылығы, ауыл шаруашылығының жер телімдері, бухгалтерлік есепті компьютерлеу, жер салығы, арнайы салық режимі.

S.K. Barysheva, candidate of economic sciences
«Narxoz» University», Almaty, Kazakhstan

Features of accounting and taxation in agriculture of the Republic of Kazakhstan

Abstract. In this article, features of accounting and taxation in agriculture, is discussed. Agriculture should turn into a highly profitable branch of the national economy which is capable to provide country's population with high-quality food products. At the same time, problem of improving working conditions, material and technical base, data processing system and computerization of accounting is especially acute. A special tax regime according to the tax code of the Republic of Kazakhstan for peasant or farming enterprises provides a special procedure for settlements with the budget on the basis of single land tax payment and applies to the activities of peasant or farming enterprises for the production of agricultural products.

Keywords: agriculture, farmland, computerization of accounting, land tax, special tax regime.

Б.Т. Аймурзина, доктор экономических наук, доцент
Казахский университет экономики, финансов и международной
торговли, г. Астана, Казахстан

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА В СИСТЕМЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы и особенности развития современной налоговой политики Республики Казахстан. Проведен анализ динамики налоговых поступлений государственного бюджета за последние годы, размеры недоимки по видам налогов, предоставляемых субвенций регионам и бюджетных изъятий. Даны предложения по совершенствованию налогово-бюджетной политики в Казахстане. Также уделено внимание проблемам, характеризующих налоговую политику Казахстана как недостаточно эффективную. В их числе – несбалансированность бюджетов, зависимость доходов местных бюджетов от трансфертов из республиканского бюджета, недостаточно эффективный механизм разграничения доходов между уровнями бюджетной системы, выявляемые факты нарушения финансовой дисциплины. В целях решения названных проблем предложен ряд рекомендаций, направленных на укрепление доходов местных бюджетов, повышение эффективности расходов бюджетных средств и качество государственного финансового контроля.

Ключевые слова: налоги, бюджет, налогообложение, трансферты, бюджетные изъятия, налоговая политика.

Введение. В Послании Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 30 ноября 2015 г. «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» отмечено, что необходимо пересмотреть всю систему государственных доходов и расходов. Прежде всего, следует расширить доходную базу бюджета. Главной задачей Правительства должно стать повышение прозрачности налоговой сферы [1].

Практика показывает, что развитие налоговых законодательств идет в направлении гармонизации, так как только в этих условиях возможно обеспечение свободного перелива капитала, товаров, услуг, рабочей силы, а также равные конкурентные условия. Гармонизацию национальных законодательств в налоговой сфере принято рассматривать как одну из основных задач формирования межгосударственного интеграционного объединения и важным направлени-

ем налоговой политики ряда государств, включающих систематизацию и унификацию налогов, координацию налоговых систем и налоговой политики стран, входящих в международные региональные интеграционные группы.

Экспериментальная часть. Одним из важнейших факторов стабильности налогового управления является поддержание оптимального баланса налогообложения. Для этого необходимо, в частности, максимальное использование возможных резервов. Это достигается, во-первых, адекватным планированием налоговых поступлений исходя из реальных объемов поступлений от различных хозяйствующих субъектов, во-вторых, регулярным мониторингом и корректировкой показателей. Динамика налоговых поступлений страны характеризуется данными рисунка 1.

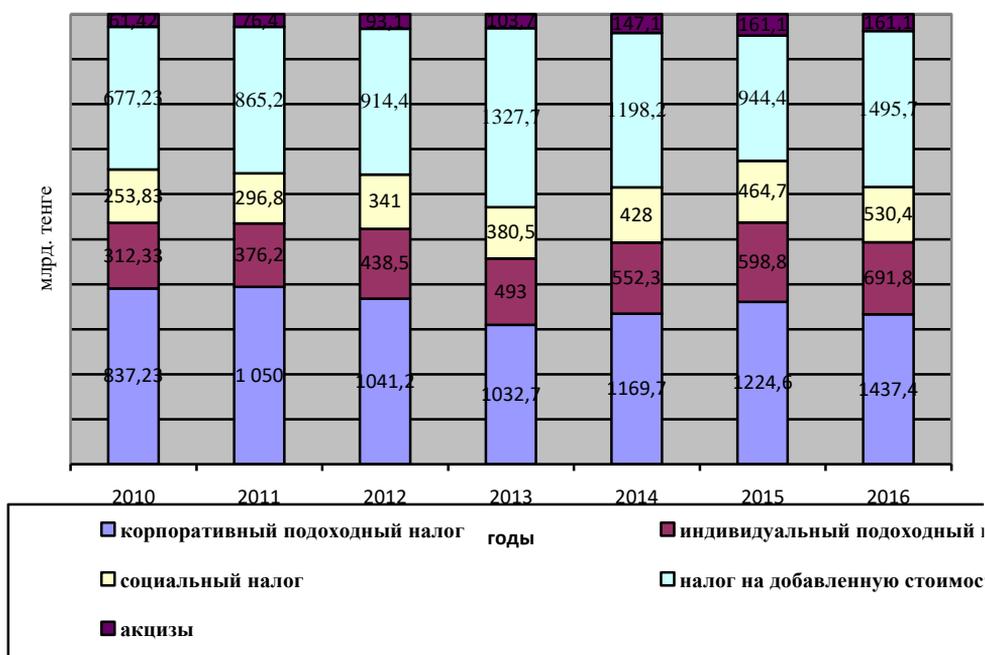


Рисунок 1 – Динамика налоговых поступлений государственного бюджета Республики Казахстан, млрд тенге

Примечание – составлено по данным Министерства Финансов РК

Данные рисунка 1 показывают, что налоговые поступления составляют значительную долю доходной части государственного бюджета Республики Казахстан. Наибольшую долю в налоговых поступлениях составляет корпоративный подоходный налог, размер которого в 2016 году увеличился по сравнению с 2010 годом почти в 1,7 раза или на 71,7%. Вторым по значимости является налог на добавленную стоимость, сумма которого составила 1497,5 млрд тенге в 2016 году.

Ключевой идеей государственного налогового менеджмента в части налогово-бюджетной политики остается снижение размера недоимки по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет (рисунок 2).

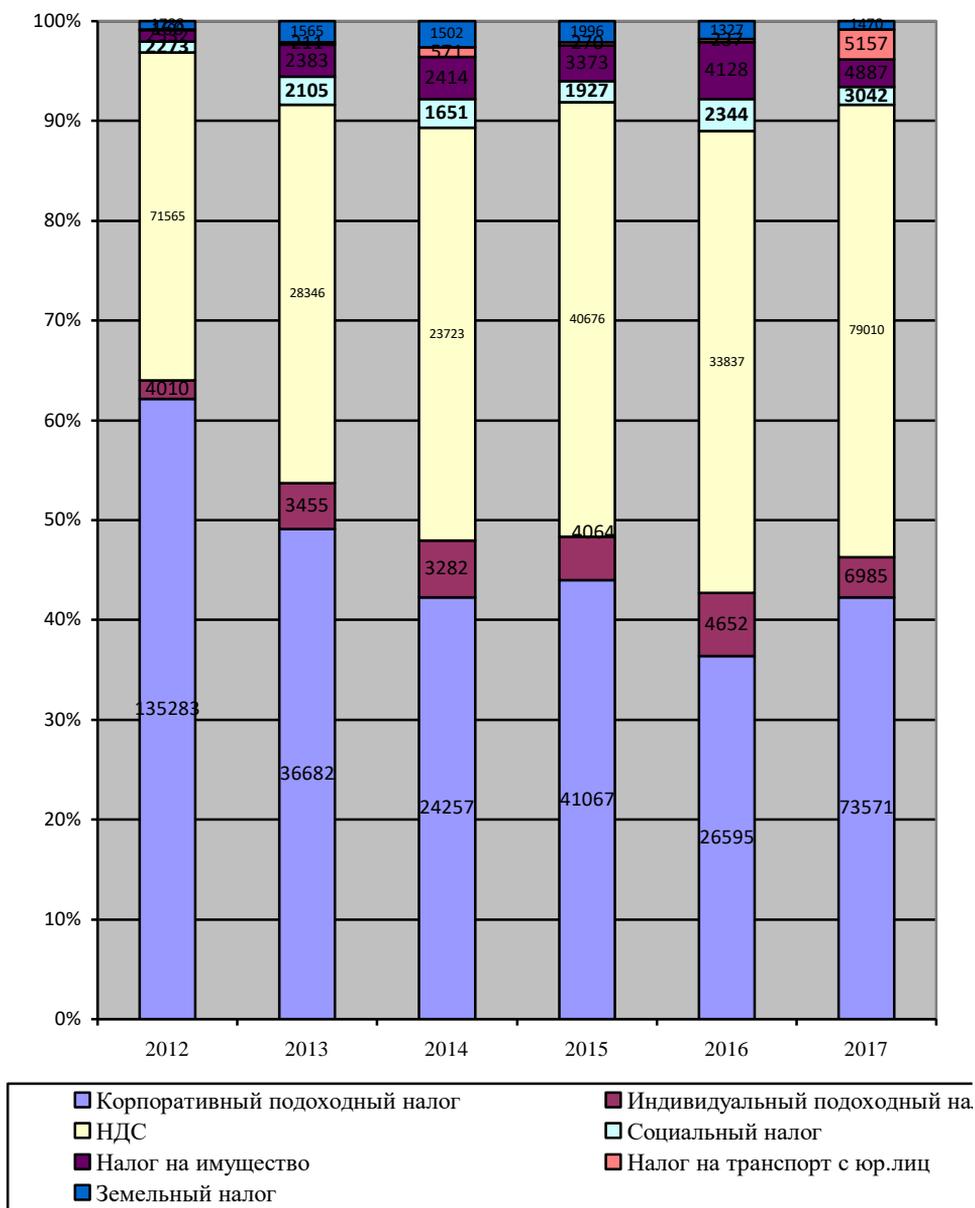


Рисунок 2 – Сумма недоимки по видам налогов за 2012-2017 годы, млн тенге

Примечание – составлено по данным Министерства Финансов РК

Недоимка по налоговым поступлениям в государственный бюджет по состоянию на 1 января 2017 года составила 183,4 млрд тенге, увеличившись по сравнению с началом 2016 года на 98,2 млрд тенге, или в 2,2 раза.

Контролем Счетного комитета установлены факты занижения отчетных данных по недоимке в связи с необоснованным присвоением статуса банкрота налогоплательщикам, по которым решения судов о применении процедуры банкротства отсутствовали. Кроме того, допущены факты предоставления недостоверных сведений в налоговых декларациях.

Длительность проведения процедур ликвидационных налоговых проверок по заявлениям налогоплательщиков приводит к потерям поступлений в республиканский бюджет.

По оценке Счетного комитета, применяемые органами государственных доходов меры налогового контроля в части своевременного реагирования на факты уклонений от уплаты налогов, по-прежнему, остаются недостаточно эффективными.

Так, в 2014 году по 64 юридическим лицам, признанным лже предприятиями, установлены 1,7 тыс контрагентов (с ростом по сравнению с 2013 годом на 519 единиц), уменьшивших свои налоговые обязательства по взаиморасчетам с ними на сумму 51,8 млрд тенге, в том числе КПП – 32,4 млрд тенге, НДС – 19,4 млрд тенге. Из них по 1,3 тыс контрагентам сумма налогов, подлежащая доначислению по КПП и НДС, составила 33,7 млрд тенге, в том числе КПП – 21,1 млрд тенге, НДС – 12,6 млрд тенге [2].

В последние годы прослеживается устойчивая тенденция роста финансовой помощи регионам из республиканского бюджета, предоставляемой в виде субвенций. Анализ изменения размеров межбюджетных трансфертов общего характера за последние годы показывает опережающий рост объемов субвенций по сравнению с размерами бюджетных изъятий [3].

Прослеживается устойчивая тенденция многократного увеличения объема выделяемых из республиканского бюджета субвенций и числа субвенционных областей, то есть идет процесс перехода областей из категории «доноров» в категорию «реципиентов». С проблемой несбалансированности бюджетной системы в той или иной мере сталкиваются все государства [4].

Вертикальная несбалансированность потенциально заложена в любой модели бюджетной системы вследствие различия функций, выполняемых разными уровнями власти. Центральные органы, осуществляя макроэкономическое регулирование и перераспределение национального дохода, сосредоточивают наиболее важные налоговые источники доходов, ослабляя доходную базу территориальных бюджетов.

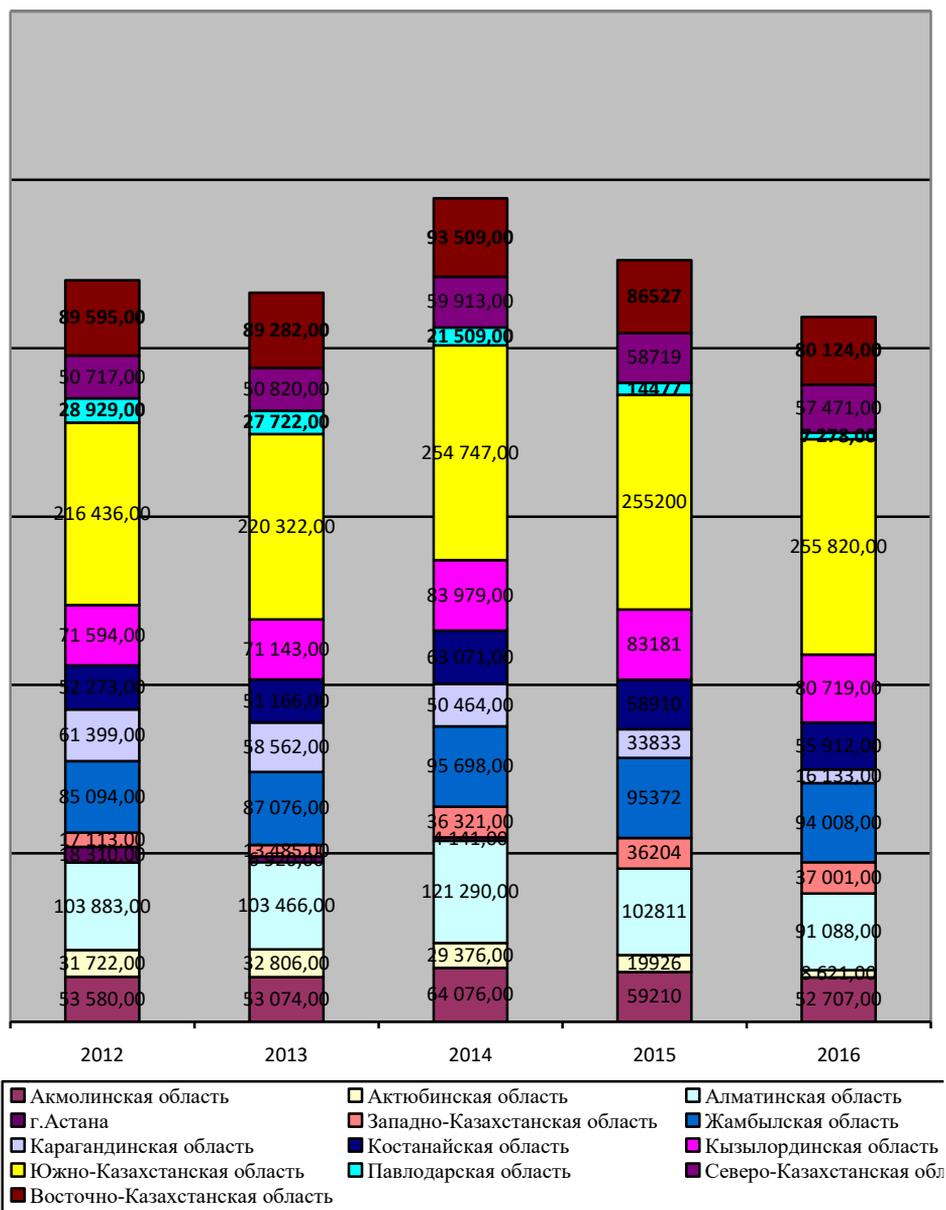


Рисунок 3 – Размер субвенций за 2012-2016 годы, млн тенге

Примечание – составлено по данным Министерства Финансов РК

Данные рисунка 3 показывают, что размер субвенций местным бюджетам составил в 2016 году 837,0 млрд тенге. Хотя в 2015 году прослеживается снижение по сравнению с прошлым периодом на 74,0 млрд тенге.

При этом выделенные в анализируемом периоде из республи-

канского бюджета официальные трансферты в бюджете отдельных регионов составили от 50 до 70% от объема бюджета. В частности, в Южно-Казахстанской области удельный вес официальных трансфертов в 2014 году составил 83,0% от всех поступлений, Жамбылской области – 81,2%, Алматинской области – 66,4%. Кроме того, действующая система межбюджетных трансфертов, служащая инструментом бюджетного выравнивания, на местном уровне государственного управления воспринимается как непрозрачный механизм выравнивания местных бюджетов, ограничивающий экономические стимулы развития регионов.

Актуальным вопросом является и действующая система бюджетных изъятий, которая зачастую имеет отрицательный эффект на стремление регионов значительно пополнять доходную часть своих бюджетов. Бюджетные изъятия (изъятия из местных бюджетов в республиканский бюджет) за 2012-2016 годы составили 523,7 млрд тенге (таблица 1).

Таблица 1 – Размер бюджетных изъятий за 2012-2016 годы, млн тенге

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016
Бюджетные изъятия из местных бюджетов	102 115	121 056	132 021	168 538	213 853,0
Бюджетное изъятие из областного бюджета Атырауской области	39 468	44 225	51 211	60 683	73 203,0
Бюджетное изъятие из областного бюджета Мангистауской област	16 076	24 607	10 080	16 726	25 713,0
Бюджетное изъятие из бюджета города Алматы	46 571	52 224	70 730	83 656	97 684,0
Бюджетное изъятие из бюджета города Астаны	-	-	-	7 473	17 253,0
Примечание – составлена по данным Министерства Финансов РК					

Наибольшая доля бюджетных изъятий приходится на город Алматы, при этом прослеживается их рост в 2016 году на 51,1 млрд тенге по сравнению с 2012 годом или почти в 2,1 раза. Объемы бюджетных изъятий в 2014 году из областного бюджета Мангистауской области сократились на 6 млрд тенге или на 37,3% по сравнению с 2012 годом, хотя в 2015 году достигнут уровень 2012 года 16

млрд тенге и в 2016 году составил 25,7 млрд тенге. Прирост объемов изъятий наблюдается также из бюджета Атырауской области. Необходимо отметить, что бюджет г. Астаны перешел из реципиентов в доноры и по состоянию на январь 2017 года размер бюджетных изъятий составил 17,3 млрд тенге, увеличившись по сравнению с предыдущим периодом почти в 2,3 раза или на 9,8 млрд тенге.

При этом, общий объем трансфертов, направленных местным бюджетам, составляет 33,5% от затрат республиканского бюджета, тогда как объем бюджетных изъятий из местных бюджетов – всего 2,2% от доходов республиканского бюджета. То есть, решение проблем финансовой самостоятельности регионов республики должно быть нацелено на стимулирование развития собственной налоговой базы, создание стимулов для местных властей в укреплении собственных источников формирования местных бюджетов.

По оценке Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета многочисленность видов трансфертов, усложненность планирования, несовершенство механизма передачи средств конечным получателям, размытость ответственности между администраторами и местными исполнительными органами, ослабление самостоятельности регионов в принятии решений приводят к неосвоению и неэффективному использованию трансфертов. Действующий механизм выделения трансфертов не стимулирует регионы к увеличению доходной части бюджета и способствует сохранению и развитию иждивенческих настроений [5].

В отчетном периоде сумма выявленных финансовых нарушений при формировании и использовании целевых трансфертов составила 245,3 млрд тенге, увеличившись по сравнению с 2013 годом на 41,2%. Из данной суммы нарушения, допущенные центральными государственными органами, составили 53,2 млрд тенге, местными исполнительными органами – 192,1 млрд тенге [2, стр. 17].

Результаты и обсуждения. Государство, определяя направления модернизации отечественной экономики, нуждается в совершенствовании функций налогового администрирования, прежде всего налогового менеджмента. В связи с этим, научные исследования по совершенствованию форм и методов управления налоговыми процессами в условиях инновационной модернизации экономики приобретают особое значение.

Несмотря на значительные достижения в налоговом администрировании и ежегодном повышении качества налоговых услуг имеются проблемы, связанные с неэффективным управлением органов налоговой службы и чрезмерной зарегулированностью налоговых бизнес-процессов.

Необходимо отметить, что во всем мире целью совершенствования налогового администрирования является максимально воз-

возможный сбор налогов при создании равных условий налогообложения, что способствует минимизации затрат на администрирование как для государства, так и для налогоплательщиков. В этом, по нашему мнению, и заключается задача по повышению конкурентоспособности налоговой системы Казахстана.

Заключение. Разработка механизма реализации налоговой политики путем совершенствования государственного налогового менеджмента реального сектора экономики в новых интеграционных условиях в Казахстане должна основываться на международных тенденциях управления процессами начисления и взимания налоговых платежей в бюджет государства с учетом специфики и особенностей казахстанской системы налогообложения. Необходима оценка с позиций сопровождения реализации налоговой политики эффективным налоговым администрированием, включая учет налогоплательщиков и налоговых поступлений, контроль налоговых органов за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов в бюджет, взыскание недоимки по налогам и сборам, результативность выездных и камеральных налоговых проверок. Считаю целесообразным:

- усиление контроля эффективности механизма налогового администрирования;
- провести оценку результатов предоставления налоговых льгот по отдельным видам налогов [6];
- совершенствовать механизм снижения налоговых рисков и системы управления рисками;
- повысить контроль эффективности налоговых проверок;
- разработать меры по сокращению дефицита бюджета путем увеличения налоговых и неналоговых поступлений, оптимизации и перераспределения расходов по приоритетным направлениям, обеспечивающим диверсификацию экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 30 ноября 2015 г. «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие». – 2015.
2. Отчет Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета за 2014 год, Астана // www.esep.kz. – 2014.
3. Исахова А.С. Совершенствование механизма эффективного использования бюджетных средств в регионах. Диссертация на соискание ученой степени доктора философии (PhD). Алматы, – 2015. – 173 с.

4. Аймурзина Б.Т. Налоговая политика Казахстана в условиях модернизации. Вестник КазНУ им. аль-Фараби, № 6 (112), – 2015, – С. 74-83 (в соавторстве)

5. Отчет Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета за 2015 год, Астана // www.esep.kz. – 2015.

6. Зейнельгабдин А.Б.О проблемах налоговой системы в Республике // Материалы Международной научно-методической конференции «Актуальные проблемы налогов, бюджета и системы подготовки экономических кадров», 25-26 февраля 2011, – КазУ-ЭФимТ, – С. 38-41.

Б.Т. Аймурзина, экономика ғылымдарының докторы, доцент
Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті,
Астана, Қазақстан

Қазақстанның салық салу саласындағы салықтық-бюджеттік қатынастар жүйесінде

Түйіндеме. Мақалада Қазақстан Республикасының қазіргі заманғы салық саясатының даму мәселелері мен ерекшеліктері қарастырылады. Соңғы жылдары мемлекеттік бюджеттің салықтық түсімдерінің динамикасын талдау, салық түрлері бойынша мерзімі өткен берешектің мөлшері, аймақтар мен фискалдық босатуларды субсидиялар қарастырылған. Қазақстандағы салық-бюджет саясатын жетілдіру бойынша ұсыныстар берілген. Сондай-ақ, қазақстандық салық саясатына жеткілікті тиімді емес сипаттайтын проблемаларға назар аударылады. Олардың арасында – фискалдық теңгерімсіздік, республикалық бюджеттен трансферттер жергілікті бюджеттің кіріс, бюджет жүйесінің табыс деңгейлері арасындағы саралау тиімсіз тетігі тәуелділігі, қаржылық тәртіпті бұзушылықтарды анықтады. Бұл проблемалар бюджет шығыстарының және мемлекеттік қаржылық бақылау сапасын тиімділігін арттыру, жергілікті бюджеттердің кірістерін нығайтуға бағытталған бірқатар ұсынымдар шешуге арналған.

Түйінді сөздер: салық, бюджет, салық салу, трансферттер, бюджеттік жеңілдіктер, салық саясаты.

B.T. Aimurzina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Kazakh University of Economics, Finance and International Trade,
Astana, Kazakhstan

Tax policy of Kazakhstan in the system of inter-budgetary relations

Abstract. In the article problems and features of development of modern tax policy of the Republic of Kazakhstan are considered. The analysis of the dynamics of tax revenues of the state budget for recent years, the size of arrears by types of taxes, subventions granted to regions and budgetary exemptions are analyzed. Proposals on improving the fiscal policy in Kazakhstan are given. Attention is also paid to problems that characterize Kazakhstan's tax policy as not effective enough. Among them – the imbalance of budgets, the dependence of incomes of local budgets on transfers from the republican budget, an insufficiently effective mechanism for dividing revenues between levels of the budget system, and the facts of violation of financial discipline that are revealed. In order to solve the above problems, a number of recommendations were proposed aimed at strengthening the revenues of local budgets, increasing the efficiency of budget expenditures and the quality of state financial control.

Key words: taxes, budget, taxation, transfers, budgetary exemptions, tax policy.

МРНТИ 06.73.15

С. Осербайулы¹, кандидат экономических наук, доцент
А.С. Асилова², кандидат экономических наук, доцент
^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Аннотация. Совершенствование управления и планирования процессом бюджетирования компании включает комплекс мер по координации основных сторон деятельности бизнес единиц, которые различаются по структуре и направлению субъектов для достижения финансовых результатов. В целом создание системы бюджетирования выступает как важнейшее связующее звено между стратегическим и оперативным управлением всеми хозяйственными операциями в условиях конкуренции для обеспечения финансовой устойчивости компании. В статье показано роль бюджетного процесса, этапы его осуществления, типичные проблемы управления и планирования, методы и пути совершенствования процессом бюджетирования компаний.

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.

В качестве решения проблем бюджетного процесса выделяется понятие, как бюджетная модель, которая является очень важным элементом системы бюджетирования, поскольку именно она определяет сложность всей системы. От того, как качественно будет разработана бюджетная модель, зависит срок и стоимость внедрения системы, а также возможность последующего расширения модели. Бюджетная модель представляет собой взаимосвязанную совокупность всех бюджетов компании вместе с правилами и процедурами их формирования.

Ключевые слова: бюджетирование, управление, планирование, методы этапы, система, бюджетный процесс.

Введение. 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 повышение конкурентоспособности предприятия. Этим же аргументирована необходимость бюджетирования для различных структур, составляющих финансово-экономическую систему государства.

Экспериментальная часть. В современных условиях конкурентная борьба и постоянно меняющиеся ситуация рынка заставляют компании повышать эффективность систем управления и непрерывно корректировать свои стратегические цели.

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

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

1. Разработка проекта сводного бюджета;
2. Утверждение проекта бюджета и включение его в структуру научно-обоснованного бизнес-плана;
3. Анализ исполнения бюджета текущего года.

Преимуществом внедрения бюджетного планирования являются:

– ежемесячное планирование бюджетов структурных подразделений, которые показывает размеры и структуры затрат, плановые значения прибыли, что важно для налогового планирования;

– представлена большая самостоятельность в расходовании и экономии по бюджету фонда оплаты труда, что способствует повышению материальной заинтересованности 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.

Жизненный цикл развития многих отечественных компаний начинался с борьбы за выживание, за которым следовал этап активного зарабатывания финансовых ресурсов. Теперь те, кому удалось удержаться на рынке, задумывается о стратегии развития повышения и эффективности управления. В этих условиях компании ищут новые инструменты и технологии управления, способные транслировать стратегию компании на уровень ее оперативного управления и обеспечить роста производительности труда и снижения себестоимости продукции.

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

На первом этапе (формирование финансовой структуры) разрабатывается модель структуры, позволяющей установить ответственность за исполнение бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

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

На третьем этапе формируется учетно-финансовая политика предприятия, т.е. правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и контроле (мониторинга) выполнения бюджетов.

На четвертом этапе устанавливается регламент планирования, определяющего порядок планирования, мониторинга, анализа и оценки выполнения бюджетов, а также текущей их корректировки.

На пятом этапе (внедрение системы бюджетирования) осуществляется работа по составлению операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проводится сценарный анализ, корректировка системы бюджетирования по результатам ее оценки.

В Казахстане насчитывается ряд крупных компаний, которые имеют работающие системы бюджетирования, еще большее количество собирается реализовать проекты по их внедрению в ближайшее время. Но отнюдь не во всех случаях те компании, которые уже используют свои системы бюджетирования, сейчас подсчитывают выгоду от вложенных в проект средств. Дело в том, что не всегда успешно завершаются все проекты по внедрению системы бюджетирования. Причем речь идет не только о тех проектах, которые не

удалось довести до своего завершения. Даже в тех случаях, когда система бюджетирования формально сдана в промышленную эксплуатацию, эффективность ее использования зачастую оставляет желать лучшего. Поэтому нередко приходится наблюдать ситуации, когда менеджмент также, как и раньше тратит на процессы планирования и контроля массу времени, но компания, несмотря на затраченное на внедрение новой системы время, не может найти какие-либо достоверные факты того, что бюджеты добавляют хоть какую-то ценность ее бизнесу. Практически каждая компания-холдинг, которая задумывается над внедрением системы бюджетирования, уже имеет в своем распоряжении действующую систему планирования и контроля. Но, как правило, результаты, которые достигаются с ее помощью, не всегда устраивают руководство компании.

Прежде чем перейти к путям совершенствования управления процессом бюджетирования, необходимо разобраться, в чем же проблема, каковы недостатки классических систем планирования и контроля. Рассмотрим наиболее типичные проблемы.

1. Часто основой всех бюджетов классической системы планирования является производственная программа, определяемая исходя из производственных мощностей, либо лимиты прошлых лет, а не реальная потребность рынка. Причем уровень лимитов определяется также степенью влияния руководителей подразделений, их весом в системе управления компанией. Соответственно, чем выше авторитет руководителя подразделения, тем более выгодной для себя бюджет может «провести» данное подразделение.

2. Типичная проблема систем планирования состоит в том, что сам процесс, как правило, рассчитан на то, что все бюджеты будут согласованы и утверждены после однократной корректировки первоначального варианта бюджетов. В связи с этим любая задержка или необходимость дополнительных согласований приводит к тому, что процедура формирования бюджетов не укладывается в отведенные сроки – бюджеты утверждаются уже после начала бюджетного периода.

3. Процесс планирования статичен – после утверждения годового бюджета он превращается в догму, и вся процедура планирования останавливается до следующего бюджетного цикла. С этого момента ведется только неукоснительный контроль за исполнением бюджетов. Корректировка бюджетов происходит максимум раз в год, несмотря на то, что за это время ситуация в компании и на рынке может кардинально измениться.

4. Другая проблема возникает тогда, когда процесс планирования отрывается от непосредственного управления компанией. Чаще всего это происходит тогда, когда бюджеты, формируемые системой планирования, нужны не менеджеру компании, а контролирующим их органам, например, акционерам. В этом случае менеджмент ком-

пании, подчиняясь требованиям акционеров, создает видимость работы системы планирования. Но реально менеджмент не пользуется данным инструментом и де-факто не требует его исполнения. Одна часть менеджеров воспринимает свое участие в процессах планирования как дополнительную бесполезную работу, которую пытаются им навязать. Другая часть вообще не понимает, что от них требует руководство, и рассматривает планирование как угрозу своему положению. В таких случаях процесс формирования бюджетов превращается в пустую формальность, в некую деятельность, которая ведет собственную независимую от компании жизнь.

5. Сбалансированность и увязка системы планирования со стратегией компании на несколько лет вперед в большинстве случаев оставляют желать лучшего. Формируемые бюджеты определяются краткосрочные задачи, которые, как правило, из года в год формулируются в виде ограничений на основные финансовые показатели. Например, задача максимизации чистого денежного потока в планируемом году без учета текущей рыночной ситуации вполне может войти в противоречие с задачей развития основных средств и повышения конкурентоспособности в ближайшие годы. Таким образом нарушается связь стратегических целей с реальным распределением ресурсов в компании, так как оно из периода в период осуществляется на основе предыдущих решений, а не на результаты, которая требуются в будущем.

6. Отсутствует связи системы планирования с системой управленческого и бухгалтерского учета. Это проявляется в том, что сбор фактических данных по предусмотренным в бюджетах аналитическим разрезам не может быть осуществлен с помощью системы управленческого учета. Управленческий учет в силу своей реализации оказывается просто неспособным предоставить нужные данные. Например, в системе учета при приемке товара на склад могут не фиксироваться данные о сроках годности получаемого товара. В такой ситуации составить бюджет запасов в разбивке товара по времени, оставшемуся до истечения срока годности, не представляется возможным. Такая система бюджетирования становится просто бесполезной, требующая очень много времени.

Все эти проблемы являются постоянными спутниками традиционных систем планирования и контроля. Внедряемая система бюджетирования должна устранять отмеченные недостатки, но ни в коем случае не переводить их на новый, более высокий технологический уровень, который за счет более развитых инструментов управления позволит на некоторое время сгладить существующие проблемы.

В качестве решения проблем бюджетного процесса выделяется понятие, как бюджетная модель, которая является очень важным

элементом системы бюджетирования, поскольку именно она определяет сложность всей системы. От того, как качественно будет разработана бюджетная модель, зависит срок и стоимость внедрения системы, а также возможность последующего расширения модели. Бюджетная модель представляет собой взаимосвязанную совокупность всех бюджетов компании вместе с правилами и процедурами их формирования.

Бюджетная модель включает себя взаимосвязанную систему бюджетов, включающую в себя описание связей:

- как между разными бюджетами, так и между отдельными статьями внутри одного бюджета;
- аналитические измерения бюджетов (прежде всего это набор бюджетных статей и перечень соответствующих бюджету ЦФО финансовой структуры);
- иерархическая организация аналитических измерений – очень важный элемент бюджетной модели, о котором многие забывают. Иерархии аналитического измерения представляют собой способы группировки позиций измерения в позиции более высокого уровня;
- методология формирования, консолидации, утверждения, корректировки, контроля и анализа бюджетов компании;
- бюджетные формы.

Как правило, бюджетная модель каждой компании уникальна, и ее разработка является одной из основных задач при внедрении системы бюджетирования. К наиболее значимым факторам, определяющим бюджетную модель, компании необходимо, прежде всего, отнести следующие:

- финансовую модель и определяющие ее внутренние бизнес-процессы, а также размер компании – данные факторы определяют те объекты управления, для которых будут формироваться бюджеты;
- отраслевую специфику и информационные потребности менеджмента (собственников);
- определяют наличие в бюджетной модели тех или иных бюджетов и их аналитические измерения (в том числе бюджетные статьи);
- стратегические цели, которые определяют краткосрочные задачи и соответствующие целевые показатели, которые, в свою очередь, должны отражаться в бюджетах компании.

При разработке бюджетной модели необходимо прежде всего учитывать не вид бюджетных форм, а взаимосвязи между бюджетами, а также правила и последовательность формирования, определяемую методологией формирования бюджетов компании.

Важным средством решения проблем в процессе формирования бюджетирования, является внедрение автоматизированной системы бюджетирования. Данная автоматизация может кардинально изменить ситуацию во всей компании в целом. На сегодняшний день бюджетный процесс не может существовать без качественной поддержки со стороны автоматизированных решений, разработанных на основе специализированных программных средств.

Основные задачи, которые должны быть решены с помощью автоматизации, заключаются в следующем:

- организация взаимодействия в рамках бюджетного процесса большого количества подразделений и сотрудников компании;
- быстрое проведение регламентных процедур и соответствующих расчетов;
- обеспечение сотрудников широкими возможностями для анализа данных;
- интеграция с системами бухгалтерского/управленческого учета.

В настоящее время на рынке присутствует большое количество систем, автоматизирующих процессы бюджетирования: начиная от систем, предлагаемых отечественными, и заканчивая решениями крупнейших западных вендоров (SAP SEM, Oracle EPR, Oracle Financial Analyzer).

При выборе автоматизированной системы необходимо учитывать, какие информационные системы уже установлены на предприятии. Это поможет обеспечить наиболее гладкое взаимодействие существующих систем с внедряемой системой бюджетирования.

Хотя автоматизация и является ключевым фактором успешного функционирования системы бюджетирования, нельзя забывать о том, что никакая автоматизированная система не заменит специалистов, разрабатывающих бюджеты, и менеджеров, принимающих решения. Задача автоматизации состоит в том, чтобы создать в компании среду, в которой все возможности бюджетного подхода к управлению могли быть реализованы в полной мере.

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение системы бюджетирования является сложной и дорогостоящей задачей с неочевидным и негарантированным результатом. К ее решению необходимо подойти исходя из принципа «семь раз отмерь, один раз отрежь». Эффективная работа системы бюджетирования поможет существенно снизить неопределенность относительного будущего предприятия и тем самым позволит принимать обоснованные и взвешенные решения.

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, чтобы разрабатывать бюджет, контролировать и анализировать его исполнение, нужна соответствующая информация о деятельности компании, представляющий его реальное финансовое состояние, движение товарно-материальных финансовых потоков, основные хозяйственные операции. Следовательно, на предприятиях должна действовать система управленческого учета, необходимые для обеспечения процесса бюджетирования.

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

- количество и функции служб аппарата управления, в чьи обязанности входит разработка, контроль и анализ бюджета компании,

- совокупность структурных подразделений, являющихся объектами бюджетирования, т.е. теми центрами ответственности, которыми назначается бюджетный план и ответственный за его исполнение.

В-четвертых, процесс разработки, контроля и анализа исполнения бюджета предполагает регистрацию и обработку больших массивов информации с использованием современных программно-технических средств. Эти средства, используемые структурами компании в бюджетном процессе, составляют программно-технический блок автоматизированной системы управления процессом бюджетирования компании.

Таким образом технология бюджетирования включает виды и формы бюджетов, целевые показатели и порядок консолидации бюджетов, в сводный бюджет компании в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. – М.: «Финансы и статистика», 2005. – 271 с.

2. Виталкова А.П., Миллер Д.П. Бюджетирование и контроль затрат организации. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 104 с.

3. Добровольский Е. и др. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб: «Питер», 2007. – 448 с.

4. Самочкин В.Н. и др. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. – М.: «Дело», – 2010.

5. Сапарова Б. Финансовый менеджмент. Учебное пособие, А.: «Экономика», 2008. – 594 с.

С. Өсербайұлы¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
А.С. Асилова², экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
^{1,2} әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Компанияны басқару жүйесінде бюджеттендіру үдерісін жетілдіру

Түйіндеме. Компанияның бюджеттік үдерісін басқару мен жоспарлау ісі оның бизнес-бірліктерінің негізгі құрылымдары мен бағыттары бойынша қызметтерін үйлестірудің кешенді шараларын қарастыра отырып, қаржылық нәтижені қамтамасыз етуді көздейді. Сонымен қатар, бюджеттендіру жүйесін құру компанияның қаржылық тұрақтылығын қалыптастыруда, оны стратегиялық және оперативтік басқаруда шаруашылық операцияларды тығыз байланыста бәсеке қабілеттілігін арттырады. Мақалада бюджеттік үдерістің рөлі, оны қалыптастыру кезеңдері, басқару мен жоспарлаудың мәселелері мен компанияның бюджеттендіру жүйесін жетілдірудің әдістері мен жолдары қарастырылған.

Бюджеттендіру үдерісі экономикалық басқару мен жоспарлау жүйесінің бастапқы кезеңі ретінде компанияның қаржы ағындары мен ресурстарын оптимизациялау арқылы кәсіпорындардың тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Бюджет үдерісіндегі басты мәселенің бірі болып бюджеттік үлгі саналады.

Ол бюджеттендіру жүйесінің маңызды бөлігі ретінде бүкіл жүйенің күрделілігін анықтайды. Сондықтан бюджеттік үлгі компанияның өзара байланысты барлық бюджеттерінің жиынтығы ретінде олардың тиімді қалыптасуын көздейді.

Түйінді сөздер: бюджеттендіру, басқару, жоспарлау, әдістер, кезеңдер, жүйе, бюджеттік үдеріс

Development and amelioration of the budget process under the framework of the company's management

S. Ussebauly¹, candidate of economic sciences, associate professor
A.S. Assilova², candidate of economic sciences, associate professor
^{1, 2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Abstract. The process of improvement of the management and planning of the company's budgeting process includes a set of measures for the coordination of the main aspects of the activities of business units, which vary in structure and remedial subjects to achieve financial results. In general, the creation of the budgeting system acts as a vital link between the strategic and operational management of all business transactions in a competitive environment to ensure the financial stability of the company. The article demonstrates the importance of the budgetary process, steps for its implementation, typical issues in management and planning, methods and ways of improving the budgeting process of the company.

The budgeting process is the initial step in the development of the regular system of economic management and planning that contributes to the optimization of financial flows and resources of the company, which provides the necessary amount to increase the stability of the enterprise.

As a solution to the problems of the budget process is allocated a thing as a budget model, which is a very important element of the budgeting system, because it determines the complexity of the entire system. How well will the developed budget model, depends on the time and cost of system implementation, as well as the possibility of subsequent extensions of the model. A budget model is an interrelated totality of all budgets of the company together with the rules and procedures of their formation.

Key words: budgeting, management, planning, methods, stages of the system, budgeting process.

А.С. Нуртазинова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
А.С. Кабдешова², оқытушы

¹ Ө.А. Байқоңыров атындағы Жезқазған университеті,
Жезқазған қ., Қазақстан

² «Нархоз» университетінің экономикалық колледжі,
Алматы қ., Қазақстан

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ

Түйіндеме. Еліміздің банк жүйесін тиімді дамыту маңызды факторлардың бірі болып табылады. Екінші деңгейлі банктер – жеке клиенттердің (ағымдағы есепті жүргізу, коммерциялық несиелерді ұсыну және т.б.) салымдары түрінде тартылған негізгі түрде ақша капиталдары мен сақталған ақша есебінен барлық саладағы кәсіпорындар үшін әмбебап банктік операцияларды жүзеге асыратын несиелік мекемелер несиелік жүйенің негізгі звеносы ретінде несиелік қызметті жүзеге асырудағы міндеттерін нығайтуды анықтайды.

Мақалада Қазақстан Республикасының банктік секторының қазіргі жағдайдағы несиелік портфелінің қызметі сипатталады. Сонымен қатар, ҚР екінші деңгейлі банктердің активтері және оның құрылымындағы ең көп үлесі, жиынтық активтердің қызмет көрсету сапасы анықталған. Заңды және жеке тұлғаларға берілген 2016-2017 жылдардағы қарыздардың, жиынтық міндеттемелердің, несиелік портфельдің жағдайы қарастырылған. Банк секторының экономикадағы рөлі, аймақтар бойынша несиелік белсенділік, шағын және орта бизнес субъектілерінің саны, несиелеудің орташа алынған мөлшерлемелері, несие портфелінің сапасына талдау жасалған.

Түйінді сөздер: несие портфелі, несиелік белсенділік, несие портфелінің сапасы, банк активтерінің үлесі, банктің жиынтық несие портфеліндегі үлесі, таза кіріс.

Кіріспе. Қазіргі таңда қазақстандық банктік сектордың стратегиялық дамуы маңызды мәселелерді шешумен сипатталады. Ұлттық экономиканың даму тиімділігінде банктік сектор маңызды рөлді қарады, себебі ол экономикалық агент қызметін атқарады, экономиканың нақты секторындағы салаларды дамытуға қаржаттарды қайта қаржыландырады, сондықтан оның рөлін арттыру қажет. лық нарықтардың жаһандануы, Қазақстанның экономикалық

ныстарының кеңеюі шеңберінде қазақстандық банктік сектордың бәсекеқабілеттілігін халықаралық масштабта арттыру қажет. Банк қызметінің тиімділігін арттыру, көрсететін қызметтің сапасын және көлемін көтеру секілді стратегиялық мақсатымен қатар, дық банктік сектордың тұрақтылығын сақтау қажет.

Банктік сектордың дамуы банктік қызметтегі негізгі көрсеткіштердің өсуімен сипатталады. Ұлттық және халықаралық нарықтағы бәсекеқабілеттіліктің артуы, отандық нарыққа шетел банктерінің филиалдарының ашылуы және т.б. факторлар банктердің ішкі саясатының приоритеттерін қарастыруға мәжбүрлейді. Алайда, банктік сектордың масштабының аз болуы, активтік операциялардың даму шеңберінде де банктердің капитал жеткіліктілігі көрсеткішінің төмендігі, тәуекелдердің өсуі, сәйкесінше банктік сектордың тұрақтылығының төмендеуі өзекті мәселелердің бірі болып отыр.

Зерттеу бөлімі. Қазақстан Республикасының банк секторы 2017 жылы 33 екінші деңгейдегі банкпен көрініс тапты, олардың ішіндегі 14 банк шетелдік қатысумен, оның ішінде 11 еншілес банк.

1-кесте. ҚР-дағы екінші деңгейлі банктердің сандық құрамы

№	Банк секторының құрылымы	01.01.15 ж.	01.01.16 ж.	01.01.17 ж.
1.	Екінші деңгейдегі банктердің саны:	38	35	33
2.	Оның ішінде:			
3.	- жарғылық капиталда мемлекеттің 100% қатысуы бар банктер	1	1	1
4.	- шетелдік қатысуы бар екінші деңгейдегі банктер	16	16	15
5.	- екінші деңгейдегі еншілес банктер	14	13	11
6.	Екінші деңгейдегі банктер филиалдарының саны	395	346	343
Ескерту – ҚР ҰБ ресми мәліметтері бойынша құрастырылған [3]				

Екінші деңгейлі банктердің активтік операцияларының ішіндегі ең маңыздысы – несиелік операциялар. Әрбір несиелік операциялар бойынша несиелік портфельді жіктеу несиелік тәуекелдерге провизия есептеу мақсатында жүзеге асады.

Банктердің несиелік операциялары бойынша мүмкін болар зияндардың орнын жабу үшін провизия (резерв) құру қажеттігі банк қызметіндегі несиелік тәуекелдің болуымен негізделеді. Несиелік тәуекелдерге байланысты провизия құру банк активтерінің сапасының нашарлауын немесе несиелік операциялардың тәуекелдігінің жоғарылығын ескере отырып жүзеге асырылады. Банк үшін провизияның құрылуы, оның қаржылық қызметінің тұрақтылығын камтамасыз етуге ықпал етеді.

ҚР екінші деңгейдегі банктерінің активтері 2017 жылғы 1 тамыздағы жағдай бойынша 23 822,8 млрд теңге (2017 жылдың басында – 25 556,8 млрд теңге), 2017 жыл бойғы азаю – 6,8% болды. Активтер құрылымындағы ең көп үлесті (жиынтық активтердің 51,7%-ы) 13 502,2 млрд теңге сомдағы несиелік портфельі (негізгі борыш) алады (2017 жылдың басында – 15 510,8 млрд теңге), 2017 жыл бойғы азаюы – 12,9% болды.

Занды тұлғаларға қарыздар несиелік портфельінің 31,4% үлесімен 4 240,2 млрд теңге (2017 жылдың басында – 6 553,5 млрд теңге немесе несиелік портфельінің 42,3%-ы), 2017 жыл бойғы азаю – 35,3% болды. Жеке тұлғаларға қарыздар несиелік портфельінің 29,6% үлесімен 3 995,5 млрд теңге (2017 жылдың басында – 3 766,6 млрд теңге немесе несиелік портфельінің 24,3%-ы), 2017 жыл бойғы ұлғаю – 6,1% болды.

2-кесте. Банк секторының экономикадағы рөлі

Жылдар	ЖІӨ, млрд теңге	Банк несиелерінің ЖІӨ-ге қатынасы, %	Нақты сектордағы банк несиелерінің ЖІӨ-ге қатынасы, %
2014	35 275	32	10
2015	39 041	30	9
2016	41 308	29	10
Ескерту – ҚР ҰБ ресми мәліметтері бойынша құрастырылған [3]			

Банк секторының шоғырлануы:

– ірі банктің ЕБД активтеріндегі үлесі – 54,8%; 5 ірі банктің жиынтық несиелік портфельіндегі үлесі – 52,9%;

– ірі банктің жиынтық клиенттер салымдарындағы үлесі – 57,2%.

3-кесте. Аймақтар бойынша несиелік белсенділік, 2016 ж., (%-бен)

Аймақтар	Несиелік белсенділік, %	Орташа, %
Астана	14	11
Алматы	22	24
Солтүстік өңір	10	13
Оңтүстік өңір	13	15
Шығыс өңір	13	16
Батыс өңір	19	22
Орталық өңір	14	17
Ескерту – ҚР ҰБ ресми мәліметтері бойынша құрастырылған [3]		

2016 жылы ең жоғары несиелік белсенділік Алматы қаласы (22%) және Батыс аймақта (19%) байқалды. Керісінше, төмен несиелік белсенділік Солтүстік аймақ (10%), Оңтүстік аймақ (13%) және Шығыс Қазақстан аймағында (13%) болды .

4-кесте. Несиелік белсенділік салалар бойынша, 2016 ж. (%-бен)

Салалар	Несиелік белсенділік, %	Орташа, %
Ауыл шаруашылығы	9,4	8
Байланыс	8,2	17
Құрылыс	9,2	14
Өңдеуші өнеркәсіп	33,9	40
Тау-кен өнеркәсібі	14,5	18
Сауда	36	32
Көлік	11	11
Көрсетілетін қызметтер	10,4	18
Басқалары	9,7	13
Ескерту – ҚР ҰБ ресми мәліметтері бойынша құрастырылған [3]		

2016 жылы экономика салаларының ішінде жоғары несиелік белсенділік сауда (36%), өңдеуші өнеркәсіп (33,9%) және тау кен өнеркәсібі (14,5%) салаларында байқалды. Керісінше төмен несиелік белсенділік ауыл шаруашылығы (9,4%), байланыс (8,2%) және құрылыс (9,2%) салаларында болды .

5-кесте. ШОК белсенді субъектілерінің саны, бірлік

Көрсеткіштер атауы	2014 ж.	2015 ж.	Өсімі, %-бен	2016 ж.	Өсімі, %-бен
Барлығы	862 520	1 345 872	56	1 240 916	-6
соның ішінде					
шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	73 162	174 002	137	192 185	10,4
орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	4 533	2 888	-36,3	2 778	-3,8
дара кәсіпкерлер	627 140	986 084	57,2	866 480	-12,1
шаруа (фермер) кожалықтары	157 685	182 898	15,9	179 473	1,8
Ескерту – ҚР ҰБ ресми мәліметтері бойынша құрастырылған [3]					

Тұтынушылық қарыздар несие портфелінің 20,5% үлесімен 2 766,6 млрд теңге (2017 жылдың басында – 2 547,5 млрд теңге немесе несие портфелінің 16,4%-ы), 2017 жыл бойғы ұлғаю – 8,6% болды. ШОБ-қа қарыздар несие портфелінің 37,0% үлесімен 4 998,0 млрд теңге (2017 жылдың басында – 5 002,0 млрд теңге немесе несие портфелінің 32,2%-ы), 2017 жыл бойғы азаю – 0,1% болды. NPL – жұмыс істемейтін қарыздар (90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар) 1 727,0 млрд теңге немесе несие портфелінің 12,8%-ы (2017 жылдың басында – 1 042,1 млрд теңге немесе несие портфелінің 6,7%-ы) болды.

Несие портфелі бойынша провизиялар 2 169,5 млрд теңге немесе несие портфелінің 16,1%-ы мөлшерде (2017 жылдың басында – 1 642,9 млрд теңге немесе несие портфелінің 10,6%-ы) қалыптасты.

ҚР екінші деңгейдегі банктерінің міндеттемелері 21 025,4 млрд теңге (2017 жылдың басында – 22 716,2 млрд теңге), 2017 жыл бойғы азаю – 7,4% болды. Екінші деңгейдегі банктердің жиынтық міндеттемелеріндегі ең көп үлесті клиенттердің салымдары – 80,3% алады.

ҚР екінші деңгейдегі банктерінің ҚР бейрезиденттері алдындағы міндеттемелері 1 264,0 млрд теңге немесе жиынтық міндеттемелердің 6,0%-ы болды. Клиенттердің салымдары 16 891,2 млрд теңге немесе жиынтық міндеттемелердің 80,3%-ы (2017 жылдың басында – 17 268,6 млрд теңге немесе жиынтық міндеттемелердің 76,0%-ы), 2017 жыл бойғы азаю – 2,2% болды. Заңды тұлғалардың салымдары 8 861,6 млрд теңге немесе клиенттер салымдарының 52,5%-ы (2017 жылдың басында – 9 360,8 млрд теңге немесе клиенттер салымдарының 54,2%-ы), 2017 жыл бойғы азаю – 5,3% болды.

Заңды тұлғалардың шетел валютасындағы салымдарының үлесі жылдың басындағы 46,6%-дан есепті күнгі 42,8%-ға дейін азайды.

Жеке тұлғалардың салымдары 8 029,5 млрд теңге немесе клиенттер салымдарының 47,5%-ы (2017 жылдың басында – 7 907,8 млрд теңге немесе клиенттер салымдарының 45,8%-ы), 2017 жыл бойғы ұлғаю – 1,5% болды.

Жеке тұлғалардың шетел валютасындағы салымдарының үлесі жылдың басындағы 62,2%-дан есепті күнгі 55,1%-ға дейін азайды. 1 резервтерді (провизияларды) ескермегенде 2 резидент емес болып табылатын бағалы қағаздардың номиналды ұстаушылар 5%-ға дейін азайды.

Реттеуіш капитал 3 009,5 млрд теңге мөлшерде қалыптасты. Капитал жеткіліктілігінің коэффициенттері мынадай болды: к1-1 – 15,5%; к1-2 – 16,0%; к2 – 17,4%. Өтімділігі жоғары активтер 7 784,8 млрд теңге немесе активтердің 32,7%-ы (2017 жылдың басында – 6 500,5 млрд теңге), 2017 жыл бойғы ұлғаю – 19,8% болды.

Банк секторының шығыны 204,0 млрд теңге болды. Таза кірістің жиынтық активтерге қатынасы (ROA) -0,20% (өткен жылдың ұқсас күніне 1,63%) болды; Таза кірістің баланс бойынша меншікті капиталға қатынасы (ROE) -1,76% (өткен жылдың ұқсас күніне 14,83%) болды.

6-кесте. Несиелеудің орташа алынған мөлшерлемелері, жылдық пайызы

Көрсеткіштің атауы	2014 ж.				2015 ж.				2016 ж.	
	1-тоқ	2-тоқ	3-тоқ	4-тоқ	1-тоқ	2-тоқ	3-тоқ	4-тоқ	1-тоқ	2-тоқ
Халыққа валютамен	6,51	7,82	9,12	7,40	10,72	10,98	11,09	8,70	11,56	10,43
Халыққа теңгемен	20,47	19,09	19,00	19,16	20,12	16,81	17,25	17,20	18,40	18,82
Бизнеске валютамен	7,95	7,73	7,83	8,04	7,68	7,57	7,38	6,96	7,98	8,30
Барлығы	10,48	10,71	10,27	11,73	18,03	14,85	14,04	15,50	20,36	16,90
Ескерту – ҚР ҰБ ресми мәліметтері бойынша құрастырылған [3]										

Соңғы жылдары салыстырмалы түрде жалпы алғанда Қазақстанның ЕДБ несиелік портфелінде шетелдік валютада номинирленген несиелердің тұрақты шоғырлану динамикасы сақталып отыр. 2014 ж. басымен салыстырғанда Қазақстанның ЕДБ несиелік портфеліндегі шетел валютасындағы заемдарының үлес салмағы төмендеді және де осы уақытта 50% астам ғана. Бұрынғысындай осындай заемдардың көп бөлігі жергілікті тұрғындарға берілген. Алайда, шетел валютасындағы заемдарға деген ішкі сұраныс біртіндеп азайғаны байқалады, бұл резиденттерге шетел валютасында берілген заемдардың шетел валютасындағы заемдардың жалпы сомасындағы үлесінің төмендегенін куәландырады. Сонымен бірге, жеке тұлғаларға шетел валютасымен берілген несиелер бойынша мерзімі өткен берешек жеке тұлғаларға берілген барлық заемдар бойынша 3,5 қарағанда 5 есеге өскен.

Несиелік портфель сапасының үдемелі төмендеуіне жауап ретінде болуы мүмкін несиелік жоғалтуларды жұту үшін резервтеу деңгейі нығаюда. Қалыптасқан провизияның өсу қарқыны жұмыс істемейтін заемдардың сол кезеңде 3 есе өсуімен салыстыруға майды, бұл жұмыс істемейтін заемдарды, сондай-ақ қалыптасқан провизиялары бар төлем мерзімі 90 күннен астам кешіктірілген несиелерді жабу деңгейін біртіндеп төмендеуін куәландырады. Жұмыс істемейтін заемдардың өсуінің тұрақты жалғасу динамикасы кезінде

ЕДБ несиелер бойынша әлуетті жоғалтуларды жұту қабілетін жою тәуекелі бар. Сонымен қатар, басқа елдермен салыстырғанда жалпы алғанда жабу деңгейі Оңтүстік Шығыс Еуропа елдерінің деңгейінен және Оңтүстік Шығыс Азияның аталған елдерінің орташа көрсеткіштерінен жоғары.

Банк секторы активтерінің ЖІӨ-дегі үлесі – 49,2%. Несие портфелінің ЖІӨ-дегі үлесі – 27,9%. Клиенттер салымдарының ЖІӨ-дегі үлесі – 34,9%.

7-кесте. ҚР банк секторы несиелер портфелінің сапасы (млрд тг)

Көрсеткіштің атауы	2014 ж.		2015 ж.		Өсімі, %-бен	2016 ж.		Өсімі, %-бен
	Негізгі борыш сомасы, млрд теңге	Жиынтығына, %-бен	Негізгі борыш сомасы, млрд теңге	Жиынтығына, %-бен		Негізгі борыш сомасы, млрд теңге	Жиынтығына, %-бен	
Банктік несиелер	13348,2	100	14184,4	100	6,2	15553,7	100	9,7
Мерзімі кешіктірілмеген несиелер	8745,9	65,5	10259,2	72,3	17,3	13436,7	86,4	31,0
1-30 күнге кешіктірілген несиелер	209,9	1,6	357,2	70,1	15,3	477,0	3,1	33,5
31-60 күнге кешіктірілген несиелер	91,5	0,7	158,4	73,1	24,2	255,7	1,6	61,4
61-90 күнге кешіктірілген несиелер	142,7	1,1	69,4	-51,3	2,5	147,4	0,9	112,5
90 күннен артық мерзімге кешіктірілген несиелер	4158,2	31,2	3340,2	-19,67	-8,1	1236,9	8,0	-63,0
ҚЕХС бойынша профизиялар	4643,9	34,8	3569,8	-23,1	22,9	1647,8	10,6	-54
90 күннен артық мерзімге кешіктірілген несиелерді ҚЕХС бойынша профизиялармен жабу коэффициенті,	111,7		106,9			132,8		
Ескерту – ҚР ҰБ ресми мәліметтері бойынша құрастырылған [3]								

Несиелік портфельдің төменгі өсу қарқыны және қаралып отырған кезеңде қалыптасқан провизиялардың жылдам өсу қарқыны аясында несие портфельін қамтамасыз ету құнымен және қалыптасқан провизиялармен жабу деңгейі біршама жоғарылады.

Нәтижелері және талқылау. Банктер несиелеудің қатаң талаптарының еріксіз сақталуымен қатар проблемасы бар несиелермен жұмыс бойынша ішкі бөлімшелердің жұмысын жандандырды, ол коллекторлық агенттіктердің жұмысымен (несие капиталын қайтару барынша жоғары) салыстырғанда неғұрлым тиімді деп бағаланады.

Несиелеу талаптары кейінгі тоқсанда өзгеріссіз қалып отыр – орташа алғанда банктердің 85% несиелеудің негізгі бағалық емес талаптарының (несиелік лимиттер, өтеу мерзімдері, кепілдік талаптар мен комиссиялар) сақталуын және респонденттердің 70% жуығы – баға талаптарының сақталуын (несиелеудің стандартты және тәуекелді түрлері бойынша маржалар) атап өтті.

Банктер пікіртерім нәтижесі бойынша несие портфелі сапасының аздап нашарлауының, сол себепті негізгі қызмет осындай жағдайларда тұтастай және толығымен оны жақсартуға бағытталатындығын атап өтті. Банктер пайдаланатын несие портфелінің сапасын жақсарту жөніндегі негізгі шаралар:

- заемшылардың ағымдағы берешектерін еріксіз қайта құрылымдау;
- бизнестің айқын емес субъектілерін несиелеуден толық бас тарту;
- клиенттердің қаржылық жай-күйін мұқият талдау және мониторинг жүргізу;
- проблемасы бар заемшылармен жұмыс жүргізу бойынша қатаң ережелер және рәсімдер белгілеу;
- экономиканың тәуекелдері бар салаларын несиелеуді тоқтата тұру.

Несиелік портфель сапасының одан әрі нашарлауын банктердің 40-50% – сол деңгейде сақталуын күтеді. Корпоративтік сектор және жеке тұлғалар бойынша тиісінше 44% және 52% – нашарлауы; 50% және 37% – бұрынғы деңгейде белгіленеді.

Қаржыландыру көздеріне қатысты банктер заңды және жеке тұлғалардың салымдарын тартуға сүйенеді. Өздерінің депозиттік өнімдерінің тартымдылығын арттыру мақсатында кейбір ұсақ банктер таяудағы 3 айда пайыздық мөлшерлемелерді арттыруды жоспарлап отыр. Өз кезегінде, ірі банктер негізгі экспортталатын шикізатқа бағаның төмендеуіне байланысты экспорттық түсімнің төмендеуін басынан өткізген өздерінің негізгі клиенттерінің (ірі өндіруші компаниялар) өтімділігінің ықтимал ағынына алаңдаушылық білдіреді.

Қорытынды. Коммерциялық банктердің активті операцияларын талдау нәтижесінде және есеп бағалаулардың барабарлығын, атап айтқанда мыналарды көрсетеді:

– негізгі корпоративтік заемшылардың проблемалары аясында несиелік портфель сапасының нашарлау тәуекелінің өсуі, жылжымайтын мүлік нарығындағы түзету және халықтың жинақталған борыштың, сондай-ақ инфляциялық шығыстардың қаржылық позициясына жүктеме;

– банктердің өтімділігінің және несиелік саясатының қатаюы жағдайында кірістілік деңгейіне барынша жоғары талаптар;

– банктердің несиелік белсенділігінің экономикалық өсу динамикасына ұстап тұратын қысқарту әсері;

– банктердің сыртқы міндеттемелерді өтеу және банк жүйесінің өтімділігін арттыру бойынша резервтердің барабарлығы бойынша мүмкіндіктерін бағалау;

– банктердің даму стратегияларын қайта қарау қажеттігі.

Жалпы, қазақстандық банктік сектордың дамуы дұрыс жолда, оның қызметі еліміздің экономикасы үшін әрдайым тиімді, әрі пайдалы. Сондықтан да, отандық экономиканың өсімін қамтамасыз ету үшін жоғарыда айтылған шаралар арқылы ары қарай дамыту қажет.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «ҚР банктер және банктік қызмет туралы» Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы № 2444 Заңы [Электронды ресурс]. // «Әділет» ҚР нормативтік құқықтық актілерінің ақпараттық-құқықтық жүйесі. Рұқсат режимі: adilet.zan.kz (жүгіну мерзімі: 30.01.2017 ж.). – 2017.

2. Орысша-қазақша заңдық түсіндірме сөздік-анықтамалық. – Алматы: «Жеті жарғы», 2008 жыл. ISBN 9965-11-274-6.

3. Қазақстан Республикасының банк секторының ағымдағы жағдайы / ҚРҰБ / Интернет ресурсы: <http://www.nationalbank.kz/docid=931&switch=kazakh> (жүгіну мерзімі: 01.03.2017 ж.). – 2017.

4. Анализ банковского сектора РК, Аналитическая служба Рейтингового Агентства РФЦА, Алматы. – 2016.

5. <http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/2015/11/Bankovskij-sektor-2016-g.pdf>.

6. www.nathionalbank.kz.

А.С. Нуртазина¹, кандидат экономических наук, доцент

А.С. Кабдешова², преподаватель

¹ Жезказганский университет имени О.А. Байконурова,
г. Жезказган, Казахстан

² Экономический колледж университета «Нархоз»,
г. Алматы, Казахстан

Анализ кредитной деятельности банков второго уровня

Аннотация. Одним из важнейших факторов является эффективное развитие банковской системы страны. Банки второго уровня – определяют укрепление задач для реализации кредитной деятельности как основное звено кредитной отрасли кредитных учреждений, осуществляющие универсальные банковские операции для предприятий всех отраслей за счет денежного капитала, привлеченных в виде вкладов физических лиц (ведение текущего счета, предоставление коммерческих кредитов и др.) и сохраненных денежных средств.

В статье характеризуется кредитный портфель банковского сектора Республики Казахстан в современных условиях. Кроме того, определено качество обслуживания совокупных активов как наибольшая доля в структуре активов банков второго уровня РК. Рассмотрено состояние кредитного портфеля, выданных займов и совокупных обязательств юридическим и физическим лицам за 2016-2017 годы. Сделан анализ роли банковского сектора в экономике, кредитной активности по регионам, количеству субъектов малого и среднего бизнеса, средневзвешенной ставки кредитования, качеству кредитного портфеля.

Ключевые слова: кредитный портфель, кредитная активность, качество кредитного портфеля, доля активов банка, доля в совокупном кредитном портфеле банка, чистый доход.

A.S. Nurtazinova¹, candidate of economic sciences, associate professor

А.С. Кабдешова², teacher,

¹ **Zhezkazgan University O A Baikonurov**

² Economic college of the University «Narhoz»,

Almaty, Kazakhstan

Analysis of credit activity of banks of the second level

Abstract. One of the most important factors is the effective development of the banking system of the country. Banks of the second level determine the strengthening objectives for the implementation of credit activities as the main link of the credit industry, credit institutions engaged in universal banking operations for enterprises of all industries at the expense of money capital raised in the form of individuals' deposits (maintenance of a current account, provision of commercial loans, etc) and saved money.

In the article characterized by loan portfolio of the banking sector of the Republic of Kazakhstan in modern conditions. In addition, to determine the quality of service of total assets as the largest share in the structure of assets of second tier banks of Kazakhstan. The state of the loan portfolio, issued loans and total liabilities to legal entities and individuals for 2016-2017 is reviewed. The analysis of the role of the banking sector in the economy, credit activity by region, the number of subjects of small and medium business, the weighted average lending rates, the quality of the loan portfolio.

Key words: loan portfolio, credit activity, quality of loan portfolio, the share of Bank assets, the share in the aggregate loan portfolio of the Bank, net income.

Р.К. Мизамбекова, кандидат экономических наук, доцент
Алматинский филиал Санкт-Петербургского
Гуманитарного университета профсоюзов,
г. Алматы, Казахстан

К ВОПРОСУ О ВНЕШНЕМ ДОЛГЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация: В данной статье анализируется современное состояние внешнего долга Республики Казахстан. В целях эффективного управления и обслуживания внешнего долга предлагаются возможные рекомендации по его сокращению.

За последние годы произошли изменения в объеме и структуре внешнего долга Республики Казахстан. Увеличилась для гарантированного государством внешнего долга, межфирменная задолженность.

Согласно информации Национального банка Республики Казахстан, рост государственного внешнего долга происходит за счет привлечения ресурсов от группы Всемирного Банка на поддержание конкурентоспособности экономики, на поддержку строительства автомобильных дорог и других институциональных проектов. Что касается роста межфирменной задолженности, то она произошла за счет активного привлечения средств в рамках реализации проектов в добывающих отраслях.

Необходимо отметить, что ресурсы внешних рынков привлекаются в Казахстан по более высокой стоимости по сравнению с развитыми странами. С учетом этого обстоятельства, обслуживание внешнего долга при сопоставимых объемах, обходится Казахстану дороже.

Платежи по долгам по отношению к поступлению от экспорта товаров и услуг (ЭТУ) в последние два года составили 70%, в то время как мировой показатель составляет 30%.

Ключевые слова: внешний долг, государственный долг, квазисектор, межфирменная задолженность, обслуживание внешнего долга.

Введение. За последние годы произошли изменения в объеме и структуре внешнего долга Республики Казахстан. Увеличилась доля гарантированного государством внешнего долга, межфирменная задолженность (см. таблицу, приведенную ниже):

Таблица 1. Динамика внешнего долга (на конец периода, в млн долл. США)

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	06.2017 г.
Государственный долг	8702,5	12873,8	13674,4	13957,6
в % от итога	5,5	8,4	8,4	8,3
Негарантированный гос. долг	148859,0	140511,0	150040,6	153932,7
в % от итога	94,5	91,6	91,6	91,7
Итого	157561,5	153384,8	163715,0	167890,3
Из нее межфирменная задолженность	79447,8	96132,2	104356,4	106111,0
в % от итога	50,5	62,7	63,7	63,2
Примечание – по данным Министерства финансов РК				

Как видно из вышеприведенных данных, внешний долг Республики Казахстан с 2014 по 06/2017 года увеличился на 10,3 млрд долларов США, рост составил 106,6%, в том числе темпы прироста гарантированного государственного внешнего долга возросли на 60,4%, негарантированный государственный долг (доля которого составляет 91,7%) увеличился на 3,4%, при этом межфирменная задолженность (доля которой 68,9%) возросла на 33,6%. Таким образом, наибольшие темпы прироста во внешнем долге Республики Казахстан – это гарантированный государственный долг и межфирменная задолженность (соответственно 60,4% и 33,5%) [1].

Согласно информации Национального банка Республики Казахстан, рост государственного внешнего долга происходит за счет привлечения ресурсов от группы Всемирного Банка на поддержание конкурентоспособности экономики, на поддержку строительства автомобильных дорог и других институциональных проектов. Что касается роста межфирменной задолженности, то она произошла за счет активного привлечения средств в рамках реализации проектов в добывающих отраслях.

На основе данных Национального банка Республики Казахстан, объем внешней задолженности только за первое полугодие 2017 года возрос на 4,4 млрд долларов США, в том числе за второй квартал – на 2,4 млрд долларов США. Основная часть долга приходится на еврооблигации – 6,5 млрд долларов США, долг Всемирному Банку – 4,1 млрд долларов США, Азиатскому банку развития – 2,1 млрд долларов США. Общая сумма долга – 12,8 млрд долларов США, что

составляет 93% от всей суммы государственного гарантированного долга [1].

Экспериментальная часть. Важным фактором влияния на рост внешнего долга являются экспортно-импортные результаты. Так, сокращение экспорта в 2016 году было связано со снижением мировых цен на основные экспортные товары Республики Казахстан, а изменения импорта связаны со снижением спроса и повышением стоимости доллара. В результате, внешний торговый оборот за 2016 год снизился на 19%, в том числе объемы экспорта снизились на 20%, а импорта на 17,6%. Таким образом, положительное торговое сальдо сложилось на 25% ниже показателя 2015 года (соответственно с 25,17 млрд долларов США до 15,5 млрд долларов США) [2].

Снижение нефтяных цен и ухудшение торгового баланса соответственно отразились на состоянии платежного баланса. Согласно данным Национального банка Республики Казахстан текущий счет платежного баланса как в 2015 году и в 2016 году является отрицательным [1].

Необходимо отметить, что ресурсы внешних рынков привлекаются в Казахстан по более высокой стоимости по сравнению с развитыми странами. С учетом этого обстоятельства, обслуживание внешнего долга при сопоставимых объемах, обходится Казахстану дороже.

Как известно, обслуживание внешнего долга определяется не только его размерами и структурой. Но независимо от структуры внешнего долга растут расходы на его обслуживание и погашение, которые в последние 10 лет составляют 25-35 млрд долларов в год. Выплаты по внешнему долгу превысили объем импорта и это стало основным источником оттока валюты из Казахстана. Платежи по долгам (погашение внешнего долга + проценты) по отношению к поступлению от экспорта товаров и услуг (ЭТУ) в последние два года составили 70%, в то время как мировой показатель составляет 30%.

По данным Национального банка Республики Казахстан внешний долг сектора «Банки» составляет 25,2% на июнь 2017 г. При этом Национальный банк Казахстана наращивает объем предоставляемой ликвидности банкам второго уровня. Так с начала года этот показатель возрос на 150% [1].

Но по-прежнему основным источником финансирования инвестиций остаются собственные средства предприятий и организаций, на долю которых пришлось в 1 полугодии 2017 года 72% всех капитальных вложений, доля финансирования за счет государственного бюджета составила около 11%, а кредитование банками – около 7% [4]. На экономическом форуме в Астане было отмечено, что проблема банков заключается в том, что банками часто практикует-

ся предоставление льготных займов компаниям, косвенно связанным с акционерами и должностными лицами банка. Возврат подобных займов сопряжен с большим риском. Известны такие крупные компании, как «КазМунайГаз», кредиторы которых открыто заявляют, что они кредитуют данные компании, так как их долг будет обеспечен государством.

Результаты и обсуждения. Поэтому возникает вопрос о межфирменной задолженности, которая в общем объеме внешнего долга составляет 63%. Межфирменная задолженность – это обязательства филиалов компаний перед зарубежными материнскими компаниями, а также дочерними и ассоциированными предприятиями, которые в соответствии с международной практикой рассматриваются как подверженные наиболее низкому риску дефолта. На Астанинском экономическом форуме отмечалась неэффективность квазигосударственного сектора, не решены такие вопросы, как эффективность работы, непрозрачность и качество принимаемых решений, национальные компании не стали конкурентным преимуществом национальной экономики. Наоборот, квазигосударственный сектор ежегодно в том или ином виде дотируется из бюджета и Национального фонда через пополнение уставного капитала через бюджетное кредитование и т.д. Результатами деятельности на протяжении последних лет становятся убытки, снижение рентабельности и дивидендов, выплачиваемых собственнику – государству. Идут расхождения в оценке влияния квазигосударственного сектора на экономику. На экономическом форуме в Астане была озвучена цифра – 60% от ВВП – доля квазигосударственного сектора. За последние 3 года поступления в бюджет в виде дивидендов, части чистого дохода, доходов на доли участия в госсобственности составили 11% от объема вложений [3]. По данным Комитета статистики Республики Казахстан, национальные компании завершили финансовый 2016 год с убытком в размере 21,4 млрд тенге, а уровень рентабельности составил 4,9% (и здесь необходимо иметь в виду что речь идет об отрицательной рентабельности), но из бюджета продолжается финансирование квазигосударственного сектора в разных формах через приобретение финансовых активов или бюджетное кредитование. Так, в 2017 году различные компании, холдинги, АО из квазигосударственного сектора получают более 300 млрд тенге из республиканского бюджета. По сути, внешний долг квазигосударственного сектора является «невидимым государственным долгом». Так на покрытие долгов в 2016 году из ЕНПФ АО «КазМунайГаз» получил 4 млрд долларов США, АО «Темир Жолы» 50 млрд тенге [3]. То есть за неэффективную деятельность национальных компаний приходится платить всем гражданам Республики Казахстан.

Существует мнение, что межведомственная задолженность не есть долг, ее необходимо рассматривать как внутрифирменные операции, которые воспринимаются как инвестиции. Но необходимо иметь в виду, что если рассматривать внешний долг в расширенном измерении, которое включает в себя не только долг правительства, гарантированный долг и долг квазигосударственного сектора (как по данным Министерства финансов), то в расширенном понимании этот долг составляет 50% от ВВП или 80 млрд долларов США, эта сумма больше, чем валютные активы Национального фонда [3].

Отношение внешнего долга к ВВП в 80% принято считать отметкой, которую перешагивать нежелательно. Пока страна ее не достигла, считается, что внешний долг не несет особых рисков. Но как только сумма задолженности превышает эту планку, у государства появляются проблемы с платежным балансом, а для самих заемщиков повышается возможность дефолта. Несмотря на рост долга и ухудшения относительных параметров долговой зависимости объем внешнего долга Казахстана до 2015 года оставался ниже 80%. Эта отметка была преодолена в 2015 году. В результате, долг к ВВП в 2016 году сложился выше 100%. На конец сентября 2017 года внешний долг Республики Казахстан составил 167,9 млрд долларов (включая межфирменную задолженность), а это 112,4% к ВВП страны [1].

В результате роста внешнего долга Республики Казахстан показатель внешнего долга на одного жителя Казахстана составлял 9000 долл. в 2016 году, который вырос до 9320 долл. на июнь 2017 году [3].

Заключение. Исходя из вышеизложенных фактов и ситуации, предлагаются следующие рекомендации по снижению и реструктуризации внешнего долга Республики Казахстан:

- отсутствие должной прозрачности и последовательности по оценке полного объема внешнего долга госкомпаний остается актуальной проблема разгосударствления, выхода на IPO, повышения прозрачности отчетности;

- ужесточение контроля государства за целевой направленностью заимствованных средств с позиции роста эффективности использования;

- совершенствование системы анализа, оценки и мониторинга внешних заимствований;

- оптимизация и рационализация по обслуживанию и погашению внешнего долга за счет улучшения структуры его формирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сайт Национального банка Республики Казахстан./URL: <http://www.nationalbank.kz> (дата обращения 02.11.2017)
2. Торговый баланс РК 2016 г. //URL: <https://kazdata.kz/04/all-import-eksport-kazakhstan-2016.html> (дата обращения 03.11.2017)
3. Экономический форум – Астана //URL: <http://forum-astana.org> (дата обращения 29.10.2017)
4. Социально-экономическое развитие Казахстана //URL: <http://stat.gov.kz> (дата обращения 02.11.2017)
5. Итоги Социально-экономического развития РК за I кв 2017 г. // URL: <https://www.kursiv.kz/news/vlast/podvedeny-itogi-socialno-ekonomiceskogo-razvitia-kazahstana-za-i-kvartal-2017-goda/> (дата обращения 02.11.2017)

Р.К. Мизамбекова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент Санкт-Петербург кәсіподақтар Гуманитарлық университетінің Алматы филиалы, Алматы қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ СЫРТҚЫ ҚАРЫЗЫ БОЙЫНША СҰРАҚТАР ЖӨНІНДЕ

Түйіндеме: Бұл мақалада Қазақстан Республикасының сыртқы қарызының қазіргі жағдайына талдау жасалған. Сыртқы қарызды тиімді басқару мен оған қызмет көрсету мақсатында оны азайтуға мүмкіндік туғызатын ұсыныстар берілген.

Соңғы жылдары Қазақстан Республикасының сыртқы қарызының көлемі мен құрылымында өзгерістер туындады. Мемлекет кепілдік берген сыртқы қарызында фирмааралық берешектің үлесі артты.

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің мәліметтеріне сүйенсек, мемлекеттің сыртқы қарызының ұлғаюы экономиканың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету, автомобиль жолдарын салу және басқа да институционалды жобаларды қолдау үшін Дүниежүзілік банк тобынан ресурстарды тарту есебінен болып отыр. Фирмааралық берешектің өсуіне келсек, ол кен игеру салаларындағы жобаларды жүзеге асыру аясында белсенді қаражат тарту есебінен болды.

Қазақстанға сыртқы нарықтардан ресурстар дамыған елдермен салыстырғанда неғұрлым жоғары құнымен тартылатындығын атап

өту қажет. Осы жағдайды ескере отырып, салыстырмалы көлемде сыртқы қарызына қызмет көрсету Қазақстанға қымбат түседі.

Соңғы екі жылда тауарлар мен қызметтер экспорты (ТҚЭ) бойынша түсімдерге қатысты қарыздар бойынша төлемдер 70%-ды құрады, ал әлемдік көрсеткіш 30%-ды құрайды.

Түйінді сөздер: сыртқы қарыз, мемлекеттік қарыз, квази сектор, фирмааралық берешек, сыртқы қарызға қызмет көрсету.

R.K. Mizambekova, Candidate of Economic Sciences, docent, Almaty Branch of Saint-Petersburg Academic University of Labor Unions

On the question of external debt of the Republic of Kazakhstan

Abstract: The article analyzes a current situation of the external debt of the Republic of Kazakhstan. Possible measures are offering in purpose of more effective management and service of external debt.

During past years the changes in volumes and structure of the external debt of the Republic of Kazakhstan were implemented. The stake of the debt guaranteed by the state was increased, same as inter-firm debt.

According to the information issued by National Bank of the Republic of Kazakhstan the growth of external debt is arising because of attraction of the investments from World Bank referred to the economy competitive recovery, development of the road construction and to the other institutional projects. The increase of inter-firm debt explains by active investing to the extractive sector.

It's necessary to mention that the financial resources from external markets are coming to Kazakhstan at higher rate compared to the developed countries. With that fact the debt servicing is more expensive for Kazakhstan.

Debt service payments in relation to the incomes from the export of goods and services within 2 last years accounted as 70%, with the world's level as 30%.

Key words: external debt, national debt, quasi-sector, inter-firm debt, external debt service.

МРНТИ 06.75.37

Б.А. Байтанаева, кандидат экономических наук, доцент
Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы привлечения инвестиций для реализации государственной программы индустриально-инновационного развития, модернизации и диверсификации экономики страны. Целью данной программы является рост объема экспорта, производительности труда и снижение энергоемкости в обрабатывающей промышленности. Важным источником кредитных ресурсов являются коммерческие банки. В то же время в статье отмечается высокий удельный вес проблемных кредитов в коммерческих банках и заинтересованность их в предоставлении потребительских кредитов, займов для торговли и приобретения недвижимости. Инвестиции в промышленные объекты требуют «длинных денег», что не могут предоставить в полной мере коммерческие банки, осуществляющие кредитование в основном за счет привлеченных средств – краткосрочных депозитов юридических и физических лиц.

Финансирование инноваций всегда связано с риском. Венчурный капитал относится к рисковым инвестициям. Отмечается, что в Казахстане он практически не используется по следующим причинам: неудовлетворительное состояние экономики страны, сложность поиска объекта для венчурного инвестирования, неразвитость фондового рынка, существование теневой экономики и т.п. В этой связи в статье особое внимание уделено другим источникам финансирования, в том числе средствам АО «ЕНПФ».

Ключевые слова: модернизация экономики, кредитование, инвестиции, венчурные фирмы, пенсионные накопления.

Введение. Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев придает большое значение Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы. Основная цель программы – диверсификация экономики

страны. Предусматривается достижение к 2019 году следующих экономических показателей развития обрабатывающей промышленности к уровню 2015 года: рост стоимостного объема экспорта продукции отрасли на 19%, рост производительности труда на 22%, снижение энергоемкости и т.д. При этом общие расходы, предусмотренные в республиканском бюджете на реализацию Программы в 2015-2019 годах, составят 878,3 млрд тенге [1].

Экспериментальная часть. Особое значение в реализации программы модернизации национальной экономики приобретают вопросы привлечения инвестиций.

Важным источником инвестиций являются коммерческие банки, поддержку и оздоровление которых осуществляет государство с целью активизации их деятельности по кредитованию малого и среднего бизнеса.

Как известно, с 1 апреля 2017 года значение официальной ставки рефинансирования приравнено к значению базовой ставки [2]. До этого стоимость денег на денежном рынке определялась базовой ставкой (11%), а уровень официальной ставки рефинансирования в размере 5,5%, используемый в гражданско-правовых, административно-правовых отношениях при начислении пени, штрафов для возмещения ущерба, исчисления упущенной прибыли, не отражал реальную стоимость денег.

В настоящее время официальная ставка рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан остается с августа 2017 года на уровне 10,25%.

Объем выданных кредитов за январь-июль 2017 года увеличился на 5,2% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. По словам Председателя Национального банка РК «рост произошел благодаря увеличению кредитов в национальной валюте на 24,8% или почти на 1 трлн. тенге и снижению объемов выданных валютных кредитов более чем наполовину на 52,5%». В результате общий объем кредитов экономике на конец июля 2017 г. составил 12,8 трлн. тенге, увеличившись на 0,7% с начала года [3].

В то же время согласно данным Национального банка РК за 2016 г., объем проблемных займов в Казахстане составляет 1,3 трлн. тенге. Кроме того, средства, выделенные на кредитование производства, малого и среднего бизнеса, коммерческие банки в основном использовали на выдачу потребительских кредитов, приобретение недвижимости и торговлю. Такие сектора экономики, как промышленность (производство), сельское хозяйство, способные придать импульс развитию экономики страны, являются для банков секторами высокого риска.

Инвестиции в промышленные объекты требуют «длинных денег», что не могут предоставить в полной мере коммерческие банки, осуществляющие кредитование в основном за счет привлеченных

средств – краткосрочных депозитов юридических и физических лиц. Это связано с высокими рисками.

Финансирование инноваций всегда связано с риском, т.е. с неизвестностью, принесет ли вложение капитала прибыль или оно будет убыточным? Решающее значение при инновациях имеют селективные риски (от лат. *selectio* – выбор, отбор). Селективные риски – это риски неправильного выбора вида вложений инвестиций в сравнении с другими видами вложения.

Рисковые инвестиции – это венчурный капитал (англ. *venture* – отважиться, рисковать). Венчурный капитал действует по схеме диверсификации капитала. Он инвестируется в не связанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств и высокую норму прибыли капитала (обычно не менее 50%). В Казахстане практически не используется эффективный механизм – венчурное инвестирование. Основными причинами, по нашему мнению, являются: неудовлетворительное состояние экономики страны, сложность поиска объекта для венчурного инвестирования, неразвитость фондового рынка, существование теневой

В Казахстане первым шагом к созданию венчурных фирм является создание инвестиционного фонда. В настоящее время АО «Инвестиционный фонд Казахстана», 100%-ным пакетом акций которого владеет АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», осуществляет инвестирование в перспективные проекты промышленных предприятий.

Экономический анализ инноваций должен быть направлен на стимулы, приведшие к появлению новых финансовых инструментов. Экономисты утверждают, что это вызвано желанием максимизировать прибыль. Это мнение приводит к простому выводу: изменения в экономической обстановке стимулируют поиск прибыльных инноваций.

Начиная с 1960 года, участники финансовых отношений столкнулись с радикальными изменениями в экономической среде. Уровень инфляции и ставки процентов выросли значительно, и их стало трудно предсказывать, что изменило параметры спроса на финансовых рынках. Бурно развивающаяся компьютерная технология изменила также параметры предложения. Агенты финансового рынка поняли, что старые методы ведения бизнеса перестали приносить прибыль. Финансовые продукты и услуги, которые они предлагали своим клиентам, никто не покупал. Множество финансовых посредников признало, что они больше не могут приобретать фонды, используя старые финансовые инструменты. Чтобы выжить в новых экономических условиях, финансовые институты должны были изобрести и разработать новые продукты и услуги, которые будут

необходимы покупателям и докажут свою прибыльность. Этот процесс назвали «*финансовый инжиниринг*».

Термин «финансовый инжиниринг» появился в 1991 г. По определению Дж. Финерти, финансовый инжиниринг включает проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в сфере финансов. Особое внимание в определении опирается на «инновационный» и «творческий» подход.

В настоящее время необходимо отметить высокий уровень конкуренции за инвестиции на мировом финансовом рынке. В этой связи особое внимание отводится поиску новых источников финансирования для модернизации экономики страны.

Пенсионная система страны играет важную роль в механизме реализации социальной политики государства по обеспечению достойного уровня жизни граждан, находящихся на заслуженном отдыхе. В то же время мировой финансовый кризис, рост инфляции, а также ряд субъективных факторов оказывали влияние на деятельность накопительных пенсионных фондов (НПФ) республики. Инфляция примерно вдвое превышала доходность, составляющую примерно 3,3%. Это тенденция наблюдалась в течение последних 5 лет. Поэтому государство было вынуждено выплачивать разницу между фактической инфляцией и доходностью в НПФ. Разрыв между инфляцией и доходностью инвестиционных вложений увеличивался, поэтому бюджетные средства, т.е. деньги налогоплательщиков должны были покрывать неэффективную инвестиционную деятельность управляющих НПФ.

В связи с этим приоритетной задачей является необходимость развития внутреннего фондового рынка. Для активизации казахстанского фондового рынка принимаются меры, в частности, установлен ряд требований по осуществлению листинга на Казахстанской фондовой бирже (KASE).

Кроме того, все пенсионные накопления консолидированы в едином накопительном пенсионном фонде (ЕНПФ), созданном на базе ГНПФ в 2013 г. Как известно, 100% акций Государственного Накопительного пенсионного фонда (ГНПФ) принадлежат Национальному Банку Республики Казахстан. Собственником ЕНПФ является правительство Казахстана. Пенсионные накопления хранятся в Национальном Банке (банк-кастодиан).

Результаты и обсуждения. Управление пенсионными активами ЕНПФ осуществляется Нацбанком РК в соответствии с инвестиционной стратегией, утвержденной Советом по управлению пенсионными активами ЕНПФ. Инвестирование пенсионных активов ЕНПФ должно осуществляться на принципах диверсификации, обеспечения сохранности и умеренного уровня

доходности. Государство гарантирует сохранность вложений, но не планируется высокая доходность.

Основным преимуществом концентрации пенсионных вкладов в ЕНПФ, по-нашему мнению, является гарантия сохранности отчислений граждан, возможно, большее доверие к ним и, как результат, увеличение их поступлений.

В настоящее время общая сумма пенсионных накоплений составила 7,67 трлн. тенге, прирост с начала года составил 15%. Сумма чистого инвестиционного дохода, начисленного на ИПС вкладчиков с начала 2017 г., составила 495,5 млрд тенге, что на 2,3% (или на 11,2 млрд тенге) больше прошлогоднего показателя за аналогичный период (таблица 1).

Таблица 1. Инвестиционный доход по пенсионным активам АО «ЕНПФ», млрд тенге

Наименование	Инвестиционный доход с начала 2017 г.
Доходы в виде вознаграждения по ценным бумагам, в том числе по размещенным вкладам и операциям «обратное РЕПО»	475,0
Доходы (убытки) от рыночной переоценки ценных бумаг	43,5
Доходы (убытки) от переоценки иностранной валюты	17,31
Прочие доходы (убытки)	4,62
Итого:	540,43
Примечание – по данным АО «ЕНПФ»	

Таким образом, доходность пенсионных активов ЕНПФ, распределенная на счета вкладчиков за период с 1 января по 30 ноября 2017 г., составила 7,15%, при уровне инфляции с начала года 6,3%. При этом основная часть дохода была получена от вознаграждения по ценным бумагам, а также от рыночной переоценки ценных бумаг и иностранной валюты [4].

Заключение. На итоговой годовой встрече с журналистами Президент Казахстана сказал, что не исключает вариант объединения пенсионных активов с деньгами Национального фонда по примеру Норвегии: «он стал единым фондом, который более надежный для людей и для всех. Может быть, мы тоже пойдем по этому пути. Но контроль за этими деньгами государству нельзя упускать, это я понял» [5].

Значительная часть средств АО «ЕНПФ», по нашему мнению, должна быть направлена на развитие реального сектора экономики, на модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружения

действующих предприятий, ввода в эксплуатацию инновационных производств. Предполагаемый эффект от вложений пенсионных накоплений граждан в данную сферу экономики будет мультипликативным: повышение экономической безопасности страны в связи с ростом производства продукции, структурная перестройка экономики, рост налоговых поступлений в бюджет, новые рабочие места.

Таким образом, назрела необходимость использования пенсионных фондов, не допуская их сильного «перегрева» в связи с растущей ликвидностью, для финансирования приоритетных инвестиционных проектов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы» с изменениями и дополнениями 2016 г.

2. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 февраля 2017 года № 30 «Об официальной ставке рефинансирования». – 2017.

3. Banker.kz. Д. Акишев. Рынок кредитования в Казахстане постепенно восстанавливается, 23.08.2017 г.

4. <https://tengrinews.kz>.

5. Итоговая годовая встреча Президента Республики Казахстан с журналистами.

Б.А. Байтанаева, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
әл Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Ел экономикасындағы инновацияларды қаржыландыру мәселелері

Түйіндеме. Мақалада еліміздің экономикасын әртараптандыру, жаңғырту және индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасы іске асыру үшін инвестициялар тарту мәселелері қаралды. Бұл бағдарламаның мақсаты – өңдеу өнеркәсібіндегі экспорт көлемін, еңбек өнімділігін арттыру және энергия сыйымдылығын төмендету. Несиелік ресурстардың маңызды көзі коммерциялық банктер болып табылады. Сонымен қатар, мақалада коммерциялық банктердегі проблемалы несиелердің жоғары үлесі және олардың тұтынушылық несиелерді, сауда және жылжымайтын мүлікті сатып

алу бойынша несиелер берудегі қызығушылығы көрсетілген. Индустриялық объектілерге салынған инвестицияларға «ұзақ ақша» талап етіледі, ол несие беретін коммерциялық банктер тартылған қаражат есебінен – заңды және жеке тұлғалардың қысқа мерзімді депозиттері есебінен толық көлемде қамтамасыз ете алмайды. новацияларды қаржыландыру үнемі қауіпті. Венчурлік капитал тәуекелді инвестицияларға жатады. Қазақстанда төмендегі себептер бойынша ол іс жүзінде қолданылмайды: ел экономикасының ғаттанарлықсыз күйі, венчурлық инвестицияларға арналған объектіні табу күрделілігі, қор нарығының дамымауы, көлеңкелі қаның болуы және т.б. Осыған байланысты, мақалада қаржыландырудың басқа көздеріне, оның ішінде «БЖЗҚ» АҚ-ның қаражаты қарастырылады.

Түйінді сөздер: Экономиканы жаңғырту, несиелеу, инвестициялар, венчурлық фирмалар, зейнетақылық жинақ.

В.А. Baitanayeva, candidate of economic sciences, associate professor
al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Problems of financing of innovations in national economy

Abstract. The article considers the problems of attracting investments for the implementation of the state program of industrial-innovative development, modernization and diversification of the country's economy. The purpose of this program is to increase the volume of exports, labor productivity and reduce energy intensity in the manufacturing industry. At the same time, the article highlights the high proportion of problem loans in commercial banks and their interest in providing consumer loans, loans for trade and real estate acquisition. Investments in industrial facilities require «long money», which commercial banks that provide loans can not provide to the full extent at the expense of attracted funds – short-term deposits of legal entities and individuals. Financing innovation is always risky. Venture capital refers to risky investments. It is noted that in Kazakhstan it is practically not used for the following reasons: the unsatisfactory state of the country's economy, the complexity of finding an object for venture investment, the underdevelopment of the stock market, the existence of a shadow economy, and so on. In this regard, the article focuses on other sources of funding, including the funds of the Unified Accumulative Pension Fund.

Key words: modernization of economy, crediting, investments, venture firms, pension savings.

М.Г. Орынбек¹, магистрантка 2-го курса,
по специальности «Финансы»

А.А. Макенова², научный руководитель,
кандидат экономических наук, доцент

^{1,2} Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Аннотация. В настоящее время многие предприятия находятся на рынке высокой конкуренции и испытывают потребность в новых методиках оценки спроса на рынке в выпускаемой ими продукции. Поэтому в статье выделен один из аспектов регулярного финансового менеджмента предприятия мониторинг эффективности финансового состояния, предложена методика его проведения. Целью данной статьи является определение наиболее результативного метода мониторинга эффективности финансового состояния компании. В рамках модернизации и перенаправления предприятий на инновационный путь особую важность приобретает развитие реального сектора экономики, для реализации данной задачи существует наиболее эффективный элемент контроля над деятельностью предприятия – экспресс-анализ, который служит для расчета небольшого числа ключевых финансовых индикаторов, обеспечивающих объективную и точную картину финансового состояния организации, финансовой результативности его деятельности.

Ключевые слова: мониторинг эффективности финансового состояния компании, экспресс-анализ, финансовое состояние компании, контроль над деятельностью предприятия, финансовые индикаторы.

Введение. В финансовом развитии организации весомую роль играют постоянный контроль и анализ основной функциональности деятельности. Доказательством чего служит опрос среди ключевых работников финансового сектора, по итогам которого в рейтинге их функций в современных условиях приоритетные позиции занимает финансовый анализ деятельности компании. В данное время в открытом ресурсе широко представлены различные подходы к формированию методики анализа финансового состояния организации, которая позволяет определить степень эффективности деятельности той

или иной организации. Однако возникают различные проблемы в использовании данного инструмента для целей систематического мониторинга. В большинстве случаев финансовый анализ предполагает расчет общепринятых финансовых коэффициентов без какой-либо привязки к обозначенным задачам финансового менеджмента конкретной организации. В основном, результаты финансового анализа базируются на внешней бухгалтерской отчетности, которая не предназначена для внутреннего менеджмента. В том числе проблемой служит отсутствие базы отраслевых нормативов финансовых коэффициентов. Отсутствие опыта и рекомендаций по наиболее эффективным формам организации аналитических работ в составе финансовой службы также приводят к различным проблемам. В результате, появляется необходимость совершенствования различных форм финансового анализа, в том числе в части мониторинга эффективности финансового состояния компании, который выполняет регулярную функцию финансового менеджмента по анализу наличия, размещения и использования финансовых ресурсов предприятия. Общими требованиями к методике проведения мониторинга эффективности компания является периодичность проведения, которая должна быть кратной внутреннему циклу финансового управления.

Исследовательская часть. Осуществление оперативного контроля над финансовым положением организации возможно посредством использования экспресс-анализа, который выполняет общую оценку финансового положения и состояния организации. Он носит оперативный характер и позволяет своевременно получать информацию, необходимую для принятия срочных управленческих решений [4]. В качестве одного из ведущих методов экспресс-анализа можно использовать мониторинг – метод научно-практической активности, цель которого состоит в получении и обработке упреждающей информации о состоянии системы и тенденциях ее развития. Эта цель достигается посредством использования некоторых групп явлений, параметров, факторов, входящих в понятийную форму «мониторинговые индикаторы», формирующуюся по критериям комплексности, целостности отражения результирующего состояния основных причинных взаимодействий в их количественных и качественных взаимосвязях [2]. Экспресс-анализ преимущественно основан на использовании коэффициентного метода. То есть предполагает расчет небольшого числа ключевых финансовых индикаторов, обеспечивающих объективную и точную картину финансового состояния организации, финансовой результативности его

деятельности. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Необходимо сделать максимально информативными финансовые коэффициенты для того чтобы они отражали целостную картину финансового состояния предприятия.

2. Для всех показателей должны быть указаны числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений.

3. В случае расчета рейтинга финансового состояния (для мониторинга во времени) финансовые коэффициенты должны иметь одинаковую направленность (положительную или отрицательную корреляцию). Исходя из накопленного опыта экспресс- анализа, можно определить в качестве существенной информации следующие аспекты финансового состояния:

- ликвидность и платежеспособность,
- финансовая устойчивость,
- деловая активность и эффективность,
- финансовая результативность.

Мониторинг должен являться результатом взаимодействия всех заинтересованных служб организации. Осуществление мониторинга предполагает прохождение нескольких этапов:

- идентификация организации - объекта мониторинга;
- формирование системы показателей оценки организации с учетом специфики ее функционирования;
- сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга;
- расчет показателей оценки организации;
- проведение анализа показателей оценки организации;
- выявление (определение) факторов, характеризующих перспективные направления развития организации;
- моделирование и формирование сценариев/стратегий развития организации;
- разработка программы стабилизации организации.

В основе расчета показателей лежат данные баланса и отчета о прибылях и убытках. Существуют два подхода к расчету показателей – моментная, когда расчет производится на основе данных баланса на конец периода и расчет по средним за анализируемый период значениям. Второй вариант предпочтительнее, если, например, в конце месяца компания осуществляет значительные платежи. Использование средних за период значений расчетного счета позволяет устранить возникающее в связи с этим искажение показателя ликвидности.

Экспериментальная часть. Пример из практики и различные управленческие рекомендации для компаний с различным

финансовым состоянием. Для компаний, финансовое состояние которых отражено в показателях таблиц 1 и 2, рекомендации по оптимизации состояния не будут одинаковыми. Более того, финансовая устойчивость Компании 1, имеющей более высокую долю собственного капитала в валюте баланса (0,75-0,74), на самом деле ниже, чем финансовая устойчивость второго предприятия, имеющего долю собственного капитала в валюте баланса 0,49-0,52.

Таблица 1. Выборка основных финансовых показателей Компании 1

Наименования позиций	Даты			
	01.01.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015
Уставный капитал	2 625 000	2 625 000	2 625 000	2 625 000
Добавочный капитал	4 330 000	4 330 000	4 330 000	4 330 000
Резервный капитал	0	0	0	0
Непокрытые убытки	-2 860 500	-2 876 000	-2 635 500	-2 643 800
Итого собственный капитал	4 094 500	4 079 000	4 319 500	4 311 200
Итого долгосрочные обязательства	0	0	0	0
Итого краткосрочные обязательства	1 340 000	1 290 000	1 500 000	1 510 000
Баланс	5 434 500	5 369 000	5 819 500	5 821 200
Доля собственного капитала в валюте баланса	0,75	0,75	0,74	0,74
Чистая прибыль из отчета о прибылях и убытках		15 500	-225 000	-216 700
Примечание – по данным компании				

Доля непокрытых убытков Компании 1 составляет 45% активов; при этом в течение трех кварталов наблюдается динамика на рост убытков. Затруднительно назвать компанию с данной структурой пассивов финансово устойчивой (достаточный уровень показателя автономии для данной компании подтвердит данный вывод; методика расчетов достаточного уровня коэффициента автономии рассмотрен в

разделе «Финансовая устойчивость»). Для восстановления финансовой устойчивости компании необходимы радикальные меры. Даже выход на уровень прибыли, который наблюдается у первого предприятия в отдельных кварталах, не позволит в ближайшее время восстановить финансовую устойчивость компании до приемлемого уровня. Для ликвидации накопленного убытка необходимо $170 (= 2\,643\,800 / 15\,500)$ кварталов с прибылью 15 500 – максимальной прибылью, полученной компанией в рассматриваемом году. В данной ситуации можно говорить о необходимости радикальных изменений: в частности, сокращения производственных фондов, сокращения масштабов компании (отказ от вспомогательных производств, в значительном объеме переход на аутсорсинг). Сокращение производственных фондов должно иметь целью сокращение накладных расходов, тем самым, наращивание прибыли компании [3].

Для Компании 2, напротив, доля непокрытых убытков сопоставима с объемом квартальной прибыли, поэтому затрагивать вопрос сокращения масштабов компании было бы излишним.

Таблица 2. Выборка основных финансовых показателей Компании 2

Наименования позиций	Даты			
	01.01.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015
Уставный капитал	160 000	160 000	160 000	160 000
Добавочный капитал	3 700 000	3 700 000	3 700 000	3 700 000
Резервный капитал	0	0	0	0
Непокрытые убытки	-650 000	-553 000	-355 700	-210 500
Итого собственный капитал	3 210 000	3 307 000	3 504 300	3 649 500
Итого долгосрочные обязательства	560 800	560 800	540 900	460 000
Итого краткосрочные обязательства	2 780 000	2 940 000	3 160 000	2 930 000
Баланс	6 550 800	6 807 800	7 205 200	7 039 500
Доля собственного капитала в валюте баланса	0,49	0,49	0,49	0,52
Чистая прибыль из отчета о прибылях и убытках		97 000	294 300	439 500
Примечание – по данным компании				

В контексте временного фактора в управлении финансами организации целесообразно выделить следующие временные интервалы проведения мониторинга эффективности финансового состояния: оперативный (еженедельно), текущий (ежемесячно), стратегический (ежеквартально). Наложение временных интервалов на систему коэффициентов требует пояснений. Во-первых, детализация интервалов контроля и анализа объективно приводит к расширению числа контрольно-оценочных показателей. Так, в оперативном мониторинге невозможно использовать показатели рентабельности, но их с успехом могут заменить показатели чистого денежного потока, кассовых разрывов и др. Во-вторых, выбор показателей в разрезе временных периодов в значительной степени определяется наличием информационной базы для их расчета. На сегодня это одна из наиболее существенных проблем, препятствующих оперативному и текущему мониторингу состояния предприятия по любому направлению. Показатели должны рассчитываться по данным бухгалтерской отчетности или (для целей внутреннего управления) по данным финансового бюджета. Однако периодичность составления внешней отчетности (поквартально нарастающим итогом) ограничивает возможности ее использования для целей оперативного финансового управления. Финансовые бюджеты, в зависимости от установленных в организации регламентов, могут формироваться ежемесячно. В качестве комментария относительно стратегического аспекта мониторинга следует отметить, что его название определяется не периодом, а назначением данного анализа, которое состоит в контроле и оценке соответствия достигнутых финансовых параметров организации ее стратегическим целям [5].

Методическое и техническое обеспечение мониторинга является весьма сложной проблемой, которая может быть решена лишь совместными усилиями специалистов в областях различных наук.

Методическое обеспечение представляет собой совокупность формализованных и неформальных методов анализа, методику его проведения, систему показателей, факторов, приемы решения задач. Исследование литературных источников позволило сделать вывод, что в настоящее время существует множество методических подходов к оценке финансового состояния организации.

Действующая в настоящее время нормативная и законодательная база пока не позволяет системно оценить финансовое состояние организации, поскольку направлена на оценку отдельных его составляющих (финансовой устойчивости,

платежеспособности и т.д.). В то же время значительное количество показателей, рекомендуемых в ряде нормативных документов, несколько усложняет проведение анализа и снижает его оперативность. Представленные показатели не имеют универсального значения и могут рассматриваться лишь как ориентировочные индикаторы. В этих условиях пользователь информации должен обладать соответствующими навыками, чтобы решить, является ли значение коэффициента удовлетворительным, есть ли вероятность кризисной ситуации. Показатели не являются максимально информативными и не дают комплексной картины устойчивости финансового состояния предприятия. В то же время показатели слишком детализированы, некоторые дублируют друг друга и не позволяют проводить рейтинговую оценку предприятия ни в пространстве, ни во времени.

Это дает большие возможности для принятия субъективных решений при оценке состояния предприятия за определенный период. Между тем все субъекты рыночных отношений заинтересованы именно в однозначной оценке финансового состояния. Получить такую оценку, по мнению автора, возможно, применяя достаточно глубоко-проработанную методику финансового анализа, представляющую собой комплекс аналитических процедур, структурированных в соответствии с целями и задачами анализа, с использованием различных критериев и нормативов для сравнения и принятия управленческих решений. При этом речь идет не столько о количественных методах, сколько о принципиальном подходе, который должен лежать в основе формирования методик анализа финансового состояния в целом. В то же время следует учитывать и тот факт, что попытка создания универсальной методики, которая подошла бы разным сферам экономики, представляется сомнительной уже в силу того, что слишком велики их отличия в балансовых пропорциях.

Эта трудность может быть частично преодолена, во-первых, посредством определения значений показателей за ряд лет с использованием усредненных по временному ряду значений показателей конкретной организации, относящихся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам.

Во-вторых, необходимо сопоставление значений показателей организации с финансово стабильными предприятиями одного вида деятельности или средними данными.

Заключение. Мониторинг является одним из эффективных аналитических инструментов, позволяющих оперативно оценить состояние территориального или отраслевого сегмента рынка в разрезе отдельных действующих на нем компаний или целого региона.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверина О.И., Экономический анализ: теория и практика, доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономического анализа и учета, Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, 48(351). – 2013.

2. Хорев А.И., Воронин В.П., Овчинникова Т.И., Гоз О.М. Мониторинговый анализ как информационная основа социально-экономического управления предприятием (на примере Воронежской области) // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 3. – С. 39-47.

3. Барышникова, Н.С. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / Н.С. Барышникова. – СПб.: Просп. Науки, 2012. – 320 с.

4. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 424 с.

5. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Дашков и К, 2012. – 544 с.

М.Г. Орынбек¹, 2 курс магистранты, «Қаржы» мамандығы
А.А. Макенова², ғылыми жетекші, экономика ғылымдарының
кандидаты, доцент

^{1, 2} Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Компанияның қаржылық жағдайының тиімділігін қадағалау

Түйіндеме. Қазіргі уақытта көптеген кәсіпорындар жоғары бәсекелестік нарығында тұр және нарықта сұранысқа баға берудің жаңа әдістеріне мұқтаж. Бұл мақалада кәсіпорынның үнемі қаржылық басқару аспектілерінің бірі, қаржылық жағдайдың тиімділігін бақылау, оны жүргізу әдістемесі Осы баптың мақсаты компанияның қаржылық жағдайын тиімділігінің мониторингін жүзеге асыру ең тиімді әдісін анықтау болып табылады. экспресс-талдау, қаржылық объективті және нақты көрініс беретін негізгі қаржы көрсеткіштерінің шағын санын есептеу үшін пайдаланылады – жаңғырту және экспедиторлық компаниялар бөлігі ретінде ерекше маңызға инновациялық жолы

осы тапсырманы жүзеге асыру үшін, экономиканың нақты секторын дамыту болып табылады, кәсіпорынның қызметін бақылау неғұрлым тиімді элементі бар ұйымның жағдайы, оның қызметінің қаржы көрсеткіштері.

Түйінді сөздер: компанияның қаржылық жағдайын, экспресс-талдау, компанияның қаржылық жағдайы, кәсіпорынның қызметін бақылау, қаржылық көрсеткіштердің тиімділігін мониторинг.

M.G. Orynbek¹, master of «Finances», 2nd year

A.A. Makenova², Supervisor: Candidate of economical Sciences, Associate Professor

^{1,2} Almaty Management University, Almaty, Kazakhstan

Monitoring the efficiency of the financial status of the company

Abstract. Nowadays, many businesses are in the marketplace for high competitiveness and are testing the need for new methods in the market to market their output. The article considers one of the aspects of regular finance company management, that is monitoring financial position, and describes the methods of its implementing. The purpose of this article is to determine the most effective method of monitoring the effectiveness of the financial condition of the company. As part of the modernization and redirection of enterprises to the innovative path, development of the real sector of the economy becomes particularly important, for this task there is the most effective element of control over the enterprise activity - express analysis, which serves to calculate a small number of key financial indicators providing an objective and accurate picture of the financial the state of the organization, the financial performance of its activities.

Key words: monitoring of the company's financial performance, express analysis, financial condition of the company, control of the enterprise, financial indicators.

К.А. Мадыханова¹, доцент, кандидат экономических наук
И.Д. Байжума², магистрант
^{1,2} Алматы Менеджмент Университет,
г. Алматы, Казахстан

ИНВЕСТИЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. Глава государства Н.А. Назарбаев поставил цель по вхождению Казахстана в число 30 самых развитых государств мира. Для вхождения в число наиболее развитых стран мира Правительством Казахстана осуществляется модернизация системы управления, совершенствуется законодательная база, созданы институциональные и инфраструктурные условия развития экономики. К ключевым структурным реформам отнесено в том числе: привлечение инвестиций в экономику и развитие ГЧП (государственно-частное партнерство).

В данной статье приведен анализ необходимости и возможности предоставления мер государственной поддержки и источников возмещения затрат и получения доходов частного партнерства.

Основным объектом изучения инновационной-маркетинговой стратегии стал ГЧП, который будет реализован в 2018 году. Проведен анализ существующей и прогнозируемой (на период реализации проекта ГЧП) конъюнктуры спроса на образующуюся в результате реализации проекта ГЧП продукцию (товары/услуги), а так же SWOT-анализ и некоторые финансовые показатели.

Так же была разработана базовая финансово-экономическая модель проекта ГЧП, которая показала коммерческую неэффективность проекта, что доказывает рациональность использования поддержки государства.

Одним из основных показателей вхождения в 30-ку самых развитых государств мира является увеличение доли малого и среднего бизнеса за счет создания благоприятных условий для ведения бизнеса, модернизации инфраструктуры, инвестиций в человеческий капитал, развития бизнес-компетенции и навыков ведения бизнеса.

Ключевые слова: ГЧП, SWOT-анализ, финансово-экономическая модель, инвестиции, маркетинг.

Введение. Деятельность Министерства национальной экономики Республики Казахстан в сфере развития предпринимательства направлена на совершенствование государственного регулирования предпринимательской деятельности, осуществление финансовой и нефинансовой поддержки бизнеса, поддержку и развитие ГЧП.

ГЧП, получив большое распространение в мире, зарекомендовало себя как один из эффективных механизмов по привлечению субъектов частного предпринимательства к реализации общественно значимых проектов, включая здравоохранение.

Проекты ГЧП в здравоохранении ориентированы на решение задач, связанных с оказанием качественных медицинских услуг населению, улучшением доступа к медицинским услугам и совершенствованием менеджмента в здравоохранении. Существенным преимуществом данного подхода является долгосрочный характер сотрудничества, являющийся залогом устойчивого развития. Такое партнерство позволяет реализовывать проекты даже в тех отраслях экономики, которые являются малоприбыльными, в частности, в отраслях социальной сферы (здравоохранение и др.) благодаря возможности привлечения потенциала частного сектора.

Особенностью реализации ГЧП является достижение приоритетов социально-экономической политики государства, к которым относятся обеспечение соответствующего современным запросам качества предоставляемых услуг, удовлетворение возрастающих потребностей общества в высококвалифицированных трудовых ресурсах, достижение равновесия на рынке труда специалистов и др. [1].

Правительством Республики Казахстан ведется постоянная работа по улучшению условий для запуска проектов ГЧП: создана и совершенствуется законодательство, предлагается самый широкий пакет государственной поддержки деятельности частных партнеров (предпринимателей), создана и развивается региональная сеть центров ГЧП.

В связи с принятием Концепции новой бюджетной политики Правительством Республики Казахстан реализован переход на финансирование строительства и реконструкцию объектов здравоохранения преимущественно по механизму ГЧП.

В целях повышения эффективности системы здравоохранения в Актюбинской области, внедрения современных технологий, соответствующих международным стандартам, а также для сокращения нагрузки на государственный бюджет планируется привлечение частных компаний к управлению государственными и

ведомственными медицинскими объектами, включая развитие частной медицины.

За 15 лет удалось добиться заметного прогресса в деле улучшения здоровья нации, повышения эффективности сферы здравоохранения. Реформирована ее система организации, управления и финансирования.

Реализация проекта в г. Актобе будет способствовать развитию государственной программы, ориентированной на расширение доступности медицинской помощи и достижение главной цели - улучшения здоровья населения города Актобе и Актыбинской области.

ГЧП по своей экономической природе является результатом развития традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Таким образом, партнерство государства и частного сектора можно охарактеризовать как долгосрочное взаимодействие с целью привлечения дополнительных источников финансирования.

Важное значение имеет определение наиболее приоритетных отраслей применения ГЧП для каждой страны и региона. Привлечение инвестиций сразу во все отрасли экономики в полном объеме практически невозможно, к тому же существуют те отрасли, которые необходимо инвестировать в первую очередь. Кроме того, отрасли в странах с разным уровнем экономического развития, в которые, по мнению правительства страны, нужно инвестировать с помощью привлечения частного сектора, существенно различаются [2].

Экспериментальная часть. Анализ существующей и прогнозируемой (на период реализации проекта ГЧП) конъюнктуры спроса на образующуюся в результате реализации проекта ГЧП продукцию (товары/услуги).

В рамках проекта предусматривается строительство и эксплуатация ПЭТ центра в городе Актобе. В связи с чем для анализа и обоснования количественных параметров спроса и оценки необходимости в услуге, планируемой к оказанию в рамках проекта, рассматриваются статистические данные по области и городу Актобе.

SWOT-анализ – один из наиболее распространенных и признанных методов оценки среды, позволяет выделить сильные и слабые стороны проекта, а также предотвратить появление угроз и способствовать новым возможностям.

Таблица 2 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1) гарантия исполнения принятых на себя государственных обязательств; 2) развитие медицинского кластера в Актюбинской области; 3) сбалансированное распределение рисков, обязанностей и прав между государственным и частным сектором; 4) сокращение единовременной нагрузки на государственный бюджет; 5) применение опыта частного сектора (эффективный менеджмент) при эксплуатации государственного учреждения; 6) более быстрое внедрение новых технологий лечебно-диагностического процесса; 7) более четкая ориентация услуг на нужды потребителей; 8) стимулирование развития банковского сектора; 9) привлечение частных внутренних и внешних инвестиций; 10) сокращение стоимости и времени реализации проекта; 11) обеспечение оптимального соотношения «цена–качество» потребителей услуг; 12) повышение качества услуг, получаемых в результате реализации проекта; 13) обучение и повышение квалификации местного персонала; 14) создание новых рабочих мест в период строительства и эксплуатации. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) сложность прогнозирования на длительный период в связи с изменением конъюнктуры рынка; 2) высокая стоимость процедур ПЭТ диагностики.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1) политическая поддержка; 2) поддержка со стороны международных организаций; 3) совершенствование нормативной правовой базы в области ГЧП; 4) наличие опыта использования ГЧП в здравоохранении; 5) создание новых рабочих мест в период строительства и эксплуатации; 6) развитие инфраструктуры; 7) предоставление качественной услуги по доступной цене; 8) внедрение международных стандартов, моделей, методик и прочие. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) ухудшение финансовых показателей страны в связи с зависимостью от цен на минеральные ресурсы и роста уровня инфляции; 2) дефицит знаний в области ГЧП; 3) отсутствие квалифицированных кадров при использовании новых технологий.
Примечание – составлена по данным [5]	

Таким образом, проект имеет сильные стороны в виде равномерного распределения рисков и мер государственной поддержки, данные параметры необходимо развивать и поддерживать на долж-

ном уровне. Однако проект имеет слабые стороны по причине сложности прогнозирования конъюнктуры рынка.

Также проект имеет возможности для развития инфраструктуры и внедрения различных международных стандартов. Во время реализации проекта следует также учесть возможные угрозы, связанные с возможными изменениями экономической ситуации в стране и отсутствием квалифицированных кадров.

Основными источниками информации служили официальные статистические данные Агентства по статистике МНЭ РК, в том числе по Актыобинской области, а также информация, предоставленная ГУ «Управление здравоохранения Актыобинской области».

При проведении маркетинговых исследований предметной области применялась методика, разделяющая весь процесс маркетинговых исследований на три основных этапа:

- подготовительный этап;
- этап обследования предметной области;
- этап обобщения и анализа информации.

На подготовительном этапе проводилось первичное определение сущности и функций предметной области путем изучения нормативно-справочной информации и положений, регулирующих вопросы и исследования, связанные с обследуемой предметной областью.

На этапе обобщения и анализа полученных результатов проводилась работа по сбору, обработке и анализу собранных материалов.

Оплата ГОБМП будет производиться по фактически проведенным исследованиям.

Все расчеты представлены в финансово-экономической модели, являющейся неотъемлемой частью концепции проекта ГЧП.

Предполагаемый конечный результат проекта ГЧП (вид и объем товаров, работ, услуг), а также предполагаемая чистая приведенная стоимость доходов и внутренняя норма доходности частного партнера с обоснованием в виде предварительных расчетов

В рамках ГЧП проекта предполагается строительство и эксплуатация ПЭТ центра с целью предоставления медицинских услуг в рамках ГОБМП и на платной основе.

Конечный результат проекта ГЧП: снижение уровня смертности населения от злокачественных новообразований, качественная и эффективная диагностика заболеваний.

Объем медицинских услуг ПЭТ центра будет складываться из количества обращений пациентов и рассчитан примерно на 5000 обращений в год.

Чистая приведенная стоимость доходов частного партнера составит 389 800 тыс тенге

Внутренняя норма доходности частного партнера составит 66,5%.

Таблица 3 – Интегральные финансовые показатели проекта

Чистая приведенная стоимость (NPV) всей стоимости проекта, тыс тенге	- 675 476
Чистая приведенная стоимость (NPV) на собственный капитал, тыс тенге	389 800
Внутренняя норма доходности (IRR) всей стоимости проекта, %	6,9
Внутренняя норма доходности (IRR) на собственный капитал, %	66,5
Индекс рентабельности инвестиций (PI) всей стоимости проекта	0,82
Индекс рентабельности инвестиций (PI) на собственный капитал	1,58
Ставка дисконтирования	16,9
Примечание – составлена по данным [6]	

Положительные значения NPV на собственный капитал показывают привлекательность проекта для частного партнера [5].

Вместе с тем, в данном разделе предлагается рассмотреть альтернативные варианты реализации проекта:

- посредством реализации бюджетного инвестиционного проекта;
- посредством реализации ГЧП проекта.

В таблице ниже представлены основные финансовые показатели инвестиционного проекта при разных вариантах финансирования:

Таблица 4 – Сравнительная таблица реализации проекта по альтернативным вариантам (интегральные финансовые показатели).

№	Показатели	Бюджетный инвестиционный проект	Проект ГЧП
1.	NPV проекта, млн тенге	- 3 364,414	- 675,476
2.	IRR проекта, %		6,9
3.	Дисконтированный срок окупаемости, лет	Не окупается в рассматриваемом периоде	Не окупается в рассматриваемом периоде
Примечание – составлена по данным [6]			

При реализации проекта в качестве бюджетного инвестиционного проекта все затраты в инвестиционный период и период эксплуатации финансируются за счет бюджетных средств. В связи, с

чем указанные расходы ложатся нагрузкой на бюджет, что противоречит концепции новой бюджетной политики и новой экономической политики государства (отказ от бюджетного иждивенчества и сокращению непрофильных бюджетных расходов, переход к частной медицине).

Вместе с тем, реализация проекта с использованием механизма ГЧП позволит государству получить объект социального значения, который после строительства будет передан в государственную собственность без единовременной нагрузки на бюджет в период строительства и создания объекта ГЧП.

Таблица 5 – Сравнительная таблица реализации проекта по альтернативным вариантам (бюджетная эффективность)

Бюджетная эффективность	при БИП, млн тенге	при ГЧП, млн тенге
Расходы бюджета	4 539,22	7 562,04
Стоимость объекта(КИЗ):	3 466,95	3 798,40
Строительство	3 466,95	3 469,77
Администр. расходы управляющей компании	0,00	80,93
Вознаграждение по займу	0	247,7
Расходы на эксплуатацию:	1 072,27	3 763,64
Размещение ГОБМП	1 072,27	1 072,27
Компенсация операционных затрат (КОЗ)	0,00	1 862,40
Вознаграждение за управление (ВЗУ)	0,00	828,97
Налоговые поступления в бюджет	56,00	56,00
Социальный налог и соц. отчисления	28,60	28,60
Налог на имущество	1,60	1,60
Земельный налог	0,42	0,42
Налог на транспорт	0,50	0,50
ИПН	24,89	24,89
Бюджетный денежный поток	-4 83,22	-7 506,04
Примечание – составлена по данным [6]		

Согласно данным таблицы видно, что социальные проекты являются затратными при всех вариантах реализации проекта. Однако схема ГЧП позволяет в ближайшее время реализацию проекта, без значительных единовременных бюджетных затрат в 2017-2018 годы [6].

Результаты и обсуждения. Последовательное применение принципов партнерства способствует более экономному и результативному расходованию ресурсов республиканского и местного

бюджетов, поскольку отсутствует необходимость одновременного вложения большого объема инвестиций в период возведения объектов. Кроме того, финансирование проектов за счет бюджетных средств создает возможности для снижения уровня налоговых платежей. Такой согласованный подход позволяет обеспечить предоставление услуг высокого качества при сохранении запланированного объема бюджетных расходов [3].

Сокращение финансовой нагрузки на бюджет происходит путем привлечения в объекты государственной собственности финансовых ресурсов предпринимательских структур. В конечном итоге принимаемые меры способствуют расширению предложения предоставляемых населению медицинских услуг, повышают их качество и доступность для населения.

Положительное решение вопроса о строительстве ПЭТ центра в рамках ГЧП позволит своевременно и качественно оказывать медицинскую помощь местному населению. Кроме того, при строительстве объекта будут задействованы строительные компании с привлечением рабочих. Обеспечение населения рабочими местами будет способствовать росту их благосостояния и повышению их жизненного уровня.

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта основана на учете макроэкономических эффектов, сопровождающих реализацию инвестиционного проекта на стадии реализации инвестиционной программы инвестиционного проекта и при реализации производственной программы инвестиционного проекта. Под макроэкономическими эффектами, сопровождающими реализацию инвестиционного проекта, понимаются доходы, формирующиеся в экономике в результате прямого и косвенного влияния инвестиционного проекта на процесс образования доходов.

Длительность временного периода, на котором осуществляется оценка макроэкономических эффектов, соответствует длительности периода Прогноза.

В составе макроэкономических эффектов, связанных с реализацией инвестиционного проекта, выделяют прямой и косвенный макроэкономические эффекты.

Прямой макроэкономический эффект (ПМЭ) от реализации инвестиционного проекта оценивается как объем ВВП, обусловленный непосредственным влиянием реализуемого инвестиционного проекта на формирование показателей по счету использования ВВП: объема валового накопления, поставок на внутренний рынок потребительских товаров и услуг, экспорта и импорта [3].

Оценка прямого макроэкономического эффекта от реализации инвестиционного проекта в периоде t осуществляется по формуле:

$$\text{ПМЭ}_T = \text{ИОК}_{\text{инп}}^t + \text{В}_{\text{инп}}^t - (\text{Ииок}_{\text{инп}}^t + \text{Их}_{\text{инп}}^t)$$

$ИОК_{ин}^t$ – объем инвестиций в основной капитал, планируемый в рамках инвестиционной программы инвестиционного проекта в году t . Данный показатель рассчитывается для объектов, вводимых в эксплуатацию в течение расчетного периода;

$В_{ин}^t$ – стоимость товарной продукции инвестиционного проекта, производимой на созданных объектах инвестиционного проекта (оцененная в ценах покупателей) в году t ;

$Ииок_{ин}^t$ – расходы на закупки импортной продукции для реализации инвестиционной программы инвестиционного проекта в году t ;

$Их_{ин}^t$ – расходы на закупки импортных товаров, предназначенных для использования в производственной программе инвестиционного проекта в году t [5].

Заключение. Согласно финансовому разделу общие инвестиционные издержки проекта составляют 3 798,401 тыс тенге. При этом проект является коммерчески эффективным для частного партнера, так как чистая приведенная стоимость (NPV) проекта выше нуля и внутренняя норма доходности (IRR) проекта 66,5% выше ставки дисконтирования 16,9%. Также индекс рентабельности (PI) выше 1, что говорит о рентабельности проекта.

Таким образом, согласно финансовым показателям проект является коммерчески эффективным для частного партнера и социально значимым для государства.

В этой связи целесообразно реализация проекта по схеме ГЧП [4].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Байсингер В., Косник Р., Турц Т. (). «Влияние структуры правления и собственности на корпоративную стратегию». – 1991.
2. Чен В.З., Ли Ж., Папаниа Л., Шапиро Д.М. «Структура собственности и инновационная деятельность фирм на развивающемся рынке». – 2008.
3. Грейвз С.Б. «Институциональная собственность и корпоративные НИОКР в компьютерной индустрии». – 1988.
4. Кочхар Р., Партибан Д. «Институциональные инвесторы и инновации фирмы: тест конкурирующих гипотез». – 1996.
5. Письмо ГУ «Управление здравоохранения Актыбинской области» № 1-8-22/318 от 20.01.2017 г.
6. Прайс-листы частных медицинских учреждений, оказывающих услуги КТ/МРТ в г. Актобе

К.А. Мадыханова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
Г.Д. Байжума², магистрант

^{1,2} Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Мемлекеттік жекеменшік әріптестік үлгісіндегі жобаны іске асыру негізіндегі инвестициялық-маркетингтік зерттеу

Түйіндеме. Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаев Қазақстан үшін әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына кіру мақсатын қойды. Әлемдегі ең дамыған елдердің бірі болу үшін Қазақстан Үкіметі басқару жүйесін жетілдіруге, заңнамалық базаны жетілдіруге және экономикалық дамудың институционалдық және инфрақұрылымдық жағдайларын белгілеуге мүмкіндік береді. Негізгі құрылымдық реформалар мыналарды қамтиды: экономикаға инвестиция тарту және МЖӘ дамыту (мемлекеттік-жеке меншік әріптестік).

Бұл мақалада мемлекеттік қолдау шаралары мен шығындарды өтеу көздері мен жеке серіктестіктер үшін табыстың пайда болу қажеттілігі талданады.

Инновациялық-маркетингтік стратегияны зерттеудің басты мақсаты МЖӘ болып табылады, ол 2018 жылы іске асырылатын болады. МЖӘ жобасын іске асыру нәтижесінде туындаған өнімдерге (тауарларға / қызметтерге) сұраныстың ағымдағы және болжамды (МЖӘ жобаларын іске асыру кезеңінде), сондай-ақ SWOT-талдау және кейбір қаржылық көрсеткіштерді талдау.

МЖӘ жобасының негізгі қаржылық-экономикалық моделі әзірленді, ол жобаның коммерциялық тиімсіздігін көрсетті, бұл мемлекеттік қолдаудың тиімділігін дәлелдейді.

Әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына енудің негізгі көрсеткіштерінің бірі бизнес жүргізу, инфрақұрылымды жаңғырту, адам капиталын инвестициялау, бизнес құзыреттілігін дамыту және бизнесті жүргізу дағдыларын дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау арқылы шағын және орта бизнестің үлесін арттыру болып табылады.

Түйінді сөздер: МЖӘ, SWOT-талдау, қаржы-экономикалық модель, инвестициялар, маркетинг.

K.A. Madykhanova¹, associate professor,
candidate of economic sciences

I.D. Bayzhuma², master degree

^{1,2} Almaty Management University, Almaty, Kazakhstan

Investment marketing research on the example of implementation of the project of the state-private partnership

Abstract. The head of state NA. Nazarbayev set a goal for Kazakhstan to become one of the 30 most developed countries in the world. To become one of the most developed countries in the world, the Government of Kazakhstan modernizes the management system, improves the legislative base, and establishes institutional and infrastructure conditions for economic development. Key structural reforms include: attraction of investments into the economy and development of PPP (public-private partnership).

This article analyzes the need for and the possibility of providing state support measures and sources of cost recovery and income generation for private partnerships.

The main object of the study of innovation-marketing strategy was PPP, which will be implemented in 2018. The analysis of the current and projected (for the period of the PPP project implementation) of the demand for the products (goods / services) generated as a result of the PPP project implementation, as well as SWOT analysis and some financial indicators.

The basic financial and economic model of the PPP project was also developed, which showed the commercial inefficiency of the project, which proves the rationality of using state support.

One of the main indicators of joining the world's 30 most developed countries is to increase the share of small and medium-sized businesses by creating favorable conditions for doing business, upgrading infrastructure, investing in human capital, developing business competencies and skills of doing business.

Key words: PPP, SWOT-analysis, financial and economic model, investment, marketing.

Б.А. Байтанаева, кандидат экономических наук, доцент
Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г.Алматы

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРО- ДОЛЖАЕТ ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВЕННОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

По итогам двенадцатого международного рейтинга лучших университетов – QS World University Ranking 2017-2018, ежегодно составляемого компанией QS, Казахский национальный университет имени аль-Фараби занял 236 место и вошел в топ-250 лучших университетов мира. Общее количество учебных заведений, включенных в рейтинг – 959. В рейтинге QS лучшие учебные заведения мира определены на основе шести критериев: авторитетности в области научных исследований, соотношения профессорско-преподавательского состава к числу студентов, репутации вуза среди работодателей, индекса цитируемости научных публикаций, доли иностранных студентов и доли иностранных преподавателей. Данная интерактивная версия рейтинга позволяет осуществлять выборки по стране, возрасту университета, количеству студентов.

КазНУ имени аль-Фараби на протяжении всей своей истории является кузницей квалифицированных специалистов, востребованных во всех сферах деятельности страны.

Я недавно работаю в КазНУ, являюсь выпускницей Казахского политехнического университета (в настоящее время – КазННТУ имени К.И. Сатпаева), но с самого раннего детства Казахский государственный университет (так он тогда назывался) был у меня «на слуху».

Отец Амантай Байтанаев, писатель, участник Великой Отечественной войны. За боевые заслуги, мужество и героизм А. Байтанаев награжден орденом Отечественной войны I степени и многими боевыми медалями. Вернувшись с фронта, в 1944 году он поступил на Филологический факультет Казахского государственного университета (КазГУ). Отец часто рассказывал об учебе в ведущем университете страны. Ему довелось слушать лекции выдающегося писателя, общественного деятеля, ученого, доктора филологических наук, профессора Мухтара Омархановича Ауэзова. В КазГУ также преподавали в те годы известные ученые, профессора, эвакуированные с западных регионов СССР. Все это способствовало тому, что КазГУ стал кузницей высококвалифицированных специалистов, патриотов своей Родины.

А. Байтанаев в 1949 г. с отличием закончил КазГУ и впоследствии стал известным писателем, автором более 40 художественных произведений. В этом году ему бы исполнилось 95 лет.

Моя мама Баймуратова Назиля, также является выпускницей Филологического факультета КазГУ. Она проработала всю жизнь на Казахском радио, воспитала не одно поколение радиослушателей, возглавляя редакцию детско-юношеского вещания. За заслуги она была удостоена звания «Заслуженный деятель культуры Республики Казахстан». Родители познакомились, будучи студентами Филологического факультета Казахского государственного университета.

Выпускниками КазГУ являются также мои братья и сестра. Старший брат Озат Байтанаев, кандидат биологических наук, производственную деятельность успешно совмещал с научной, а позже и педагогической работой. По материалам научных исследований им опубликовано более 100 научных работ, в том числе две монографии в соавторстве. Он является автором нескольких статей в журналах с высоким импакт – фактором по актуальной проблеме о причинах массовой гибели сайгаков в Казахстане в последние годы, в которых излагает собственную точку зрения. Сестра Байтанаева Жаннат, является выпускницей химического факультета КазГУ. Младший брат Серик Байтанаев окончил факультет журналистики КазГУ, работает журналистом в ведущих республиканских СМИ.

Таким образом, только в нашей семье, состоящей из шести человек, пятеро являются выпускниками КазГУ. Имидж, престиж его с годами не уменьшаются. В настоящее время КазНУ является лидером среди высших учебных заведений страны по количеству грантов на обучение (75%), значительная часть из которых – обладатели знака «Алтын белгі», а также победители международных и республиканских олимпиад.

В Республике Казахстан в Законе «О науке» введено понятие исследовательских университетов, которые должны стать активными точками роста инновационной экономики. Они должны развиваться по специальным целевым программам, проводить научные исследования на очень высоком уровне и обеспечивать выход их результатов в практику.

Мировой опыт свидетельствует, что явными лидерами в деятельности исследовательских университетов стали США. В качестве примера можно привести Массачусетский технологический институт (MIT) в США. Ежегодный совокупный доход компаний, созданных выпускниками, – 2 трлн. долларов. Весь процесс обучения и научных разработок базируется на самокупаемости.

В КазНУ имени аль-Фараби проводится большая работа по реализации задач, поставленных Президентом Республики Казахстан в Послании народу Казахстана 31 января 2017 г «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». Ключевое место отводится повышению качества подготовки специалистов. На расширенном заседании президиума Ассоциации выпускников в

2015 г. совместно с университетом сформирован эндаумент фонд. Как известно, эндаумент-фонды существуют давно и распространены за рубежом, наиболее крупные фонды – Нобелевский фонд и Гарвардский фонд.

В университете успешно функционирует технопарк, основной целью которого является внедрение наукоемких разработок ученых КазНУ в опытно-промышленное и мелкосерийное производство. Для развития у студентов критического мышления внедряются инновационные методы обучения, успешно осуществляется внедрение трехязычного образования. Все это способствует повышению конкурентоспособности выпускников университета.

Авторлар туралы мәлімет

Аймурзина Б.Т. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті, Астана қ.

Асилова А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Байжұма І.Д. – магистрант, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Байтанаева Б.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Барышева С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Джао Ю. – магистрант, «Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Қабдешова А.А. – оқытушы, «Нархоз» университетінің экономикалық колледжі, Алматы қ., Қазақстан

Макенова А.А. – ғылыми жетекші, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Мадыханова К.А. – ғылыми жетекші, доцент, экономика ғылымдарының кандидаты, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Мизамбекова Р.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Санкт-Петербург кәсіподақтар Гуманитарлық университетінің Алматы филиалы, Алматы қ., Қазақстан

Нұрғазина Ә.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Нұртазинова А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Жезқазған мемлекеттік университеті, Жезқазған қ., Қазақстан

Орынбек М.Г. – 2 курс магистранты, «Қаржы» мамандығы, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Өсербайұлы С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сағади Р. – Спот нарығы департаментінің директоры, ««ЕТС» Тауар биржасы» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Шымшықов Ж.Е. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Өлеуметтік-экономикалық зерттеулер орталығы – ҚР БҒМ ҒК «Экономика институты» РМҚК филиалы, Астана қ., Қазақстан

Сведения об авторах

Аймурзина Б.Т. – доктор экономических наук, доцент, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана, Казахстан

Асилова А.С. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Байжума И.Д. – магистрант, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

Байтанаева Б.А. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Барышева С.К. – кандидат экономических наук, доцент, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Джао Ю. – магистрант, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Кабдешова А.С. – преподаватель, Экономический колледж университета «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Макенова А.А. – научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент,

Мадыханова К.А. – доцент, кандидат экономических наук, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

Мизамбекова Р.К. – кандидат экономических наук, доцент, Алматинский филиал Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов

Нургазина А.М. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Нуртазинова А.С. – кандидат экономических наук, доцент, Жезказганский университет имени О.А. Байконурова, г. Жезказган, Казахстан

Орынбек М.Г. – магистрант 2-го курса, специальности «Финансы», Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

Осербайулы С. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Сагади Р.Ж. – директор Департамента спот рынка АО «Товарная биржа «ЕТС», Алматы, Казахстан

Шимшиков – Ж.Е. доктор экономических наук, профессор, Центр социально-экономических исследований – филиал РКП «Институт экономики» КН МОН РК в г. Астана, Казахстан

Информация о членах редакционной коллегии

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

Сатмурзаев Асан (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

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

Журнал рассчитан на работников ВУЗов и научных учреждений, магистрантов и докторантов, государственных и общественных деятелей, руководителей органов управления, финансовых структур. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Основные разделы журнала «Транзитная экономика»:

- ВОПРОСЫ ТЕОРИИ
- ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ
- МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
- ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Журнал осуществляет прием научных статей для публикации от преподавателей ВУЗов, научных работников, экономистов-практиков и докторантов.

Условия размещения публикаций в журнале

Для публикации в журнале «Транзитная экономика» принимаются статьи на казахском, русском и английском языках, содержащие ранее не опубликованные проблемные, обзорные, дискуссионные статьи в области экономических наук.

К оформлению статей предъявляются следующие требования

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 повторов.

Объем статьи, включая список литературы, таблицы и рисунки с подрисуночными надписями, аннотации, не должен превышать 10 страниц печатного текста. Минимальный объем статьи – 5 страниц.

На первой странице указывается Международный рубрикатор научно-технической информации (МРНТИ) – слева в верхнем углу; далее на языке статьи.

Аннотация дается в начале текста на том языке, на котором цитируется статья (100-150 слов). Аннотация на казахском и английском языках. Перед каждой аннотацией написать фамилию и инициалы, название статьи на соответствующем языке аннотации. Ключевые слова на казахском, русском, английском языках внизу аннотации на соответствующем языке аннотации.

Аннотация является кратким изложением содержания научного произведения, дающая обобщенное представление о его теме и

структуре.

Ключевые слова должны обеспечить наиболее полное раскрытие содержания статьи. Для каждого конкретного материала задайте 5-6 ключевых слов в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке.

Авторы, информация об авторах, название статьи, аннотация и ключевые слова указываются на 3-х языках.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи. В тексте указать ссылки на литературу в квадратных скобках.

Статьи публикуются казахском, русском, английском языках

Последовательность представления материала:

- МРНТИ;
- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание;
- должность, место работы;
- контактная информация, которая может быть размещена в открытом доступе (для каждого автора: e-mail, город, страна проживания), а также контактные телефоны для связи с редакцией журнала;

- расширенная, структурированная аннотация (на трех языках) 100-150 слов;

- ключевые слова (на трех языках не более 5, строчными буквами, через запятую);

- текст статьи (рисунки и, таблицы и т.д.) (кроме обзорной) должен включать следующие разделы: введение, экспериментальная часть, результаты и обсуждения, заключение, список использованной литературы;

- список использованной литературы (не менее 5).

Статьи, оформление которых не соответствует указанным требованиям, к публикациям не принимаются. Статьи будут приниматься к публикации после тщательного отбора. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки.

Текст статьи должен быть набран на компьютере в формате doc (MicrosoftWord 97/2000; XP 2003), шрифт текста – Times New Roman, формат бумаги А4, размер кегля – 12 пт. Межстрочный интервал – одинарный. Выравнивание по ширине. Абзацный отступ – 0,8 см. Поля верхнее – 2, нижнее – 2, левое – 2, правое – 2.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками.

В таблицах, рисунках, формулах не должно быть разночтений в обозначении символов, знаков. Рисунки должны быть четкими, чистыми. На рисунки и таблицы в тексте должны быть ссылки.