

**С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛЫ**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

ПМУ ХАБАРШЫСЫ

Экономикалық сериясы
1997 жылдан бастап шығады



ВЕСТНИК ПГУ

Экономическая серия
Издается с 1997 года

ISSN 1811-1793

№ 1 (2020)

Павлодар

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

Экономическая серия
выходит 4 раза в год**СВИДЕТЕЛЬСТВО**о постановке на учет, переучет периодического печатного издания,
информационного агентства и сетевого издания
№ 17025-Ж
выданоМинистерством информации и коммуникаций
Республики Казахстан**Тематическая направленность**публикация материалов в области экономики, управления, финансов,
бухгалтерского учета и аудита

Подписной индекс – 76133

Бас редакторы – главный редактор

Гребнев Л. С.

д.э.н., профессор

Заместитель главного редактора

Ответственный секретарь

Эрназаров Т. Я., *к.т.н., профессор*Кофтанюк Н. В., *доктор PhD***Редакция алқасы – Редакционная коллегия**

Арын Е. М.,	<i>д.э.н., профессор;</i>
Половинко В. С.,	<i>д.э.н., профессор (Россия);</i>
Алмаз Толымбек,	<i>доктор PhD, профессор (Канада);</i>
Жанат М.,	<i>доктор PhD;</i>
Никифиров Е. В.,	<i>д.э.н., профессор (Россия);</i>
Донцов С. С.,	<i>к.т.н., профессор;</i>
Хисматуллин Р. А.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Кунязова С. К.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Кафтанкина Н. С.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Мусина А. Ж.,	<i>к.э.н.;</i>
Айгужинова Д. З.,	<i>к.э.н.;</i>
Баяндина Г. Д.,	<i>доктор PhD;</i>
Титков А. А.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Дюсембекова Г. С.,	<i>доктор PhD;</i>
Алтайбаева Ж. К.,	<i>к.э.н.;</i>
Каримбергенова М. К.,	<i>доктор PhD;</i>
Шокубаева З. Ж.,	<i>(технический редактор).</i>

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели

Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов

При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник ПГУ» обязательна

© ПГУ имени С. Торайгырова

МАЗМҰНЫ**Аделеке Олуфемии Вильям**

Бірінші теңге орнату Қазақстан мемлекетінің шешімдері6

Алтайбаева Ж. К., Богданова Е. А.Басқарушылық талдау экономикалық
ғылымның бағыты ретінде25**Аширбаева В. А., Марунич В. С.**Мемлекеттік органдардың ішкі бақылауын
жүргізудің қазіргі заманғы тәсілдері31**Есмағзам В., Курмантемирова А. М.,****Мүбәрак Ә. К., Оразхан Ә. О.**2020 жылдың 1-ші және 2-ші тоқсандарындағы
Қазақстан Республикасының экономикалық жағдайы47**Кофтанюк Н. В., Мамонова И. В.**

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік дәлісін бағалау60

Кунязова С. К., Кадкина Г. Т.Мемлекеттік жеке серіктестік жобаларын
мамандық қолдау шаралары70**Кунязова С. К., Кадкина Г. Т.**Мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимыл
тетігі ретінде мемлекеттік-жеке меншік серіктестік
жобаларының тиімділігін77**Макарчук В. В., Серікпай А.**

Корпоративтік басқару: түсінігі және анықтаудың негізгі тәсілдері84

Макарчук В. В., Серікпай А.«Корпоративтік басқару» ұғымын зерттеудің
теориялық-әдіснамалық аспектілері96**Мусина А. Ж., Золотарева С. В.**

Кәсіпкерліктің пайда болуы мен даму тарихы104

Нургазин И. Б.Компанияның клиенттігін арттыру маркетингтік
интернет технологиялары109**Тыныбаева Н. Б., Нысанбеков К. К.**«Павлодар қаласының № 5 емханасының»
мысалында емдеу-алдын алу мекемесінің
экономикалық-басқарушылық талдауы120**Тыныбаева Н. Б., Нысанбеков К. К.**Ұйымдардағы экономикалық басқаруды өткізу
тәжірибесі туралы сұрақтары139

Авторларға арналған ережелер152

Жарияланым этикасы159

СОДЕРЖАНИЕ

Аделеке Олуфемии Вильям
 Институционализация тенге в первом десятилетии
 Казахской государственности6

Алтайбаева Ж. К., Богданова Е. А.
 Управленческий анализ как направление экономической науки25

Аширбаева В. А., Марунич В. С.
 Современные подходы к проведению
 внутреннего контроля государственных органов31

Есмагзам В., Курмантемирова А. М., Мубарак А. К., Оразхан А. О.
 Экономическая ситуация в Республике Казахстан
 в 1 и 2 квартале 2020 года47

Кoftanyuk Н. В., Мамонова И. В.
 Оценка уровня развития предпринимательства
 в Республике Казахстан60

Кунязова С. К., Кадкина Т. Г.
 Меры государственной поддержки проектов
 государственно-частного партнерства70

Кунязова С. К., Кадкина Т. Г.
 Оценка эффективности проектов государственно-частного
 партнерства как механизма взаимодействия власти и бизнеса77

Макарчук В. В., Серікпай А.
 Корпоративное управление: понятие
 и основные подходы к определению84

Макарчук В. В., Серікпай А.
 Теоретико-методологические аспекты изучения понятия
 «Корпоративное управление»96

Мусина А. Ж., Золотарева С. В.
 История возникновения и развития предпринимательства104

Нургазин И. Б.
 Маркетинговые интернет технологии
 повышения клиентированности компаний109

Тыныбаева Н. Б., Нысанбеков К. К.
 К вопросу о практических основах проведения экономического
 управленческого анализа в организации
 (на примере Поликлиники № 5 г. Павлодара)120

Тыныбаева Н. Б., Нысанбеков К. К.
 Экономико-управленческий анализ
 лечебно-профилактического учреждения139

Правила для авторов152

Публикационная этика159

CONTENT

Adeleke Olufemi William
 Institutionalization of tenge
 in the first decade of Kazakhstan statehood.....6

Altaibayeva Zh. K., Bogdanova Y. A.
 Managerial analysis as an aspect of economic science25

Ashirbaeyeva V. A., Marunich V. S.
 Modern approaches of conducting internal control of state bodies31

Esmagzam V., Kurmantemirova A. M., Mubarak A. K., Orazkhan A. O.
 Economic situation in the Republic of Kazakhstan
 in the 1st and 2nd quarter of 2020.....47

Koftanyuk N., Mamonova I.
 Evaluation of the level of entrepreneurship
 in the Republic of Kazakhstan60

Kunязova S. K., Kadkina G. T.
 State support measures of state-private partnership projects70

Kunязova S. K., Kadkina G. T.
 Estimation of efficiency of state-private
 partnership projects as a mechanism for interaction
 of authorities and business77

Makarchuk V. V., Serikpai A.
 Corporate governance: concept and basic
 approaches to definition84

Makarchuk V. V., Serikpai A.
 Theoretical and methodological aspects
 of studying the concept «Corporate governance»96

Mussina A. Sh., Zolotareva S. V.
 The history of the emergence and development
 of entrepreneurship104

Nurgazin I. B.
 Internet marketing technologies to increase the company's focus109

Tynybayeva N. B., Nysanbekov K. K.
 Economic and management analysis
 of the therapy and preventive institution
 (on the example of polyclinic № 5 of Pavlodar)120

Tynybayeva N. B., Nysanbekov K. K.
 To the question of practical bases of carrying out
 an economic management analysis in the organization139

Rules for authors152

Publication ethics159

Adeleke Olufemi William

PhD student, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, 050040,
Republic of Kazakhstan
e-mail: w.adeleke@iitu.kz

INSTITUTIONALIZATION OF TENGE IN THE FIRST DECADE OF KAZAKHSTAN STATEHOOD

Like most colonized countries that emerged upon gaining independence, Kazakhstan confronted head-on a raft of threatening social, political, and economic problems requiring immediate and proper tackling. This is especially true for transitional economies such as the former Soviet States, as the Republic of Kazakhstan. The needs for broad-based economic, social and institutional reforms were dictated by a sudden disintegration of the systems that bonded the Soviet Republics together. This paper examines the monetary institutional reform carried out by Kazakhstan upon gaining independence. The author believes that the successful monetary institutional reforms performed by Kazakhstan in the earlier days of independence have continued to serve as the foundation for the Kazakhstan transition from lower-middle-income to upper-middle-income status in less than two decades (World Bank 2017). The paper investigates the initial challenges that were surmounted and the results achieved. It closes with a proposal for a more robust monetary reform initiative capable of making Kazakhstan be more prosperous and be well-positioned to meet the vision of joining the elite club of the 30 industrialized countries of the world.

Keywords: monetary, institutional, social reform, National bank.

INTRODUCTION

Following the collapse of the Soviet Union all former socialist countries, including Kazakhstan, entered a phase of major institutional reforms that should become antecedent of desirable social transformations. The need to respond to various social, economic and political challenges requires that public agencies be prepared to work in partnership with other public, civil societies and business organizations (Huque, 2005).

The newly independent Kazakhstan faced enormous challenges not only of economic reform but of state-building in a much broader sense. Chronic

shortages of domestic capital, the destruction of pre-existing trade networks, and the difficulty of adapting Soviet enterprises and institutions to market conditions plunged Kazakhstan and its neighbours into a severe recession. This made deep and lasting economic reform more urgent but also more difficult; indeed transforming the economic system in such an environment was rather like rebuilding a ship in the midst of stormy weather. It was the period when Kazakhstan faced the daunting challenges of creating own market-based economy and integrating into networks of global exchange. The leaders of Kazakhstan recognized the fact that development is a co-evolutionary process, whereby states and markets interact and change together over time (Ang, 2016). Successful reform of one institution could influence growth in other sectors. In such circumstances reforming the monetary institutions became expedient. The nation's new leaders were also confronted with a phenomenon described as sharp 'transitional recessions'. These were the result of falling output, rising unemployment, hyperinflation, and vast resource re-allocation, together with processes of widespread social disruption.

The economy of Kazakhstan experienced a severe contraction in the early stages of the market transition. During 1992–1995, real GDP fell by an estimated 31 %, inflation surged into triple and quadruple digits (annual consumer price inflation did not fall below 100 % until 1996), and the labour market witnessed the destruction of 1.6 million jobs. A weak recovery began in 1996–97, but the impact of the Asian financial crisis of 1997 and the Russian crisis the following year helped to tip the economy back into recession. Growth resumed weakly in 1999 and then began to surge in 2000 as oil prices recovered. From 2000, growth accelerated sharply, reaching an average of 9.4 % during 2000–08. Growth slowed sharply in 2009 before rebounding somewhat until the sharp drop in commodity prices in 2014–15, which led to a slowdown, with growth falling to 1 % in 2016.

According to the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) reports, Kazakhstan emerged as an independent state and embarked on its post-communist transformation in extraordinarily difficult circumstances. The Soviet economy from which it emerged was already in free-fall – Soviet GDP fell by somewhere between 8 and 17 % in real terms in 1991 – and the newly independent Kazakhstan faced enormous challenges not only of economic reform but of state-building in a much broader sense. Moreover, the newly independent Kazakhstan emerged at a time when the global economy itself was undergoing profound changes. The period since 1991 has been one of rapidly intensifying globalization, involving financial and economic integration and unprecedented development of global value chains. The Internet and other technological changes altered the way businesses were done, while the creation of the World Trade Organization, the emergence of

climate change as a global problem and the rapid rise of China and other emerging economies changed the way the world economy functioned.

Kazakhstan in these prevailing unfavorable circumstances had to make its way in a rapidly changing global context (OECD, 2015). The transition to the new market relations not only led to radical changes but also spawned and developed many negative phenomena in society: racketeering, raiding, shadow economy, corruption, etc. Corruption continues to exert a negative impact on the national economy. In order to create order out of the chaotic situations, series of other reform initiatives including a restructuring of public institutions, capacity building, and other measures that demonstrate quality improvements and value in the delivery of government services were also implemented in tandem with a monetary institution. Needless to say, many of these developments brought benefits to Kazakhstan. Global growth accelerated, particularly in emerging economies, opening the doors of new market opportunities, lifting hundreds of millions out of poverty, and contributing to big improvements in human health and life expectancy. For Kazakhstan, this acceleration implied a surge in demand for its primary export commodities from the end of the 1990s, underpinning more than a decade of strong growth. The rise of China, in particular, offered – and continues to offer – important opportunities to Kazakhstan. At the same time, the last 25 years have also witnessed several major financial crises, and the effects of the global crisis of 2008–09 are still being felt. This has served as a reminder that greater integration in the world economy is not without its risks.

The main objective of this volume is to present aspects of the Kazakh transition economy experience between 1993 and 1998. During that period, the newly independent state obtained full economic independence and created the basis for the development of a liberal market economy. It also underwent a severe recession, the consequences of which have only partially been compensated for by subsequent growth. The causes of such dramatic trends have been widely debated, alternatively stressing the negative weight of the Soviet heritage and the costs of the radical reforms approach known as «shock therapy» (Olofsgard, 2018). This article focuses on the outcome of the ‘orthodox’ monetary policies adopted during this period. It examines economic development and wealth redistribution, aiming to verify if and to what extent those policies worsened the transitional recession.

As Granville (2016) puts it, ‘Kazakhstan began to adopt an independent monetary policy in November 1993 following the collapse of the ‘rouble zone’. After the dismemberment of the Soviet Union, the Soviet rouble was automatically inherited by all its successor states. Monetary union, however, was not established according to any specific plan. It emerged as a consequence of a process of disintegration that lacked, among other things, any specific programmes aimed

at the resettlement of monetary systems. Further still, the maintenance of a common currency was supported by most international economic institutions such as the IMF who viewed it as a factor easing commercial exchange among the Commonwealth of Independent States (CIS).

A growing monetary base and rapid price deregulation generated hyperinflation (Byung-Yeon, 2002). Hyperinflation in the rouble zone started in 1992. In Russia, after the deregulation in January 1992, there was 250 % price inflation for the month of January. By December 1992 prices were 26 times the level of December 1991 (McKinnon, 1991; Orłowski, 1993; IMF, 1995, 1998. Aside from different degrees of dependence on imports of oil and manufactured products from Russia, dissimilar approaches to economic reforms and structural heterogeneities among former Soviet states increased divergent trends, opening the way to centrifugal forces that disintegrated the monetary union from within (Orłowski, 1993). The rouble zone reached its final stage in July 1993, when the CBRF required daily bilateral clearings between Russia and the other post-Soviet states, and made the roubles issued prior to 1993 no longer legal tender in Russia (Snoek, 1999; IMF, 1999; Kornai, 2001). At that point, remaining members of the rouble zone – among them Kazakhstan – had no choice but to leave it and introduce their own currency (Dabrowski, 1995a, P. 20–31, 1995b; Chavin, 1995; Broome, 2010, P. 77–111).

Notwithstanding such a troubled environment, Kazakh authorities, it seemed, were quite surprised by Russia’s move, and their first reaction was to explore ways to create a new union. Tight historical links between the two countries, the deep integration of their economies, and the political attitude of the Kazakh leadership – worried by the possible social consequences of a sharp division from Russia in terms of interethnic relations – made it difficult to opt abruptly for separation. On 7 September 1993, Russia, Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Belarus, and Armenia signed a treaty to coordinate monetary policies and stabilise exchange rates. Bilateral-framework agreements intended to maintain a unified monetary system were ratified in the following weeks (Dabrowski, 1995, P. 20–25; Khabarov, 1995, P. 1298–3010; Gleason, 2001; Broome, 2010, P. 77–111; Granville, 2016, P. 19–26).

Meanwhile, old and new Russian notes kept circulating in parallel; the former, however, suffered rapid devaluation. If in July 1993, currency conversion was set at a parity level, by early autumn the respective value had soared to 5:1. The trend highlighted widespread flight from the common currency. The exchange rate of old roubles with the dollar also deteriorated consistently, passing from 2,700 in late October up to 7,000 to 10,000 in early November. As monetary reform was made by the NBK, introducing a Kazakh currency became ever more likely. People and enterprises abandoned roubles altogether, resorting to barter and the

use of foreign currency. A trend of progressive «dollarization» – which was to last up to the early 2000s – emerged in parallel to hyperinflation (Dabrowski, 1995, P. 20–31; Kazbekov, 2002, pp. 85158; Yilmaz, 2009, P. 1–12).

On 15 November 1993, the Kazakh government finally introduced the Tenge (KZT), the new currency. The circulation of rouble notes was suspended by 18 November. Individuals and legal entities could exchange their roubles by following specific procedures, whereas authorities set up controls to avoid artificial price increases (IMF, 1995, P. 24). Individuals could exchange up to 100,000 roubles in cash per person at the rate of 500 roubles per KZT, exceeding sums having been deposited in special bank accounts that had been frozen for six months. Legal entities followed different rules in relation to their sector of activity and level of involvement in retail trade (IMF, 1995, P. 24). This orthodoxy was not surprising for attentive analysts. During the final months of the rouble zone, the central bank had already started implementing credit policies in order to lower inflation, implementing currency controls to limit the inflow of rouble notes, enhancing foreign reserves, accumulating domestically produced gold, and suspending foreign currency auctions (IMF, 2000, P. 23).

Monetary independence

The introduction of the new currency opened the way to independent monetary policy, the implementation of which was committed to the NBK. The Bank was the heir of the State Bank of the Socialist Kazakh Republic, transformed after independence into the National Bank of the Republic of Kazakhstan. Laws of 13 April 1993 and 30 March 1995 defined the Bank's tasks, rules, and objectives. Both acts granted the central bank consistent degrees of independence (Loungani, 1995), with monetary stability as the principal objective (Law No. 2155, 30.03.1995, 2,7).

In their theoretical architecture, these acts mirrored the neoliberal monetarist approaches that were being promoted at both scholarly and institutional levels at the time under the umbrella of the so-called «Washington Consensus» (Aslund, 2001). It is therefore not surprising that policies focused from the very beginning on rapid price stabilization through the control of monetary aggregates (IMF, 1995, 1998). As soon as the KZT was issued, the NBK increased commercial bank reserve requirements from 20 % to 30 %. Refinance rates passed from 170 % in November to 240 % in December 1993, reaching 270 % on 10 January 1994 (IMF, 1995, p. 25). The currency freely floated on the international market, with minor intervention to smooth – and not control – such trends. The rate was initially set at 5 KZT/USD in November 1993 and had increased to 70 KZT/USD by the end of 1996. Credit from the NBK to commercial banks fell from 25 % to less than 10 %; broad money increases slowed down from 64 % to 25 % a year between 1993 and 1994. Inflation gradually diminished, and, by 1994, currency depreciation

trends offered signs of stabilization. The trend was abruptly interrupted by the bursting of the so-called 'arrears crisis'.

The credit bubble threatened to jeopardize financial construction in the initial years of independence, while highlighting the side effects of monetary policies focused only on 'inflation targeting'. The credit crunch succeeded, in fact, in curbing inflation. It also substantially contributed to lowering companies' liquidity and gradually increasing their financial burden. In conditions of a chronic shortage of working capital, credit became the essential source for funding ordinary activity – including the import, mainly from Russia, of large sets of vital items. By November 1993, Kazakh enterprises were already suffering a net debtor position of around 260 billion roubles (IMF, 1994). Immediately after the introduction of the national currency, the situation worsened. Anticipating an oncoming crunch, most businesses delayed payments and subscribed new credits, trying to avoid, or simply postpone, bankruptcy. Arrears soared. By the first trimester of 1994, the number of entities in arrears reached such a level that a major financial crisis became ever more likely.

As expected, government reacted with a bailout plan for over 38 billion Tenge to cover the worst-distressed debts. Another share of assets, worth 18 billion Tenge and owed by still-viable net debtor enterprises, was covered by credit at an interest rate of 200 % to be paid back by 1994. The operation substantially reduced the risk of major breakdowns. It also increased bank credit, broad money – the latter expanding by 72 % in the second quarter of the year – and base money, which registered an increase in the same period of 60 %. Inflation soared again, and exchange rates depreciated. Negative expectations of price controls and speculative operations in the domestic and international financial markets contributed to a worsening of these trends (EBRD, 1994, P. 26–27; IMF, 1995, P. 25, 1997, P. 5–7, 29–37).

The NBK renewed restrictive monetary policy, sterilizing the expansionary effect of the 'assets crisis'. The refinance rate was increased to 300% in March 1994, not to be lowered to 270 % until September, when inflation started a new decline. Credits to the bank sector were limited to a period of nine, then six, months; their renewal was prohibited; and their granting was limited to 'perspective enterprises'. This last step, justified as a means to eliminate – or at least reduce substantially – the forming of new 'arrears waves', acted as a selection mechanism, sustaining firms that could present credentials of future growth, most of them concentrated in the export-oriented sectors.

By 1996, inflation had finally come under control. Consumer price increases fell from an annual average of 1,892 % in 1994 to 176 % in 1995, 39.1 % in 1996, and 17.4 % in 1997 (EBRD, 1994, 2001; Kazbekov, 2002, P. 63). Results were substantial, especially because they had been reached within a framework of capital

inflows determined by improvements of the trade balance and net foreign direct investments (EBRD, 2001). Capital outflows lessened as a reaction to a perceived successful stabilization and positive economic perspectives. Monetary policy, as predicted by most experts, had worked out: Inflation lowered, the trade balance improved, and the national currency stabilized its rating in the international market. These results, in turn, should have paved the way for a new era of economic development. Net capital inflow and renewed trust in the country's future were considered early signals of the beginning of a new era (Waikar, 2011). Going by these accounts, it is worth mentioning that monetary reform paved the way for the economic success that Kazakhstan has achieved in the last two decades. Financial independence allowed the country to independently make life-changing decisions, attract investments and embark on other social and political reforms as a truly sovereign state.

Monetary policy in the transition economy

Kazakh monetary policy presents a high degree of coherence throughout the period of this study. The central bank clearly stated that curbing inflation through monetary base targeting was its first priority, and this goal was actually achieved. Deflections from such a strategy, as in 1994, were short-term adjustments to external shocks and didn't significantly influence the overall consistency of the NBK's action. Results, according to most analysts, had met expectations (IMF, 1995b; Broome, 2010, P. 152–184).

Shifting perspective from monetary to broad economic aggregates reveals, however, a more complex and contrasting picture. Following reforms, Kazakhstan experienced not only hyperinflation but also a significant decline in production in all economic sectors. This was accompanied by widespread unemployment, a drop of state receipts, a decrease in the standard of living among the vast majority of the population, and skyrocketing revenue inequalities. Poverty and unemployment nourished criminality, and institutional weakness opened the way to widespread corruption. Recession, instability, and a lack of prospects led to drug and alcohol abuse. Life expectancy significantly diminished and the whole social framework showed dangerous signals of implosion (Kazbekov, 2002, P. 7–8). Yet, in 1999, as economic recovery was consolidated, Kazakh GDP was just 40 % of its 1990 level. The country's ranking in the Human Development Index had fallen from 30th in 1990 to 107th in 1998. Kazakh economic structure had undergone radical transformations, losing a portion of its industrial and agricultural potential in order to concentrate on export-oriented production such as that of oil, gas, and precious metals (Kazbekov, 2002).

Kazakhstan's market-oriented reforms followed the so-called 'shock therapy' model experimented within Russia and were backed at the time by most experts, as well as by the IMF and the World Bank. The approach consisted of a set of standard

neoliberal measures of institutional transformation, economic restructuring, and financial stabilization that, acting within a comprehensive framework, should have led to a transition from a planned to a market economy. An initial crisis should have been rapidly followed by recovery and development. As hyperinflation burst out in 1992–1993, the monetary institutional policy became, however, the primary instrument in the transition process, and the central bank became a pivotal actor. Curbing inflation emerged, in fact, as a prerequisite for any subsequent action.

Within this framework, the NBK fought price instability (Amato, 2002). The reasons that led the NBK to embrace extremely orthodox approaches, sticking to them even when they evidently contributed to a deepening recession (Kazbekov, 2002, pp. 85–99), are complex and not unequivocally identifiable. Objective stabilization needs, neoliberal theoretical approaches, and the inexperience of NBK directors with market mechanisms might all have played a role. Another major cause, however, may be spotted in the complexity of economic conditions in the early 1990s, coupled with the unexpected results produced by other measures of the reform package. Rapid privatization and liberalization of prices and trade in particular, should have led to the simultaneous formation of market mechanisms. This, in turn, should have paved the way for rapid growth, compensating for the deflationary, recessive, monetary policy. Such a perspective was, however, itself the result of a theoretical oversimplification of the economic environment of the early 1990s.

The falling apart of the Soviet Union as a federal but unified state created new frontiers in which uncertainties arose, contributing to a deepening and already serious 'transition crisis'. Enterprises faced the breakdown of traditional markets in the context of structurally insufficient working capital. A lack of confidence choked expectations and investments. Crisis diminished tax revenues and weakened government capabilities, severely limiting institutional action. The lack of experience of most actors – public and private alike – led to mismanagement, whereas an absence of clear rules and controls opened the way to widespread illegal practices.

The 'package' supported by the IMF widely ignored such aspects. It was based, in fact, on a purely macroeconomic theoretical framework very distantly suited to the actual conditions of post-Soviet economies. The model forecasted that strict monetary policy necessary to reduce inflation would have been balanced by structural reforms – rapid privatization, price and trade liberalization, a downgrading of the state's presence, and budgetary equilibrium – thereby sustaining and stimulating growth. Of the two pillars of the reform package, however, only the monetary one worked out effectively; structural reforms widely disrupted the old system without creating effective market mechanisms. If up to 1993 the main cause of crisis was the disruption of inter-republic trade, from 1994

onward the strongest vehicle of the recession became ‘orthodox monetary policy’ undertaken in the absence of balancing factors in the real sector.

Economic growth has been impressive since the end of the 1990s

Price liberalization also proved problematic. It was anticipated that after an initial increase of consumer prices up to three-to-five times initial independence-era levels, stabilization would have followed. This then would rapidly lead to a new equilibrium between supply and demand within a coherent price system and effective market mechanisms. Production would have rapidly soared, pushed by new price levels, pulled by solvent demand, and sustained by the higher competitiveness of privatized firms. In reality, price liberalization led to rapid resource reallocation, shifting investment abruptly toward export-oriented and highly rentable economic branches, the first being raw materials, energy, and trade services. This followed a long-term downscaling of domestic firms operating in consumer-oriented sectors. Consequently, imports rapidly increased for a wide range of products, with negative effects on the balance of trade, the state budget, the value of the currency, and the position of the country in the world economy as a whole.

To counterbalance the increasingly evident import dependency of the Kazakh economy, there was a controlled devaluation of the Tenge. This measure should have helped newly privatized firms, giving them an additional competitive advantage in the international market. The Kazakh Tenge was introduced with an exchange rate to the USD of 4.64 per dollar. At the end of the first quarter after the introduction, it had fallen to 33.63, reaching 51.05 Tenge per dollar by December 1993. The trade deficit actually diminished, passing from 1,546.6 USD in 1993 to 1,398.3 USD the following year. The trend was, however, too small to positively impact the overall economic situation. Besides, it went hand in hand with the structural transformation of the Kazakh economy. In 1994, exports fell 19.1 %, but imports fell only 8.3 %, which mirrored the emergence of economic dependency paths. Therefore, price liberalization, far from compensating recessionary monetary policy, acted as another multiplier of inflationary trends within a stagnating economy.

Privatization was implemented in an environment lacking an efficient financial market, strong institutions, experienced actors, or a competent entrepreneurial class. Under such conditions, resources could hardly be effectively allocated. Far from enhancing efficiency and boosting supply within a transparent market, privatization swept away entire sectors, enlarging the crisis to include still-competitive firms. Supply diminished, which, in turn, alimented inflation within a stagnant economy. To make matters worse, the Kazakhstan population decreased by around two million due to high emigration during the first decade of independence (Pomfret, 2005).

One research by Meldibekova and Altayev on the structure of the population in Kazakhstan from 1989–2016 reveals that the number of Ukrainians in Kazakhstan decreased from 896240 to 289724, showing a net emigration of 606515 people. The largest reduction in the number of Ukrainians in Kazakhstan occurred between 1989 and 1999, resulting in the loss of 349,188 Ukrainians. It is worth mentioning that this unfortunate period witnessed the loss of other highly qualified ethnic specialists in different fields to emigration.

Table 1 – Ethnic Ukrainian population in different parts of Kazakhstan from 1989–2016

	Population of Kazakhstan		Total ethnic Ukrainians		% of ethnic Ukrainians	
	1989	2016	1989	2016	1989	2016
Kazakhstan	16 464,9	17 670,6	832,1	262,6	5,44	1,64
North	4429,6	2956,2	434,2	169,4	9,8	5,7
West	2111,1	2693,1	116,5	36,1	5,5	1,3
East	1765,7	1396,0	356,9	4,660	20,2	0,33
South	5195,3	5783,3	109,1	9,181	2,1	0,16
Centre	1841,2	1384,9	136,6	43,29	7,4	3,1

Source: Meldibekova et al, 2019.

In 1989 ethnic Ukrainians made up 20.2 % of the total population of East Kazakhstan, by 2016 their number had fallen to 0.33 %. The proportion of ethnic Ukrainians in the Southern region fell dramatically from 2,1 % in 1989 to only 0.16 % by 2016, (or from 109,1 thousand to just about 9000 people). By 2016 only about 169.4 thousand ethnic Ukrainians live in Northern Kazakhstan, where they make up 5.7 %, of the population compared to 9.8 % in 1989.

Central Bank Sovereignty Paradigm

In helping to ‘manage’ the economy of any nation a central bank is effecting choices for that community as a whole. In that function as economic managers, the central banks act with discretionary authority. They set macroeconomic goals (employment/inflation) – which must necessarily affect the community as a whole – and take actions towards achieving those goals – which actions themselves affect the community as a whole (most directly, via interest rates). The goals of the central banks are broadly mandated by the government in establishing a central-bank monetary system, but the discretion of the central bank is sufficiently broad that in the context of the above discussion central banks can be said to be governmental in the political sense. As things stand, then, it is fair to say that, functionally, central

banks do indeed constitute a «fourth arm» of government – one not specified as such in any nation’s formal constitution. (Adeleke et al, 2019).

In the paradigm presented herein the role of the central bank regarding the supply of money is envisioned to be purely administrative. It would no longer have any discretionary authority to determine any macroeconomic outcomes – but neither would the legislative, executive, or judicial branches of government.

The institution that is most central to both the production and the distribution of goods and services in the modern economy is money. Money is the fuel of that economic system and, the necessary source of social power for participating in it: no member of any society has any choice but to act economically to procure goods and services; in a society with modern economy money is necessary for procuring even the minimum sufficiency of goods and services.

Ultimately, applying this paradigm would also provide the means to eliminate (regardless of the level of total output) unemployment and poverty (at no cost) as well as taxes and public debt (of all kinds and at all levels of government) – though society could choose to have any of those. It would also enhance environmental sustainability (Yearwood, 2004). Changes that would not be required to achieve those outcomes are noteworthy. It would not require any limit on income or property/wealth. There would not be a redistribution of any antecedent anything, nor would any particular form of economic behaviour (altruism, greed, or any other) be required, so no changes in extant economic behaviour would also be required. Additionally, this would never involve tearing down even one piece of the existing institutional structure.

Self-regulating economy an overview

‘Allotted income’ is the key to the paradigm. The allotted income would not be paid to everyone, but would be available for an unlimited number of people; a minimum income would be available for every adult member of society and the money for that income would be created as needed by the central bank. It must be stressed that the total of that income would also form the supply of money for the economy. In this context, a supply of money in the form of currency, whether physical or digital is distinguished from the money supply, which includes as well demand deposits resulting from lending – and, in broader definitions of the money supply, various fungible assets.

As in the present system, the money being referred to here would not be ‘backed’ by anything, i.e. would not be convertible upon demand to any other asset. Unlike the present system, it would not be possible for any entity even to attempt to govern the size of the supply of money. The volume of the supply of money would be determined by our demographics – and only that. In order to prevent the devaluation of money, a portion of it would have to be returned to the point of

origin, the CB. This amount of money to be returned to the CB would be determined by the functioning of the economy – and only that; no entity would have any say in what the total amount of money to be returned to its point of origin would be, either. The act of returning money to its point of origin would make the supply of money self-regulating and as a result, a self-regulating supply of money in the form of an income paid to individuals would result in a self-regulating economy.

The supply of money

The basis for this paradigm is providing money for the economy in the form of income paid to certain individuals, an allotted income without any debts incurred. The central bank would supply that allotted income and it would be the same amount for everyone being paid it. The income would also become the national minimum salary. For that matter, it would be paid by the central bank, not employers. By converting to this system every position in the economy being paid by an employer an amount equal to the current minimum wage (in hourly wages or, prorated, as a salary) would now instead be paid by the central bank. The minimum pay would start at that amount and be increased gradually (to prevent inflation) until it equalled the allotted income for retirees and adults too incapacitated to work. As would be expected, employers could designate any position to be a minimum-pay position, to be paid the allotted income. In such cases, a person occupying such a position would have to decide whether or not to continue in it for that income otherwise, someone else might accept that position for that income – or not. Over time though, positions could, in terms of pay, rise out of and fall into that category in the sense that the same job might be minimum-pay in one labour market but not in another, or even with one employer but not another in the same labour market.

Ending unemployment

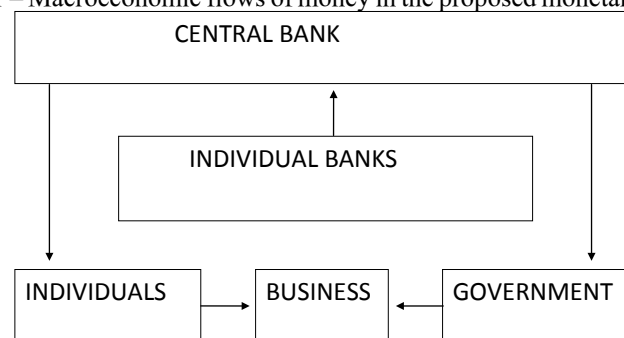
People unable to find a job in the local economy could be hired by the local government to perform a public service that would require no additional investment by the government while being paid the allotted income. Such jobs would cost the community nothing and to keep the cost of such employment at zero, it would not include any benefits. Such practice would serve an incentive for people employed in such work (if more was needed) to continue to look for a job that did pay benefits of some kind.

The functionality of this monetary system would mean an endlessly circulating stock of money thus, the system would have an endlessly renewed stream of money. Large businesses organizations, as well as individuals, would be able to retain a percentage of their annualized income/profits; any amount over that limit would be collected by the bank.

Government funding

All levels of government would be funded by the central bank forever at the current per capita level of total government spending. All of the government spendings would thereby be determined by the population structures. Any money not spent by the government would be returned to the central bank. (Funding government this way implies a permanent freeze on pay for all positions in government; as at present, newly created positions would have to be fit into the existing pay structure.) If the amount of money collected by the central bank from individual banks were sufficient to fund the government, no additional money would be needed. Should there be a surplus of money collected, it would be retained by the central bank. If it collected less than was needed to fund the government, it would create the necessary amount of money. That would further stabilize total demand, even in the event of net outflows of money from the economy (Yearwood, 2017).

Diagram 1 – Macroeconomic flows of money in the proposed monetary paradigm



Source: Adeleke and Yearwood, 2019. A portion of the money going to the government goes to individuals employed in it.

Addressing inflation

So far with this paradigm in place, the only possible macroeconomic problem would be price inflation. However, transitioning to this model by gradually increasing the allotted income, as the minimum wage, from its current level to the full amount of the allotted income would allow for total supply to increase as incomes among lower-paid positions were increasing, reducing pressure on prices. Indeed, as the only possible macroeconomic problem that might ensue, inflation would have our undivided attention. Precluding demand pulled inflation, whatever it took, would be in everyone’s self-interest – or at least would not do anyone harm.

Summary/Discussion

The course of this research work reveals that Kazakhstan’s experience in transitional economic reforms highlights the shortcomings of the traditional neoliberal model, which oversimplifies reality and fails to take historic, social, and economic specificities into account. It reveals the potential and the limits of orthodox monetary approaches in helping to achieve macroeconomic stabilization at the price of costly recessionary trends. Recession trends were, as a matter of fact, interrupted by exogenous factors more than by domestic reforms. The sharp rise in the price of many export goods in the early 2000s, such as oil and gold, interrupted the transformational recession by pouring substantial resources into the country. This allowed for investment, which increased the state’s revenues, the standard of living, and consumption, opening a new era of economic growth for Kazakhstan. As a result, the country moved to the upper-middle-income group in 2006. Since 2002, GDP per capita has risen six-fold and poverty incidence has fallen sharply, significantly improving the country’s performance on the World Bank’s indicator of shared prosperity. It remained to be seen whether Kazakhstan would be twice fortunate. As the ex-president Nazarbayev puts it, «We need to look into the past in order to understand the present and foresee the future».

CONCLUSIONS

There can be no doubt that this new monetary system would make the market-based economy more environmentally sustainable. The economic total output, to include that induced by various government spending, would be governed by demographics and that alone would also reduce sustainability to one problem. In that propitiously, there is enough evidence pointing to the fact that material security encourages people to have fewer children and not more. However, more pointedly with the capitalist economy as it is presently structured, the focus is on maximizing output, the need to maximize employment, and therefore total income, therefore taxes. As notable by all across the board, that mathematically functional approach is grotesquely inefficient both socially and environmentally. Putting this proposed new monetary system in place would result in the dissolution of that functional relationship between output and those other outcomes. In effect every adult would be guaranteed access to a (sufficient) income; the total of that income (combined with demographic-based funding of government) would passively but effectively regulate total output. More pointedly, the greatest boon for Kazakhstan would be sustainability and ultimately, it would make the extant traditional model of development unnecessary for a country like Kazakhstan, given that the current model is a vicious assault on the already long-suffering environment. This would, therefore, help repositioning the nation from resource supplier to an industrial economy.

REFERENCES

- 1 **Adeleke, W., Yearwood, S.** (2019). 'The paradigm of new social thinking' Thomson Reuters Scopus, 2019.
- 2 **Adeleke, W. Yearwood, S.** (2019) Sociological Knowledge and Novel Social Paradigm (unpublished).
- 3 **Amato, J. D., and Gerlach, S.** (2002). Inflation targeting in emerging market and transition economies: Lessons after a decade. *European Economic Review*, 4-5, P. 781–790.
- 4 **Ang Y.Y.** (2017). 'How China Escaped the Poverty Trap,' Cornell University Press, 2017.
- 5 **Aslund, A.** (2001). Building capitalism: The transformation of the former Soviet Bloc. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- 6 **Boettke, P., C. Coyne, and P. Leeson** (2008), 'Institutional Stickiness and the New Development Economics', *American Journal of Economics and Sociology*, 67(2): 331–334.
- 7 **Bofinger, P.** (1996). The economics of orthodox money-based stabilization (OMBS): The recent experience of Kazakhstan, Russia, and Ukraine. *European Economic Review*, 40, P. 663–671.
- 8 **Broome, A.** (2010). The currency of power. The IMF and monetary reform in Central Asia. Basingstoke, UK: Palgrave MacMillan.
- 9 **Byung-Yeon, K.** (2002). Causes of repressed inflation in the Soviet consumer market, 1965-1989: Retail price subsidies, the siphoning effect, and the budget deficit. *Economic History Review*, LV, P. 105–127.
- 10 **Celetti, D., Ospanbayev, Z., Elemesov, R., and Zyrzakhmetova, A.** (2018). Structural analysis of the industrial system development in Kazakhstan. *Journal of Applied Economic Sciences*, XIII, 8, 62, P. 2227–2235.
- 11 **Chavin, J.** (1995). The disintegration of the Soviet ruble zone, 1991–1995 (Doctoral dissertation). University of California, Berkeley.
- 12 **Dabrowski, M.** (1995a). The reasons for the collapse of the ruble zone. CASE Research Foundation, Warsaw, Studies and Analysis, P. 1–38.
- 13 **Dabrowski, M., and Rostowski, J.** (1995b). What went wrong? The reasons for the failure of the stabilization in Russia. CASE Research Foundation, Warsaw, Studies and Analysis, 44, P. 26.
- 14 **Gleason, G.** (2001). Inter-state cooperation in Central Asia from the CIS to the Shanghai Forum. *Europe Asia Studies*, 53, 7, P. 1077–1085.
- 15 **Granville, B.** (2016). Lessons from the collapse of the ruble zone and the transferable ruble system. CESifo Forum, 4, P. 19–26.

- 16 **Huque, A.** (2005), «Explaining the myth of public sector reform in South Asia: de-linking cause and effect», *Policy and Society*, Vol. 24, No.3, P. 97–121.
4. OECD (2017), *OECD Investment Policy Reviews: Kazakhstan 2017*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264269606-en>.
- 17 **Kazbekov, B. K.** (2002). *Integratsiya Kazakhstana I Zentral 'oi Azii v mirovuyu economic.*, Almaty, Kazakhstan: Daik-Press.
- 18 **Kolodko, G. W.** (2001). Post-communist transition and post-Washington Consensus: The lessons for policy reforms. P. 45–84 in Mario I. Blejer and Marko Skreb (eds.), *Transition: The first decade*, Cambridge: MIT Press.
- 19 **Kornai, J.** (2001). Hardening the budget constraint: The experience of the post-Socialist countries. *European Economic Review*, 45, 9, P. 1573–1599.
- 20 **Khabarov, S.** (1995). Commonwealth of Independent States: Treaty on Creation of Economic Union. *International Legal Material*, 34, 5, P. 1298–1310.
- 21 **Loungani, P., and Sheets, N.** (1995). Central Bank independence, inflation and growth in transition economies. Board of Governors of the Federal Reserve System, *International Finance Department Papers*, 519, P. 1–35.
- 22 **McKinnon R. I.** (1991). Financial control in the transition from classical Socialism to a market economy. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 4, P. 107–122.
- 23 **Meldibekova, Z. A., and Altayev, A. Sh.** (2019). History of ethnicities in Kazakhstan 1991-2016, P. 92–98.
- 24 **Olofsgard, A., and Becker, C. M.** (2018). The economics of transition literature. *Economic of Transition*, 26, 4, P. 827–840.
- 25 **Orlowski, L. T.** (1993). The disintegration of the ruble zone: Driving forces and proposals for policy change. Kiel Working Paper no. 585, p. 33. Kiel Institute for the World Economy.
- 26 **Pomfret R.** *The Central Asian Economies Since Independence, 2005:* P. 256.
- 27 **Pierre Dardot & Christian Laval**, «The New Way of the World: On Neoliberal Society», Trans. Gregory Elliot, Verso, 2014.
- 28 **Popov, V.** (2017). Mortality and life expectancy in post-Communist Countries. [<https://pages.nes.ru/vpopov/documents/Mortality%20and%20life%20expectancy%20in%20post.pdf>].
- 29 **Popov, V.** (2006). Shock therapy versus gradualism reconsidered: Lessons from transition economies after 15 years of reforms. Transformation, Integration and Globalization Economic Research (TIGER) Working Paper Series 82, P. 2–25, Warsaw, Poland.
- 30 **Snoek, H., and van Rooden, R.** (1999). «Monetary policy and progress with stabilization. Pp. 23–34 in E. Gürgen, H. Snoek, J. Craig, J. McHugh, I. Izvorski, and R. van Rooden (eds.), *Economic Reforms in Kazakhstan*, Kyrgyz

Republic, Tajikistan, Turkmenistan, and Uzbekistan, IMF Occasional Paper 183. Washington, DC.

31 **Waikar, A. V., Jepbarova, L., Lee, L. Gardner, L., and J. Johnson.** (2011). Impact of foreign direct investment on Kazakhstan's economy: A boom or a curse? *International Journal of Business and Social Science*, 2, pp. 92–98.

32 **Watkins, K.** (2002) 'Making Globalization Work for the Poor' *Finance & Development*. A quarterly magazine of the IMF March 2002, Volume 39, Number 1.

33 **Yilmaz, M., Oskenbayev, Y., and Abdulla, K.** (2009). Currency substitution. The case of Kazakhstan, William Davidson Institute Working Paper N. 946, P. 1–12.

34 **Yearwood, S. A.** Just Solution: 2004.

35 (UNDP). (1999). *Human Development Report the United Nations Development Programme* Oxford University Press New York. (UNDP, 1999:3. pdf (accessed May, 2019).

36 EBRD. (1994). *Transition report. Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union*. London, UK.

37 EBRD. (2001). *Transition report. Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union*. London, UK.

38 IMF. (1994). *Staff Country Reports n. 95/7*. Washington, DC.

39 IMF. (1995). *Staff Country Reports n. 95/7*. Washington, DC.

40 IMF. (1995b, June 5). *Press Release, 95/34*. Washington, DC.

41 IMF. (1998). *Output decline in transition: The case of Kazakhstan*. IMF Working Paper WP/98/45. Washington, DC.

42 IMF. (1999). *Central Bank autonomy, and inflation and output performances in the Baltic States, Russia, and other countries of the former Soviet Union, 1995–97*. Washington, DC.

43 IMF (2017), *Republic of Kazakhstan: Selected Issues: IMF Country Report No. 17/109*, International Monetary Fund, Washington, DC, <http://www.imf.org>.

44 World Bank (2017), *World Development Indicators*, <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>, <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.SCIE.RD.P6?view=chart>.

45 OECD (2017), *Building Inclusive Labour Markets in Kazakhstan – A Focus on Youth, Older Workers and People with Disabilities*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264273023-en>.

Material received on 12.03.20.

Аделеке Олуфемии Вильям

Бірінші тенге орнату Қазақстан мемлекетінің шешімдері

әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,

Алматы қ., 050040, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 12.03.20 түсті.

Аделеке Олуфемии Вильям

Институционализация тенге в первом десятилетии Казахстанской государственности

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,

г. Алматы, 050040, Республика Казахстан.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

Тәуелсіздік алғаннан кейін пайда болған көптеген отарланған елдер сияқты, Қазақстан жедел және дұрыс шешілуі қажет көптеген қауіпті әлеуметтік, саяси және экономикалық проблемаларға тап болды. Бұл, әсіресе, Қазақстан Республикасы сияқты бұрынғы кеңестік республикалардың өтпелі кезеңіндегі елдерге қатысты. Кең ауқымды экономикалық, әлеуметтік және институционалдық реформалардың қажеттілігі осылайша орынды болды және Кеңес Одағын ондаған жылдар бойы байланыстырған жүйелердің кенеттен бұзылуынан туындады. Автор тәуелсіздіктің алғашқы күндерінде Қазақстан жүргізген сәтті монетарлық және институционалдық реформалар Қазақстанның орташа кірістен төмен мәртебеден жиырма жылға жетпейтін орташа кірістен жоғары деңгейге өтуіне негіз болды деп санайды. (Дүниежүзілік банк 2017). Мақалада жеңілген алғашқы мәселелер мен қол жеткен нәтижелер туралы айтылады. Қорытындылай келе, монетарлық реформа саласындағы неғұрлым белсенді бастама ұсынылады, ол Қазақстанды гүлдендіре түседі және әлемнің 30 индустриалды дамыған елінің элиталық клубына кіру тұжырымдамасын жүзеге асыру үшін жақсы мүмкіндіктерге ие болады.

Как и большинство колонизированных стран, появившихся после обретения независимости, Казахстан столкнулся с множеством угрожающих социальных, политических и экономических проблем, требующих немедленного и правильного решения. Это особенно верно для стран с переходной экономикой бывших советских республик, таких как Республика Казахстан. Необходимость в широких базовых

экономических, социальных и институциональных реформах, таким образом, стали целесообразными и были продиктованы внезапным распадом систем, которые на протяжении десятилетий связывали советские республики вместе. В данной статье рассматривается денежно-институциональная реформа, проведенная Казахстаном после обретения независимости.

Автор полагает, что успешные денежно-институциональные реформы, проведенные Казахстаном впервые дни независимости, продолжали служить основой для перехода Казахстана от статуса ниже среднего уровня дохода к уровню выше среднего уровня дохода менее чем за два десятилетия (Всемирный банк, 2017). В статье также рассматриваются первоначальные проблемы, которые были преодолены, и достигнутые результаты. В заключение предлагается предложение о более масштабном инициативе в области денежной реформы, способной сделать Казахстан более процветающим и дать хорошие возможности для реализации концепции вступления в элитный клуб 30 промышленно развитых стран мира.

ГРНТИ 06.01.45

Ж. К. Алтайбаева¹, Е. А. Богданова²

¹к.э.н., Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²ст. преподаватель, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹zhanat.ka@mail.ru; ²elena5.5@mail.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Авторами рассмотрены во взаимосвязи с другими экономическими дисциплинами составные элементы гносеологии управленческого анализа: задачи, объекты, предмет и методы. В статье отмечено, что при рассмотрении основ управленческого анализа базовым понятием является «экономика», так как исследуются аспекты анализа системы экономических отношений» включающей в себя: ресурсы, технологии, продукты хозяйственных процессов, потребителей и производителей продуктов, связи и отношения между элементами, различные хозяйственные процессы.

Последовательно раскрывается необходимость обособления управленческого анализа в отдельную научную дисциплину и практическая потребность объединения в ней формализованных методов и методик сбора, обработки информации для управленческих решений.

Ключевые слова: гносеология, управленческая информация, анализ, систематизация информационных потоков, экономическая наука, принятие решений.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы стал очевиден интерес не только к разработке практических методик экономической науки, но и к методологическому обоснованию выделения специальных областей экономического знания в отдельные научные направления, используемых в практике управления хозяйствующими субъектами. Примером может служить выделение специального раздела экономической науки – управленческого анализа.

Необходимость обособления управленческого анализа в отдельную научную дисциплину обусловлена, прежде всего, тем, что в условиях заметного усложнения структуры и содержания информационных потоков в организациях все четче проявляется практическая потребность в систематизации и формализации методов и методик сбора, обработки и представления информации, используемой в качестве базы принятия управленческих решений.

Целью исследования является рассмотрение гносеологии управленческого анализа для обоснования выделения его, как обособленного направления экономического знания.

Серьезных попыток научного обоснования самостоятельности этого направления в рамках экономической науки сделано не было, но использование термина «управленческий анализ» уже нашло применение в специальной учебно – методической литературе.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Четкое структурирование гносеологических компонентов в любой науке является важной и актуальной научной задачей. Выделение в отдельную отрасль научного знания требует определения в первую очередь предмета и объекта науки, а также ее методологии. Это обеспечивает успешное развитие познавательного процесса, эффективное внедрение результатов научной деятельности в практику.

При определении объекта науки традиционно исходят из содержания базового понятия, положенного в основу отраслевой классификации. В качестве информационной базы управленческого анализа используется преимущественно экономическая информация – экономические показатели, учетные данные, финансовые нормативы. Это позволяет отнести его к экономической сфере [1].

Существуют различные трактовки объекта исследования в экономических науках. Например, в состав объектов экономического анализа включаются: процесс бизнес – планирования, инвестиционные процессы, процесс подготовки производства, реализации продукции (работ, услуг), финансовая деятельность организации и внешние связи [2]. Заслуживает внимания и следующее мнение «объектом изучения в прикладном экономическом анализе являются хозяйствующие субъекты экономики. Изучению подвергается такое явление, как хозяйствующий субъект, его хозяйственная система. Такими субъектами, системами могут быть предприятия, организации, фирмы, акционерные компании и общества, другие формы бизнеса и хозяйственной деятельности» [3]. Другие авторы, в

свою очередь отмечают, что «объекты анализа могут быть исключительно разнородными – страна, рынок, предприятие, инвестиционный проект, технологическая линия, себестоимость, цена и т.п.» [4].

Объектом изучения различных разделов всех экономических наук являются разного рода хозяйственные процессы.

Тогда справедливо определить объектом изучения управленческого анализа совокупность хозяйственных процессов в организации, при этом сама по себе хозяйственная деятельность должна быть направлена на достижение цели всей организации. Через объект изучения управленческого анализа, в свою очередь можно выявить и его связи со смежными науками и отраслями знания.

Предмет исследования соотносится с объектом как частное с общим. Если управленческий анализ рассматривать в качестве прикладного экономического анализа, то на наш взгляд при определении предмета его изучения можно основываться на мнении, что предмет определяется целями анализа, задаваемыми пользователями аналитической информации. Если в качестве пользователя аналитической информации выступает, например, государство, реализуя цель измерения экономического потенциала национального хозяйства, то предметом анализа будет валовой внутренний продукт. Если в качестве пользователя аналитической информации выступает потенциальный инвестор, который выбирает объект инвестиций, то предметом анализа будет финансовое состояние организации [3].

Совокупность особенностей, присущих объекту изучения, которая рассматривается только данной наукой и которые с позиции данной науки представляются наиболее существенными, формируют ее предмет. Так, например, теория принятия управленческих решений рассматривает хозяйственную деятельность как цепь управленческих задач, которые требуют решений, и, таким образом, предметом этой науки становятся эти задачи [5].

Управленческий анализ же, рассматривает хозяйственную деятельность, прежде всего, как причинно-обусловленную цепь событий, происходящих как результат управленческих решений, принимаемых на основе особого рода информации, обработанной и представленной в соответствии с характеристиками управленческих проблем и целями организации [6]. Управление в организации невозможно без передачи такой информации от одного подразделения к другому, с одного уровня управления на другой. Таким образом, содержание предмета управленческого анализа составляют структура и содержание информационных потоков, циркулирующих в системе принятия управленческих решений в организациях.

Управленческий анализ как экономическая дисциплина имеет такие же задачи, как и все науки:

– систематизировать все сведения, уже имеющиеся в информационном поле этой науки;

– генерировать новые данные на основе найденных закономерностей.

Если рассматривать управленческий анализ в качестве способа реализации научного знания в практической деятельности организации, то в качестве общей формулировки задач управленческого анализа можно рассматривать формирование информационной базы для решения отдельных управленческих проблем. Эти проблемы и решения могут касаться:

– эффективной организации информационного обмена между сегментами организации;

– оценки результатов деятельности отдельных сегментов организации;

– оценки результатов исполнения принятых ранее решений;

– выбора структуры ассортимента, производственной и сбытовой политики, политики взаимоотношений со всеми участниками бизнес среды организации.

При решении любой из этих проблем выявляются задачи управленческого анализа. Общими очевидно являются:

– выбор методики формирования массивов входящих и исходящих данных для решения конкретных управленческих проблем;

– выработка системы показателей, описывающих данную проблему, и пути ее решения;

– выбор аналитических методик и процедур, наиболее полезных при решении данной управленческой проблемы, и их адаптация к конкретной ситуации;

– представление результатов осуществления аналитических процедур лицам, принимающим решения в организации.

При обобщении задач мы исходили из того, что управленческий анализ является сферой практической деятельности, отдельной управленческой функции в организациях и как область научного знания разрабатывается и формируется в интересах практики управления.

Основным общенаучным методом управленческого анализа по определению является анализ. Необходимым условием эффективного управленческого анализа является выработка рекомендаций для лиц, принимающих решения, и поэтому вторым важнейшим приемом становится синтез – свод отдельных элементов задачи и ее решения воедино.

Большую роль в управленческом анализе играет метод, с помощью которого исследуются и познаются особенности информационных потоков в системе принятия управленческих решений в организации – моделирование. Вспомогательными приемами, формирующими метод управленческого анализа как науки, являются обобщение, систематизация и др. Помимо

общенаучных методов, в управленческом анализе широко используются методы, разработанные в других науках, в первую очередь в математике, статистике, учете.

Какие методы будут использоваться в конкретных организациях, зависит от задач стоящих перед ее менеджментом. Управленческая деятельность в организациях включает принятие решений относительно распределения материальных, финансовых и людских ресурсов [7]. Принятие решений требуют информационной поддержки. Так, например, при принятии финансовых решений наиболее часто используется информация, подготовленная при помощи математико-статистических методов, которые редко применяются при решении кадровых вопросов.

ВЫВОДЫ

На основе проведенного исследования можно отметить, что:

– на методологическом уровне требуют обобщения множество методик и теоретических положений обработки информации, а объединяющей дисциплиной многих из них является управленческий анализ;

– управленческий анализ является сферой практической деятельности, отдельной управленческой функции в организациях и как область научного знания разрабатывается и формируется в интересах практики управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Ковалев, В. В.** Финансовый учет и анализ : концептуальные основы: учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 80 с.

2 **Волкова, О. Н.** Управленческий анализ среди экономических дисциплин// Экономический анализ теория и практика. – № 3, 2006. – С. 22–27.

3 **Вахрушина, М. А.** Управленческий анализ : выбор оптимального решения : учебное пособие. – М. : Омега – Л, 2005. – 308 с.

4 **Мельник, М. В.** Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник. – М. : Экономистъ, 2004. – 320 с.

5 **Басовский, Л. Е.** Теория экономического анализа : учебное пособие. – М. : Инфра – М, 2001. – 222 с.

6 **Макмиллан, А.** Словарь современной экономической теории. – М. : Инфра-М, 1997. – 608 с.

7 **Любушина, Н. П.** Теория экономического анализа : учебно-методический комплекс. – М. : Экономистъ, 2004. – 23 с.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

Ж. К. Алтайбаева¹, Е. А. Богданова²**Басқарушылық талдау экономикалық ғылымның бағыты ретінде**^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 12.03.20 түсті.Zh. K. Altaibayeva¹, Y. A. Bogdanova²**Managerial analysis as an aspect of economic science**^{1,2}S. Toraihyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
Material received on 12.03.20.

Авторлармен басқа экономикалық пәндермен өзара байланыста басқару талдауының гносеологиясының құрамдас элементтері: міндеттер, объектілер, пән және әдістер қарастырылды. Мақалада басқарушылық талдау негіздерін қарастыру кезінде «экономика» негізгі түсінік болып табылады, өйткені экономикалық қатынастар жүйесін талдау аспектілері зерттеледі, оның ішінде: ресурстар, технологиялар, шаруашылық үдерістерінің өнімдері, тұтынушылар мен өнім өндірушілер, элементтер арасындағы байланыстар мен қарым-қатынастар, түрлі шаруашылық үдерістер.

Басқару талдауын жеке ғылыми пәнге бөлектеу қажеттілігі және оған басқарушылық шешімдер үшін ақпаратты жинау, оңдеу формаланған әдістері мен әдістемелерін біріктірудің тәжірибелік қажеттілігі дәйекті түрде ашылады.

The authors review, in interaction with other economic subjects, the compound elements of epistemology of managerial analysis: tasks, objects, subject and methods. The article records the basic notion of «economic science» in reviewing the fundamentals of managerial analysis as it investigates the aspects of the analysis of the system of economic relations incorporating: resources, technologies, products of manufacturing processes, product consumers and producers, ties and relations between elements, various production processes.

Sequentially presents the necessity of positioning the managerial analysis as a separate subject of science, and the practical requirement to entangle in it the practical methods and ways of collecting and analyzing of information for managerial decisions.

ГРНТИ 10.15.43

В. А. Аширбаева¹, В. С. Марунич²¹студент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;
²магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ
К ПРОВЕДЕНИЮ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ**

Современный внутренний контроль государственных органов регулируется нормативно-правовыми актами различного уровня. Их разработка и применение на локальном уровне методически обеспечивается органами государственного регулирования и субъектами негосударственного регулирования.

В статье раскрыты особенности и систематизация подходов к нормативному регулированию внутреннего контроля, а также трактовка и интерпретация ряда положений, регламентирующих особенности организации внутреннего контроля.

Ключевые слова: внутренний контроль; дизайн контроля; нормативное регулирование внутреннего контроля; эффективность внутреннего контроля; профессиональные стандарты.

ВВЕДЕНИЕ

История развития государственного управления в странах с рыночной экономикой показывает, что кардинальное повышение эффективности и результативности бюджетных расходов может быть достигнуто только путем создания современной системы финансового менеджмента в органах государственной власти. Одним из главных компонентов этой системы является внутренний контроль и аудит. Если такого контроля нет или он плохо организован, то следствием этого будут многие серьезные проблемы в органах государственной власти и в целом в развитии страны. Такая ситуация довольно ярко проявляется практически во всех странах постсоветского пространства.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Наличие действенной системы внутреннего контроля, как системы мер, осуществляемых в организации с целью наиболее эффективного выполнения должностных обязанностей работников при совершении хозяйственных операций, является неотъемлемой предпосылкой достижения эффективности и результативности.

По мнению английского исследователя Р. Адамса, внутренний контроль должен быть организован руководителем организации, «чтобы осуществлять деятельность предприятия упорядоченно и эффективно; обеспечить соблюдение политики руководства; обеспечить сохранность имущества; достичь качественного документирования операций» [1].

Система внутреннего контроля как обязательный и важный атрибут органов государственного управления начала формироваться в Соединенных Штатах Америки с принятием в 1950 году «Закона о процедурах в сферах бюджета и бухгалтерского учета» и «Закона о системах учета и аудита». Согласно данному закону, федеральные государственные органы должны были создать системы внутреннего контроля, учета и аудита, соответствующие требованиям Главного контрольного управления США – высшим контрольным органом в сфере государственных финансов, и обеспечивающие полное раскрытие информации о финансовых результатах деятельности ведомств и об эффективности осуществляемого ими контроля.

Главной предпосылкой появления вышеуказанных законодательных актов и специальных контрольных организаций стала работа Агентства армейского аудита. В создании этой структуры важную роль сыграло Главное контрольное управление, выявившее в 40-е годы 20 века множество случаев злоупотреблений и мошенничества в использовании военного бюджета. Сначала главой аудиторского агентства был военный служащий, подчиненный заместителю министра обороны, позднее на должность главного аудитора вооруженных сил стали назначать гражданское лицо, подотчетное самому министру.

В целом, внедрение систем внутреннего контроля в секторе государственного управления, которое развернулось во второй половине 20 века, имело прочную базу и солидный опыт, накопленный к тому времени в корпоративном секторе стран с рыночной экономикой. Первые внутренние аудиторы появились в конце 19 столетия в крупных компаниях, бизнес которых был особенно подвержен угрозе злоупотреблений, чему способствовали такие факторы, как большой объем деловых операций, множество сложных контрактов с поставщиками и потребителями, территориальное рассредоточение и другие факторы.

В американских железнодорожных трестах внутренних аудиторов называли разъездными: они проверяли бухгалтерский учет и отчетность находившихся в разных городах офисов по продаже билетов. Одной из самых ранних инструкций по внутреннему аудиту считается документ, принятый в 1875 г. германским металлургическим концерном Krupp. В нем указано: «Аудиторы должны определить, точно ли соблюдаются законы, контракты, инструкции и процедуры, соответствуют ли все деловые операции установленным нормам и правилам и насколько успешно они проводятся. В связи с этим аудиторы обязаны внести предложения по расширению имеющихся возможностей и улучшению действующих процедур, подвергнуть критическому анализу заключенные договоры и т.п.» [2].

Главными задачами внутреннего контроля в время его становления были обеспечение сохранности активов и выявление мошенничества. Поэтому специалисты проверяли в первую очередь правильность отражения произведенных операций в учетных записях и наличие имущества, являющегося наиболее вероятной добычей растратчиков. Кроме того, крайне важно было обнаружить ошибку в учете или выявить нарушителя до того, как все это будет выявлено в результате ежегодного внешнего аудита. С этой точки зрения внутренний аудит играл роль своеобразного «страхового полиса».

Вплоть до начала 1940-х годов профессия внутреннего аудитора считалась чисто канцелярской и не подразумевала применения каких-либо специальных правил, тогда как стандарты внешнего аудита появились еще в 1917 году в бюллетене Федеральной резервной системы.

«Общепринятые методы» стали настольной книгой для аудиторских фирм, активно развивавшихся в связи с быстрым увеличением спроса компаний на банковские кредиты и, соответственно, ростом потребности банков в независимой и правильной оценке промышленных активов компаний.

В 1933 году был принят «Закона о ценных бумагах», после которого ежегодный внешний аудит бухгалтерской отчетности, подтверждающий достоверность последней, стал обязательным для компаний, зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже. Одна из статей Закона о ценных бумагах указывала, что при проведении внешнего аудита необходимо определить качество внутреннего контроля и внутреннего аудита в проверяемой компании. Обязательный внешний аудит стал для публичных компаний стимулом к организации служб внутреннего аудита в целях оказания содействия аудиторским фирмам, т.е. в те годы внутренний аудит был главным образом «тенью, или эхом, внешнего аудита» [3].

Существенный сдвиг в развитии внутреннего контроля наступил в во время Второй Мировой войны. В 1941 г была опубликована книга Виктора

Бринка «Внутренний аудит» [4], которая стала классическим исследованием в этом направлении. В этом же году был создан американский Институт внутренних аудиторов. Эта ассоциация профессионалов, работающих как в частном, так и в государственном секторах, вскоре превратилась в широко известную организацию, разрабатывающую международные стандарты внутреннего аудита [5], причем именно В. Бринк стал ее первым директором по исследованиям. В настоящее время этот Институт объединяет свыше 120 тысяч внутренних аудиторов из более чем 160 стран мира (среди них – около 10 тысяч человек работают в секторе государственного управления) и имеет подразделения более чем в 100 странах.

После окончания войны происходило дальнейшее значительное расширение сферы внутреннего аудита. Руководителям компаний и организаций пришлось усилить внимание к решению проблем соблюдения рабочего графика, нехватки сырьевых и кадровых ресурсов, выполнения требований регулирующих документов, пресечения злоупотреблений среди поставщиков и т.д. Поэтому внутренние аудиторы стали направлять свои усилия на оказание содействия корпоративным и государственным менеджерам. Эти действия принесли такие грандиозные результаты, что после окончания войны возвращения внутреннего аудита в прежние границы поиска бухгалтерских ошибок и растратчиков не произошло, хотя эти базовые функции продолжают оставаться достаточно важными и в настоящее время.

С середины 20 века роль внутреннего аудита, нацеленного на определение экономичности, эффективности и результативности функционирования компаний и организаций, сфокусированного на наиболее важных и рискованных сферах деятельности, имеющего преимущественно упреждающий (а не реагирующий) характер, постоянно возрастает. Этому способствует быстрое повышение уровня автоматизации бухгалтерского учета, обеспечивающей резкое снижение числа бухгалтерских ошибок и тем самым высвобождающей силы внутренних аудиторов.

К концу 20 века сформировалась единая концепция контроля и аудита – как внутреннего, осуществляемого силами организаций частного и государственного секторов, так и внешнего, осуществляемого независимыми аудиторскими компаниями и органами государственного контроля. К этому времени, и профессия внутреннего аудитора стала считаться полноценной, зрелой, требующей серьезного образования и сдачи особых экзаменов на звание дипломированного специалиста. Именно тогда начало меняться сформировавшееся ранее отношение к службам внутреннего контроля как к внутриведомственной полиции и органам надзора, и они постепенно стали восприниматься как подразделения, способные оказать ценную

консультационную помощь руководителям и отраслевым специалистам государственных организаций.

К середине 80-х годов 20 века практически все развитые страны последовали примеру Соединенных Штатов Америки, введя обязательный внутренний аудит в организациях государственного управления, приняв официальные документы, описывающие его задачи и направления и регулирующие его процедуры.

В 1992 году в США в ходе расследования фактов мошенничества американскими ссудо-сберегательными ассоциациями было разработано фундаментальное руководство по созданию систем внутреннего контроля «Внутренний контроль – интегрированная конструкция» [6].

Это руководство до сих пор считается основой теории и практики внутреннего контроля и аудита в рамках любой организации. Главные преимущества этого документа заключаются в следующем:

В нем сформулировано классическое определение внутреннего контроля как процесса, который:

- осуществляется всеми руководителями и сотрудниками организации;
- развернут в целях достижения разумной, или достаточной (но не абсолютной) уверенности в том, что обеспечивается решение задач по: проведению операций согласно принципам эффективности и результативности; созданию достоверной финансовой отчетности; соблюдению требований нормативно-правовых актов;
- закреплён в специальном внутреннем документе организации, утвержденном ее высшим коллегиальным руководящим органом.

В нем достаточно подробно описаны пять взаимосвязанных компонентов внутреннего контроля (контрольная среда, оценка рисков, контрольные действия, обмен информацией, мониторинг) и включение внутреннего аудита в первый и пятый компоненты внутреннего контроля.

В руководстве определена роль специального структурного подразделения организации – службы внутреннего аудита – как органа, являющегося составной частью системы внутреннего контроля и осуществляющего мониторинг реализации процедур внутреннего контроля, оценку их эффективности и выработку рекомендаций по укреплению внутреннего контроля.

Выделена принципиальная характеристика службы внутреннего аудита – ее независимость, выражающаяся:

- во-первых, в организационной независимости (эта служба не может являться составной частью какого-либо другого структурного подразделения

организации и, соответственно, должна быть напрямую образована в рамках высшего коллегиального руководящего органа).

– во-вторых, в независимости мнения (чтобы объективно оценить эффективность внутреннего контроля и дать правильные рекомендации по ее повышению, эта служба не должна заниматься непосредственным созданием и обеспечением функционирования системы внутреннего контроля).

В руководстве определена также роль важного органа, входящего в систему внутреннего контроля – комитета по аудиту, образованного в рамках совета директоров (в акционерных компаниях) / совета менеджеров или коллегии (в государственных органах) и осуществляющего надзор за функционированием системы внутреннего контроля.

В 2004 году вышла обновленная редакция руководства, в которой были уточнены следующие моменты:

Осуществление внутреннего контроля как процесса, пронизывающего всю организацию (т.е. внутренний контроль):

– действует непрерывно, а не в форме периодически проводимых проверок;

– встроены в организационную инфраструктуру и управленческие процедуры, а не присоединены к ним.

Дополнены цели внутреннего контроля. К достижению разумной уверенности в решении задач организации добавлена еще одна цель – управление рисками.

Дополнены задачи организации, решаемые в рамках ее миссии и при содействии внутреннего контроля:

– надлежащее проведение операций дополнено такими характеристиками, как упорядоченность, соответствие этическим стандартам и экономичность;

– создание достоверной финансовой отчетности сформулировано в расширенном контексте – как реализация подотчетности в отношении финансовой и нефинансовой информации (т.е. как создание, хранение, предоставление и раскрытие достоверных финансовых и нефинансовых сведений, отражающих ключевые аспекты деятельности организации);

– недопущение потерь, злоупотреблений и ущерба при использовании ресурсов выделено в отдельную задачу.

В настоящее время очень распространен подход к внутреннему контролю как к компоненту корпоративного управления. Сам термин «корпоративное управление» стал распространяться в современном мире не только на открытые акционерные компании, но и на государственные структуры. Например, Казначейство Великобритании приняло специальное руководство «Корпоративное управление в министерствах центрального

правительства: кодекс надлежащей практики» [7], многие положения которого позаимствованы с Объединенного кодекса корпоративного управления, являющегося приложением к правилам Лондонской фондовой биржи (наличие служб внутреннего аудита в британских ведомствах уже давно является обязательным).

В своей основе деятельность крупных корпораций и государственных организаций базируется на одном и том же принципе – управлении чужими деньгами. Единственная разница в том, что первым доверены средства акционеров, а вторым – средства налогоплательщиков, т.е. подотчетность у органов государственного управления еще шире, чем у акционерных компаний. В связи с этим в Соединенных Штатах Америки было начато обсуждение целесообразности переноса в сектор государственного управления положений Закона Сарбейнса-Оксли, согласно которым акционерные компании обязаны проводить внешний аудит системы внутреннего контроля за достоверностью финансовой отчетности и включать сформулированное внешними аудиторами заключение об эффективности данной системы в годовую отчетность. В обществе назрел вопрос: «Если корпорации обязаны ежегодно подвергать свою систему внутреннего контроля оценке внешнего аудитора и отчитываться об этом, справедливо ли позволять федеральным ведомствам, расходующим деньги налогоплательщиков, работать по менее жестким стандартам?». По итогам дискуссии был принят Закон о финансовой подотчетности Министерства внутренней безопасности, который ввел указанные требования в рамках «пилотного» министерства. Эксперты полагают, что вероятность распространения этого закона на другие министерства и агентства весьма высока.

Введение надлежащего профессионального внутреннего контроля в секторе государственного управления является обязательным условием принятия новых стран-членов в Европейский союз. Для вступления в Евросоюз необходимо внести в основной закон, регулирующий бюджетный процесс в стране, положения об обязательной организации служб внутреннего контроля и аудита в государственных ведомствах и о ключевых функциях этих служб. Кроме того, правительство должно принять стратегию развития внутреннего контроля и аудита, а министерство финансов должно разработать свод стандартов и руководство по внутреннему аудиту, а также создать систему отчетности о выявленных нарушениях, принятии соответствующих мер и возмещении понесенного государственными финансами ущерба [8].

На примере бывших постсоциалистических стран, которые вступили в ЕС в 2004 и 2007 годах, можно отметить, что создание основ эффективного внутреннего контроля в государственном управлении не является сложной

задачей. При наличии политической воли с ней вполне можно справиться за достаточно короткий срок. Факт включения государственного внутреннего контроля в перечень обязательных условий вступления в ЕС говорит о важности и необходимости данного процесса.

В систему внутреннего контроля включены следующие элементы, представленные в Схеме 1.



Схема 1 – Элементы внутреннего контроля

На эффективную деятельность любой организации оказывает влияние достоверная и своевременная информация об осуществляемых операциях, их стратегические цели и уровень соответствия законодательным нормам и, поэтому крайне важно грамотно организовать систему внутреннего контроля (СВК) организации.

Построение релевантной и эффективной СВК в государственных организациях усложняется тем, что такой организации как субъекту необходимо руководствоваться не только экономическими, но политическими, социальными и другими аспектами при разработке своей стратегии, поэтому не всегда учет коммерческого интереса является приоритетным.

Задачи внутреннего контроля большинстве своем совпадают с общими задачами экономического контроля и связаны, прежде всего, с обеспечением сохранности контролируемых экономических ресурсов, выявлением и устранением отклонений фактических результатов от заданных параметров финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, проверкой состояния бухгалтерского учета и достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, выявлением и использованием резервов роста и повышения эффективности производства. Также одной из основных задач является обеспечение соблюдения действующего законодательства в

процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятий, что имеет все более возрастающее значение в условиях современной экономики. [9].

Цели и задачи внутреннего контроля включают в себя:

- диагностика влияния на деятельность организации и появления проблем при изменении различных факторов внешней и внутренней среды;
- обеспечения своевременной адаптации к изменениям внешней и внутренней среды;
- выявление угроз, возможностей, сильных и слабых сторон деятельности, резервов развития;
- оценка и проверка стратегических направлений развития предприятия;
- оценка соответствия тактических целей, разработанных отдельными структурными подразделениями, стратегическим направлениям деятельности предприятия и целый ряд других [10].

Можно представить графически макет дизайна внутреннего контроля, который изображен на Схеме 2.



Схема 2 – Макет дизайна внутреннего контроля

Зарубежный опыт очень ярко показывает, что организация внутреннего контроля только в одном подразделении, по одному направлению деятельности в государственных органах не дает никаких положительных

результатов. В экономически развитых странах системный подход к организации внутреннего контроля получил распространение еще в 90-е годы 20 века, после того как были опубликованы стандарты COSO (Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредвея – добровольная частная организация, созданная в Соединенных Штатах Америки и предназначенная для выработки соответствующих рекомендаций для корпоративного руководства по важнейшим аспектам организационного управления, деловой этики, финансовой отчетности, внутреннего контроля, управления рисками компаний и противодействия мошенничеству).

Внутренний контроль включает в себя как комплекс документально зафиксированных правил и процедур, так и их фактическое исполнение. Суть внутреннего контроля ни в коем случае нельзя сводить к санкционированию совершения отдельных операций или действий. Все элементы системы внутреннего контроля – контрольная среда, оценка рисков, контрольные действия, обмен информацией, мониторинг – играют одинаково важную роль, и отсутствие любой из них в системе внутреннего контроля организации сектора государственного управления резко снижает действенность этой системы, равно как и эффективность управления рисками.

Для обеспечения комплексного, системного характера внутреннего контроля в государственной организации необходимо выполнение нескольких условий:

- ответственность руководителя ведомства за надлежащую организацию и эффективное функционирование внутреннего контроля;
- постоянный, непрерывный характер внутреннего контроля;
- участие всех руководителей и практически всех работников государственного ведомства.

Так как внутренний контроль осуществляется на уровне организации в целом, то он должен эффективно функционировать, когда функционирует само ведомство, т.е. непрерывно. В связи с тем, что внутренний контроль охватывает все сферы, направления, процессы, функции, выполняемые организацией, то он распространяется и на всех сотрудников, которые выполняют эти функции, т.е. практически на всех тех, кто работает в ведомстве. С практической точки зрения это означает, что в положениях о структурных подразделениях и в должностных регламентах руководителей и работников государственного ведомства должны быть перечислены контрольные действия, за которые данные структурные подразделения и конкретные руководители и сотрудники несут ответственность.

Внутренний контроль – это постоянный, охватывающий все государственное учреждение процесс, нацеленный на управление

рисками и обеспечение деятельности ведомства в соответствии с требованиями законодательно-правовых актов, соблюдения правил поведения государственных служащих, представления достоверной отчетности, реализации принципов экономичности, эффективности и результативности.

Именно эффективное управление рисками позволяет государственному учреждению, функционирующему в соответствии с принципами бюджетирования, ориентированного на результат, добиваться поставленных целей и обеспечивать себе стабильное и устойчивое развитие. Соответственно, эффективная система внутреннего контроля, обеспечивающая своевременное выявление рисков, их анализ и адекватную оценку, а также мониторинг реализации мероприятий, направленных на минимизацию рисков, оказывается способной предоставлять руководству разумные гарантии устойчивого и эффективного функционирования государственного учреждения в соответствии с действующим законодательством.

Эксперты предлагают следующие модели организации внутреннего контроля в государственных организациях:

Создание самостоятельного структурного подразделения внутреннего контроля, руководитель которого подотчетен руководителю государственного учреждения.

Данная модель представляется наиболее целесообразной для крупного государственного учреждения с большим количеством выполняемых функций, которое, возможно, также является исполнителем нескольких государственных программ, имеет в подчинении различные службы и агентства, другие государственные учреждения. Для обеспечения стабильного, эффективного функционирования такого учреждения необходима качественная система внутреннего контроля и действенное управление рисками, надежность которых проверяется на регулярной основе подразделением внутреннего контроля.

Создание группы специалистов-аудиторов, руководитель которой напрямую подчиняется руководителю государственного учреждения.

Данная модель выглядит оптимальной для государственного учреждения с относительно небольшой штатной численностью сотрудников и объемом выполняемых функций, а также небольшой подведомственной сетью, которая может и вообще отсутствовать. Формирование в этом случае самостоятельного структурного подразделения внутреннего контроля может не быть оптимальным с точки зрения затрат на организацию и в связи с невозможностью обеспечить достаточного объема работ для внутренних аудиторов.

Передача функций по внутреннему контролю внешней аудиторской организации (аутсорсинг аудиторской функции).

Эксперты считают данную модель самой противоречивой. С одной стороны, у внешнего аутсорсинга есть определенные плюсы. К их числу, прежде всего, можно отнести независимость контроля и аудита. Внешняя организация не будет подвергаться такому давлению со стороны руководства государственного учреждения, как, возможно, штатные аудиторы. Внешние аудиторы могут обладать более высокой квалификацией и иметь гораздо больше опыта, чем штатные аудиторы. Однако, у внешнего аутсорсинга в современных условиях есть ряд явных недостатков, особенно на постсоветском пространстве. Вызывает сомнение как раз наличие высокой квалификации местных аудиторов в сфере бюджетных отношений, глубоко понимания особенностей деятельности государственных учреждений и связанных с ней рисков. Кроме того, привлечение внешней аудиторской компании почти наверняка обойдется государственной структуре дороже, чем поддержание функционала штатных аудиторов. Поэтому речь может идти о привлечении государственным учреждениями внешних аудиторов только в случае необходимости проведения конкретного аудиторского задания, где компетенции штатных аудиторов не являются достаточными.

Кроме вышеуказанных моделей государственного внутреннего контроля эксперты выделяют следующие модели:

Эффективная модель государственного внутреннего контроля.

В основе данной модели лежит видение государственного внутреннего контроля как направленность на оптимизацию и повышение эффективности технологических процессов оказания государственных услуг и снижение затрат, выделение центральным органом затрат и прибыли, выстраивание финансовых потоков внутри государственного учреждения для максимального достижения эффективности. Данную модель контроля можно охарактеризовать как постоянный элемент деятельности государственного учреждения по различным направлениям оказания государственных услуг, включающий различные формы оптимизации затрат на ключевых элементах модели развития при помощи различных технологий, в том числе государственных информационных технологий и технологий менеджмента, когда оптимизация затрат является условием дальнейшего развития государственного учреждения.

Индикативная модель государственного внутреннего контроля.

Во главу этой модели ставится анализ зависимости деятельности государственной организации от факторов внутренней и внешней среды, максимальное использование параметров среды для лучшего предоставления государственных услуг, выстраивание моделей взаимодействия с факторами развития в условиях воздействия индикаторов. Такую модель контроля можно определить как постоянный элемент деятельности государственной

организации по всем направлениям оказания государственных услуг, включающий различные формы использования факторов внутренней и внешней среды для опережающего развития государственного учреждения при помощи различных технологий, в том числе государственных информационных технологий и технологий менеджмента.

Риск-ориентированный государственный внутренний контроль.

Данную модель можно определить как постоянный элемент деятельности государственного учреждения по всем направлениям оказания государственных услуг, включающий различные формы предупреждения и контроля рисков при помощи различных технологий, в том числе государственных информационных технологий и технологий государственного управления, когда риск является одним из ключевых параметров оценки любой оказываемой государственной услуги и взаимосвязей подразделений государственной организации, что позволяет проводить максимально возможное снижение рисков.

В данной модели можно выделить три основных направления:

– оценка риск-фактора любой модели функционирования государственной организации, включая оценку риск-аппетита по всем факторам развития;

– постоянный контроль в режиме реального времени всех государственных услуг данной организации;

– проверки деятельности подразделений государственной организации в разрезе технологических процессов оказания государственных услуг с позиций выстраивания системы управления рисками, а не только соответствия действующему законодательству.

Международной организацией высших органов аудита (ИНТОСАИ) были разработаны следующие рекомендации по методологии внутреннего контроля:

– методы внутреннего контроля часто разрабатываются таким образом, чтобы соответствовать стандартам внутреннего контроля, которые создаются и обнародуются центральным исполнительным органом власти, обычно уполномоченным на это законодательным органом;

– осуществляется эффективное обучение персонала организации и управление им с целью достижения результатов;

– разрабатываются и отслеживаются показатели эффективности;

– ключевые обязанности и сферы ответственности разделяются между людьми с целью снижения риска ошибки и мошенничества, происходит разделение ответственности;

– руководители сравнивают фактические результаты работы с запланированными или расчетными результатами и анализируют различия;

- контролируется обработка информации (например, посредством контрольного редактирования вводимых данных);
- устанавливается физический контроль для обеспечения безопасности и защиты всех уязвимых групп активов;
- доступ к ресурсам и записям ограничивается уполномоченными лицами, устанавливается и осуществляется отчетность по их хранению и использованию;
- сделки и другие значимые действия санкционируются и осуществляются только лицами, действующими в рамках своих полномочий;
- сделки незамедлительно регистрируются для поддержания их актуальности и значимости для руководства при контроле операций и принятии решений;
- система внутреннего контроля и все сделки и другие значительные действия отчетливо документируются, документация постоянно доступна для ознакомления.

Внутренний контроль является одной из важнейших функций управления в государственном секторе. Целью данной функции является выявление отклонений от нормативных требований и базовых политик к процедурам управления бюджетными финансовыми потоками и иницирующей их деятельность экономических субъектов, от параметров его эффективности, законности и целесообразности. При выявлении наличия таких отклонений, внутренний контроль обеспечивает принятие соответствующих превентивных и корректирующих мер [11].

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно отметить, что в современном мире внутренний контроль и аудита превратилось в весьма существенный и важный фактор развития государственных структур. За все прошедшее время функции внутреннего контроля и аудита серьезно усложнились. Вместо канцелярских офисных работников, занятых поиском бухгалтерских ошибок, появились консультанты, которые содействуют операционным менеджерам в принятии решений, в том числе и в управлении рисками. Усилилось взаимодействие этой сферы с органами государственного внешнего аудита, в ее регулировании стали активно использоваться подходы, практикуемые в корпоративном секторе. Существование надлежащего внутреннего контроля в сфере государственных финансов, организованного на базе международных стандартов, сейчас рассматривается как необходимый элемент принадлежности к цивилизованному развитому сообществу.

Внутренний контроль и внутренний аудит в секторе государственного управления уже давно является не роскошью и не злом. В современном мире это неотъемлемый и насущно необходимый компонент бюджетного процесса в современном мире. Отсутствие таких систем и служб в наши дни оказывает серьезное негативное влияние на эффективность государственных финансов. А это в целом сказывается на благоприятном развитии общества и государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Адамс, Р.** Основы аудита : пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995.
- 2 **Cangemi, M., Singleton, T.** Managing the audit function : a corporate audit department procedure guide. – N.Y., 2003. – P. 10.
- 3 **Gupta, P.** Spiraling upward – history of internal auditing and the Institute of internal auditors. // Internal Auditor. – 1991, June. – P. 1.
- 4 **Brink, V.** Internal auditing : its nature and function and methods of procedure. – N. Y., 1941.
- 5 International standards for the professional practice of internal auditing // In: The Professional practices framework. – The Institute of Internal Auditors, 2004.
- 6 Internal control – integrated framework. – COSO, 1992.
- 7 Corporate governance in central government departments : code of good practice. – HM Treasury, 2005.
- 8 Enlargement of the European Union. Guide to the negotiations – Chapter by Chapter. European Commission, 2004. – P. 87.
- 9 **Кучеров, А. В., Мамонова, Д. В.** Организация и осуществление внутреннего контроля с целью устранения рисков хозяйственной деятельности. // Системное управление. – 2013. – № 3 (20). – С. 24.
- 10 **Раджабова, М. Г.** Цели, задачи и формы внутреннего контроля // Актуальные вопросы современной экономики. – 2015. – № 4. – С. 59–64.
- 11 **Ордокова, Ж. И.** Приоритетные направления развития российского государственного финансового контроля. – Красноярск : В мире научных открытий. – № 3. – 2009. – С. 80–84.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

В. А. Аширбаева¹, В. С. Марунич²**Мемлекеттік органдардың ішкі бақылауын жүргізудің қазіргі заманғы тәсілдері**^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 12.03.20 түсті.V. A. Ashirbaeyeva¹, V. S. Marunich²**Modern approaches of conducting internal control of state bodies**^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
Material received on 12.03.20.

Мемлекеттік органдардың қазіргі заманғы ішкі бақылауы әр түрлі деңгейдегі нормативтік-құқықтық актілермен реттеледі. Оларды әзірлеу мен жергілікті деңгейде қолдануды мемлекеттік реттеу органдары мен мемлекеттік емес реттеу субъектілері әдістемелік тұрғыдан қамтамасыз етеді.

Мақалада ішкі бақылауды нормативтік реттеу тәсілдерінің ерекшеліктері мен жүйеленуі, сондай-ақ ішкі бақылауды ұйымдастыру ерекшеліктерін регламенттейтін бірқатар ережелерді түсіндіру мен түсіндіру көрсетілген.

Modern internal control of state bodies is governed by regulatory legal acts of various levels. Their development and application at the local level is methodically provided by state regulatory bodies and non-state regulatory entities.

The article reveals the features and systematization of approaches to the regulation of internal control, as well as the interpretation of a number of provisions governing the organization of internal control.

FTAMP 06.52.35

**В. Есмағзам¹, А. М. Курмантемирова², Ә. К. Мүбәрак³,
Ә. О. Оразхан⁴**¹магистр, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.,
140008, Қазақстан Республикасы;²студент, Металлургия, машина жасау және көлік факультеті, С. Торайғыров
атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008,
Қазақстан Республикасы;³студент, Металлургия, машина жасау және көлік факультеті, С. Торайғыров
атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008,
Қазақстан Республикасы;⁴студент, Металлургия, машина жасау және көлік факультеті, С. Торайғыров
атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008,
Қазақстан Республикасы;e-mail: ¹esmagzam76@mail.ru; ²nelly.a07@mail.ru; ³adiya_mubarak@mail.ru;
⁴amina.25.00@mail.ru.**2020 ЖЫЛДЫҢ 1-ШІ ЖӘНЕ 2-ШІ
ТОҚСАНДАРЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН
РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫ**

Бұл мақалада коронавирус және мұнай бағасының төмендеуі Қазақстан Республикасының экономикасына қалай әсер ететіндігі айқындалады. Әлемдік дағдарыстың әсері және елдің экономикалық дамуына мұнай бағасының күрт төмендеуі талданады. Автор Қазақстан экономикасын әртараптандырудың мәні мен негізгі бағыттарын қарастырады. Инновациялық негізде мұнай саласын дамытудың базалық векторлары анықталды.

Кілтті сөздер: Коронавирус, індет, инфляция, инвестиция, Қытай, экономика, мұнай құны.

КІРІСПЕ

Елдің экономикасы үшін мұнайдың сақталып отырған төмен бағасын маңызды теріс фактор деп атауға болады.

Коронавирус пандемиясы туралы бүкіл әлем бойынша, соның ішінде Қазақстанда да, 2020 жылдың басынан бері айтады. Вирус алдымен

континенттік Қытай, содан кейін планетада таралды. 13 наурызда біздің елімізде жұқтырудың алғашқы оқиғалары анықталды.

Covid-19 таралуының алдын алу шаралары аясында бірқатар елдерде өнеркәсіптік өндіріс қысқара бастады, бұл мұнайға деген сұранысты төмендетті. Бұған қоса, Ресей мен Сауд Арабиясы «ОПЕК+» шеңберінде көмірсутектерді өндіруді жаңа қысқарту туралы келісімге келе алмады, бұл нарық бойынша одан да күшті – Brent маркалы мұнайдың барреліне фьючерстердің баға белгіленімі 30 долларға ұмтылды, ал 19 Наурызда 25 долларға жақындатты. Қазір ол 30 доллар ауданында сатылады.

Қазақстанда коронавирустың таралуына байланысты 16 наурызда Бүкіл ел бойынша төтенше жағдай режимі енгізілді, ал 19 наурыздан бастап елдің ірі қалаларында – Нұр-сұлтан және Алматы қалаларында карантин енгізілді. Бизнестің бір бөлігі үшін енгізілген шектеулер олардың жұмысына теріс әсер етуі мүмкін, сонымен қатар мұнайдың төмен бағасы ел бюджетіне түсетін түсімдерді төмендетеді.

Үкімет бірқатар қолдау шараларын жариялады: мысалы, шағын және орта бизнестен салық ауыртпалығының бір бөлігін алып тастайды, қолжетімді кредит беру кеңейтіледі. Бірақ бұл шаралар экономиканы шынымен қолдай ала ма және Covid-2019 пандемиясы оған бүгін қалай әсер етеді? Covid-19 әлемдік экономикамен не болады?

БҰҰ-ның Сауда және даму жөніндегі конференциясында (ЮНКТАД) коронавирустың қазіргі індеті кейбір елдерде рецессияға алып келуі және жаһандық экономикалық өсімнің 2,5 %-дан төмен деңгейіне дейін төмендеуі мүмкін екенін атап өтті. Елеулі салдардың бірі - тікелей шетелдік инвестициялар көлемінің қысқаруы. Егер бұрын 2020–2021 жылдары инвестициялардың өсуі болжанса, енді оларды 5–15 % ға күту керек. Сондай-ақ, ЮНКТАД экономистері бағалы қағаздар мен өндіруші өнеркәсіпке инвестицияларға сұраныстың құлдырауын болжайды.

Қазіргі жағдайды талдай отырып, олар 1990 жылдардың аяғындағы азиялық қаржы дағдарысымен қатар жүреді. Алайда сол кезде басқа елдердің экономикасы Қытайда өндіріспен және осы елден экспорттаумен тығыз байланысты болған жоқ. Қазір Қытай – дамушы елдер үшін ұзақ мерзімді қарыздардың жетекші көзі. Ал бұл Қытайдың экономикалық өсуінің қиындықтары кредит беру шарттарын қатаңдатуы мүмкін екенін білдіреді және бұл өз кезегінде Covid-19 таратуды тоқтатқаннан кейін экономикалық қалпына келтіруді баяулатады.

Сарапшылардың алдын ала болжамдары бойынша, коронавирусқа байланысты әлемдік экономиканы жоғалтудың ең нашар сценарийі дамыған кезде 2 трлн долларды, ал дамушы елдерде – 220 млрд долларды құрауы мүмкін.

Коронавирус айналасындағы ахуалдан туындаған ағымдағы дағдарыс әртүрлі елдердің экономикасының қаншалықты байланысты болғанын көрсетті. БҰҰ компаниясы Қытайдағы өндіріспен тығыз байланысты Еуропалық Одақ елдері мен АҚШ-тың шығынға ұшырайтынын хабарлайды. Мысалы, неміс және жапон компаниялары үшін жеке қосалқы бөлшектер немесе АҚШ-та шығарылатын смартфондарға арналған бөлшектер өндіреді.

Қытайда қазір не болып жатыр? Тек ақпан айында «іскерлік белсенділік индексі» – 37,5 деңгейіне дейін күрт төмендеді, ал бұл 2004 жылдан бастап ең төмен көрсеткіш. Осыған байланысты өндіріс пен экспорттық жеткізілімдер көлемі 2 %-ға қысқарды. Бұл бүкіл әлемдегі 50 млрд доллар көлеміндегі экономикалық шығындарға алып келді.

Ең көп мөлшерде Еуропалық Одақ елдері зардап шекті. Олардың экономикалық шығындарын ЮНКТАД 15,5 млрд долларға бағалады. АҚШ экономикасы 6,8 млрд, Жапония – 5,2 млрд, ал Оңтүстік Корея – 3,8 млрд долларды жоғалтуы мүмкін. Бұл ретте автомобиль компаниялары, дәл өлшеу құралдарын дайындау, медициналық жабдықтарды өндіру және ақпараттық-коммуникациялық технологияларда пайдаланылатын компоненттерді дайындау жөніндегі компаниялар ең үлкен шығынға ұшырады. Бұл Қытайдан келген жинақтауыштарды жеткізуде «байланған» өндірістер.

Тағы бір мәселе-бүкіл әлем бойынша жұмыспен қамту және адамдардың табысы. Халықаралық еңбек ұйымы еңбек нарығы үшін пандемияның түрлі сценарийлерін ұсынды. Оның ІЖӨ-нің өсуіне аз ғана әсер еткенде жұмыс орындары шамамен 5,3 млн адамды, ал орта есеппен 13 млн адамды, ал айтарлықтай жағдайда 24,7 млн адамды жоғалтуы мүмкін. Салыстыру үшін: 2008–2009 жылдардағы дағдарыс кезінде жұмыссыздар саны 22 млн.-ға өсті.

Бұл ретте бүкіл әлем бойынша еңбекшілердің табыстарындағы шығындар жыл соңына қарай 860 млрд-тан 3,4 трлн долларға дейін құрауы мүмкін. Бұл сатып алу қабілетінің төмендеуіне және бизнеске соққы әкелуі мүмкін. Бұл 8,8-ден 35 млн-ға дейін адам кедейшілікпен және кедейшілікпен бетпе-бет келе жатқан өндіріс саласына қатысты.

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Коронавирустың таралуы Қазақстанға да қатысты. Бірінші болып елге мұнай бағасының төмендеуі әсер етті. Құлдырау наурыз айының басында белгіленді. 9 наурызда таңертең, Азияда сауда ашылғаннан кейін Brent маркалы мұнайдың бағасы 30 %-дан астам-барреліне 31 долларға дейін төмендеді. Қазір олар сол деңгейде сатылады. Бұл төмендеу «ОПЕК+» мәмілесі шеңберінде мұнай өндіруді жаңа төмендету жөніндегі уағдаластықтардың орындалуының нәтижесі болды.

Қазақстанға мұндай жағдай айтарлықтай әсер етеді-шикізат экспортына тәуелділіктің сақталмауына байланысты. S&P халықаралық рейтингтік агенттігінің деректері бойынша тек мұнай-газ секторы ғана республиканың ЖІӨ-нің 15 %-ға жуығын құрайды және бюджетке түсетін барлық түсімдердің 40 %-ға жуығын қамтамасыз етеді. Бұл ретте Қазақстанның 30 ірі салық төлеушісінің 18-і мұнай және газ өндірумен айналысатын компаниялар құрайды. 2019 жылы олар 4,3 трлн теңгеден астам төлемді қамтамасыз етті.

Бұған дейін айта кетерлік жайт, Қазақстан қаржыгерлерінің қауымдастығы 2020 жылдың қаңтарында ғана мұнай мен газ экспортынан түскен табыс 900 млн долларға төмендеп кеткенін хабарлаған болатын. Көмірсутектердің Қазіргі төмен бағасының сақталуы салдарынан шығын айтарлықтай болуы мүмкін деп болжауға болады.

Қалыптасқан жағдайда мұнай-газ секторы үшін жұмыс орындарын сақтау басты міндет болып отыр. Бұл ретте мұнайдың төмен бағасы ең алдымен өндіруші компаниялардың өзіне емес, мұнай сервисі фирмаларында – қазір онда 200 мыңға жуық қызметкер жұмыс істейтін 2 мыңнан астам компания жұмыс істейді. Қызметкерлердің босауы ең алдымен іске асырылып жатқан жобаларда жұмыстардың аяқталуына және болашақта мұнай-газ компанияларында бюджеттердің қысқаруына байланысты болуы мүмкін. Мысалы, осы жазда Теңіз кен орнын болашақ кеңейту жобасында 5 мыңға жуық адам босатылады.

Ықпал етудің басқа факторы – бұл Қазақстан ішінде енгізілген шектеулер. 16 наурыздан бастап енгізілген төтенше жағдай режимінің, ал 19 наурыздан бастап – Нұр-сұлтан мен Алматыда карантин салдарынан қызмет көрсету саласындағы компаниялар үшін ерекше режим енгізілді. Мысалы, кинотеатрлар мен театрлар жабылды, ал қоғамдық тамақтану объектілерінің жұмыс уақыты 22 сағатқа дейін қысқарды. Бұл, әлбетте, олардың қаржылық нәтижелеріне теріс әсер етеді.

Сатылымның баяулауын өндірістік секторда да күтуге болады. Мысалы, қазақстандық бизнес қауымдастығында наурыз айында мұнай нарығының құлдырауы және Теңге бағамының әлсіреуі, сондай-ақ елдегі төтенше жағдайдың жариялануы кезінде авторыноктардағы жағдай өзгеруі мүмкін. Бірінші кезекте импорттық көліктер қымбаттауы мүмкін. Сонымен қатар, жұмыс сағаттарының қысқаруына немесе кәсіпорындардың тоқтап қалуына байланысты халық табысының уақытша құлдырауы бар деп болжауға болады.

Бүгінгі күні әуекомпаниялар сатылған билеттер үшін клиенттерге ақша қайтара отырып, рейстерді тоқтатуға немесе ауыстыруға мәжбүр. Темір жол қатынасы да зардап шегеді. Карантин режиміне байланысты Нұр-сұлтан мен Алматының көлік қатынасы жабылады.

Мұнай құнының төмендеуі, әрине, мұнай өндіру саласына әсер етеді. Үкімет жағдайды тұрақтандыру үшін түбегейлі іс-қимыл жасауда. Әрине, әлемдік дағдарыс ел экономикасына теріс әсер етеді, бірақ экономикалық апат туралы айтуға тура келмейді.

Төтенше жағдай кезінде енгізілген барлық шектеулер бірден бірнеше бағытта теріс әсер етеді. Біріншіден, астында соққы болып бюджетке түсетін түсімдер. 2020 жылдан бастап шағын және орта бизнестен алынатын корпоративтік табыс салығы аймақ бюджетіне берілді. Нұр-сұлтан мен Алматыда жұмыс істеп тұрған шағын бизнестің 41,77 %-ы және орта бизнестің 23 %-ы шоғырланған. Олардың қызметін шектеу бюджетке түсетін түсімдерді шағын бизнес үш жыл мерзімге табыс салықтарынан босатудан артық төмендетеді.

Бұдан басқа, Ұлттық банк пен Қаржы нарығын реттеу және дамыту жөніндегі агенттік төтенше жағдай салдарынан зардап шеккен шағын және орта бизнес субъектілері мен жеке кәсіпкерлерді қолдаудың арнайы бағдарламасын әзірледі. Бағдарламаға 600 млрд теңге бөлінеді, олар еліміздің 13 ірі банкіне беріледі. ЕДБ бизнеске айналым капиталын толықтыруға 12 айға дейінгі мерзімге жылдық 8 %-дан аспайтын ставка бойынша жеңілдікті кредиттер беретін болады.

Бұл қолдау шаралары жеткілікті және шын мәнінде тиімді бола ма, айту қиын-елдегі іскерлік белсенділіктің қалай өзгергенін көрсететін ресми статистиканы күту керек.

Шектеу шараларынан қызметкерлер да зардап шегуі мүмкін. Өзірге биліктің негізгі ұсынысы-қызметкерлерді қашықтықтан жұмыс түріне ауыстыру. Мемлекеттік мекемелер қызметкерлерінің 70 %-ға дейін осындай форматта жұмыс істейді.

Үкімет жұмыс істеп тұрған жұмыс орындарын сақтап қана қоймай, жаңа жұмыс орындарын құру бойынша да жұмыс істейді. Қазірдің өзінде «Жұмыспен қамтудың жол картасы» әзірленіп, оған 300 млрд теңге бөлінеді. Бағдарлама жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге, сондай-ақ өңірлердегі неғұрлым өзекті инфрақұрылымдық мәселелерді шешуге мүмкіндік береді-бұл әлеуметтік және тұрғын үй-коммуналдық объектілерді қайта жанарту және жөндеу.

Әлбетте, құрылыс компаниялары мен құрылыс материалдарын шығаратын кәсіпорындар ұтыста болады. Тағы бір мәселе-Үкімет пен Ұлттық банк қайдан «жұмыспен қамту картасына» және бизнесті жеңілдікпен несиелеуге ақша алады? Жауап Ұлттық қорда болуы мүмкін. Ол жерде қазір Қаржы министрлігінің мәліметінше, 61 млрд доллардан астам қаражат жинақталған.

Тағы бір маңызды мәселе-азық-түлік жеткізу. Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету және тұрақтандыру қорларын толықтыру үшін қосымша 32 млрд теңге бөлінеді. Бағаның өзгеруіне қатаң мониторинг жүргізіп, ал алыпсатарлық фактілер анықталған жағдайда ең қатаң санкциялар қолданатын болады.

Қазақстандықтарды толғандыратын ең маңызды мәселе-теңге бағамы. 10 наурыздан бастап Ұлттық валюта шетелдік валютаға айтарлықтай әлсіреп кетті. Қазақстандық қор биржасының мәліметтері бойынша, қазір бір доллар үшін 444,8 теңге беріледі. Бұл ретте айырбастау пункттері халыққа жоғары бағам бойынша валюта сатқан. Алыпсатарлықтан аулақ болу үшін Ұлттық Банк сатып алу бағамының сату бағамынан ауытқу шегін белгіледі. Доллар үшін – 6 теңге, еуро үшін – 7 теңге. Басқаша айтқанда, енді айырбастаушылар халық валюталарын 440 теңгеден сатып ала алмайды, ал 450 теңгеден сата алмайды.

Биржада курс құрудан реттеуші іс жүзінде жойылды. Енді ол «еркін курс құру және инфляциялық таргеттеу саясатына сәйкес тепе-теңдік бағамын қалыптастыруға ықпал етуге ниетті». Мұндай мәлімдеме ұлттық валюта 434,59 теңгеге дейін әлсіреген кезде 16 наурызда жасалды.

Ағымдағы жағдай Қазақстан экономикасына одан әрі қалай әсер етеді, әзірге қиын: барлығы пандемиямен күрес жылдамдығына, сондай-ақ шикізат нарықтарындағы жағдайға байланысты болады деп айту қиын. Сонымен қатар, мұнай нарығы бойынша болжамдар әртүрлі. The Bell басылымына берген сұхбатында экономист Сергей Гуриев 2020 жылдың соңына қарай, егер «ОПЕК+» бойынша жаңа келісім болмаса, ол барреліне 40–50 долларға дейін өсуі мүмкін деген пікір білдірді. Ал жапон Банкінің талдаушысы Mizuho Пол Санки мұнай құнының нөлден төмен түсуін болжады. Оның пікірінше, нарықтағы шикізаттың шамадан тыс артық болуы мұнай қоймаларының толып кетуіне алып келеді және өндірушілер мұнайдан мұнай алу үшін өздері қосымша ақы төлеуге мәжбүр болады.

Кез келген жағдайда мұнайдың төмен бағасын сақтау Қазақстан экономикасына теріс әсер етуі мүмкін. Бұл ел бюджетіне түсетін түсімдердің төмендеуімен байланысты болады. Ол халықаралық қаржы институттарын көрсетіп отырғандай, қазақстандық экономиканың басты стимуляторы болып қала береді.

Коронавирустың салдарын қарастыра отырып, негізгі сәттерді атап өту қажет: індеттің өзі оған қарсы күрестің салдары ретінде, бірінші кезекте экономикалық даму үшін қауіпті емес. COVID-19 індетінің салдарларына назар аудара отырып, осы аурудың әлемдік экономикаға – әлемнің ірі елдері үкіметтерінің іс-әрекеттеріне айтарлықтай әсер етуінің негізгі себебін белгілеу қажет.

Бұл іс-қимылға ерте кезеңдерде қауіп-қатерді тиімді баса алмаған Қытай үкіметі, содан кейін қоғам реакциясының қорқуынан құрылған басқару жүйесі шеңберінде қол жетімді жалғыз құралға-ұлттық карантин және қоғамдық-экономикалық өмірді толық бұғаттауға келген еді. Осылайша, бастапқыда жаңа коронавирусқа қатысты шиеленіс градусы жоғарылап, әлемнің екінші ірі экономикасы шөгінді жағдайға көшті. Бұдан әрі аурудың жаңа толқыны енді Қытайдан тыс жерлерде басқа елдерде ұқсас шаралардың қажеттілігіне алып келді. Бұл адамдар мен тауар ағымдарының тоқтауына алып келді, сонымен қатар іскерлік белсенділікті бұзды.

Қытай және халықаралық сарапшылардың, атап айтқанда ХВҚ, Deutsche Bank және Қытай қоғамдық ғылымдар академиясының (КАОН) болжамдарына сәйкес, қытай экономикасына әсері I және II тоқсандарда неғұрлым елеулі болады.

Вирустың өршуі дамудың келесі параметрлеріне әсер етеді: қысқа мерзімді перспективада тікелей экономикалық өсу, инфляция деңгейі және жұмыссыздық өлшемдері.

Бірінші және тікелей соққы қызмет көрсету мен тұтыну саласын өзіне алды. Экономиканың бұл секторы әрқашан эпидемия немесе басқа да дүлей апаттар жағдайында соғудың алдыңғы сызығында болады. Қызмет көрсету секторында осындай дағдарыстарға неғұрлым осал шағын және орта бизнес кәсіпорындарының едәуір саны шоғырланған. 2003 жылы атиптік пневмония індеті салдарының ауыр соққысы ШОБ-ке келді: сол кезде індет келген жылдың II тоқсанында ШОБ-тың өсу қарқыны 5 %-ға төмендеді.

2020 жылы соққы қызмет көрсету саласында және тұтыну мүмкін қайда ауыр. 2000-шы жылдардың ортасынан айырмашылығы 2019 жылы қызмет көрсету саласына Қытайдың ЖІӨ-нің 54 %-ы тура келді, сондықтан әсер тұтастай алғанда алдыңғы эпидемия уақытына қарағанда айтарлықтай болады.

Карантин жұмыссыздыққа да әсер етеді. Және індетке дейін Қытай жұмысқа орналасу проблемасын бастан кешірді. Елдің 2019 қалаларындағы жұмыссыздық деңгейі рекордтық жоғары 5,3 %-ға жетті, ал эпидемия нәтижесінде 2020 жылы 6 %-дан асуы мүмкін.

Эпидемия сондай-ақ өндірістік сектор мен инвестицияларға әсер етеді. Мәжбүрлі демалысқа байланысты Қытайда барлық өндіріс тоқтатылды. Экономикалық белсенділіктің төмендеуін көрсететін PMI индексі бір ай ішінде 14,3 %-ға қысқарып, 35,7 %-ды құрады. Бұл қытай экономикасының нақты баяулауын білдіреді және екі ай ішінде Қытай үкіметі өз болжамдарын қайта қарайды.

Қазір өндіріс біртіндеп қалпына келтірілуде, наурыз айының басында өнеркәсіп жұмысы толығымен шығыс жағалаудағы провинцияларда және

Ел ішіндегі бірқатар өңірлерде қалпына келтірілді: 34 әкімшілік бірліктің 13-інде провинциялық деңгейдегі өндіріс 80%-дан астамға қалпына келтірілді.

Хубэй провинциясында әлі күнге дейін толық карантин бар. Ал бұл провинция маңызды көлік торабы және өндірістік орталық болып табылады. Ухань-автомобиль жасаудың жетекші орталықтарының бірі. Оның ішінде Robert Bosch, Valeo және ZF Friedrichshafen компаниялары бар. Бұл зауыттардың тоқтауы бүкіл қытай экономикасына әсер етеді.

Ұлттық карантиннің тағы бір маңызды салдары инфляцияны жеделдету болады. Инфляция тұтыну бағаларының индексімен бірге өсетін болады. Қытайда тұтыну инфляциясы 2020 жылғы қаңтарда күтілгеннен жоғары болып, 2019 жылғы желтоқсанда 4,5%-ға қарсы жылдық мәнде 5,4%-ды құрады. Негізгі өсу факторы азық-түлік тауарларының желтоқсанда Азық-түлік бағасының 0,4%-ға арзандауымен салыстырғанда орта есеппен 4,4%-ға қымбаттауы болды. Бұл шошқа етінің нарығындағы жағдайдың тұрақтануына байланысты бағаның төмендеуі негізінде инфляция бойынша күтулермен күрт тарайды.

Инвесторлардың Қытай үкіметінің 2020 ақша-кредит саясатын жеңілдетуге үміті ақталмады. Коронавирустың өршуі көптеген тауарлардың өндірісін қозғады, эпидемиядан кейін тұтыну тез қалпына келеді, бірақ өндіріс айтарлықтай баяу қалпына келтіріледі. Сондықтан 2020 жылдың I жартыжылдығында бағаның жоғары деңгейін күту керек.

Аталған мәселелерді шешу үшін Қытай үкіметі белгілі бір іс-қимыл жасайды. Олар мынадай негізгі төрт бағыт бойынша іске асырылатын болады: фискалдық саясат, ақша-кредит саясаты, қаржылық реттеу және құрылымдық реформалар.

Фискалдық саясат саласында Қытай үкіметі табыс деңгейі орташадан төмен адамдар мен ШОБ кәсіпорындары үшін салық ауыртпалығын төмендету бойынша жүргізіліп жатқан бағытты жалғастырады деп күтілуде. Бұл саясат 2019-да оң нәтижелер берді: ШОБ-қа салықтық жүктеме 2 трлн юанға төмендегеннен кейін Қытай ЖІӨ өсімі қосымша 0,8%-ға жылдамдады.

2020 жылы ҚХР Мемлекеттік Кеңесі салық салуды жеңілдету бойынша жаңа шараларға баруы мүмкін. Салықтық ынталандырудың ауқымды бағдарламасы әдетте әр жылдың наурыз айында өтетін ҚНЖ және ҒТКЖ сессияларының қорытындылары бойынша қабылдануы мүмкін. Осы жылы коронавирусқа байланысты сессиялар мерзімі белгісіз уақытқа ауыстырылды, осы уақытқа қарай ел билігі ынталандырудың нақты шараларын әзірлеуі тиіс, олар өткен жылғы реформаларға қарағанда анағұрлым түбегейлі болады. Ел Үкіметі осы бағытта алғашқы шараларды қолға алуда. ШОБ кәсіпорындары үшін салық шегерімдерін енгізу және несиеледуді субсидиялау талқыландуда.

Алайда, салықтық ынталандырудың кері жағы да бар – бюджеттік тапшылықтың өсуі мүмкін. Экономист КАОН Чжан Мин бюджет тапшылығының ЖІӨ 3%-ға дейін өсуін болжайды. Бюджет тапшылығының өсуі есебінен Қытай денсаулық сақтауға, жаңа жұмыс орындарын құруға және экономикалық белсенділікті ынталандыруға инвестициялайтын болады.

Қытай үкіметі қаржылық реттеу саласында дилеммаға тап болады. ҚХР үкіметі жергілікті үкіметтер мен мемлекеттік компаниялар активтерінің тазалығы үшін күресті. Алайда, індетке тап болған қаржы билігі сандық жұмсарту саясатына көшті.

Ақпан айының басында ҚХР Мемлекеттік Кеңесі жергілікті үкіметтерге 2019 қарашада инфрақұрылымға шығыстарды ұлғайту үшін бекітілген осындай қарыздың 1 трлн юаніне қосымша 290 млрд юань (\$41,6 млрд) арнайы облигацияларын (СПБ) шығаруға рұқсат берді. 11 Ақпанда 558 млрд юань (\$79,7 млрд) сомаға жергілікті үкіметтердің қарызын бөлудің екінші кезеңі жарияланды. Бұл ақша ауқымды инфрақұрылымдық жобаларға және экономикалық белсенділікті ынталандыруға жұмсалады, бұл әлі күнге дейін жүргізіліп жатқан реттеуді қатаңдату саясатына қайшы келеді.

Сонымен қатар, ақша-кредит саясатын жеңілдету де күтілуде. Алайда, I жартыжылдықта инфляцияның өсуін ескере отырып, жұмсарту жылдың екінші жартысында жүргізілуі мүмкін. Қытай экономистері банктер үшін резервтеу коэффициентінің 50 базистік пунктке төмендеуін күтуде. Бұл инвестициялауға арналған қосымша қаражатты босатып, резервтердің міндетті нормаларын төмендетуге тиіс.

Сонымен қатар, 50 базистік пунктке пайыздық ставкалардың төмендеуі де күтілуде. Қытай Халық банкі 17 ақпанда базалық мөлшерлемені 10 б. п.-ға, 3,17%-ға дейін төмендетті. Бұл зардап шеккен компаниялар үшін қолжетімді ете отырып, кредиттерді арзандату керек.

Қытай коронавирустың әлемдік экономикаға әсері уақыт бойынша шектеулі болады, бірақ бірқатар секторлар үшін, бірінші кезекте көлік, қызмет көрсету және өнеркәсіп секторы үшін салдар бойынша елеулі болады.

Deutsche Bank деректеріне сәйкес, вирус 2020 жылдың I тоқсанында әлемдік экономиканың өсу қарқынының 0,5%-ға, немесе \$0,4–0,5 трлн-ға төмендеуіне әкеледі, бұл жағдайда Қытайдың I тоқсанда ЖІӨ өсу қарқыны 1,4%-ға төмендейді.

Қор алаңдарының құлауы қысқа мерзімді болады, бірақ қысқа мерзімді ауытқулармен таусылмайды. Италия мен Оңтүстік Кореяда коронавирустың таралуы туралы хабарлардан кейін басталған әлемдік қор нарықтарының төмендеуі инвесторлардың осы елдердің қоршалуы, сондай-ақ аурудың таралуы және тиісінше басқа елдерге карантин

алдындағы қорқынышын көрсетеді. Алайда бұл құлдырау сауда-саттыққа қатысушылардың қорқынышымен ғана бекітілген және «қор нарығының құбылмалылығы» анықтамасына жатады.

Баға белгіленімдерінің құлдырауы індеттің уақытша кезеңінде шоғырланатын болады. Бір жағынан, биржадағы ойыншылар төмендеуге тырысады. Екінші жағынан, бағаланбаған активтерді сатып алуға дайын болатын инвестициялық қорлар бар.

Шикізат тауарларының бағасы негізгі әлемдік шикізат тұтынушыларының бірі – Қытай экономикасын қалпына келтіру процесінде ауытқитын болады. Қытай кәсіпорындарының жұмысын тоқтата тұру энергия ресурстары мен шикізат тауарларына сұраныстың қысқаруына алып келді, соның нәтижесінде, мысалы, металл бағасы орташа есеппен 10 %-ға төмендеді.

2020 жылдың ақпан-сәуір айларында мұнайды тұтыну тәулігіне 14,8 млн баррельге дейін азаюы тиіс, бұл 2020 жылдың қаңтар-сәуір айларында өткен бағадан 0,4 млн баррельге аз. Азия-Тынық мұхиты аймағында мұнай тұтыну 0,1 млн баррельге төмендейді. Осылайша, мұнайды әлемдік тұтыну 0,5 млн б/С төмендейді.

Карантин әлемдік өндірістік тізбектерге тікелей әсер етеді. Басқа елдердегі Өндіріс 2020 жылдың I тоқсанының қорытындысы бойынша төмендейді. Nikkei мәліметтеріне сәйкес, Қытайда шығарылған өндірістің \$10 млрд-қа төмендеуі бүкіл әлемдегі өндірісті \$6,7 млрд-қа қысқартады.

Болжамда әлемдік экономика үшін белгісіздіктің бір маңызды факторы бар-осы жолы Қытайдан тыс жерде індеттің жаңа толқыны күшке ие. Өлім-жітімнің нақты деңгейіне қарамастан, Қытайдан тыс аурулардың таралуы әлемнің жетекші экономикалық державалары биліктерінің жаппай үрейге және қатаң әрекеттеріне әкелуі мүмкін. Бұл жағдайда ұзақ толқын тәрізді түзету болуы мүмкін.

Бірінші кезекте екі жақты тауар айналымы мен транзиттік тасымалдардың төмендеуі күтілуде. 2019 жылы Қытайға қазақстандық экспорт \$7,8 млрд, Қытайдан импорт \$6,5 млрд. құрады. Бұл жерде жеңілдететін фактор болып табылады, I тоқсанға мерекелік кезеңге байланысты Қытайда өзара сауда көлемі әрдайым аз болады, сондықтан теріс сценарийде сауда көлемінің ең жоғары жылдық төмендеуі экспорттың 23,4 %-ын және импорттың 35,2 %-ын, өткен жылдың көрсеткіштерімен салыстырғанда құрайды.

Мүмкін, түсімнің бір бөлігі қазақстандық пайдалы қазбаларды экспорттаушыларымен есептелмейді. 2019 жылы Қытайға \$1,57 млрд мыс (барлық экспорттың 59,8 %), мыс, темір, мырыш, марганец кені \$1,12 млрд (41,14 %), темір және болат 830 млн (23,9 %), сирек кездесетін металдар

мен органикалық емес қосылыстар \$540 млн (24,4 %), мырыш \$347 млн (68,71 %) экспортталды.

ҚОРЫТЫНДЫ

Қытай кәсіпорындары жұмысының тоқтатылуы қажетті шикізат көлемінің құлдырауына және оны Қытайға жөнелтудің тоқтауына алып келді. Алайда Қытаймен көлік қатынасы тоқтаған жоқ, сондықтан іс жүзінде төмендеу аз болады және келесі айларда тез өсіммен өтеледі.

Сондай-ақ тұтыну саласы үшін, атап айтқанда, азық-түлік нарығы және жоғары технологиялық өнімдер саудасы үшін салдарлар да болуы мүмкін.

Қазақстандық азық-түлік нарығы кейбір позициялар бойынша Қытайдан жеткізілімдерге байланысты. Атап айтқанда, Қытайдан (ЕАЭО елдерімен сауданы есептемегенде) импортқа импорттық қызанақтардың 44 % (\$15,5 млн), бұршақтардың 80 % (\$160 мың), көкөністердің 50 % (\$16,5 млн), жаңғақтардың 39 % (\$11 млн), цитрустардың 56 % (\$15,8 млн), шабдалы мен өріктің 23 % (\$22 млн), түстердің 60 % (\$200 мың) келеді. Бұл тауарлардың қытай нарығында қымбаттауы Қазақстанда да азық-түлік инфляциясын қыздыруы мүмкін.

2019 жылдың алғашқы үш тоқсанында қазақстандық импорттың негізін телефондар (\$186 млн), компьютерлер (\$91 млн) және басқа электроника (жалпы \$800 млн) құрайды. Әрине, жоғары технологиялық өнімнің көп бөлігі, ол электроника немесе станоктар болсын, Қытайдан әкелінеді. Өнім жеткізудегі іркілістер отандық нарықтағы бағаның өсуіне, сондай-ақ отандық өндірістік қуаттарды жаңғырту құнының өсуіне әкелуі мүмкін.

Тіпті жеткізілімдерді толық қалпына келтіру кезінде де Қазақстан экономикасы инфляциялық қысымға ұшырауы мүмкін. Инфляция импорты жоғарыда көрсетілген тауарлардың бағада ұлғайған жеткізілімдерімен бірге жүргізілетін болады. Ұлттық банктің 3 ақпандағы ресми мәлідемесіне сәйкес Қазақстандағы инфляцияның мақсатты дәлізі 4–6 %-ды құрайды. Бұл көрсеткіштер Қытай экономикасындағы күрт өзгерістерді ескермей бекітілді, оған қазақстандық нарық айтарлықтай дәрежеде тәуелді болады. Егер Қытайдан инфляциялық қысым күшейсе, базалық ставканы кезекті қайта қарау кезінде бұл көрсеткіштер түзетілуі мүмкін. Коронавирус және онымен байланысты әлемдік экономиканың қиындықтары қазірдің өзінде ортаға теріс сыртқы фонмен берілген.

Қазақстан қалыптасқан жағдайдан, атап айтқанда, логистикалық тасымалдау саласында белгілі бір пайда ала алады. Қазір, Қытай кәсіпорындары біртіндеп карантиннен шыққан кезде, компаниялар алдында жеткізілімдерді қалпына келтіру мәселесі тұр. Бизнес үзілген байланыстарды

қалпына келтіріп қана қоймай, жіберіп алмауды қалайды. Мысалы, тауарларды жеткізу бойынша кейінге қалдырылған келісім-шарттарды орындау. Мүмкін болатын жеткізу маршруттары ретінде Қазақстан негізгі транзиттік орталықтардың бірі болып табылатын трансконтинентальды темір жолдар да қаралуы мүмкін. Трансконтинентальдық жолдардың плюстеріне тауарларды жеткізу жылдамдығына жатқызуға болады. Жеткізілімдер көлемін жылдам өсіру ниетін ескере отырып, бұл темір жолдардың пайдасына айқындаушы дәлел бола алады.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

- 1 **Бердалиев, К. Б.** Қазақстан экономикасын басқару негіздері. Оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2001. – 45–67 б.
- 2 Экономиканы мемлекеттік реттеу. Оқу құралы / Маденов С. М. – Жезқазған, 1998.
- 3 **Мамыров, Н. К., Саханова, А. Н., Ахметов, Ш. С.** «Государство и бизнес». – 3-ші кітап. – 2 бөлім. – Алматы, 2002.
- 4 **Дуйсенбаев, Н. Л.** Основы современного государства и права Казахстана. – Алматы, 2001.
- 5 **Әубәкіров, Я. Ә., Байжұмаев, Б. Б., Жақыпова, Ф. Н., Табаев, Т. П.** «Экономикалық теория». – Алматы, 1999.
- 6 **Назарбаев, Н. Ә.** «Қазақстанның егеменді мемлекет ретінде қалыптасуы мен дамуының стратегиясы». – Алматы, 1992.

Материал баспаға 12.03.20 түсті.

V. Esmagzam¹, A. M. Kurmantemirova², A. K. Mubarak³, A. O. Orazkhan⁴
Экономическая ситуация в Республике Казахстан в 1 и 2 квартале 2020 года

^{1,2,3,4}Павлодарский государственный университет
 имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан.
 Материал поступил в редакцию 12.03.20.

V. Esmagzam¹, A. M. Kurmantemirova², A. K. Mubarak³, A. O. Orazkhan⁴
Economic situation in the Republic of Kazakhstan in the 1st and 2nd quarter of 2020

^{1,2,3,4}S. Toraihyrov Pavlodar State University,
 Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
 Material received on 12.03.20.

В данной статье определяется, как падение цен на нефть и коронавирус влияет на экономику Республики Казахстан. Анализируется влияние мирового кризиса и резкое снижение цен на нефть на экономическое развитие страны. Автор рассматривает сущность и основные направления диверсификации экономики Казахстана. На инновационной основе определены базовые векторы развития нефтяной отрасли.

This article defines how the fall in oil prices and coronavirus affects the economy of the Republic of Kazakhstan. The article analyzes the impact of the global crisis and the sharp decline in oil prices on the country's economic development. The author considers the essence and main directions of diversification of the economy of Kazakhstan. The basic vectors of development of the oil industry are defined on an innovative basis.

Н. В. Кофтанюк¹, И. В. Мамонова²

¹доктор PhD, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²ст. преподаватель, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹koftanyuk_fam@mail.ru; ²ms.stegaylo@mail.ru@mail.ru

**ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Авторами рассмотрены этапы развития предпринимательства в РК, проведена оценка состояния малого и среднего бизнеса по секторам экономики. В статье отмечено, что предпринимательство является движущей силой роста деловой активности в большинстве стран мира. Для каждой из них характерны свои особенности организации и ведения малого, среднего и крупного бизнеса. Это связано с общей макроэкономической ситуацией в стране, объемом ВВП, политической ситуацией в стране и мире, внутренними и внешними торговыми связями, государственной политикой содействия развитию сектора предпринимательства. Уровень малого и среднего бизнеса и активности предпринимателей во многом определяет уровень демократизации страны и открытости ее экономики. Путем поддержки предпринимательства, государство решает проблемы повышения уровня благосостояния населения и увеличения процента среднего класса в государстве.

Описаны наиболее важные препятствия и проблемы на пути развития МСБ в Казахстане.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, конкуренция, рыночная экономика, ВВП.

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство стало реальным стратегическим ресурсом, который явился одним из основных факторов выхода из глубокого экономического кризиса на путь устойчивого экономического развития и входа в качестве равного субъекта мировых рыночных отношений в мировое

хозяйство, нужно правильно понять экономическую сущность и содержание предпринимательства. Именно предпринимательский доход является важнейшим внутренним источником развития экономики, и вследствие этого подлинными предпринимателями являются той производительной силой, которая превращается в стратегический фактор развития национальной экономики.

Целью исследования является рассмотрение этапов становления предпринимательства в Республике, оценка уровня развития, а также основные проблемы в предпринимательстве на данный момент.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Становление малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства. Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей. Малое и среднее предпринимательство в Казахстане прошло 4 этапа.

Первый этап развития МСБ в условиях СССР (1986–1990 гг.) характеризуется внедрением новых форм собственности, началом формирования предпринимательской культуры. В качестве основных проблем этого этапа можно назвать трудности доступа к сырью и производственным площадям. Бюрократические преграды при регистрации кооперативов.

Второй этап в развитии МСБ Казахстана (1991–1996 гг.) проходил в условиях перехода от административно-командной к рыночной экономике. На этом этапе, этапе приобретения Казахстаном суверенитета наблюдался резкий рост числа малых предприятий всех форм собственности, произошла приватизация государственной собственности. Однако, начиная с 1994 г., отмечалось снижение предпринимательской активности, вызванное непомерными налогами и высокими банковскими процентными ставками.

Третий этап - бум малой приватизации (1996–1997 гг.). В стране наблюдалась активизация деятельности в секторе малого бизнеса, усиление государственной поддержки малого бизнеса, развитие неправительственного сектора поддержки малого бизнеса. В конце 1996 и в начале 1997 годов в стране произошла макроэкономическая стабилизация. Для поддержки малого бизнеса был принят Указ Президента Республики Казахстан от 06.03.1997г. «О мерах по государственной поддержке и активизации развития малого

предпринимательства». Количество субъектов малого бизнеса за этот период (1996–1997 гг.) увеличилось в 2,4 раза, а доля продукции возросла в 1,8 раза и составила 8,5 % от ВВП страны. Таким образом, малый бизнес стал вносить свой вклад в стабилизацию экономики республики.

Четвертый этап – период качественного развития экономики республики (1998–2001 гг.), сопровождавшегося ростом промышленного производства, объемов валового внутреннего продукта, стабильным развитием финансово-кредитной сферы республики.

Пятый этап – современный. Развитие малого и среднего бизнеса озвучивается Президентом в качестве приоритетного направления развития страны [1].

Главным ориентиром развития предпринимательства должна быть долгосрочная цель государства по вхождению Казахстана в число 30 наиболее развитых стран мира. Одним из ключевых индикаторов цели выступает достижение 50 % доли малого и среднего бизнеса в ВВП страны к 2050 году.

Основным индикатором развития предпринимательства является увеличение его доли в экономике. Это многократно подчеркивалось в стратегических документах государства:

– Стратегия «Казахстан-2050»: «доля малого и среднего бизнеса в экономике должна к 2030 году вырасти по крайней мере вдвое»;

– Концепция по вхождению Казахстана в число 30 самых развитых государств мира: «доля малого и среднего бизнеса в ВВП увеличится до 50 % (к 2050 году)»;

– Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года: «значительно вырастет экономическая активность частного сектора, доля малого и среднего предпринимательства в ВВП увеличится до 35 % (к 2025 году)».

В последние семь лет наблюдается рост ВВП Казахстана в реальном выражении. По данным Министерства национальной экономики Республики Казахстан ВВП Казахстана вырос на 3,9 % (составил 58 786 млрд. тенге) в 2018 году и на 4,4 % в 2019 году.

Производство товаров составило 38,3 % ВВП (из них 28,7% – промышленное производство), производство услуг – 54,4 %, а налоги на товары – 7,3 %. На это повлияла инвестиционная активность, увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП (28,5 % в январе-июне) и внутренний спрос, а также восстановление объемов добычи нефти.

Национальная экономика развивается более системно, демонстрируя положительную динамику из года в год. Прямые иностранные инвестиции

в экономику Казахстана составляют 14 %, прогнозируется, что к 2022 году этот показатель достигнет 19 % (2).

Становление малого и среднего бизнеса – важный компонент рыночной экономики каждого государства, сегмент МСБ в значительной степени способствует интенсивному развитию страны. С начала года наблюдается восходящий тренд роста экономики.

Развитие предпринимательства является важным фактором, влияющим на благосостояния экономики страны. В середине 2019 года число малых и средних предприятий составило 1,3 миллиона. Это на 11 % больше по сравнению с 2018 годом. В 2018 году число зарегистрированных МСП увеличилось на 1,8 %, до 1569 тыс. единиц, а их доля в общем количестве субъектов хозяйствования в стране выросла до 96,7 %.

В структуре МСБ наблюдается традиционное доминирование субъектов индивидуального предпринимательства, занятых в торговой деятельности и сферах, не требующих высокой квалификации. В то же время мировым трендом считается переход к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, внедрению механизмов инновационного, эффективного производства («Казахстан 2050»).

Один из факторов роста экономики – увеличение доли МСБ в ВВП. Так, по итогам полугодия доля малого и среднего предпринимательства составила 28,5 %, в целом за 2018 год доля была равна 28,4 %, а в 2017-м – 26,8 %. Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства за январь-июнь 2019 года составил 12,6 трлн. тг. – на 10,8 % больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

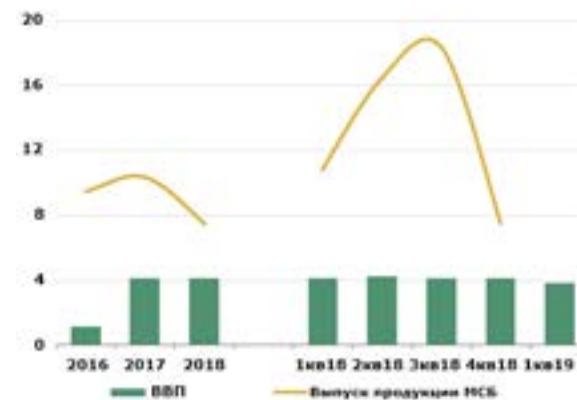


Рисунок 1 – Динамика МСБ опережает ВВП

В связи с ростом количества предпринимателей показатели проникновения малого и среднего бизнеса улучшились в 2018 году: количество ИП на 1 000 жителей работоспособного возраста выросло с 69 до 74, количество малых и средних предприятий на 1 000 жителей (без учета ИП) увеличилось на 10 % до 22. В сравнении с другими странами, проникновение МСБ в Казахстане как минимум в два раза ниже чем в Европе, и даже ниже, чем в России.

В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 64,5 %, юридических лиц малого предпринимательства – 19,1 %, крестьянских или фермерских хозяйств – 16 %, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2 %.

В силу сервисной направленности деятельности малого и среднего бизнеса, высокая доля выпуска продукции и услуг МСБ приходится на торговлю, занимающую почти 25 %-ю долю в общем объеме, на втором месте следует строительство с долей в 17 %, далее сельское хозяйство с 8 %. При этом доли данных отраслей в ВВП соответствуют 16 %, 5 % и 4 %, соответственно, что говорит о высокой активности МСБ в данных отраслях.

В сфере промышленности наибольший рост наблюдается в сферах электроэнергетики, образования, добычи полезных ископаемых, услуг, искусства и развлечений. Сокращение числа зарегистрированных МСП наблюдалось в сфере транспорта, складирования и торговли, хотя торговля, услуги и строительство по-прежнему остаются наиболее быстро растущими отраслями в Казахстане.

Наибольший рост среди субъектов малого и среднего предпринимательства наблюдается у крестьянских или фермерских хозяйств: за год их количество увеличилось на 10,4 %, до 212,2 тыс. единиц.

По данным Министерства сельского хозяйства РК, в целом в сельском хозяйстве страны трудится около 1,2 млн. человек. Наёмных рабочих в сельском хозяйстве насчитывается 464,5 тыс. человек. Остальные относятся к предпринимателям и самозанятым.

Также стоит отметить, что по занятости населения сельское хозяйство занимает лидирующие позиции, наравне с торговлей, промышленностью и сферой образования. За 11 месяцев текущего года казахстанцы, занятые в сельском хозяйстве, произвели продукции и услуг на 4,9 трлн. тг. – на 671 млрд. тг. больше, чем в соответствующем периоде прошлого года.

Учитывая тот факт, что МСБ в первую очередь ориентирован на сферу услуг, которая в свою очередь тесно зависит от доходов населения, но при этом в последние годы доходы населения росли очень слабо и в основном за счет социальных расходов из бюджета, опережающий рост масштабов

деятельности МСБ в сравнении с экономикой оставляет вопросы к качеству данных статистики. Одним из возможных объяснений быстрого роста показателей МСБ может выступать проводимая приватизация. С 2014 года государством было реализовано порядка 500 объектов государственности почти во всех отраслях экономики на сумму примерно Т330 млрд, из которых большая часть – в 2017 и 2018 годах.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, объем производства продукции МСП в 2018 году составил 26 490 млрд. тенге. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года этот показатель (в сопоставимых ценах) вырос на 7,5 %.

Всемирный банк проводит ежегодное исследование (Doing Business Report) в котором на основе 10 индикаторов оценивается простота ведения бизнеса в 183 странах. В число индикаторов входят: сложностью создания предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе энергоснабжения, регистрация собственности, налогообложение и.т.д. На основе полученных данных каждой стране присваивается определенный рейтинг.

В отчете «Doing Business 2020: обучение и реформы» Казахстан вошел в число топ 30 стран мира по легкости ведения бизнеса. По результатам рейтинга Всемирного банка Doing Business 2020 Казахстан занял в рейтинге 25 место, повысив свой рейтинг на 3 пункта по сравнению с предыдущим годом [4].

Среди стран Евразийского экономического союза лидирует Казахстан; Россия (28-е место) располагается близко, в то время как Беларусь (49-е место), Армения (47-е место) и Кыргызстан (80-е место) занимают более низкие позиции в рейтинге.

По итогам 2018 года рейтинги регионов Казахстана по основным показателям деятельности сектора МСП сложились следующим образом: на конец 2018 года по количеству действующих субъектов МСП лидируют города Алматы и Нур-Султан, а также Туркестанская область. В совокупности на эти регионы приходится 35 % всех субъектов МСП страны. Наименьшее число действующих субъектов МСП приходится на Северо-Казахстанскую, Кызылординскую и Западно-Казахстанскую области.

По доле действующих субъектов МСП в общем количестве зарегистрированных субъектов МСП первые позиции заняли Туркестанская, Мангистауская и Кызылординская области. В целом 15 регионов имеют уровень активности субъектов МСП выше республиканского (более 78,7 %).

Наибольшая концентрация зарегистрированных предприятий с иностранным участием либо в иностранной собственности приходится на город Алматы: доля таких предприятий составляет 13,6 % от общего

количества малых и средних предприятий города. Помимо этого, в Северо-Казахстанской области доля предприятий с иностранным участием составляет 8,7 % и превышает общереспубликанский уровень (8,5 %).

Объем выпуска продукции всего сектора МСП Казахстана за 2018 год составил 26490 млрд тенге. В региональном разрезе наибольший вклад в выпуск продукции осуществляют субъекты МСП городов Алматы (7070 млрд тенге) и Нур-Султан (4984 млрд тенге), объем выпуска которых составляет 46 % общего выпуска продукции МСП страны.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Объективные трудности связаны с общим кризисным состоянием экономики и недостаточностью требуемых финансовых ресурсов для придания сильнейшего импульса широкомасштабному развитию предпринимательства.

Многие страны с рыночной экономикой, несмотря на провозглашение свободы предпринимательства, сталкиваются с проблемой чрезмерного государственного регулирования экономики. Аналогичная ситуация наблюдается и в Казахстане: через разрешительную систему регулируется практически весь спектр видов экономической деятельности. Кроме того, достаточно сложные, длительные процедуры, которые должны проходить предприниматели при создании и ведении бизнеса, и непрозрачность контрольно-надзорной деятельности государственных органов не способствуют развитию предпринимательской инициативы.

Финансовая поддержка остается важной проблемой, поскольку доленое финансирование в Казахстане не развито. Более того, получить банковские кредиты сложно, поскольку предприниматели не имеют необходимого обеспечения, а многие банки отказываются финансировать малый бизнес, так как считают его слишком рискованным. Многие исследователи отмечают, что некоторые направления государственной политики могут препятствовать развитию предпринимательства в Казахстане. Это может происходить, если государственная политика не является транспарентной, а также трудно прогнозируется, не доводится до сведения общественности, не связана с фактической экономической и деловой ситуацией на местах или бессистемна.

Среди наиболее важных препятствий для развития предпринимательства в Казахстане выделяются вопросы финансовой поддержки, политического и институционального контекста, политики правительства, экономического климата и коррупции. Также можно отметить проблемы образования и профессиональной подготовки, как с точки зрения соответствующего бизнес-образования, так и с точки зрения развития экономики с помощью квалифицированных трудовых ресурсов. В то же время, государственные программы рассматриваются, как благоприятные для субъектов малого бизнеса, и как самый важный содействующий фактор для развития предпринимательства в стране. Кроме того, в целом государственная политика мотивирует новые и развивающиеся компании. Также предполагается, что политический, институциональный и социальный контексты благоприятны для предпринимательства в Казахстане. В частности, есть много активных людей, с хорошей деловой хваткой, которые хотят создавать новые предприятия. Низкий уровень конкуренции или наличие многочисленных ниш/ неудовлетворенных потребностей в определенных товарах и услугах является одновременно и негативным фактором, и фактором содействующим развитию предпринимательства [5].

ВЫВОДЫ

Существующий комплекс проблем, с которыми может столкнуться современный предприниматель в Казахстане, можно распределить по следующим группам:

- проблемы кредитного и инвестиционного обеспечения;
- проблемы республиканского и регионального финансирования;
- проблемы в организации и развитии бизнеса;
- проблемы материально-технического обеспечения и правовой поддержки и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Аллахвердиев, Р. А., Аллахвердиева, Э. А.** История становления и развития предпринимательства в Казахстане // Вестник КАСУ. – 2006. – № 4. – С. 189–190.

2 **Воевутко, А. Ю.** Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана. – 2015. – № 5. – С. 37–40.

3 stat.gov.kz. [Электронный ресурс].

4 Глобальный мониторинг предпринимательства. // НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОКЛАД : Казахстан 2018/2019. – Нур-Султан, 2019.

5 Национальный доклад о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан./ НПП АТАМЕКЕН. – 2016.

6 **Хамитова, Д. М.** Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан / Д. М. Хамитова, А. Б. Фаткуллина. – Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. – 2019. – № 17.1 (255.1). – С. 28–29. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/255/58578/> (Дата обращения 21.04.2020).

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

Н. В. Кофтанюк¹, И. В. Мамонова²

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік дәлісін бағалау

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 12.03.20 түсті.

N. Koftanyuk¹, I. Mamonova²

Evaluation of the level of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 12.03.20.

Авторлар Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің даму кезеңдерін қарастырды, экономика салалары бойынша шағын және орта бизнестің жағдайына баға берді. Мақалада кәсіпкерлік әлемнің көптеген елдерінде іскерлік белсенділіктің өсуінің қозғаушы күші екендігі айтылған. Олардың әрқайсысының шағын, орта және ірі бизнесті ұйымдастыру мен жүргізу ерекшеліктері бар. Бұл елдегі жалпы макроэкономикалық жағдайға, ЖІӨ-нің көлеміне, елдегі және әлемдегі саяси жағдайға, ішкі және сыртқы сауда қатынастарына, сондай-ақ кәсіпкерлік сектордың дамуына ықпал ететін үкіметтің саясатына байланысты. Шағын және орта бизнестің деңгейі және кәсіпкерлердің белсенділігі көбінесе елдің демократиялану деңгейін және оның экономикасының ашықтығын анықтайды. Кәсіпкерлікті қолдау арқылы мемлекет халықтың әл-ауқатын арттыру және мемлекеттегі орта таптың үлесін арттыру мәселелерін шешеді.

Қазақстандағы ШОБ дамуындағы маңызды кедергілер мен қиындықтар сипатталған.

The authors considered the stages of entrepreneurship development in the Republic of Kazakhstan, assessed the state of small and medium-sized businesses by sectors of the economy. The article notes that entrepreneurship is the driving force behind the growth of business activity in most countries of the world. Each of them has its own characteristics of the organization and conduct of small, medium and large businesses. This is due to the general macroeconomic situation in the country, the volume of GDP, the political situation in the country and the world, domestic and foreign trade relations, and government policies to promote the development of the enterprise sector. The level of small and medium-sized businesses and the activity of entrepreneurs largely determines the level of democratization of the country and the openness of its economy. By supporting entrepreneurship, the state solves the problems of increasing the welfare of the population and increasing the percentage of the middle class in the state.

The most important obstacles and challenges to the development of SMEs in Kazakhstan are described.

С. К. Кунязова¹, Т. Г. Кадкина²

¹к.э.н., профессор, Факультет государственного управления бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²магистрант, Факультет государственного управления бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹kunjazovas@mail.ru

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В данной статье автор рассматривает меры государственной поддержки проектов государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, закон, концессия.

ВВЕДЕНИЕ

Важнейшим элементом механизма реализации Стратегий социально-экономического развития страны и регионов является экономическая политика органов государственной власти, базирующаяся на системном стратегическом планировании развития экономики отдельных отраслей, сфер деятельности и территорий и принятии оперативных управленческих решений.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Казахстан наработал некоторый опыт в проектах, основанных на ГЧП, в 1990-х годах, стало очевидным, что успешная реализация таких проектов будет неэффективна без более полного пакета законодательных актов по концессиям и закупкам ГЧП.

Первый закон, Закон «О концессиях в Республике Казахстан» был принят 23 декабря 1991 года и был направлен на регулирование административных, экономических и правовых аспектов договоров концессии в Казахстане только для иностранных инвесторов. Был опробован и применен механизм в отношении, по крайней мере, четырех инфраструктурных проектов Банка развития Казахстана и трех концессионных проектов, поддержанных Правительством Республики Казахстан. Этот первый закон о концессиях был признан утратившим силу уже к апрелю 1993 года [18].

Несмотря на отсутствие какого-либо конкретного закона о концессиях в период с 1993 по 2006 гг. было реализовано несколько концессионных проектов за этот период на основании общих положений Гражданского кодекса Республики Казахстан, а именно:

6 июля 2005 года – заключение договора концессии о строительстве и эксплуатации железной дороги «Чарск – УстьКаменогорск»;

28 декабря 2005 года – заключение договора концессии о строительстве и эксплуатации межрегиональной линии электропередач «Северный Казахстан – Актюбинская область».

7 июля 2006 года был принят Закон Республики Казахстан «О концессиях» № 167-III, что позволило в 2007 году подписать теперь уже признанные казахстанским законодательством договоры концессии о пассажирском терминале международного аэропорта в г. Актау, железнодорожной линии «Ералиев-Курык», электрификации железнодорожной линии «Мака-Кандыагаш» и в 2008 году подписать договоры концессии о газотурбинной установке в городе Кандыагаш Актюбинской области и железнодорожной линии «Коргас-Жетыген».



Рисунок 1 – Закон Республики Казахстан «О концессиях»

По состоянию на начало 2017 года существует шесть концессионных проектов, в настоящее время реализуемых в Казахстане [19].

Три объекта концессии уже функционируют:

– линия электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область»;

- железнодорожная линия «Чарск – Усть-Каменогорск»;
- пассажирский терминал аэропорта г. Актау.

Однако большинство, если не все из них, реализованы хуже, чем ожидалось. Частично это вызвано ненадлежащим структурированием указанных концессионных проектов, а также, очевидно, отсутствием сбалансированного распределения рисков между инвестором и государством. В отношении железнодорожной линии, например, объем грузоперевозок ниже, чем ожидалось, а несколько предприятий, которые, как ожидалось, будут использовать линию электропередачи, прекратили свою деятельность либо работают не в полную мощность.

Однако непопулярность концессий до сих пор обусловлена чрезмерным регулированием концессионных отношений соответствующим законодательством, что снижает гибкость сторон при определении условий реализации проекта, а также тем, что процесс предоставления концессий в Казахстане очень бюрократичный и требующий больших затрат времени.

С целью решения данной проблемы 31 октября 2015 года был принят новый Закон Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» № 379 – V ЗРК. Государственно-частное партнерство отныне может быть структурировано не только в виде концессии и применяться для реализации проектов в рамках Закона о ГЧП в любом секторе экономики, несмотря на то, что приоритетными отраслями указаны образование, здравоохранение, транспорт, электроэнергетика и жилищно-коммунальное хозяйство.



Рисунок 2 – Закон Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве»

2015 год был весьма плодотворным с точки зрения нововведений в законодательство о ГЧП, так как был принят Закон о ГЧП и все необходимые подзаконные акты. Теперь, имея прочную правовую базу для структурирования проектов ГЧП, Правительство Казахстана официально подтвердило, что каждому из регионов Казахстана необходимо будет реализовывать не менее пяти проектов ГЧП в год. К концу марта 2016 года также планируется разработать дорожную карту для реализации ГЧП во всех секторах и регионах Казахстана с конкретными целевыми показателями.

Даже, несмотря на то, что Закон о ГЧП вступил в силу только в конце 2015 года, согласно общедоступной информации в Республике Казахстан существует уже около 102 проектов ГЧП на разных стадиях реализации по состоянию на февраль 2016 года, и восемь из них имеют национальное значение.

Действующая правовая база, регулирующая ГЧП, включает следующие основные нормативные правовые акты:

- Конституция Казахстана;
- Гражданский кодекс Казахстана;
- Закон о ГЧП;
- Закон о концессиях;
- Предпринимательский кодекс Казахстана;
- Закон Казахстана «О проектном финансировании и секьюритизации»;
- Закон Казахстана «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан»;

– Закон Казахстана «О естественных монополиях и регулируемых рынках».

Кроме того, существуют различные специальные подзаконные и нормативные правовые акты, касающиеся ГЧП, в том числе следующие основные акты:

- Приказ Министра национальной экономики № 743 от 30 ноября 2015 года «Об утверждении Правил формирования и утверждения тарифов (цен, ставок сборов) на регулируемые услуги (товары, работы) субъектов естественных монополий, осуществляющих свою деятельность по договору ГЧП, в том числе по договору концессии»;
- Постановление Правительства Казахстана № 1056 от 25 декабря 2015 года «О некоторых вопросах Центра развития ГЧП»;
- Постановление Правительства Казахстана № 1057 от 25 декабря 2015 года «Об определении юридического лица по сопровождению республиканских проектов ГЧП»;
- Указ Президента Казахстана № 172 от 14 января 2016 года «О перечне объектов, не подлежащих передаче для реализации ГЧП».

Реализация проекта ГЧП в Казахстане возможна, как правило, либо на основании Закона о ГЧП, который позволяет использовать все возможные структуры ГЧП, либо на основании Закона о концессиях, который предусматривает лишь одну из специфических структур ГЧП - концессию.

В отличие от Закона о концессиях Законом о ГЧП прямо предусматриваются различные формы участия государственных органов, субъектов предпринимательства и субъектов квазигосударственного сектора в проектах ГЧП [21].

Развитие и совершенствование процедур ГЧП продолжается и по сей день, со стороны государственных органов, а также активного участия представителей бизнес-сообщества вносятся и принимаются предложения по оптимизации всех процессов. В результате осенью прошлого года в действующие нормативно-правовые акты были внесены существенные изменения: сокращение этапов, предоставление долгосрочной гарантии потребления, разработка типовой документации, регистрация договоров ГЧП, запуск Единой базы проектов ГЧП.

Далее представлен закрытый перечень видов поддержки ГЧП, не зависящий от сферы и отрасли или формы и модели реализации проекта ГЧП, а также не зависящий от объекта получения поддержки, что необходимо на данном этапе изучения.

Таблица 1 – Классификатор мер поддержки ГЧП

Меры финансовой поддержки	Меры нефинансовой поддержки
софинансирование – затрат на создание/реконструкцию и эксплуатацию объекта участие в капитале – инвестиции в обмен на право оказания влияния на развитие компании льготное кредитование – предоставление займов по сниженной или нулевой процентной ставке	административная и законодательная поддержка – продвижение стратегических инициатив; – ускоренная процедура согласования разрешительной и иной документации, система «одного окна»; – подключение объекта инфраструктуры к технологическим сетям; – принятие необходимых НПА для стимулирования рынка и обеспечение стабильности правового регулирования
субсидирование – субсидирование процентной ставки по кредитам; – субсидирование уплаты по аренде или лизингу	2 методологическая поддержка и исследование рынка – изучение рынка проектов ГЧП, его объема и возможностей, расчет инфраструктурных разрывов – разработка методических рекомендаций

гарантии и страхование – гарантийное обеспечение (гарантии) в виде поручительств для расширения доступа компаний к кредитным ресурсам; – снижение рисков инвесторов за счет страхования финансовых обязательств частного партнера	3 правовое и финансовое консультирование – компенсации нехватки юридических и экономических компетенций у сотрудников производителя; – структурирование проекта ГЧП, в том числе концессий, и помощь в решении вопросов, возникающих в процессе реализации проекта
государственные льготы – точечное тарифное регулирование, установление благоприятных для отрасли и/или частных компаний тарифов; – налоговые льготы на федеральном, региональном и муниципальном уровнях; – льготы на аренду помещения, земельного участка, лизинг оборудования	информационная и образовательная поддержка – освещение проектов ГЧП и предоставление необходимых данных; – формирование базы данных проектов; – проведение «road-show» и поиск возможных источников инвестиций; – повышение квалификации всех участников процессов ГЧП и привлечение новых стейкхолдеров

Меры поддержки ГЧП можно классифицировать на две большие группы: финансовые и нефинансовые. Ключевым фактором при делении является прямое воздействие на денежные средства частного партнера в проекте ГЧП, например уменьшение его затрат по проекту. Однако необходимо учитывать, что в перспективе любая мера поддержки проекта ГЧП направлена на конечное уменьшение затрат, повышение эффективности и получение как коммерческой выгоды для участников проекта, так и общественной. Достижение динамичного и устойчивого развития сферы ГЧП обычно предполагает сбалансированное применение как финансовых, так и нефинансовых мер поддержки.

ВЫВОДЫ

Таким образом, совершенствование законодательной базы, формирование организационных структур, увеличение количества проектов – все это говорит о намерении превратить ГЧП в ключевой элемент модернизации, структурной перестройки и экономического роста страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 «Стратегия «Казахстан-2050», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akorda.kz/>. (Дата обращения 04.02.2016).

2 **Савранский, П. В.** Государственно-частное партнерство в реализации перспективных направлений инновационного развития экономики России [Текст] : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / П. В. Савранский. – Кубанский государственный университет. – 2007. – 186 с.

3 **Боджаева, В. В., Сангаджиева, Д. В.** Актуальные проблемы развития ГЧП в регионах России [Текст] / В. В. Боджаева, Д. В. Сангаджиева // Вестник КалмГУ. – 2013. – № 4 (20). – С. 58–61.

4 **Волков, Б. А.** Основные этапы подготовки и реализации проектов государственно-частного партнерства. Критерии оценки рисков модели партнерства [Текст] / Б. А. Волков // Международная конференция «ГЧП в России – 2014» при поддержке UNECE International. – 2014. – С. 31–41.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

С. К. Кунязова¹, Г. Т. Кадкина²

Мемлекеттік жеке серіктестік жобаларын мамандық қолдау шаралары

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 12.03.20 түсті.

S. K. Kunyazova¹, G. T. Kadkina²

State support measures of state-private partnership projects

^{1,2}S. Toraihyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 12.03.20.

Бұл мақалада автор мемлекеттік-жекеменшік серіктестік жобаларын мемлекеттік қолдау шараларын қарастырады.

In this article, the author considers measures of state support for public-private partnership projects.

ГРНТИ 06.73.15

С. К. Кунязова¹, Т. Г. Кадкина²

¹к.э.н., профессор, Факультет государственного управления бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²магистрант, Факультет государственного управления бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹kunjazovas@mail.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

В данной статье автор рассматривает вопросы эффективности государственно-частного партнерства. Рассмотрено понятие бизнеса, государственно-частное партнерства с различных точек зрения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, алгоритм, эффективность.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях государственно-частное партнерство (ГЧП) является эффективным инструментом экономического и социального развития на региональном и местном уровнях, средством привлечения ресурсов в проекты, где государственные и местные органы власти пытаются сохранить контроль и наладить сотрудничество с инвесторами. Целесообразность отношений в процессе реализации региональных проектов и программ развития является необходимым условием организации взаимовыгодного сотрудничества государственных учреждений и частного сектора.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

При всем многообразии форм государственно-частного партнерства в своей основе они призваны обеспечить определенную выгоду для каждого из участников. При этом ожидаемый эффект может лежать в разных областях для каждого из заинтересованных субъектов, иметь разные критерии, не относящиеся к области финансовых показателей.

Разработка алгоритма оценки эффективности проектов ГЧП предполагает исследование данного явления и анализ основных компонентов управления: эффективности проекта и оценки самого партнерства, его ценности и целесообразности.

Итак, алгоритм оценки эффективности региональных проектов государственно-частного партнерства представлен на рисунке 1.

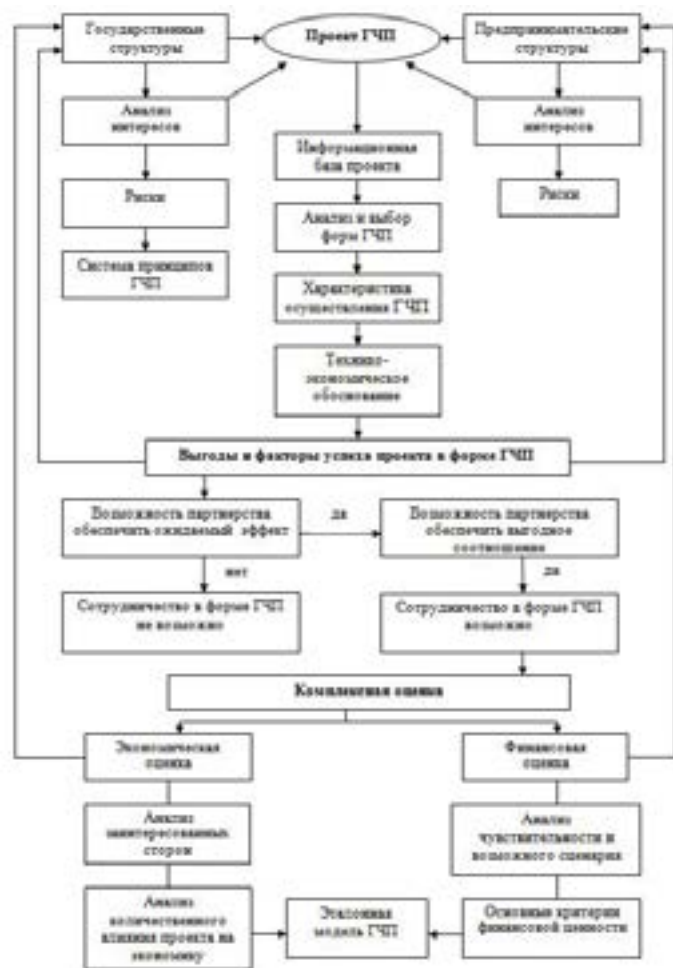


Рисунок 1 – Алгоритм оценки эффективности региональных проектов ГЧП

Как свидетельствует рисунок 1, предложенный алгоритм оценки эффективности региональных проектов ГЧП состоит из трех этапов.

Первый этап включает в себя качественную оценку предложенного проекта ГЧП. На этом этапе формируется информационная база о проекте и программе его реализации. В состав информационной базы входят следующие основные элементы:

Описание проблем, которые должны быть решены в результате осуществления государственно-частного партнерства.

Информация об объекте партнерства с указанием его основных характеристик.

Цели и запланированные результаты государственно-частного партнерства, а также способы их достижения.

Информация об участниках государственно-частного партнерства, их основных правах и обязанностях, порядка взаимодействия.

Формы осуществления указанного партнерства.

На основании полученных данных разрабатывается технико-экономическое обоснование проекта. Технико-экономическое обоснование ГЧП должно убедительно демонстрировать, что предложенный проект является более привлекательным в отличие от традиционного проекта государственного сектора. При этом должны учитываться следующие факторы:

– конкретные результаты, которые планируется достичь при реализации проекта, должны быть известны и согласованы с заинтересованными сторонами, а также они должны быть точно определены и пригодны для измерения и мониторинга;

– частный сектор имеет потенциально лучшую способность или навыки, чем государственный сектор, для выполнения проекта и предоставления необходимых услуг;

– ожидается высокий уровень конкуренции при подаче заявок на выполнение проекта ГЧП.

Таким образом, в состав качественных критериев входят: наличие частного инвестора, стратегическая важность проекта, наличие положительных социальных эффектов, невозможность реализации проекта без государственной поддержки, положительное заключение экспертов.

Эффективность делового взаимодействия в сфере государственно-частного партнерства зависит от того, насколько умело осуществляется экономический анализ этого процесса.

Существующая практика реализации совместных проектов государства и частного сектора показывает, что серьезной проблемой в процессе оценки

эффективности осуществляемых мероприятий является согласование интересов сторон, которые ставят перед собой весьма противоречивые цели:

- получить дополнительный доход или максимальную прибыль на вложенный капитал;
- увеличить поступления в бюджет;
- повысить уровень доходов;
- обеспечить открытость внешнеэкономических связей и эффективное участие в международном разделении труда и т.д.

Традиционно оценка эффективности проекта ГЧП проводится по следующим направлениям:

- сравнение рентабельности реализации проекта с привлечением частного партнера и без такого привлечения;
- выявление типов рисков для осуществления проекта ГЧП, их оценка и определение формы управления рисками;
- детальное экономическое обоснование ГЧП.

На втором этапе формулируются выводы о ценности партнерских отношений, исходя из различных видов категории эффективности (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка эффективности участников ГЧП

Эффективность проекта в целом	Общественная эффективность	Валовый национальный продукт, занятость и уровень доходов населения, участие в международном разделении труда.
	Коммерческая эффективность	Чистая дисконтированная прибыль; внутренняя норма рентабельности; срок окупаемости; потребность в дополнительном финансировании; взвешенная средняя стоимость капитала; стоимость капитальных активов
Эффективность участия в проекте	Эффективность для участников	
	Региональная, отраслевая эффективность	Конкурентоспособность предприятия, рост доходов смежных предприятий, международная интеграция, экологическая безопасность
	Бюджетная эффективность	Поступления в бюджеты различных уровней в виде налогов, акцизов, пошлин

Определяя эффективность участников ГЧП, на базе сравнения фактических результатов с запланированными, фиксируются отклонения и устанавливаются их причины, осуществляется наблюдение за изменениями социально-экономической среды и прогнозируются перспективы дальнейшего выполнения проектов. Одновременно такой контроль должен включать обратную связь, на основе которой будет осуществляться корректировка проектов ГЧП, что будет способствовать формированию

более обоснованных управленческих решений и повышению эффективности регионального управления ГЧП, включая ценовую и тарифную политику.

Третий этап. Количественный анализ предполагает оценку целесообразности проекта ГЧП с точки зрения его различных сторон (финансы, экономика). Основные аспекты количественного анализа сводятся в оценке реализации системы принципов, с учетом существующих рисков, в процессе организации данного взаимодействия. Аналитическая часть такой оценки должна содержать таблицу, отражающую финансовую структуру, с учетом источников финансирования как определено в эталонной модели ГЧП. Эталонной называется финансовая модель проекта государственно-частного партнерства, которая разрабатывается органами государственной власти и в процессе последующей подготовки проекта постоянно расширяется и уточняется. Ключевым вопросом в эталонной модели ГЧП является описание наличных потоков.

Обобщенная система основных принципов, которые определяют целесообразность, обоснованность и возможность организации ГЧП при обеспечении роста инвестиционного потенциала проектов и программ развития региона выглядит следующим образом:

Принцип взаимозаинтересованности – эффект от взаимодействия максимален, если каждая из сторон видит возможность достижения собственных целей только при содействии другой стороны.

Принцип паритета интересов – одна из сторон не ставит перед собой цель склонить другую сторону к взаимодействию против воли или в ущерб интересам.

Принцип стратегического регулирования социальных последствий – меры, которые реализуются в рамках ГЧП, должны быть ориентированы на обеспечение достижения стратегических целей не только экономического, но и социального развития региона.

Наиболее значительными рисками для государства являются:

- технические ошибки на стадии разработки проекта закупок материальных ресурсов;
- выбор нерациональной формы государственно-частного партнерства;
- недобросовестность со стороны частного партнера;
- низкое качество услуг, предоставляемых потребителям частным партнером.

Совокупность рисков для частного партнера можно разделить на четыре большие группы:

Риски, обусловленные деятельностью государственных органов власти.

Риски, связанные с участием государства как партнера в проектах государственно-частного партнерства.

Бизнес-риски проектов государственно-частного партнерства.

Риски, связанные с протестами населения, общественных и международных организаций.

Основными критериями определения финансовой целесообразности (а также основными количественными критериями для определения «перспективности» для финансирования) проекта ГЧП являются:

– положительная чистая дисконтированная стоимость с точки зрения акционеров компании ГЧП;

– не отрицательные потоки наличности каждого года (основанные на реалистичных допущениях относительно вложения акционерного капитала в компании ГЧП);

– норма обеспечения обслуживания долга, которая соответствует стандартам и обычно запрашивается кредиторами, потенциально обеспечивающими кредитное финансирование проекта ГЧП;

– доказательства того, что обслуживание долга первой очереди может быть полностью оплачено даже при развитии рационального худшего сценария.

Экономическая оценка направлена на анализ количественного влияния предлагаемого проекта ГЧП на экономику в целом. Экономическая оценка базируется на эталонной модели ГЧП, но к модели и значениям, что и ней используются, вносятся изменения для учета перспектив экономики в целом, а не перспектив акционеров компании ГЧП в частности. В некоторых случаях экономические цены заменяются финансовыми ценами, которые используются в эталонной модели ГЧП. Критерием, демонстрирующим экономическую обоснованность проекта ГЧП, является положительная экономическая чистая дисконтированная стоимость, рассчитанная на использование соответствующей экономической учетной ставки.

ВЫВОДЫ

Подводя итог, следует отметить следующее – на основе обобщения существующих теоретических аспектов и анализа взаимодействия власти и бизнеса сформирован алгоритм оценки эффективности региональных проектов ГЧП, который позволяет определить целесообразность и обоснованность проекта, а также наилучшую форму его реализации.

Это определяет целесообразность применения предложенного алгоритма, который позволяет сделать экономически обоснованный выбор формы ГЧП при реализации проектов и программ развития региона, базирующийся на определении эффективности взаимодействия для каждой из заинтересованных сторон.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Дерябина, М.** Экономический анализ : Государственно-частное партнерство : теория и практика.

2 **Айрапетян, М. С.** Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс]. – URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4669/16628> (Дата публикации декабрь, 2015).

3 **Панкратов, А. А.** Государственно-частное партнерство в современной практике: основные теоретические и практические проблемы. – М. : Анкил, 2018.

4 **Габдуллина, Э. И.** Оценка эффективности проектов ГЧП как механизма взаимодействия власти и бизнеса в регионе // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 2.

5 **Колмаков, В. В.** К вопросу о совершенствовании нормативно-правовой базы государственно-частного партнерства в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – № 9–1 (53). – С. 196.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

С. К. Кунызова¹, Г. Т. Кадкина²

Мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимыл тетігі ретінде мемлекеттік-жеке меншік серіктестік жобаларының тиімділігін

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 12.03.20 түсті.

S. K. Kunyazova¹, G. T. Kadkina²

Estimation of efficiency of state-private partnership projects as a mechanism for interaction of authorities and business

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
Material received on 12.03.20.

Бұл мақалада автор мемлекеттік-жеке меншік серіктестіктің тиімділігі туралы айтады. Әр түрлі тұрғыдан бизнес, мемлекеттік-жеке меншік серіктестік тұжырымдамасы қарастырылады.

In this article, the author discusses the effectiveness of public-private partnerships. The concept of business, public-private partnership from various points of view is considered.

В. В. Макарчук¹, А. Серікпай²

¹магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ

В свете глобального финансового кризиса вопросы корпоративного управления привлекают к себе все больше внимания в силу их особой роли в процессе деятельности компании. Корпоративное управление как система отношений между менеджментом, советом директоров, акционерами и другими стейкхолдерами поддерживает структуру, в рамках которой осуществляется процесс определения целей компании, способы их достижения и мониторинг результатов. Качество корпоративного управления повышает стратегическую эффективность компании на развивающихся рынках капитала, что дает компании дополнительное конкурентное преимущество на рынках капитала в кризисный период.

В статье рассматривается эволюция теоретико-мировоззренческих взглядов на корпоративное управление. Обозначаются ключевые события, оказавшие влияние на формирование современной теории корпоративного управления.

Ключевые слова: теория корпоративного управления, стратегическое управление, формирование системы управления, управление, менеджмент, эффективность.

ВВЕДЕНИЕ

В современной экономике корпоративное управление выступает одним из важнейших факторов, определяющих не только уровень экономического развития страны, но и социальный и инвестиционный климат. Поэтому соблюдение принципов корпоративного управления, соблюдение требований законодательства, эффективность действующей системы корпоративного управления становятся одними из важных условий инвестиционной привлекательности бизнеса и страны в целом.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Термин «корпоративное управление» (the corporate governance) впервые стал использоваться американскими экономистами. Современному понятию «корпоративное управление» чуть больше 40 лет. Его возникновение связано с появлением в начале 20 века, прежде всего, в США, крупных корпораций, в которых функции управления и владения стали принадлежать разным лицам [1].

По мере развития корпоративной практики, в международно-правовом акте, одобренном в апреле 1999 году Организацией экономического сотрудничества и развития, было сформулировано следующее определение корпоративного управления: «Корпоративное управление относится к внутренним средствам обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними... Одним из ключевых элементов для повышения экономической эффективности является корпоративное управление, включающее комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также определяет механизмы, с помощью которых формулируются цели компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью» [2].

Изучение особенностей формирования и развития национальных моделей корпоративного управления стало актуальным в начале 90-х годов 20 века. В этом направлении можно выделить работы американского экономиста А. Шлейфера и его коллег, которые проводили анализ и сравнение структур собственности и корпоративного управления, правовых механизмов его регулирования в разных странах. Анализ мирового опыта показал, что универсальной модели корпоративного управления в странах с рыночной экономикой нет. Каждая из моделей образуется под влиянием конкретных исторических, экономических, политических, социальных, культурных ценностей и традиций этих стран и зависит от следующих факторов:

- структуры собственности, ее концентрации и персонализации;
- состава участников корпоративных отношений и природы их интересов в акционерном обществе;
- структуры и способов организации механизма внутреннего контроля [3].

В конце 20 века развитие институциональной среды, активизация интеграционных процессов позволили корпорациям вырваться за границы своих государств, а технологические и интеллектуальные инновации обеспечили техническую возможность функционирования транснационального бизнеса. Открытость и либерализация финансовых и реальных рынков расширили выбор инвестиций, сделав процесс принятия решений о размещении капитала более сложным. Структурные реформы и повышение конкуренции увеличили

подверженность компании риску влияния рыночных сил. Все это усложнило мониторинг использования капитала и повысило необходимость эффективного корпоративного управления. Данные процессы обусловили необходимость разработки механизмов саморегулирования в сфере корпоративного управления. Первым шагом в развитии единого международного понимания корпоративного управления стало принятие в 1999 году Принципов корпоративного управления Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), которые охватили пять аспектов: права акционеров; равное отношение к акционерам; роль заинтересованных лиц в управлении корпорацией; раскрытие информации и прозрачность обязанности совета директоров [4].

Термин «корпоративное управление» в издании «Корпоративное управление: история и практика» [5] определяется следующим образом:

– корпоративное управление – система отчетности перед акционерами лиц, которым доверено текущее руководство компаний;

– корпоративное управление – способ управления компанией, который обеспечивает справедливое и равноправное распределение результатов деятельности между всеми акционерами, а также иными заинтересованными лицами;

– корпоративное управление – комплекс мер и правил, которые помогают акционерам контролировать руководство компании и влиять на менеджмент в целях максимизации ее прибыли и стоимости;

– корпоративное управление – система взаимоотношений между менеджерами компании и ее владельцами по вопросам обеспечения эффективности ее деятельности и защите интересов владельцев, а также других заинтересованных сторон.

Современные эксперты предлагают целый ряд определений термина «корпоративное управление», включающих в себя тот или иной дополнительный аспект основного принципа, заложенного в традиционное понимание корпоративного управления.

Некоторые специалисты корпоративное управление рассматривается как «система взаимоотношений между собственниками (акционерами) компании и ее менеджментом, между различными группами (категориями) акционеров, между компанией в целом и иными заинтересованными группами (stakeholders) по вопросам обеспечения интересов указанных участников корпоративных отношений и эффективной деятельности компании, ее соответствия социальным целям и общественным интересам» [6]. В данном определении особо выделяется обозначение соответствия деятельности по управлению компанией социальным целям и общественным интересам. В современном мире изучение социальной ответственности бизнес-компаний

является отдельным направлением деятельности союзов и ассоциаций предпринимателей. Особое внимание социальной ответственности компаний уделяется и государством.

В научных трудах эксперты обозначают системный характер корпоративного управления [7]. Отметим, что в теории и практике управления сложилось четкое разделение систем управления: автоматическое регулирование (control system), менеджмент (management) и корпоративное управление (corporate governance). Активное развитие фондового рынка, введение новых стандартов в управлении предприятиями, создание транснациональных компаний привело к формированию нового уровня управления – системы корпоративного управления. Для системы корпоративного управления пространство управления в сравнении с системой менеджмента существенно расширилось. Возникла необходимость включать в него, наряду с управляемой компанией и показателями ее профильного рынка товаров и услуг, смежные рынки и фондовый рынок с информацией о широком круге компаний, которые могут представлять интерес с позиций возможного взаимодействия. Но в системе корпоративного управления функционирование компании обеспечивает менеджмент, а производство товаров и услуг – система автоматизированного управления.

Таким образом, можно сделать вывод, что корпоративное управление представляет собой систему управления, которая появилась в результате трансформации и развития системы менеджмента и автоматизированной системы управления, включает в себя элементы этих систем и направляет их на достижение согласованности интересов собственников компании и иных лиц через призму надежного и объективного функционирования топ-менеджмента компании.

Корпоративное управление осуществляется в компаниях, которые в силу экономических, правовых, общественно-социальных критериев считаются корпорациями. В этом смысле корпоративное управление является особым видом управленческой деятельности в компаниях с акционерной формой собственности. Корпоративное управление представляет собой сознательное управление, которое осуществляется специально формируемыми в корпорации органами. Это органы создаются в порядке, определенном законодательством, и имеют различную компетенцию, разграничение которой осуществляется в рамках закона. Поэтому корпоративное управление – это управление, осуществляемое на основании закона и иных нормативно-правовых актов. Нормативная регламентация корпоративного управления является одним из его признаков и призвана регулировать в рамках закона взаимоотношения, складывающиеся между субъектами управления.

В настоящее время корпоративное управление как научное направление и учебная дисциплина обладает интересным свойством – в нем отсутствует единая концепция содержания корпоративного управления, и системы корпоративного управления в том числе. В таблице 1 представлен ряд разнообразных методологических трактовок к подходам корпоративного управления.

Таблица 1 – Методологические подходы к корпоративному управлению

Методологические подходы	Содержание
Управленческий	– система руководства и контроля за деятельностью организации; – сложная система агентских отношений; – система отношений между органами управления, должностными лицами эмитента, владельцами ценных бумаг; – управление поведением компании в целом, которая определяется как суперпозиция векторов поведения отдельных участников корпоративных отношений компании; – механизм осуществления властных полномочий со стороны акционеров, менеджеров и других участников бизнеса; – методы, принципы и инструменты управления деятельностью корпорации в условиях, когда субъект осуществляет управленческое воздействие, находясь вне системы властных отношений корпорации, в которой действует такой инструмент управления, как приказ
Стратегический	Система отношений, складывающихся в процессе формирования стратегий и их реализации на тактическом уровне
Правовой	Система управления, основанная на разделении прав собственности и контроля
Социальный	Система управления, обеспечивающая интересы стейкхолдеров корпорации и общества в целом, включая будущие поколения
Подход с точки зрения экономической теории	Средство минимизации издержек, связанных с разрешением конфликта интересов, источником которого являются различия в доступе к информации
Институциональный	– система правил и институтов, которые определяют контроль и направление развития корпорации; – система правил и стимулов, побуждающих управленцев компании действовать в интересах акционеров
Интеграционный	Система отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов
Стоимостный	– процесс, в соответствии с которым корпорация представляет и обслуживает интересы инвесторов; – система управления, позволяющая постоянно выявлять неиспользованный потенциал в создании стоимости компании или формировать данный потенциал за счет опционов

Таким образом, многообразие подходов к содержанию корпоративного управления свидетельствует о неоднозначности трактовки «системы корпоративного управления». Данное обстоятельство порождает дополнительную сложность в формировании теоретико-методологического аппарата корпоративного управления как научного направления.

Существуют различные теории корпоративного управления, отстаивающие интересы всех сторон. Ядром всех концепций являются отношения между акционерами, Советом директоров, менеджерами и прочими заинтересованными лицами. Эти отношения представлены на Схеме 1.

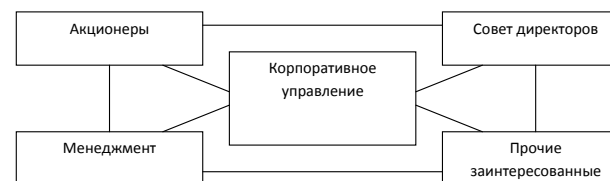


Схема 1 – Организационная модель системы корпоративного управления

Выделяют две концепции корпоративного управления. Первая концепция исходит из довольно узкой трактовки сущности корпоративного управления, которая связана «с установлением баланса интересов разных групп заинтересованных лиц (акционеров, в том числе крупных и миноритарных, владельцев привилегированных акций, государственных органов)». В этом случае под предметом корпоративного управления понимается «система отношений между органами управления и должностными лицами эмитентов, владельцами ценных бумаг таких эмитентов, а также другими заинтересованными лицами, так или иначе вовлеченными в управление эмитентом как юридическим лицом».

Вторая концепция предполагает, что корпоративное управление – это «система управленческих отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешними контрагентами в достижении поставленных целей» [8].

Таким образом, корпоративное управление как общественно-экономическая наука представляет собой систему знаний о закономерностях и эффективных формах, методах и средствах целенаправленного воздействия на субъекты корпоративных образований, их органы управления, материально-вещественные элементы, финансовые системы и другие компоненты, обеспечивающих эффективное функционирование механизма взаимодействия и достижение гармонии и синергетического эффекта.

Также в экономической науке существует подход, согласно которому корпоративное управление рассматривается как синоним понятия «управление предприятием». При этом управление компанией рассматривается как вид деятельности, который, в соответствии с его целями и задачами, определяет, что и когда производить, кто и как будет осуществлять эту деятельность, планирование и организацию по всем стадиям и уровням управления, анализ и контроль за исполнением управленческих решений, добиваться эффективного использования материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов.

В соответствии с теорией социальной роли акционерного общества современные корпорации представляют чрезвычайно сложные структуры, в которых должно происходить согласование интересов множества участников: акционеров компании, потребителей продукции и услуг, поставщиков, кредиторов, государственных органов, профсоюза, общественных организаций, напрямую не связанных с корпорацией, – обществ защиты прав потребителей, экологических организаций. Вся это структура представлена на Схеме 2. Возникающие при этом взаимные обязательства, формализованные в договорах или не носящие формально юридического характера, создают в совокупности определенный объем обязательств, из которых складывается социальная ответственность корпорации.

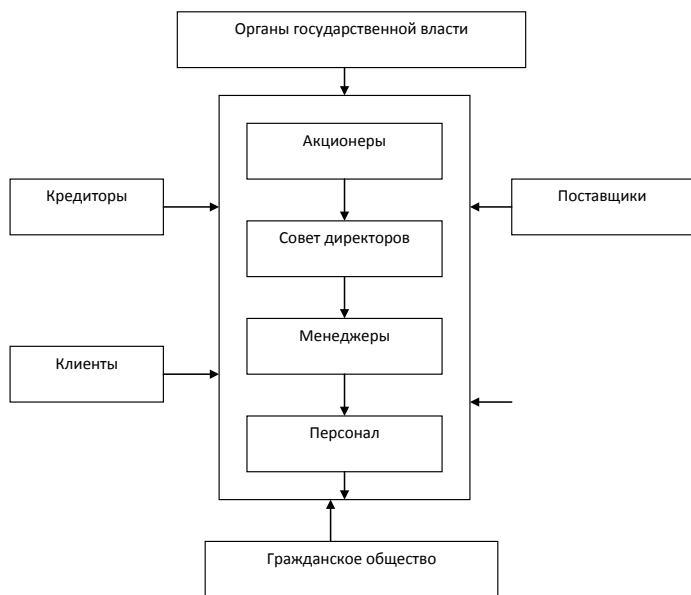


Схема 2 – Участники корпоративных отношений

Социальный подход породил вторую доминирующую теорию корпоративного управления – теорию соучастников (stakeholder’s theory), в соответствии с которой корпорация имеет определенные обязательства по отношению не только к своим акционерам, но и к различным заинтересованным группам-стейкхолдерам: кредиторам, сотрудникам, клиентам, поставщикам, потребителям, государству. В результате руководство компании должно быть подконтрольно всем этим группам, чтобы интересы корпорации максимально приближались к интересам общества, причем не нарушались бы и интересы будущих поколений.

При всем многообразии трактовок понятия «корпоративного управления» специалисты выделяют общие компоненты блоков корпоративного управления, представленные в Таблице 2.

Таблица 2 – Компоненты блоков корпоративного управления

Блок корпоративного управления	Компоненты
Права акционеров	<ul style="list-style-type: none"> – соблюдение права на получение дивидендов; – соблюдение корпоративных процедур; – предоставление равных прав акционерам, владеющим равным числом акций; – соблюдение интересов компании; – соблюдение интересов миноритарных акционеров мажоритарным акционером.
Органы управления	<ul style="list-style-type: none"> – соблюдение компетенций и процедур формирования органов управления; – оценка эффективности системы контроля за деятельностью исполнительных органов; – организация риск-менеджмента в корпорации; – организация аттестации и вознаграждения совета директоров и топ-менеджеров корпорации; – оценка уровня независимости совета директоров.
Раскрытие информации	<ul style="list-style-type: none"> – оценка полноты, достоверности, оперативности и регулярности предоставления информации о деятельности предприятия; – наличие структур Investors и Public relations.
Социальная ответственность бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> – социальная ответственность бизнеса перед работниками; – социальная ответственность бизнеса перед поставщиками; – социальная ответственность бизнеса перед государственными и местными органами власти; – социальная ответственность бизнеса перед обществом.

К принципам корпоративного управления относят:

– соблюдение баланса интересов отдельных категорий акционеров;

- подконтрольность акционерам деятельности исполнительных органов и совета директоров акционерных обществ;
- четкое разграничение компетенций между органами управления акционерных обществ (между общим собранием акционеров, советом директоров и исполнительным органом);
- обеспечение прозрачности деятельности и принятие решений всеми органами управления акционерных обществ;
- независимость контрольных органов акционерных обществ.

Корпоративное управление, как процесс принятия управленческих решений, организация их исполнения, контроль над исполнением и оценка достигнутых при этом результатов включает в себя определение основной цели, средств и методов ее достижения. Низкий уровень практики корпоративного управления приводит к негативному воздействию на эффективность инвестиций. В этой ситуации могут возникнуть более крупные проблемы системного характера на национальном и региональном уровне [9]. Положительная и позитивная практика корпоративного управления является залогом того, что компании учитывают интересы широкого круга заинтересованных лиц и что их руководство подотчетно самой компании и ее акционерам. Такое ведение дел помогает поддерживать доверие со стороны инвесторов и привлекает более долгосрочные капиталы. Поэтому основной целью эффективного корпоративного управления является повышение доверия потенциальных инвесторов к механизмам привлечения инвестиций в компании и на этой основе повышение капитализации отечественных компаний, и соответственно всей государственной экономики в целом.

Система корпоративных отношений определяет не только размер текущих дивидендов, выплачиваемых акционерам, и текущий уровень котировки акций компании, но и перспективы ее долгосрочного развития, возможности привлечения дополнительных инвестиций, степень позитивного воздействия деятельности каждой конкретной компании на экономику страны в целом, общую эффективность использования привлеченных финансовых ресурсов. Таким образом, состояние корпоративного управления является очень важным показателем, характеризующим состояние инвестиционного процесса в стране.

По мнению большинства экспертов, уровень корпоративного управления в Казахстане является довольно низким и не соответствует мировым стандартам. Главные причины такой ситуации: некоторые характерные признаки казахстанского акционерного капитала, сложившиеся в процессе приватизации предприятий, а также наличие своеобразных «тесных» отношений между управленцами компаний и владельцами крупных пакетов акций. В силу исторического развития акционерной собственности в стране отечественные

предприятия приватизировались по стоимости, в несколько раз ниже их реальной ценности, что до сих пор отражается на их рыночной капитализации.

Эксперты выделяют ряд существенных проблем на пути становления и развития «цивилизованного» корпоративного управления в Казахстане:

- казахстанские акционерные общества практически не приняли современные тенденции развития корпоративного управления, основанные на построении качественно новых взаимоотношений субъектов управления;
- акционерные общества в большинстве своем не смогли воспринять так называемую «социальную функцию» как необходимый элемент существования корпораций;
- акционерный капитал не стал основополагающим источником роста казахстанского организованного фондового рынка;
- современный уровень национального законодательства в сфере корпоративного управления не отвечает общепризнанным международным стандартам. В нем отсутствуют как нормы, устанавливающие ответственность управляющих акционерным обществом за действия, наносящие ущерб акционерному обществу, так и нормы, закрепляющие ответственность за злоупотребление акционерами своими правами.

Это лишь часть обстоятельств, которые препятствуют осуществлению масштабных инвестиций в казахстанские корпоративные ценные бумаги и снижают эффективность функционирования отечественных компаний.

Однако ситуация постепенно меняется в лучшую сторону, и некоторые отечественные компании достигли впечатляющих успехов на пути к становлению в них корпоративного управления мирового уровня. Это относится, прежде всего, к компаниям телекоммуникационной сферы, а также к компаниям топливно-энергетического комплекса.

ВЫВОДЫ

Таким образом, при всем многообразии типов корпоративных структур и сложившихся зарубежных и отечественных методологических подходов к их анализу, корпоративное управление как категория менеджмента, представляет собой систему знаний о закономерностях и эффективных формах, методах и средствах целенаправленного воздействия на субъекты корпоративных образований, их органы управления, материально-вещественные элементы, финансовые системы и другие компоненты, обеспечивающие эффективное функционирование механизма взаимодействия и достижение гармонии и синергического эффекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Федоров, Я. П.** Особенности современного корпоративного управления // Финансы и кредит. – 2005. – № 1 (169). – С. 72.

2 http://oecd.ru/oecd_rf.html. [Электронный ресурс].

3 **Ла Порга Р., Лопес-де-Силанес Ф., Шлейфер, А.** Корпоративная собственность в различных странах мира / Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 3. – С. 97–148.

4 Принципы корпоративного управления ОЭСР. [Электронный ресурс]. – http://oecd.ru/oecd_rf.html.

5 Корпоративное управление : история и практика. – 2005. [Электронный ресурс]. – http://www.fcsn.ru/catalog.asp?ob_no=8642.

6 **Беликов, И., Вербицкий, В.** Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение // Общество и экономика. – 2005. – № 10–11. – С. 117.

7 **Соловьев, М. М.** Автоматизированные системы, менеджмент и корпоративное управление : логика разделения и развития. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 5.

8 Управление организацией / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина : учебник. – М. : Инфра-М, 1998. – С. 8.

9 Классики менеджмента / Под ред. М. Уорнер / Пер. с англ. Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. С. 362.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

V. V. Makarchuk¹, A. Serikpai²

Корпоративтік басқару: түсінігі және анықтаудың негізгі тәсілдері

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 12.03.20 түсті.

V. V. Makarchuk¹, A. Serikpai²

Corporate governance: concept and basic approaches to definition

^{1,2}S. Toraihyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 12.03.20.

Жаһандық қаржы дағдарысы аясында Корпоративтік басқару мәселелері компания қызметі процесіндегі олардың ерекше роліне байланысты өзіне көбірек назар аударады. Корпоративтік

басқару Менеджмент, Директорлар кеңесі, акционерлер және басқа да стейкхолдерлер арасындағы қатынастар жүйесі ретінде компанияның мақсаттарын анықтау процесі, оларға қол жеткізу тәсілдері және нәтижелер мониторингі жүзеге асырылатын құрылымды қолдайды. Корпоративтік басқару сапасы компанияның дамушы капитал нарықтарында стратегиялық тиімділігін арттырады, бұл компанияға дағдарыс кезеңінде капитал нарықтарында қосымша бәсекелестік артықшылық береді.

Мақалада корпоративтік басқаруға теориялық-дүниетанымдық көзқарастың эволюциясы қарастырылады. Корпоративтік басқарудың қазіргі заманғы теориясын қалыптастыруға ықпал еткен негізгі оқиғалар көрсетіледі.

In the light of the global financial crisis, corporate governance issues are attracting more attention due to their special role in the process of the company. Corporate governance as a system of relations between management, the board of directors, shareholders and other stakeholders supports the structure within which the process of determining the goals of the company, the ways to achieve them and monitoring the results are carried out. The quality of corporate governance increases the strategic effectiveness of the company in emerging capital markets, which gives the company an additional competitive advantage in the capital markets during the crisis period.

The article considers the evolution of theoretical and ideological views on corporate governance. Key events that influenced the formation of the modern theory of corporate governance are identified.

В. В. Макарчук¹, А. Серікпай²

¹магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ПОНЯТИЯ «КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

Проблема корпоративного управления является актуальной для стран с переходными экономиками и рассматривается как фундаментальная проблема управления бизнесом. Высокое качество корпоративного управления является одним из условий привлечения инвесторов. Однако трактовка категорий «корпоративное управление», «корпорация» неоднозначна. Существуют различные подходы, точки зрения к определению данных понятий.

В статье рассматривается эволюция теоретико-мировоззренческих взглядов на корпоративное управление и корпорации в целом. Обозначаются ключевые события, оказавшие влияние на формирование современной теории корпоративного управления.

Ключевые слова: теория корпоративного управления, стратегическое управление, формирование системы управления, управление, менеджмент, эффективность, корпорация.

ВВЕДЕНИЕ

Управление деятельностью корпораций, функционирующих в различных отраслях национальной экономики и на международном уровне, уже давно является предметом научного интереса исследователей всего мира. Проблема управления деятельностью корпораций актуальна для современного этапа развития казахстанской экономики, поскольку происходит активный процесс формирования сложно структурированных хозяйствующих субъектов, в том числе межотраслевого и межрегионального уровня.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Корпорации – это важнейший институт современной экономики. В развитых странах корпорация является неотъемлемым атрибутом системы власти.

Термин «корпорация» происходит от латинского слова «corporatio» – общество, союз, группа лиц, объединенная общностью профессиональных или сословных интересов [1].

В словаре С. И. Ожегова понятие «корпорация» определяется как «одна из форм монополистических объединений» [2].

Корпорация – понятие неоднозначное. В словарном определении – это общество, союз, группа лиц, объединяемая общностью профессиональных или сословных интересов, либо предпринимательская организация в форме акционерного общества.

В историческом контексте именно это определение корпорации как общности сословных интересов появилось раньше других. В нем можно выделить связь со средневековой цеховой организацией, с характерными для нее внутренними уставами, правилами участия, монопольным положением на рынке. Если иметь в виду основной определяющий признак современной корпорации (акционерное общество), то можно утверждать, что ее истоком является практика создания акционерных обществ в Англии в 16 веке. Их участники – торговцы, авантюристы, военные, а с середины 17 века представители зарождающейся буржуазии, объединяли свои капиталы с целью удовлетворить интересы в освоении новых территорий английской империи и в развитии торговли с доминионами и колониями. Риски такого рода предприятий компенсировала ограниченная ответственность. Но повсеместные случаи обмана вкладчиков привели к тому, что возникла необходимость вначале ограничить свободу организации и сферу деятельности акционерных обществ, а затем законодательно формализовать условия функционирования акционерных обществ, конкретно прописать процедуры эмиссии акций и защиты прав акционеров, ответственность членов совета директоров. В своем совершенном виде корпорация предстала лишь в 30-х годах 20 века, когда в рамках антикризисных мер в Соединенных Штатах Америки были приняты законы о ценных бумагах, биржах, публичных корпорациях, антимонопольном регулировании.

В 1932 году в работе «Современная корпорация и частная собственность» американские экономисты А. Берле и Дж. Минз, произведя анализ компании США, пришли к выводу, что типичная корпорация характеризуется распыленным (диффузным) составом собственников: имеет множество акционеров, причем крупные пакеты являются редкостью. Такая конфигурация собственности

порождает для собственников необходимость делегировать многие права по управлению корпорацией менеджерам [3] в связи с отсутствием у акционеров необходимой квалификации для управления фирмой, либо значительной «распыленности» акций корпораций среди большого числа мелких инвесторов, требующей образования специального субъекта управления.

Менеджеры, профессиональные управленцы, получили право заключать контракты и вступать в правовые отношения от имени управляемой ими компании. Таким образом, они смогли выбирать стратегию развития компании, утверждать программу инвестиционных вложений, устанавливать цели и т.д.

Выделяют две точки зрения на определение понятия «корпорация». Согласно первой точке зрения, под корпорацией понимается любое акционерное общество. С другой точки зрения под корпорацией подразумевается любая организация, отвечающая признакам корпоративной идентичности, среди которых:

- сложный по структуре имущественный комплекс;
- сложная организационная структура управления;
- высокая степень диверсификации;
- наличие головного офиса и филиалов/представительств за рубежом;
- интернациональный штат сотрудников;
- численность сотрудников в головной организации не менее 1000 человек;
- осуществление онлайн-поддержки бизнеса;
- доля экспортных хозяйственных операций в выручке организации не менее 30 %;
- подготовка бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами;
- осуществление предпринимательской и эмиссионной деятельности;
- котировка акций на рынке;
- соблюдение «мягкого законодательства» (кодексов корпоративного поведения и др.);
- вклад организации в валовой внутренний продукт (ВВП) страны не менее 0,5–1 %;
- транспарентность бизнеса, т. е. финансовая и информационная открытость организации;
- наличие консолидированной отчетности, но не с целью выявления налогооблагаемой базы, а для получения общего представления о работе организации в целом.

В экономической науке выделяют следующие ключевые определения термина «корпорация»:

- корпорация – одна из форм монополистических объединений, хозяйственное товарищество или общество;
- эквивалент и синоним «акционерного общества»;
- коммерческая организация, объединение нескольких юридических лиц;
- объединение, наделенное определенной корпоративной культурой, а также ряд альтернативных определений [4];
- совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо. Чаще всего корпорации организуются в форме акционерного общества [5].

По мнению американского экономиста и видного экономического теоретика 20 века Дж. Гэлбрейта, корпорация – единственно возможная в современных условиях форма организаций производства, которая соответствует процессу современной трансформации развитой рыночной системы хозяйствования в индустриальное общество [6].

По мнению российского экономиста Г. Б. Клейнера, корпорация – это одна из наиболее распространенных форм организации крупного производства, основанная на совместном участии членов в деятельности организации и на ограниченной (как правило, вкладом в создание или деятельность корпорации, или стоимостью приобретенных акций корпорации) ответственности участников по долгам корпорации. Как форма организации предпринимательской деятельности корпорация предусматривает долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих-менеджеров, работающих по найму [7].

В экономической теории термин «корпорация» зачастую может употребляться как синоним понятия «компания», и в значении хозяйствующего субъекта, капитал которого образован долевым участием нескольких лиц (юридических и/или физических). Корпорация может быть представлена как интегрированная структура, особым образом упорядочивающая имущественные отношения участников при совместном осуществлении бизнеса, или как надфирменное образование (оформленное организационно как концерн, холдинг, группа компаний, бизнес-альянс и другие формы), в котором концентрируются права собственности и контроля над деятельностью многих предприятий, имеющих поэтому ограниченную самостоятельность. Такое обширное содержание понятия «корпорация» показывает сложность определяемого объекта и его развивающееся содержание.

Анализ многообразия определений термина «корпораций» позволяет отметить два основных видения сущности корпорации:

– обязательная однозначность формулировки – внешнее видение, корпорация как внешнее проявление (организационно-правовая форма, официальный статус, строго регламентированные права и обязанности участников);

– альтернативность формулировки – внутреннее видение, корпорация как внутренняя среда (система внутренних характеристик, взаимосвязь элементов, внутриорганизационные отношения) [8].

Различают два принципиальных подхода к организации корпораций:

- корпорация в форме профессионального объединения;
- корпорация в форме промышленного предприятия.

Также ученые выделяют следующие принципы-критерии рациональности формирования корпораций:

- единство как формообразующий фактор (единство внутри корпорации: профессии, цели, моральные установки по отношению к внешнему миру);
- ориентация на достижение целей управляемой системы (производство как базовый фактор с последующим выделением функций идентификации, защиты личных интересов и т. д.);
- выполнение функций социализации и адаптации;
- формирование посредством создания вновь или путем реорганизации существующей корпорации (слияние, разделение, выделение, преобразование);
- возможность юридического оформления (за исключением классической корпорации – профессионального сообщества).

Сущность корпораций представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Сущность корпораций

Классификационный признак	Сущность
Разнообразие субъектов отношений	Кроме акционеров, менеджмента, государства, банков, прочих кредиторов, субъектами корпорации являются общественные и профсоюзные организации, банки, венчурные, лизинговые фирмы и др.
Экономическая цель деятельности	Ориентация на воспроизводство фиктивного капитала; заинтересованность в росте рыночной стоимости акций корпорации. На этой основе происходит смещение целевых установок в деятельности корпорации – от повышения эффективности функционирования действительного капитала к росту стоимости фиктивного капитала
Наличие выхода на вторичный финансовый рынок	Финансовые ресурсы для развития корпораций привлекаются преимущественно на вторичном рынке

Роль внешних институтов (нерезидентов) в системе корпоративных отношений	В развитой экономической системе акционерами корпораций, как правило, являются инвестиционные институты. Приоритеты их направлены на стабильное функционирование корпорации
Приоритеты финансирования	Различные источники финансирования, преобладает собственное финансирование, возможность кредитования на международных финансовых рынках капиталов
Специфические особенности хозяйствования	Наличие высококвалифицированного корпуса менеджеров и специалистов, разделение функций владения и управления
Роль совета директоров в управлении (активность или пассивность)	В состав совета директоров корпораций помимо представителей акционеров входят представители трудовых коллективов (обычно из числа менеджеров среднего звена или профсоюзных лидеров). Крупные корпорации, представленные на фондовых рынках, стали включать в состав советов независимых директоров

Выделяют следующие экономические и юридические признаки современной корпорации:

- сложный имущественный комплекс;
- собственность корпорации определяется долями в собственном капитале компании;
- акционеры контролируют компании, собственниками которых они являются и в формирование уставного капитала которых они вложили свои собственные средства;
- управляющие и директора в корпорациях обладают юридическим правом принятия решений.

ВЫВОДЫ

Таким образом, корпорация – это объединение юридических лиц (хозяйствующих субъектов) в организацию, представляющую собой структурированную группу членов-участников, вступающих в согласованные и скоординированные организационно-экономические и управленческие отношения по поводу формирования и использования акционерной собственности для достижения желаемого результата как синергетического эффекта интеграционного взаимодействия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество. – М. : Прогресс, 1969. – С. 261.
- 2 Ожегов, С. И. Словарь русского языка. – М. : Русский язык, 1991. – С. 291.
- 3 Бухвалов, А. В. Корпоративное управление как объект научных исследований // «Российский журнал менеджмента». – 2005. – Т. 3. – № 3. – С. 81–96.
- 4 Маслеченков, Ю. С., Тронин, Ю. Н. Финансово-промышленные корпорации России. – М. : ДеКа, 1999. – С. 34.
- 5 Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева, Е. Б. Современный экономический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1996. – С. 496.
- 6 Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество. – М. : Прогресс, 1969. – С. 29.
- 7 Популярная экономическая энциклопедия. – М. : Большая Российская энциклопедия. – 2001. – С. 134.
- 8 Харламов, А. В. Глобализация и экономическая безопасность государства. // Известия СПбУЭФ. – 2010. – № 5. – С. 24.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

V. V. Makarchuk¹, A. Serikpai²

«Корпоративтік басқару» ұғымын зерттеудің теориялық-әдіснамалық аспектілері

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 12.03.20 түсті.

V. V. Makarchuk¹, A. Serikpai²

Theoretical and methodological aspects of studying the concept «Corporate governance»

^{1,2}S. Toraihyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
Material received on 12.03.20.

Корпоративтік басқару проблемасы өтпелі экономикасы бар елдер үшін өзекті болып табылады және бизнесті басқарудың іргелі проблемасы ретінде қарастырылады. Корпоративтік басқарудың жоғары сапасы инвесторларды тарту шарттарының бірі болып табылады. Алайда «Корпоративтік басқару», «корпорация» санаттарын түсіндіру бір мәнді емес. Осы ұғымдарды анықтау тұрғысынан әртүрлі тәсілдер бар.

Мақалада корпоративтік басқару және жалпы корпорацияның теориялық-дүниетанымдық көзқарастарының эволюциясы қарастырылады. Корпоративтік басқарудың қазіргі заманғы теориясын қалыптастыруға ықпал еткен негізгі оқиғалар көрсетіледі.

The problem of corporate governance is relevant for countries with economies in transition and is considered as a fundamental problem of business management. High quality corporate governance is one of the conditions for attracting investors. However, the interpretation of the categories «corporate governance», «corporation» is ambiguous. There are various approaches, points of view to the definition of these concepts.

The article considers the evolution of theoretical and ideological views on corporate governance and corporations in general. Key events that influenced the formation of the modern theory of corporate governance are identified.

A. Sh. Mussina¹, S. V. Zolotareva²

¹Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Public Administration, Business and Law, S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan;

²Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Public Administration, Business and Law, S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan

e-mail: ¹Alma1404@yandex.ru; ²Vitalangel@mail.ru

THE HISTORY OF THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP

This article reveals the history of entrepreneurship, as well as the emergence of entrepreneurship in post-Soviet countries. The concept of «entrepreneurship» by different authors and its contents are given.

Key words: entrepreneurship, definition, development history.

INTRODUCTION

The history of entrepreneurship begins in the Middle Ages. Already at that time, merchants, traders, artisans, missionaries were novice entrepreneurs. The activities of the merchants were aimed at using the existing discrepancies between supply and demand, and the source of their income was the difference in prices transferred from the market to the market of goods. During this period, the functional content of entrepreneurship was limited by the use of emerging market imbalances, and its dominant pretext was a high risk level [1, 227 p.]. With the rise of capitalism, the pursuit of wealth leads to the desire for unlimited profits. The actions of entrepreneurs take on a professional and civilized character. Often an entrepreneur, being the owner of the means of production, and he works in his factory, in his factory.

MAIN PART

The history of entrepreneurship begins in the Middle Ages. Already at that time, merchants, traders, artisans, missionaries were novice entrepreneurs. The activities of the merchants were aimed at using the existing discrepancies between supply and demand, and the source of their income was the difference in prices transferred from the market to the market of goods. During this period, the functional content of entrepreneurship was limited by the use of emerging market imbalances, and its

dominant pretext was a high risk level [1, 227 p.]. With the rise of capitalism, the pursuit of wealth leads to the desire for unlimited profits. The actions of entrepreneurs take on a professional and civilized character. Often an entrepreneur, being the owner of the means of production, and he works in his factory, in his factory.

From the middle of the 16th century, equity capital appeared, joint-stock companies were organized. The first joint-stock campaigns arose in the field of international trade. The very first English trading company was founded to trade with Russia (1554). Later, in 1600, the English East India Trading Company was established, in 1670 – the Hudson's Bay campaign. In the future, the joint-stock business form penetrates into other economies.

Since the middle of the XVII century. first joint-stock banks appear. So, in 1694 the Bank of England was founded on a joint stock basis, in 1695 - the Bank of Scotland. At the end of the 18th and the beginning of the 19th centuries The joint-stock form of banking organization is widely developed in many countries.

In Russia, entrepreneurship has existed since ancient times. It originated in Kievan Rus in trade form and in the form of crafts. The first entrepreneurs in Russia can be considered small traders, merchants. The greatest development of entrepreneurship relates to the years of the reign of Peter I (1689–1725). Manufactures are created all over Russia, industries such as mining, weapons, cloth, linen are rapidly developing. The most famous representative of the dynasty of industrial entrepreneurs at that time was the Demidov family, whose ancestor was the Tula merchant.

The further development of entrepreneurship was constrained by the existence of serfdom. A major incentive for the development of entrepreneurship was the reform of 1861. The construction of railways begins, heavy industry is reorganized, joint-stock activity is revived. The development and reconstruction of industry is facilitated by foreign capital. In the 90s of the 19th century, the industrial base of entrepreneurship was finally taking shape in Russia. In the 15th and first half of the 19th centuries, the process of forming a national type of Russian businessman was going on, the main features of which were patriotism and adherence to Orthodox values [1, p. 139]. At the beginning of the 20th century, entrepreneurship became a mass phenomenon in Russia. The process of monopolization of firms begins. Among the large firms known are «Prodamet», «Prodvelom», «Produgol», partnerships of the Russian-American manufactory, the Nobel brothers and others.

Unfortunately, in Russia, after the end of the First World War and the completion of two revolutions – the February and October revolutions – a course was taken to eliminate market economic ties.

Some revival in entrepreneurial activity was introduced by a new policy – the NEP (1921–1926). However, from the end of the 20s, entrepreneurship was again curtailed and only in the 90s did its reanimation in Russia begin. In October 1990,

the Law on Property in the RSFSR was adopted, and in December 1990, the Law on Enterprise and Entrepreneurship. From the moment when private property and entrepreneurial activity were restored in their rights, the development of joint-stock companies, partnerships and other forms of activity of enterprises began.

At present, in Russia there are about 10,000 joint-stock enterprises and over 1,500 joint-stock commercial banks.

In addition, the concept of «entrepreneurial activity» is considered from different perspectives and in different aspects. For example, the Russian scientist V. S. Belykh considers entrepreneurial activity in organizational, economic, legal, as well as historical, sociological, psychological, moral aspects [2].

Scientific definitions of the concepts of «entrepreneurship», «entrepreneurial activity» are contained in both legal and economic literature, and, as a rule, they differ in significant differences. For example, scientists M. B. Kenzheguzin, S. S. Satubaldin and several other economists of Kazakhstan, giving definitions of the concepts of «entrepreneurial activity», «entrepreneurship», put forward such a sign as profit.

So, it is believed that entrepreneurship is an activity aimed at maximizing profit, its content consists in finding or generating demand for products, work, services and in satisfying it by selling the corresponding products, works, services as goods.

Interesting are the definitions of Russian scientists, where entrepreneurship is a special type of economic thinking characterized by a combination of original views and approaches to decision making. The central place here belongs to the personality of the entrepreneur. He has a special mindset, the will to win, the desire to fight, the desire for creativity.

There are definitions of entrepreneurship that distinguish its creative, innovative nature, for example: «Entrepreneurship is the creative activity of business people aimed at finding new areas of capital application, creating new and improving existing products, industries, organizations, developing their own advantages, and effectively using various opportunities to obtain arrived».

Thus, from an economic point of view, entrepreneurship is defined as:

- activities aimed at maximizing profits;
- initiative activity consisting in the development of goods and services;
- organizational innovation process for profit; actions aimed at increasing capital, development of production and appropriation of profit; a specific type of activity aimed at finding changes in existing life forms of enterprises and society and the implementation of these changes. The main objective of entrepreneurial activity is the production and market offer of such goods for which there is demand and which makes a profit.

In scientific legal literature, in contrast to the economic, more attention is paid to the definition of signs of entrepreneurship and its differences from other

types of activities, while definitions of this concept are not common. Here are a few capacious definitions that reflect the legal aspects of entrepreneurship.

So, V. F. Popondopulo believes that «entrepreneurial activity is a combination of legitimate volitional actions performed professionally, systematically and at your own risk by a person registered as an entrepreneur in order to make a profit» [3].

O. V. Tishanskaya defines entrepreneurial activity from several of its manifestations: the way to use property and other goods at your own risk for profit; a form for the realization of the ability of citizens to work, partner activities or the work of a manager under an agreement with the owner; independent activity, identical with enterprise, i.e. ability to independent active actions [4].

G. F. Ruchkina characterizes entrepreneurial activity as an independent, professional activity of persons carried out at their own risk with the aim of systematically making a profit from using property, selling goods, performing work and providing services, as well as from other legitimate activities that do not violate the rights and interests of others persons [5].

S. O. Kuanyshbaeva notes that entrepreneurial activity arises in the sphere of property relations, and the interaction of entrepreneurs in the process of carrying out their activities can be described primarily as an interaction between equal, uncontrolled entities [6].

Analyzing the above definitions of the concept of «entrepreneurship», it should be noted that, despite the significant differences between legal and scientific definitions, as well as the definitions proposed by academic economists and legal scholars, they tend to be unanimous in defining entrepreneurship as an activity.

T. T. Shiktybaev offers an institutional approach to entrepreneurship research. Today, the economic and legal sciences, which are basic for entrepreneurship, go as if in parallel ways, without taking the necessary steps towards each other. Economic knowledge does not take into account the importance, it can be said, of the institutional nature of legal norms, through which the regulation of economic relations takes place. In turn, legal science forgets that law is mainly a form of economic relations, and legal norms should serve the economic interests of entrepreneurs, consumers and society as a whole.

CONCLUSION

As a result, law as a mechanism regulating the distribution of limited resources does not fulfill to the necessary extent its economic function of promoting the effective functioning of entrepreneurship [7]. In this case, the institutional approach allows combining the efforts of economic and legal sciences in the study of entrepreneurship as a complex socio-economic phenomenon.

REFERENCES

- 1 The history of entrepreneurship in Russia. Book one. From the middle ages to the middle of the 19th century. – М. : «Russian Political Encyclopedia», 2006. – 480 p.
- 2 **White, V. S.** Legal regulation of entrepreneurial activity in Russia. Monograph. – М. : Prospect, 2017. – 432 p.
- 3 **Popondopulo, V. F.** Commercial (entrepreneurial) law : a textbook / V. F. Popondopulo. – 3rd ed., Revised. and add. – М. : Norma, 2008. – 800 p
- 4 **Tishanskaya, O. V.** «The concept of entrepreneurial activity» // «Russian entrepreneurship». – 2004. – № 1.
- 5 Business law. Legal regulation of certain types of entrepreneurial activity in 2 hours. Part 1 : textbook and workshop for undergraduate and graduate programs / G. F. Ruchkina [et al.].; edited by G. F. Ruchkina. – 3rd ed., Revised. and add. – Moscow : Yurayt Publishing House, 2017. – 320 p.
- 6 **Kuanyshbaeva, S. O.** Entrepreneurial transactions under the legislation of the Republic of Kazakhstan : dis. Cand. legal sciences. – Almaty, 2004. – 177 p.
- 7 **Shiktybaev, T. T.** Institutional foundations of entrepreneurship // Lawyer. 2011, No 1 (January). – P. 32.

Material received on 12.03.20.

А. Ж. Мусина¹, С. В. Золотарева²

Кәсіпкерліктің пайда болуы мен даму тарихы

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 12.03.20 түсті.

А. Ж. Мусина¹, С. В. Золотарева²

История возникновения и развития предпринимательства

^{1,2}Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан.
Материал поступил в редакцию 12.03.20.

Бұл мақала кәсіпкерліктің даму тарихын, сондай-ақ посткеңестік кеңестіктегі елдерде кәсіпкерліктің пайда болуын ашады. Әр түрлі авторлардың «кәсіпкерлік» түсінігі және оның мазмұны келтірілген.

В данной статье раскрывается история развития предпринимательства, а также зарождение предпринимательства в постсоветских странах. Приведено понятие «предпринимательство» у разных авторов и его содержание.

ГРНТИ 39.31.04

И. Б. Нургазин

магистр, Факультет делового администрирования, Университет Naqhoz (Нархоз, Казахский Экономический Университет имени Турара Рыскулова), г. Алматы, 161200, Республика Казахстан
e-mail: ilyas_163@mail.ru

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫШЕНИЯ КЛИЕНТИРОВАННОСТИ КОМПАНИЙ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с исследованием клиентоориентированной модификации сети интернет. Проводится анализ применения маркетинговых интернет-технологий в увеличении клиентированности предприятия. Говорится о том, что клиентоориентированность – это не просто оценка бизнеса, предписывающая на роль интересов потребителя в концепции ценностей управления предприятием и собственников. Также отмечается, что клиентоориентированность является источником, предоставляющий удержать клиентов в обстоятельствах конкурентноспособной сферы, заинтересовать новых клиентов, что отнюдь не противоречит «стандартной» миссии коммерческой компании – извлечению наибольшей выгоды.

Ключевые слова: клиентоориентированность, клиентированность, модель, маркетинг, концепция, доктрина, компания, клиенты.

ВВЕДЕНИЕ

Мировой интернет все больше развивает совершенную предпринимательскую сферу с целью формирования в сфере информационных, экономических, туристических, просветительных, рекрутинговых услуг.

Научные исследования, рассмотренные работами мировых авторов (Константинидес Е., Эймо Д, Кантарович А. А., Чатон Д., Штрауэс Д. и др.) и отечественных (Царев В.В., Бокарев Т. Д., Холмогоров В. В., Буренина Т. А., Успенский И. В., Данько Т. П. и др.) ученых экономистов и маркетингов. Многостороннее исследование работ зарубежных и отечественных научных работников в сфере всемирной сети маркетинга выявило, то, что почти все без исключения они сконцентрированы на дилеммах компании маркетинговой работы предприятия в сети интернет. Вопросы же увеличения

клиентоориентированности бизнеса действий в сети отошли на второй план, вопреки тому, что обычные методы зачастую не толерантны. В итоге маркетинговые технологические процессы работы с потребителями в сети интернет остаются не достаточно изученными и недостаточно используемыми ресурсами. Это не дает возможность результативно осуществить современный и исключительно важный маркетинговый тезис клиентоориентированности.

Методологическая основа исследования в первую очередь определяется на общем системном подходе, который реализуется в виде структурных исследований и комплексной оценки последствий рекламной работы предприятия с установлением приоритетов и технологий повышения клиентоориентированности интернет-ресурсов предприятия.

Законодательство Республики Казахстан о регулировании торговой сферы формируется на основном законе Конституции Республики Казахстан [1], и прежде всего состоит из Закона «О регулировании торговой деятельности» и других юридических нормативно-правовых актов Республики Казахстан [2].

Актуальность исследования клиентоориентированности состоит в том, что значимость изучения клиентоориентированности заключается в том, что на настоящий период все в большей мере и преимущественнее разнообразных компаний переключается от доктрины маркетинга к доктрине общественно-этического маркетинга. Клиентоориентированность считается основной движущей силой непосредственного формирования концепции маркетинговой деятельности и концепции общественно-этического маркетинга.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

На нынешнем этапе формирования маркетинговой деятельности происходит зачастую непрерывное увеличение его сфер применения. Кроме того, происходит возникновение в нем новых инструментов, разрабатываемых в рамках концепций маркетинговой деятельности и подходов к его осуществлению. Таким образом, в частности, в маркетинговой концепции маркетинга взаимосвязей стало совершенствоваться понятие «клиентоориентированность». Этот термин был внедрен Берри Л. еще в 1976 году и значил «завоевание клиентов, стабилизация и улучшение отношений с ними» [3, С. 12].

Клиентоориентированный маркетинг – это часть маркетинговой деятельности, главной проблемой которого считается упор на преимущественно лояльных потребителей, готовых осуществлять доход фирмы и доверяющих ей в большей мере, нежели конкурентам. Непосредственно во взаимоотношении подобных потребителей рационально применение инструментов и способов, усиливающих положительное отношение клиента к предприятию. Наиболее

эффективно функционирующее предприятие должно более выгодно отличаться от подобных структур рыночного характера, конкретно оценивать конъюнктуру рынка и иметь за счет этого значимые преимущества конкурентного характера. Клиентоориентированность считается исключительно распространенной темой исследования в иностранной литературе, где вышеприведенный термин имеет в виду «clientoriented» что буквально значит ориентация на клиента. Категория «клиентоориентированность», непременно, считается крайне важной для эффективного ведения бизнеса в нынешних финансовых и конкурентноспособных обстоятельствах.

Клиентоориентированность содержит значительную практическую ценность и может помочь:

- сформировать благоприятный образ компании;
- заинтересовывать новых клиентов;
- сделать из вероятных и нынешних покупателей – постоянных, с содействием более успешного удовлетворения их потребностей;
- создать долговременные отношения с клиентами.

Несмотря на большое число разнообразных трактовок более конкретно данный термин был сформулирован Рыжковским Б.: «клиентоориентированность – это, в первую очередь, механизм маркетинга, который применяется с целью управления взаимоотношениями с клиентами, главной целью которого считается приобретение стабильной прибыли в долговременном периоде с содействием углубленного осмысления и удовлетворении потребностей и нужд клиентов. Клиентоориентированность, согласно суждению Рыжковского Б., формируется на трех аспектах:

- основная компетенция;
- целевые клиенты;
- равноправие позиций [4, С. 5].

Основные компетенции – это методы достижения эффектов, обеспечивающие конкурентноспособное превосходство компании.

Целевые клиенты – это категория клиентов, приносящая предприятию значительную часть выручки [5, С. 84].

Равноправие позиций подразумевает развитие политических деятелей построения взаимоотношений с клиентами, при которой потребитель рассматривается равно как компаньон предприятия. Отталкиваясь из исследования литературы, относящейся этой теме, допускается сделать вывод о том, что имеется два подхода к понятию клиентоориентированности.

Первый аспект анализирует это представление равно как особенный механизм работы с клиентами. Основными представителями данного направления являются Сахэ Р. и Вейтз Б., Хенниг-Турау Т., Рыжковский Б., Джебоер Х. и Ковальский К. (2012) [6, С. 55].

На сегодняшний день период из числа отечественных и иностранных создателей, данный аспект накапливает все без исключения значительную распространенность. К ним принадлежат Вебстер Ф. Е., Кохли А., Яворский Б., Колотухин Э., Руднев Р. В., Яшина О. В., Резник Г. А. (2013) [7, С. 32].

Более подробно позицию второго подхода к определению клиентоориентированности воспроизводит определение Яшиной В.В: «Клиентоориентированность – это концепция бизнеса, которая содержит в себе совокупность событий, нацеленных на удовлетворение и развитие нужд клиентов»[8, С. 28].

Данная концепция реализуется на абсолютно всех уровнях управления и во всех без исключения многофункциональных подразделениях, определяется на современное расширение с целью свершения конкурентноспособного достоинства. Безусловно, имеется отличие между данными двумя подходами, однако, тем не менее, оба подхода подразумевают что клиентоориентированность – это удовлетворенность клиентов.

Под термином интернет-маркетинг подразумевается концепция и методика организации маркетинга в гипермедийной сфере сети-интернет. В таблице 1 представлены подходы в отношении клиентоориентированности [9, С. 12].

Таблица 1 – Основные подходы к определению понятия «клиентоориентированность»

Автор	Определение
Сахе Р., Вейтз Б.	Поддержка потребителей в совершении покупок, с целью удовлетворения их нужд
Лучков В.	Способность предприятия повышать поток покупателей и извлекать доход за счет преимущественно абсолютного понимания и удовлетворения нужд покупателей
Кохли А., Яворский Б.	Исследование рынка с целью сбора данных сравнительно нынешних и раскрытие предстоящих потребностей с целью последующего реагирования со стороны всего предприятия
Колотухин Э.	Показатель маркетинга отношений с работниками, покупателями, поставщиками партнерами
Руднев Р. В.	Аспект к формированию компании гарантирующий увеличение ее конкурентоспособности и повышение доходов
Манн И.	Развитие положительных впечатлений клиентов, что ведет их к приверженности к предприятию касательно конкурентов
Бусаркина В. В.	Ориентированность предприятия на более максимально возможное удовлетворение клиентов
Нарвер Дж. К., Слейтер С.Ф.	Представление целевых компаний покупателей и удовлетворенность их нужд

Русанова А. А.	Повышение жизненного цикла отношений фирмы с покупателем
Фарлей Дж. У., Вебстер Ф. Е.	Клиентоориентированность представляет собой частью коллективной культуры, содержащая воззрения которые устанавливают круг интересов клиентов больше заинтересованностей менеджеров

Котлер Ф. так формулирует данное понятие: «Маркетинг взаимодействия – практическая деятельность возведения продолжительных выгодных взаимоотношений с основополагающими партнерами, взаимодействующими на рынке: покупателями, поставщиками, дистрибьюторами в целях определения долговременных привилегированных взаимоотношений» [10, С. 48].

Сеть интернет владеет неповторимыми данными, существенно имеющими отличия от данных традиционных приборов маркетинга. Один из ключевых качеств сферы сети интернет считается ее гипермедийная сущность, характеризующаяся значительной эффективностью в понятии и усвоении данных, что существенно увеличивает потенциал маркетинга в усилении связи компаний и покупателей. Помимо этого, значимость, исполняемая интернетом, далеко не ограничиваются только коммуникативными функциями, но кроме того содержит в себе вероятность решения сделок, осуществление покупок и осуществление платежей, сообщая ему особенности всемирного электронного рынка.

Ход внедрения новых информативных технологий выражает влияние на все без исключения без исключения сфере работы единичной фирмы и экономики в целом. Под воздействием сведений операций находятся равно как отвесные финансовые текстуры (единичные фирмы, предприятия и компании и др.), таким образом и горизонтальные структуры (биржа товаров и услуг, экономический рынок и др.). Создается новационное финансовое пространство - новый рынок, или сеть интернет-биржа, равно как концепция новых экономических отношений.

Аналогичные ресурсы уменьшают определенные наибольшие расходы компании, сопряженные с формированием, а также поддержанием внутренней информативной сферы компании, улучшают ход управления. Подобным способом, использование сети «интернет» дает возможность увеличить результативность функционирования внутренних действий компании [11, С. 18].

Количество идентичных слов : 13 https://stud.wiki/marketing/3c0a65625a2bc79b4d43a88421216d26_0.html Необходимо отметить, что непосредственным шагом формирования внутренней инфраструктуры компании считается возникновение информативной доктрины вида экстранет. Допуск к подобного рода системы вероятен не только исключительно со стороны сотрудников

компании, однако также для внешней сферы, с целью тех, кому даны соответствующие возможности. Прозрачная для партнеров, однако скрытая для посторонних теория сервиса покупателей действует как визитная карточка или руководство фирмы: содержит сведения о ассортименте, стоимостях на продукт, скидках и льготах, главную информацию для потребителя (положение его счетов, сведения о размещённых заказах и т.д.). Количество идентичных слов: 12.

Таким образом, на сегодняшний день сеть интернет подразумевает собой стратегически существенное дополнение к обычным торговым центрам. Тем не менее, занимательно в подобном случае то, что в дальнейшем традиционным магазинам не ограничиться без сети интернет. С помощью глобальной информационной сети, классические «настоящие» магазины сумеют сохранять взаимосвязь, вносить поправки поставки и группироваться с интернет-компаниями. Сеть-интернет сможет продемонстрировать собой требуемый элемент предпринимательской деятельности с целью розничной купли-продажи. Таким образом, в рамках предоставленной модели интеграции компании надлежит владеть индивидуальными электронными торговыми площадками либо в межкорпоративном, или в секторе клиентированности. Полное соединение и автоматизация единой цепи хозяйственных процессов возможно в наиболее существенной степени интеграции, который назван электронным бизнесом.

Основная масса публикаций о маркетинге в сети интернет в наше время сводятся к рекламе в сети. На самом деле, маркетинговое объявление в сети-интернет наиболее четко сосредоточивает заинтересованность на отличиях сети интернет, его новых модификациях. Рекламное объявление нацелено на потребителя и из-за чего оно «на виду». Тем не менее, сведение маркетинга в сети интернет исключительно к интернет-рекламе весьма сужает объективные функции и потенциала интернета.

Таким образом, движение производится при помощи приспособления информирования, влияния, убеждения и стимулирования клиентов, вовлечения их в операцию получения, купли-реализации.

Система продвижения приводится в процесс с поддержкой общего инструментария, в структуру которого входят: рекламное объявление, поощрение сбыта, формирование социального взгляда, брэнддинг [12, С. 80].

Интернет-веб-сайт фирмы, в равной мере как и принцип, считается основополагающим компонентом коммуникативной политики, проводимой в сети интернет. Согласно этому обстоятельству ценна задача его продвижения, эффективность которого в существенной степени располагается в зависимости от производительности единой коммуникативной политики. Подобным способом, допускается утверждать, что в обстоятельствах

развития спроса на электронном рынке маркетинговые исследования интернет сети в перспективе смогут приобрести в достаточной мере существенное продвижение при оценке емкости рынка, исследовании потребительских предпочтений и конкурентноспособной сферы, исследовании производительности маркетинговых коммуникаций [13, С. 32].

Предприятие АО «Транстелеком» считается одним из основных провайдеров сеть интернет-услуг и вступает в пятерку крупнейших магистральных операторов. Исходя из существующего финансового, технологического и профессионального возможности, индивидуальной долговременной целью маркетинговой деятельности, предприятие определяет:

- сохранение ведущих позиций на торгах услуг линии районной и междугородной телекоммуникации;
- сохранение преобладающих тенденций в рыночной сфере услуг информации всемирной сети;
- предоставление достоверного наличия и увеличение роли в рыночной сфере телекоммуникационной связи Республики Казахстан.

Поэтому нами предложена совокупная маркетинговая модель интернет ресурса предприятия АО «Транстелеком» (рисунок 1).



Рисунок 1 – Состав клиентской ориентации модификации сети

Применяя рекомендованную технологию, веб-сайт предприятие расценивается с определённой позиции его достижения в поиске, качества и авторитетности, взаимоотношения клиентов и по этой причине формируются трудности и возможности роста лояльности посетителей веб-сайта. Показатели клиентоориентированности интернет ресурсов АО «Транстелеком» представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Показатели клиентоориентированности интернет ресурсов АО «Транстелеком»

В соответствии с рисунком 11, из которого следует, что интернет ресурс должен формировать целевому клиенту удобные обстоятельства для взаимодействия с предприятием, характеристики клиентоориентированности веб-сайта должны быть разработаны создателем в разрезе потребительских параметров сети интернет ресурсов предприятия.

Предприятие должно регулярно что-то усовершенствовать в системе маркетинга, с целью того чтобы достигнуть установленных целей. Администрация или же специалисты по маркетингу ответственны регулярно разрабатывать мероприятия с целью усовершенствования системы реализации продукта либо услуг.

Такие подобные мероприятия как:

- исследование рынка, на который планирует выходить компания;

- увеличение области предлагаемых услуг и продукта;
- сделать значительный акцент на рекламу продукции;
- мероприятия по улучшению концепции распределения и реализации продукта и др.

При совершенствовании маркетинговой системы следует модифицировать цели маркетинга с целью того, чтобы понять, что следует поменять, чтобы получить эффективный результат.

ВЫВОДЫ

В этой статье мы представили основные вопросы маркетингового исследования интернет сети для внедрения эффективности клиентированности компаний.

Оценка информации технологий показала – экономическая мотивация не считается настолько успешной, как психологические и многофункциональные инструменты, а основными технологиями интернет маркетинга на сегодняшний день стала персонализация сервиса и кастомизация веб-сайта. Кроме того, в ходе исследования маркетинговой работы в интернет-сети была выявлена значительная отличительная черта отношений с потребителями. Потребитель не приобретая товар, как правило, приносит значительный ущерб.

Трудность мобилизации потребителей (из-за стабильного роста количества сети) и их «удержания» (из-за несложного перехода на иной веб-сайт) повышают важность инструментов увеличения поддержки клиентов. В связи с этим в данной работе выделены главные технологические процессы интернета, применяемые в данной сфере. Таким образом, клиент веб-сайта, с точки зрения маркетинговой деятельности, является важной персоной, чем уже состоявшийся клиент. Подразумевается, что оптимальное представление полезности сети в маркетинговом деле, способен являться быть достигнутым исключительно в том случае, в случае если она рассматривается не только с позиции функциональности сети, онлайн-магазина, обратной взаимосвязи (как это зачастую совершается на сегодняшний день), однако и с позиции значения клиентоориентированности. Это оказывает наибольшее влияние на востребованный результат – довольство и поддержка потребителей. При этом, формирование ориентации клиентов сети допустимо только лишь при обстоятельстве, в случае если эта стратегия принята и в оффлайн бизнес, так как главной работой онлайн магазина и обратной взаимосвязи посредством сети интернет считаются физические (а неэлектронные) логистические и процессы коммуникационного характера. В целом у предприятия АО «Транстелеком» весьма хорошо сформированы интернет-технологии. На веб-сайте весьма хорошо сформирована навигация, темп загрузки

веб-сайта и т.д. Однако, невзирая на это, они требуют наибольшего эффективного улучшения.

Проанализировав использование интернет-технологий в деятельности АО «Транстелеком», необходимо отметить, что в данной компании весьма хорошо сформированы интернет-технологии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Конституция Республики Казахстан от 30 августа 1995 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 23.03.2019 г.).

2 «О регулировании торговой деятельности». Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года № 544-ІІ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.).

3 Маркетинг : теория и практика : библиографический указатель / Научная библиотека МГИМО МИД России им. И. Г. Тюлина. – М., 2018. – 30 с.

4 **Рыжковский, Б. А.** Когда клиент голосует деньгами? // Управление компанией. – 2013. – № 7. – С. 11–36.

5 **Комаров, С. В.** Клиентоориентированность и ее эффективность : сколько стоят клиенты / С. В. Комаров. – М. : Инфра-М, 2014. – 206 с.

6 Основы маркетинга. Практикум / Под ред. Дайитбегова Д. М., Синяевой И. М. – М. : Вузовский учебник, 2018. – 318 с.

7 **Резник, Г. А.** Введение в маркетинг. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 202 с.

8 **Яшина, В. В.** Современные методы продвижения инноваций // Управление : традиции и инновации. – М., 2013. – Вып. 3. – С. 198–208.

9 **Крюкова, А. А.** Клиентоориентированные системы (CRM). Конспект лекций. – Самара : ФГОБУ ВПО ПГУТИ, 2014. – 236 с.

10 **Армстронг, Г.** Основы маркетинга. – М. : Вильямс И.Д., 2019. – 752 с.

11 **Синяева, И. М.** Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 495 с.

12 **Андреичиков, А. В.** Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике : Основы стратегического инновационного менеджмента и маркетинга. – М. : КД Либроком, 2018. – 248 с.

13 **Абаев, А. Л. и др.** Международный маркетинг. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 362 с.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

И. Б. Нургазин

Компанияның клиенттігін арттыру маркетингтік интернет технологиялары

Narxoz университеті (Narxoz, Turar Ryskulov атындағы
Қазақ Экономикалық Университеті),
Алматы қ., 161200, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 12.03.20 түсті.

I. B. Nurgazin

Internet marketing technologies to increase the company's focus

Narxoz University (Narxoz, Turar Ryskulov
Kazakh Economic University),
Almaty, 161200, Republic of Kazakhstan.
Material received on 12.03.20.

Мақалада интернет желісінің клиентке бағытталған модификациясын зерттеумен байланысты мәселелер қарастырылады. Кәсіпорынның клиенттілігін арттыруда маркетингтік интернет – технологияларды қолдануға талдау жүргізіледі. Клиентке бағдарлану-бұл кәсіпорынды және меншік иелерін басқару құндылықтары тұжырымдамасында тұтынушы мүдделерінің роліне ұйғаратын Бизнесті бағалау ғана емес, делінген. Сондай-ақ, клиентке бағдарлану бәсекеге қабілетті сала жағдайында клиенттерді ұстап тұруға, жаңа клиенттерді қызықтыруға мүмкіндік беретін көз болып табылады, бұл коммерциялық компанияның «стандартты» миссиясына-ең көп пайда табуға қайшы келмейді.

The article deals with issues related to the study of customer-oriented modification of the Internet. The analysis of the use of Internet marketing technologies in increasing the company's customer orientation is carried out. It is said that customer orientation is not just an assessment of the business, prescribing the role of consumer interests in the concept of values of enterprise management and owners. It is also noted that customer orientation is a source that allows you to keep customers in the circumstances of a competitive sphere, to attract new customers, which does not contradict the «standard» mission of a commercial company – to extract the greatest benefit.

Н. Б. Тыныбаева¹, К. К. Нысанбеков²

¹магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

**ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ПОЛИКЛИНИКИ № 5 Г. ПАВЛОДАРА)**

Экономические интересы медицинских организаций, их финансово-хозяйственная деятельность, определяют в конечном итоге не только эффективность макроэкономической политики, но и степень достижения основных целей здравоохранения. Поскольку многое в работе медицинских учреждений определяется экономическими и статистическими факторами, то особо следует выделить проблемы изучения эффективности управленческого анализа лечебно-диагностических организаций, методам анализа деятельности которых довольно долго отводилась второстепенная роль.

В статье представлены методические подходы к анализу деятельности медицинской организации. Обосновывается необходимость оценки конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности для медицинских учреждений и анализа объемов финансирования государственных медицинских учреждений для выполнения программы государственных гарантий по оказанию бесплатной медицинской помощи населению.

Ключевые слова: лечебно-профилактическое учреждение, медицинская помощь, рынок медицинских услуг, управленческий анализ, конкурентоспособность, принятие решений.

ВВЕДЕНИЕ

Успешная реализация задач, стоящих в настоящее время перед медицинскими учреждениями, важнейшей из которых является оказание качественной медицинской помощи, в значительной степени определяется экономическим и управленческим состоянием лечебно-профилактического

учреждения. В современных условиях роль и значение экономического и управленческого анализа деятельности ЛПУ очень велико.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Содержанием управленческого анализа деятельности учреждений здравоохранения является раскрытие механизма действия основных факторов, влияющих на экономические показатели; количественное измерение факторных влияний на динамику этих показателей и оценка тенденций развития медицинской организации. В процессе анализа необходимо учитывать, что ресурсы здравоохранения – люди, помещения, оборудование, медикаменты, денежные средства – всегда ограничены. Поэтому, микроэкономический анализ – один из самых главных элементов принятия оптимального решения в процессе планирования.

При экономико-управленческом анализе деятельности, программ и проектов на предприятии здравоохранения решаются следующие вопросы:

– стоит ли предоставлять данную конкретную медицинскую услугу или программу, вместо другой, которую можно осуществить, располагая теми же самыми ресурсами?

– удовлетворяет ли организацию то, что ресурсы здравоохранения будут направлены на реализацию именно данных целей?

Здесь стоит сразу отметить, что изначально медицинские государственные (именно государственные) учреждения не являются коммерческими предприятиями или бизнес-структурами, и получение прибыли – это не их уставная основная задача. Однако эти организации создают значимые социальные выгоды для общества. Управленческий учет и анализ может помочь бюджетным учреждениям осуществлять свою деятельности «правильным» образом, генерируя для общества большие выгоды с наименьшими затратами [1].

Учитывая сложную и своеобразную специфику отрасли здравоохранения, цель управленческого анализа и учета применительно к деятельности казахстанских лечебно-профилактических учреждений может быть определена как подготовка актуальной и своевременной информации, направленной на решение следующих задач:

– планирование и текущий контроль расходов медицинского учреждения, выявление и последующее снижение неэффективных затрат;

– подсчет себестоимости медицинских услуг, предоставляемых медицинской организацией;

– выработка адекватной для настоящего времени ценовой политики учреждения, обоснование перечня предоставляемых услуг (для учреждений, осуществляющих деятельность, приносящую доход);

- планирование и разработка бюджета деятельности учреждения;
- оценка внешней среды (в том числе возможных изменений рынка спроса и предложения) с целью выработки стратегии развития медицинского учреждения и определения ключевых показателей эффективности (key performance indicators, KPI);
- обоснование и презентацию направлений развития бизнес-модели учреждения;
- управление в рамках избранной бизнес-модели отдельными ресурсами учреждения (с целью их оптимального распределения): человеческими, финансовыми, материальными, нематериальными, земельными и информационными (включая коммуникационные);
- подготовку вариативных прогнозов стратегического развития учреждения.

Необходимо помнить, что управленческий анализ как самостоятельная учетно-аналитическая система может быть полезен лишь в среде здоровой конкуренции, в условиях, когда медицинскому учреждению предоставлена определенная хозяйственная самостоятельность и делегированы права в принятии тех или иных управленческих решений. Именно такая среда формируется в последние годы в сфере здравоохранения.

Осуществляемая реформа в сфере здравоохранения формирует конкурентную среду, расширяет возможности государственных медицинских учреждений в принятии самостоятельных управленческих решений.

В ходе внедрения программных реформ, повышение конкуренции среди государственных учреждений, участвующих в оказании государственных медицинских услуг, будет способствовать улучшению качества оказания медицинской помощи. На дальнейшее развитие конкуренции направлено вовлечение в процесс оказания медицинских услуг коммерческих частных клиник – организаций, которые не являются государственными учреждениями. Таким образом, потребитель услуг (пациент) самостоятельно может выбрать на конкурентной основе организацию, качество и объем медицинских услуг, которые гарантированы государством.

Одной из важнейших задач управленческого анализа в деятельности государственных медицинских учреждений является достижение повышения качества и доступности услуг путем эффективного использования ограниченных финансовых, материальных, трудовых и иных ресурсов.

Немаловажным моментом в проводимых реформах в системе здравоохранения Казахстана является тот факт, что они нацелены на наращивание государственными бюджетными медицинскими учреждениями доходов от приносящей деятельности. Возможности предоставления

платной медицинской помощи государственными медицинскими учреждениями с каждым годом все более расширяются. И в этом плане организация эффективного управленческого анализа в организации будет способствовать развитию и расширению спектра оказываемых качественных услуг населению на платной основе.

В государственном секторе сферы здравоохранения конкуренция между медицинскими учреждениями, как в любой сфере бизнеса, также присутствует и существует в форме борьбы за пациента и наилучшее бюджетное финансирование. Учитывая динамику современного конкурентного рынка медицинских услуг, переход его от «структурного» подхода к «ресурсному», основанному на выявлении внутренних ключевых компетенций лечебно-профилактического учреждения, необходимо осуществлять финансовый и управленческий анализ. При этом управленческий анализ является стратегическим, основанным на данных финансового анализа. Ключевые компетенции медицинского учреждения – основа его успеха, опирающегося на наилучшие по сравнению с конкурентами виды деятельности. В современных условиях развития рынка медицинских услуг, в государственном его секторе, на первый план в первую очередь выступает не качество, как монофактор, а гарантия, сервис, имидж, приверженность пациента к конкретному лечебному учреждению и врачу.

Основой успеха медицинского учреждения в современном мире оказывается грамотное руководство персоналом, его операционной деятельностью. Только эффективный топ-менеджмент в лечебных учреждениях может обеспечить целостность системы, эффективность технологических процессов, бесперебойное финансирование, заинтересованность в работе трудовых ресурсы и удовлетворенность пациентов.

Согласно международным принципам управленческого анализа и учета, основным его объектом становится бизнес-модель организации, которая призвана раскрыть механизм, используемый организацией для создания экономических выгод и генерирования денежных потоков, что особенно важно в современных нестабильных внешних условиях. Многие эксперты утверждают, что преодолеть кризисный период с наименьшими потерями сможет не то учреждение, которое в качестве первоочередной задачи ставит всемерную экономию средств, доходящую иногда до абсурда, а та структура, управленческие решения которой направлены на развитие своей бизнес-модели.

Несмотря на то, что понятие «бизнес-модели» во многом связано с деятельностью коммерческих организаций, однако в современных условиях реформирования бюджетной сферы, решения задачи экономии бюджетных средств с одновременным расширением хозяйственной самостоятельности

государственных учреждений (в том числе, предоставлением им возможности осуществления деятельности, приносящей доход), понятие и схема «бизнес-модели» может быть применено к деятельности медицинских бюджетных учреждений [2]. Данная модель представлена на Рисунке 1.



Рисунок 1 – Бизнес-модель государственного медицинского учреждения

Из представленных на рисунке 1 шести видов капитала в условиях функционирования медицинских учреждений основное внимание должно быть уделено трем видам капитала: интеллектуальному, человеческому и социальному как наиболее значимым для этого высокоинтеллектуального вида деятельности. По результатам исследований по удельному весу нематериальных активов в общей их сумме здравоохранение занимает второе место (65 %) после предприятий ИТ-сферы – 79 % [3].

Изменения, произошедшие в последние годы во всех сферах казахстанского общества, не могли оставить в стороне здравоохранение. Экономические интересы медицинских учреждений, их финансово-хозяйственная деятельность, определяют не только эффективность макроэкономической политики, но и степень достижения основных целей здравоохранения. Поскольку многое в работе медицинских учреждений определяется экономическими и статистическими факторами, то особо следует выделить проблемы изучения эффективности деятельности лечебно-диагностических и лечебно-профилактических учреждений Казахстана, методам анализа деятельности которых всегда отводилась второстепенная роль. В качестве примера

будет произведен экономико-управленческий анализ деятельности КГП на ПХВ «Поликлиника № 5 города Павлодара» управления здравоохранения Павлодарской области, акимата Павлодарской области».

В целом комплексный анализ медицинского учреждения как объекта управления заключается в детализации отдельных подразделений и в оценке их вклада в достижении всего учреждения и выступает в виде внутрихозяйственного анализа. Внутрихозяйственный анализ заключается: в объективной и всесторонней оценке выполнения плановых заданий подразделениями; определении и измерении факторов и причин, обусловивших полученные результаты; выявлении внутрихозяйственных резервов; исследовании экономических особенностей развития каждого отдельного подразделения.

КГП на ПХВ «Поликлиника № 5 города Павлодара» (далее – Предприятие) является юридическим лицом организационно-правовой форме коммунального государственного предприятия на праве хозяйственного ведения. Предприятие зарегистрировано управлением юстиции Павлодарской области 07.10.2013 г. и занесено в государственный регистр хозяйствующих субъектов Республики Казахстан под бизнес-идентификационным номером (БИН) 990240004221.

Учредителем Предприятия и уполномоченным органом являются акимат Павлодарской области и управление здравоохранения Павлодарской области. Права субъекта государственной коммунальной собственности в отношении имущества Предприятия осуществляет местный исполнительный орган в лице акимата Павлодарской области. Органом, осуществляющим управление Предприятием, является управление здравоохранения Павлодарской области (далее – Орган управления).

Предметом деятельности Предприятия является оказание первично медико-санитарной помощи, лечебно-диагностических и профилактических медицинских услуг прикрепленному населению. Предприятие действует на основании Устав № 215 от 21.08.2013 года, утвержденного приказом управления финансов Павлодарской области и генеральной лицензии на занятие медицинской деятельности № 13017368 от 06.11.2013 года, выданной акиматом Павлодарской области, управлением здравоохранения Павлодарской области.

Организационная структура предприятия представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Организационная структура КГП на ПХВ «Поликлиника № 5 города Павлодара».

Главный врач		Начальник штаба ГО и ЧС	
Административно – хозяйственное подразделение		Заместитель главного врача	
Терапевтическое отделение (6 терапевтических участков, 4 участка общей практики)		Детская консультирования	
Отделение общей практики (11 участков общей практики)		Женская консультация (8 акушерско – гинекологических участков)	Дошкольно – школьное отделение (3 педиатрических участка, 4 участка общей практики)
Параclinical service		Хирургическое отделение	
Стат. отделение	Рентген отделение	Лаборатория	Гинекологический профиль (15 коек)
Отделение профилактики	Физио. отделение	Терапевтический профиль (20 коек)	Хирургический профиль (5 коек)
Наблюдательный совет			

Управленческий анализ деятельности Предприятия будет проводиться по следующим направлениям за 2018 год.

Использование основных производственных фондов.

Основные производственные фонды медицинской организации (далее – ОПФ) – это та часть производственных систем, которая участвует в процессе производства медицинских услуг длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму. Сюда относят здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и прочие ОПФ.

Также эксперты выделяют активную и пассивную части ОПФ. Активная часть ОПФ – это приборы, оборудование, медицинская техника, рабочие машины, которые непосредственно участвуют в процессе производства медицинских товаров и услуг. Пассивная часть ОПФ – это здания, сооружения, передаточные устройства, определяющие условия производства и функционирование оборудования.

В количественном соотношении на долю пассивной части ОПФ приходится около 80 %, на долю активной – соответственно около 20 %.

Основные средства по состоянию на 31.12.2018 г. составили – 68039,0 тыс. тенге, в том числе:

- здания и сооружения – 3614,0 тыс. тенге;
- машины и оборудование – 43296,0 тыс. тенге;
- транспортные средства – 11819,0 тыс. тенге;
- вычислительная техника – 7009,0 тыс. тенге;
- прочие основные средства – 2301,0 тыс. тенге.

На начало отчетного периода на 01.01.2018 г. основные средства составляли – 67555,0 тыс. тенге.

В течение отчетного периода были приобретены основные средства на сумму 15333,0 тыс. тенге. В том числе, автомобиль NivaChevrolet (2шт.) – 8098,0 тыс. тенге, аппарат ЭКГ 12-канальный – 264,0 тыс. тенге, кондиционер – 196,0 тыс. тенге, ноутбук – 130,0 тыс. тенге, компьютерная техника – 1525,0 тыс.тенге, принтер – 38,0 тыс.тенге, холодильник фармацевтический – 267,0 тыс.тенге, автоматический дефибриллятор – 744,0 тыс.тенге, автомобиль Газ 322132 – 4071,0 тыс.тенге.

Таким образом, за отчетный период поступило основных средств – 15333,0 тыс. тенге. Выбыло основных средств – 0,0 тыс. тенге.

По данным показателям можно высчитать фондовооруженность труда, показывающая, какая часть ОПФ приходится на одного работающего. Отметим, что количество персонала на предприятии составляет 328 человек.

Таким образом, фондовооруженность труда в 2017 года составляла 205 960 тенге/человек, а в 2018 году фондовооруженность труда составила 207 435 тенге/человек. Заметно небольшое, но, тем не менее, увеличение эффективности использования основных производственных фондов Предприятия. Увеличение фондовооруженности основных средств повышает производительность труда рабочего персонала.

Для того, чтобы охарактеризовать, в какой степени в течение года использовались ОПФ для лечебно-диагностического процесса, рассчитывают показатели фондоотдачи. Она рассчитывается соотношением числа обратившихся человек в медицинское учреждение в год к стоимости ОПФ. Фондоотдача – это финансовый коэффициент, который характеризует эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств.

Таким образом, фондоотдача в 2017 году составляла 0,0045, а в 2018 году – 0,0043. Коэффициент фондоотдачи не имеет общепринятого нормального значения. Это объясняется тем, что показатель сильно зависит от отраслевых особенностей. Например, в фондоемких производствах, к которым можно отнести и медицинскую сферу деятельности, доля основных средств в активах предприятия велика, поэтому коэффициент будет ниже. Если рассматривать показатель фондоотдачи в динамике, то рост коэффициента говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования оборудования. Снижение коэффициента фондоотдачи в 2018 году связано также со снижением количества обратившихся человек в Поликлинику, что не является негативным моментом, а напротив может указывать на улучшение общего состояния здоровья населения.

Показатель, обратный фондоотдаче называется фондоемкость – показатель эффективности использования основных средств предприятия. Натуральный показатель фондоемкости определяет величину ОПФ, затраченных на лечение одного больного. В 2017 году фондоемкость составляла 220 тенге, а в 2018 году составила 230 тенге. Т.е. тоже проявляется небольшое позитивное увеличение показателей.

Анализ использования коечного фонда.

В поликлинике действует дневной стационар. Развернут на 40 коек. Дневной стационар работает в 2 смены.

Таблица 2

	11 месяцев 2018 года
Всего коек	40

Пролечено больных	2000 (в т.ч. 114 в стационаре на дому).
Койко-дней	10949 (в т.ч. на дому 644)
Средняя длительность лечения	5,5 (на дому 5,6)

Таблица 3 – Госпитализация в круглосуточные стационары

	Декабрь 2017 г.	Декабрь 2018 г.	12 мес. 2017 г.	11 мес. 2018 г.
Направлено на плановую госпитализацию	224	98	1750	1843
Внештатные ситуации	9	4	97	103

Проводя анализ значимости этих показателей можно отметить, что в настоящее время основными проблемами рационализации использования коечного фонда являются:

- недостаточное использование коечного фонда, когда больницы в целом или отдельные отделения, профили работают с недогрузкой. Стоит понимать, что стоимость содержания незанятой койки составляет 70–75 % от стоимости содержания занятой, так как большинство расходов (за исключением расходов на питание и медикаменты) сохраняются. При появлении такой ситуации необходимо либо перепрофилирование коечного фонда, либо его сокращение;

- средняя длительность пребывания больных в стационаре остается достаточно высокой (особенно по сравнению с западными странами). Сокращение этого показателя возможно за счет следующих факторов:

- а) улучшения работы догоспитального этапа (максимальное обследование больных, преимущественно плановый характер госпитализации, организация дневных стационаров, стационаров на дому, центров амбулаторной хирургии, развитие служб реабилитации);

- б) перепрофилирование стационаров с учетом дифференциации по степени интенсивности ухода и лечения;

- в) сокращения непроизводительных потерь времени в стационаре (четкое планирование и реализация всех видов обследований и консультаций; отсутствие дублирования в обследованиях; организация работы вспомогательных служб в выходные и праздничные дни; введение механизма материального стимулирования медицинского персонала за сокращение длительности лечения при сохранении его высокого качества).

При интенсификации использования коечного фонда стоимость койко-места увеличивается за счет дополнительных расходов на питание и медикаменты для больного, а стоимость одного койко-дня сокращаются,

так как эти статьи расходов занимают небольшой удельный вес в их общей структуре. При снижении показателя такая динамика противоположна.

Также на стоимостные показатели коечного фонда влияют такие факторы, как:

- мощность медицинского учреждения. Выше они в маломощных больницах, где лечится небольшое число больных, а хозяйственные расходы велики. Они снижаются при числе коек 300–400 штук. И вновь возрастают в крупных стационарах, где сосредоточена дорогостоящая техника и работают наиболее высококвалифицированные специалисты;

- профиль коек (в специализированных отделениях стоимостные показатели выше);

- организация работы. В частности, организация экономичного использования различных ресурсов, рационализация расходов – приобретение оптимальных по цене и качеству продуктов питания, медикаментов и т.д.

Анализ использования финансовых средств.

При анализе использования финансовых средств, в первую очередь необходимо по смете определить структуру доходов и расходов.

Таблица 4 – Сравнительная таблица по основным показателям КГП на ПХВ «Поликлиника №5 города Павлодара» по данным за 2018 и 2017 годы (тыс. тенге)

Наименование показателей	2018 год	2017 год	Отклонения (+,-)
I. Краткосрочные активы:	41105,0	13110,0	27995,0
* денежные средства и их эквиваленты	1057,0	41,0	1016,0
* краткосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность	26628,0	550,0	26078,0
* запасы	13080,0	12209,0	871,0
* прочие краткосрочные активы	341,0	311,0	30,0
II. Долгосрочные активы	68039,0	67555,0	484,0
* здания и сооружения		8238	
* машины и оборудование		52842	
* транспортные средства		4515	
* прочие основные средства		1960	
Итого О.С.	68039,0	67555,0	484,0
Нематериальные активы		-	
Баланс	109144,0	80666,0	28478,0
III. Краткосрочные обязательства:	37672,0	9272,0	28400,0
* краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	1321,0	9259,0	(7938,0)
* вознаграждения работникам	7,0	13,0	(6,0)
* краткосрочные резервы	36280,0	-	36280,0

У. Капитал:	71473,0	71394,0	79,0
* уставный (акционерный) капитал	94319,0	94319,0	-
* нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(22846)	(22925,0)	79,0
Баланс	109144,0	80666,0	28478,0
Всего доходов	1231399,0	834484,0	396915,0
В том числе, средства, поступившие из бюджета из ФОМС	759260,0	-	759260,0
Из них, обеспечение ГОБМП РБ	611842,0	-	611842,0
Стимулирующие выплаты СКПН РБ	79165,0	-	79165,0
Трансферты ПМСП, скрининги РБ	16608,0	-	16608,0
Обеспечение ГОБМП РБ дневной стационар	47722,0	-	47722,0
Обеспечение детским питанием	5466,0	-	5466,0
В том числе, средства, поступившие из бюджета из УЗО	9654,0	26197	(16543,0)
Из них, обеспечение ГОБМП РБ оплата труда фтизиатрам	-	7946	(7946)
Трансферты ПМСП, скрининги РБ	-	14202	(14202)
Стимулирующие выплаты СКПН РБ	-	-	-
Трансферты на оборудование МБ	9653,5	4049	5604,5
Средства, поступившие от ККОМУ РБ	4655,0	638546	(633891,0)
Из них, обеспечение ГОБМП РБ дневной стационар	-	44890	(44890)
ГОБМП РБ	-	521091	(521091)
Стимулирующие выплаты СКПН РБ	4655,0	72565	(67910,0)
Обеспечение ГОБМП РБ оплата труда фтизиатрам (ОПТД)	9157,0	-	9157,0
Средства, поступившие от оказания платных медицинских услуг	32206,0	27076	5130,0
Доход от безвозмездно полученного имущества	37676,0	141699	(104023,0)
Доход от полученного имущества «СК – Фармация» АЛЮ	377112,0	-	377112,0
Доход от сдачи в аренду имущества	112,0	175,0	(63,0)
Прочие доходы от основной деятельности	24,0	791	(767,0)

В структуре расходов выделяют удельный вес таких, как:

- заработная плата;
- начисления на заработную плату (расходы на страхование работающих);
- расходы на питание;
- расходы на приобретение медикаментов и перевязочных средств;

– расходы на приобретение медицинского оборудования и инвентаря;
– расходы на приобретение мягкого инвентаря и обмундирования;
– прочие статьи расходов (канцелярские, хозяйственные расходы; амортизационные отчисления, командировки и др.).

Отчет о прибылях и убытках характеризует результаты деятельности организации за отчетный период и показывает, каким образом она получила прибыли и убытки (путем сопоставления доходов и расходов).

Информация, представленная в отчете, позволяет оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, проанализировать состав, структуру и динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли, а также выявить факторы формирования конечного финансового результата. Обобщив результаты анализа, можно выявить неиспользованные возможности увеличения прибыли организации, повышения уровня ее рентабельности.

Информация, представленная в отчете о прибылях и убытках, позволяет всем заинтересованным пользователям сделать вывод о том, насколько эффективна деятельность данной организации и насколько оправданы и выгодны вложения в ее активы.

В «Отчете о прибылях и убытках» отражены полученные доходы и произведенные расходы в отчетном периоде.

Сумма доходов за 2018 год составила – 1231399,0 тыс. тенге, в том числе:

- выручка – 1193611,0 тыс. тенге;
- прочие неоперационные доходы – 37788,0 тыс. тенге;

Сумма расходов составила – 1231320,0 тыс.тенге, в том числе:

- расходы по реализации оказанных услуг – 1179140,0 тыс. тенге;
- административные расходы – 48226,0 тыс. тенге;
- прочие неоперационные расходы – 3954,0 тыс. тенге;

Результатом финансово-хозяйственной деятельности Предприятия за отчетный период признается разница между доходами и расходами за этот период и составляет на 01 января 2019 года – 79,0 тыс.тенге.

Отчет о движении денежных средств представляет информацию, которая позволяет оценить изменения в чистых активах, финансовой структуре (включая ликвидность и платежеспособность) и способность воздействовать на величину и сроки денежных поступлений и платежей.

Отчет о движении денежных средств состоит из трех основных разделов:

- 1) операционная деятельность – денежные потоки, возникающие, как правило, от основной, приносящей доход деятельности компании;
- 2) инвестиционная деятельность – расходы на ресурсы, предназначенные для генерирования будущего дохода.

3) финансовая деятельность – денежные потоки, связанные с формированием капитала компании.

Отчет о движении денежных средств от операционной деятельности на предприятии составляется прямым методом, при котором раскрываются основные виды валовых денежных поступлений и платежей, т. е. фактически это отчет о прибылях и убытках, составленный на основе кассового метода.

В «Отчете о движении денежных средств отражены движение денежных средств от операционной деятельности в отчетном периоде.

Поступление денежных средств за 2018 год составило – 794612,0 тыс. тенге, в том числе:

- реализация товаров и услуг – 790823,0 тыс. тенге;
- прочие поступления – 3789,0 тыс. тенге.

Выбытие денежных средств составила – 793596,0 тыс. тенге, в том числе:

- платежи поставщикам за товары и услуги – 206046,0 тыс. тенге;
- выплаты по оплате труда – 487560,0 тыс. тенге;
- подоходный налог и другие выплаты в бюджет – 66879,0 тыс. тенге;
- прочие выплаты – 33112,0 тыс. тенге.

Денежные средства на начало отчетного периода – 41,0тыс. тенге.

Денежные средства на конец отчетного периода – 1057,0тыс. тенге.

Годовая сумма доходов КГП на ПХВ «Поликлиника № 5 города Павлодара» за 2018 год составила – 1231399,0 тыс. тенге, в том числе:

- Средства, поступившие из бюджета – 784268,0 тыс. тенге.

Из них, поступило из ФОМС:

Государственный заказ в рамках ГОБМП (гарантированный объем бесплатной медицинской помощи) из республиканского бюджета составил – 611842,0 тыс. тенге. Капитальные трансферты из республиканского бюджета на стимулирующие выплаты (СКПН) – 79165,0 тыс. тенге.

Капитальные трансферты на проведение скринингов из республиканского бюджета – 16608,0 тыс. тенге.

Детское питание – 5466,0 тыс. тенге.

Дневной стационар ГОБМП из республиканского бюджета составили – 47722,0 тыс. тенге.

Средства, поступившие из УЗО:

Приобретение оборудования из МБ – 9653,0 тыс. тенге.

Из ОПТД на оплату труда фтизиатрам из республиканского бюджета – 9157,0 тыс. тенге.

- доходы, полученные от оказания платных медицинских услуг – 32206,0 тыс. тенге;
- доход от безвозмездно полученного имущества – 37676,0 тыс. тенге;

- доход от сдачи в аренду имущества – 112,0 тыс. тенге;
- прочие доходы от неосновной деятельности – 24,0 тыс. тенге;
- доходы от амбулаторно-лекарственного обеспечения АЛО – 377112,0.

На предприятие ведется учет медицинских препаратов для амбулаторно-лекарственного обеспечения (АЛО) пациентов. Товар является собственностью ТОО «СК-Фармация» согласно договоров за 2018 год. За период с 1 января по 31 декабря 2018 года согласно отчетам поступило ТМЗ на сумму 377112354,27 тенге, выдано по рецептам товара на сумму 377112354,27 тенге. Процент обеспечения составил 100 %. Остатка ТМЗ на 01.01.2019 года нет.

Эффективность использования трудовых ресурсов.

Медицинские кадры медицинского учреждения являются основным экономическим ресурсом, способным во много раз повысить эффективность деятельности учреждения. Большинство показателей эффективности управления трудовыми ресурсами учреждений здравоохранения должны стремиться к заранее определенным нормативам затрат труда. В этом случае именно выполнение медицинским работником нормы является выражение эффективности управления ресурсами и рационального расходования финансовых средств медицинской организации.

Всего работающих в поликлинике – 336 человек (на ноябрь 2018 год).

Врачей – 78 человек (укомплектованность 68,2 %). Имеют категории – 38 человек, (высшая – 19, I – 17, II – 2). Категорийность врачей в ноябре 2017 г. – 46,5 %, в ноябре 2018 г. – 48,7 %. Таким образом, ощущается нехватка врачебного персонала. Но в то же время растет профессионализм и компетентность.

Средних медработников – 169 человек (укомплектованность 77,7 %). Имеют категории – 63 человека (высшая – 33, I – 21, II – 9). Категорийность средних медработников в ноябре 2017 г. – 38,4 %, в ноябре 2018 г. – 37,2 %.

Средний возраст врачей – 52 года, средних медработников – 41 года.

За ноябрь 2018 г. прибыло в поликлинику 28 человек: врачи – 5 и совместители – 2, СМР – 4 и совместители – 10, младший персонал – 1, прочий – 3 и совместители – 3.

Выбыло – 5 человек: врач – 1, СМР – 3, младший персонал – 0, прочий – 1.

Управленческий анализ может успешно выполнять свои задачи только при надлежащей его организации. Содержанием организации анализа является перечень мероприятий, связанных с изучением деятельности медицинских учреждений. В организации анализа работы учреждений выделяют следующие основные этапы: составление планов и программ проведения анализа, сбор необходимой информации, аналитическая обработка информации, оценка результатов деятельности учреждений,

обобщение результатов анализа. Каждый из них имеет определенное содержание.

Ко всему прочему, реальная ситуация в стране показывает, что существует серьезный разрыв в уровне проникновения современных IT-технологий, информационного наполнения и организации систем управленческого анализа и учета в различных медицинских учреждениях. Этот уровень неодинаков, он определяется рядом факторов, важнейшими из которых являются:

- правовой статус медицинского учреждения (казенное, бюджетное или автономное);
- его ведомственное подчинение;
- принадлежность учреждения к той или иной группе номенклатуры медицинских учреждений, утвержденной Министерством здравоохранения (поликлиника, стационар и т.д.);
- географическое расположение медицинского учреждения;
- организационная структура медицинского учреждения.

Изучая влияние выделенных факторов на уровень развития управленческого учета в медицинских государственных учреждениях, следует признать явное преимущественное положение медицинских учреждений г. Нур-Султан и Алматы в сравнении с учреждениями других регионов страны. Довольно часто медицинским учреждениям, находящимся в удаленных регионах страны, для решения задач, связанных с постановкой управленческого анализа и учета, как правило, не хватает административных и интеллектуальных, а главное – финансовых ресурсов.

Качественным фактором преимущества в конкурентной борьбе является использование новейших технологий в управлении и производстве медицинской услуги, за которыми стоят знания, навыки персонала и руководства и возможность их получения. Инновация – это создание новых источников удовлетворения покупателей. Инновационное мышление – связующее звено между творчеством и интеллектом, процесс принятия рациональных и эффективных управленческих решений. Инновационная деятельность медицинских организаций – это совокупность логического, креативного и инновационного мышлений. Несомненно, сфера здравоохранения каждый год модернизируется и совершенствуется. Появляются новейшие способы диагностики, новейшее медицинское оборудование и медикаменты. Все это можно отнести к объективным условиям макроинноваций. Но в то же время сегодня нельзя обойтись без микроинноваций, т.е. преобразований в структуре конкретного медицинского учреждения. Инновации на микроэкономическом уровне подразделяются

на инновации-продукты (медицинские услуги) и инновации-процессы (технологии оказания медицинских услуг и медицинской помощи). Концепция инновационной деятельности лечебно-профилактического учреждения включает в себя принципы:

- способность к формированию знаний, навыков, необходимых для создания медицинской услуги (помощи);
- формирование востребованности на рынке и условий для создания и удержания конкурентного преимущества создаваемых услуг;
- обеспечение условий взаимосвязи медицинского учреждения и рынка медицинских услуг.

Инновационная деятельность медицинского учреждения есть непрерывный процесс формирования и использования интеллектуального капитала, человеческого капитала (образование, квалификация, мотивация, уровень здоровья персонала), философии управления (корпоративная культура). Для любой другой организации вне сферы здравоохранения главной целью является поиск путей создания новых ценностей. А для медицинского учреждения основная цель – поддержание человеческого капитала остается прежней, изменяются лишь механизмы ее достижения.

ВЫВОДЫ

Таким образом, предназначение системы управленческого анализа и учета в медицинских государственных учреждениях состоит в информационной поддержке управленческих решений, направленных на:

- организацию контроля за использованием всех видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);
- повышение эффективности их использования;
- обеспечение должного качества предоставляемых медицинских услуг;
- повышение конкурентоспособности медицинского учреждения.

Здравоохранение – это высокотехнологичная и организационно развитая отрасль, которая выполняет особую социальную миссию, находясь в настоящее время в ограниченных условиях финансирования, нуждается в особом управленческом внимании со стороны государства. Управленческий анализ как инструмент управления экономикой здравоохранения призван и способен содействовать решению многих тактических и стратегических задач, стоящих в настоящее время перед медицинскими государственными учреждениями.

Для медицинского учреждения управленческий анализ – комплексная медико-социально-экономическая оценка его деятельности, его эффективности и определение путей повышения уровней социальной, экономической и медицинской эффективности медицинского учреждения

в целом. Итогом управленческого анализа является предоставление информации руководству медицинского учреждения, местным органам здравоохранения о положении дел в лечебно-профилактическом учреждении для принятия адекватных стратегических и тактических решений, выбора стратегии развития медицинской организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Рожнова, О. В.** Управленческий учет как глобальная учетная наука. // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 6. – С. 17–25.

2 **Вахрушина, М. А.** Управленческий учет как современная учетная парадигма бюджетных учреждений. // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. – № 1. – С. 74–89.

3 **Айгинин, А. А.** Проблемы вовлечения в экономический оборот интеллектуального потенциала российских предприятий. // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2013. – № 11.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

Н. Б. Тыныбаева¹, К. К. Нысанбеков²

«Павлодар қаласының № 5 емханасының» мысалында емдеу-алдын алу мекемесінің экономикалық-басқарушылық талдауы

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,

Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 12.03.20 түсті.

N. B. Tynybayeva¹, K. K. Nysanbekov²

Economic and management analysis of the therapy and preventive institution (on the example of Polyclinic № 5 of Pavlodar)

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University,

Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 12.03.20.

Медициналық ұйымдардың экономикалық мүдделерін, олардың Қаржы-шаруашылық қызметін, сайып келгенде макроэкономикалық саясаттың тиімділігін ғана емес, денсаулық сақтаудың негізгі мақсаттарына қол жеткізу дәрежесін анықтайды. Медициналық мекемелердің жұмысында көп нәрсе экономикалық және статистикалық факторлармен анықталғандықтан, емдеу-диагностикалық ұйымдардың басқарушылық талдауының тиімділігін

зерттеу мәселелерін ерекше атап өткен жөн, олардың қызметін талдау әдістеріне қосымша рөл берілген.

Мақалада медициналық ұйымның қызметін талдауға әдістемелік тәсілдер берілген. Медициналық мекемелер үшін бәсекеге қабілеттілікті, инвестициялық тартымдылықты бағалау және халыққа тегін медициналық көмек көрсету бойынша мемлекеттік кепілдіктер бағдарламасын орындау үшін мемлекеттік медициналық мекемелерді қаржыландыру көлемін талдау қажеттілігі негізделді.

The economic interests of medical organizations, their financial and economic activities, ultimately determine not only the effectiveness of macroeconomic policies, but also the degree to which the main goals of healthcare are achieved. Since much in the work of medical institutions is determined by economic and statistical factors, it is especially worth highlighting the problems of studying the effectiveness of managerial analysis of diagnostic and treatment organizations, the methods of analysis of which have been assigned a secondary role for quite some time.

The article presents methodological approaches to the analysis of the activities of a medical organization. It substantiates the need to assess competitiveness, investment attractiveness for medical institutions and analyze the volume of financing of state medical institutions to implement the program of state guarantees for the provision of free medical care to the population.

ГРНТИ 06.81.12

Н. Б. Тыныбаева¹, К. К. Нысанбеков²

¹магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

К ВОПРОСУ О ПРАКТИЧЕСКИХ ОСНОВАХ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИИ

Управленческий анализ как одна из составляющих бухгалтерского управленческого учета предназначен для удовлетворения информационных потребностей менеджмента и заключается в анализе деятельности предприятия с целью принятия оптимальных управленческих решений, способствующих его эффективному развитию. Методы управленческого анализа базируются на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержки, объем производства или реализации продукции.

В статье автор рассмотрел современные методы, которые применяются на каждом из этапов анализа, совокупность которых можно назвать инструментарием управленческого анализа.

Ключевые слова: управленческий анализ, эффективность, менеджмент, планирование, стратегия, предприятие, анализ, экономический анализ, методы анализа.

ВВЕДЕНИЕ

Рыночные условия функционирования обуславливают необходимость развития экономики в первую очередь на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, так как именно они, независимо от формы собственности или организационно-правовой формы, составляют основу экономики государства.

В условиях рыночной экономики важной составляющей развития становится налаженная система менеджмента, то есть система управления организации. Для того, чтобы организация работала на рынке эффективно, руководителю нужно конкретизировать цели и средства достижения целей. Для этого необходимо грамотно построить интегрированную систему

управления организацией, включающую управление производством, человеческими ресурсами, анализ рынка, конкурентов, внедрение новых информационных, технических и технологических разработок.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

При разработке стратегии предприятия управленцы должны исследовать внешнюю среду и ситуацию внутри компании. Необходимо выявить и раскрыть те внутренние переменные, которые представляют сильные и слабые стороны предприятия, оценить их важность и установить, какие из этих переменных могут стать основой конкурентных преимуществ. Для этого проводится управленческий анализ деятельности предприятия. Он играет существенную роль в развитии бизнеса, т.к. представляет собой комплексный анализ внутренних ресурсов и возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявляет стратегические проблемы.

Эффективность деятельности в организации в первую очередь и в наибольшей степени указывает, что те или иные управленческие решения оправданы в том смысле, что полученные результаты превосходят затраченные на них средства (эффективность, связанная с распределением ресурсов). В экономической науке это означает, что эффективность рассматривается как выбор наилучшего способа использования ограниченных ресурсов для осуществления перспективных программ. Таким образом, эффективность создаёт основу для оценки затрат и результатов, с помощью которой можно определить оптимальное распределение ресурсов на разные затратные программы, включая медицинскую помощь.

Экономические оценки всегда выполняются с одной главной целью – облегчения выбора между альтернативами использования имеющихся ресурсов. Выполняя такое исследование, необходимо понимать, что ценой выполнения той или иной медицинской программы являются не финансовые ресурсы, на неё потраченные, а та медицинская помощь, которую можно было бы оказать, используя эти деньги другим, более эффективным и продуктивным образом.

Таким образом, управленческий экономический анализ в большинстве своем связан с проблемой выбора, а, следовательно, должен, по возможности, выявить и рассмотреть все возможные альтернативы (включая вариант «оставить все, как было»). Первая задача экономического анализа состоит в выборе модели, используемой для исследования процесса функционирования системы, и определении критериев, полезных для принятия решения о распределении ограниченных ресурсов по различным направлениям их использования.

Другой важной чертой управленческого экономического анализа является то, что он работает и с затратами, и с результатами. Экономическую оценку можно определить, как сравнительный анализ альтернативных способов действия через рассмотрение затрат и результатов. Следовательно, вторая задача любой экономической оценки – идентификация, измерение, оценка и сравнение затрат и результатов рассматриваемых альтернатив. Эти задачи характеризуют все экономические оценки, включая и те, которые связаны со здравоохранением на любом уровне иерархии, включая и отдельные лечебно-профилактические учреждения.

По итогам проведения управленческого анализа предприятия можно выявить переоценивает или, наоборот, недооценивает компания свои возможности и возможности своих конкурентов, каким требованиям рынка оно придает чересчур большое или, наоборот, слишком малое значение.

К особенностям управленческого анализа следует отнести

- комплексное изучение всех сторон деятельности организации;
- интеграцию учета, анализа, планирования и принятия решений в организации;
- использование всех доступных источников информации;
- ориентацию результатов анализа на принятие руководством организации эффективных управленческих решений;
- отсутствие внешней регламентации;
- максимальную закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны.

Направлениями управленческого анализа предприятия являются анализ ресурсов [1] и анализ результатов [2].

На каждом из этапов анализа применяют соответствующие методы, совокупность которых можно назвать инструментарием управленческого анализа.

Метод сравнения. Данный метод позволяет определить общее и специфическое в экономических явлениях, изучить изменения исследуемых объектов, тенденции и закономерности их развития. Метод сравнения применяется в следующих типичных ситуациях:

- оценка выполнения плана – сопоставление плановых и фактических значений показателей;
- определение тенденции развития экономических процессов – сравнение фактических значений показателей со значениями прошлых отчетных периодов;
- управление затратами – сравнение фактических значений показателей с нормативными;

– выявление неиспользованных резервов – сопоставление значений показателей разных предприятий одной отрасли со средними данными (по материалам государственной статистики или рейтинговых агентств);

– выбор наилучшего управленческого решения – сопоставление вариантов управленческих решений;

– расчет количественного влияния факторов на результативный показатель – сравнение результатов деятельности до и после изменения какого-либо фактора.

Метод цепных подстановок. Это универсальный метод детерминированного факторного анализа, позволяющий выявить влияние изменения факторных показателей на колебания результативного показателя. Применение способа цепных подстановок требует знания взаимосвязи факторов, их соподчиненности, умения правильно их классифицировать и систематизировать, поскольку от порядка постановки зависят результаты расчетов.

Метод абсолютных разниц. Этот метод применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста значения исследуемого фактора на базовый уровень факторов, которые находятся справа от него, и на текущий уровень факторов, расположенных слева от него в модели. Хотя его использование ограничено, но благодаря своей простоте он получил широкое применение в экономическом анализе.

Метод относительных разниц. Данный метод применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе. При этом используются индексы факторов, последовательно влияющие на результативный показатель.

Интегральный метод. Он применяется для измерения влияния факторов в различных моделях. Использование этого способа позволяет получать более точные результаты расчета влияния факторов по сравнению со способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц, поскольку дополнительный прирост результативного показателя от взаимодействия факторов присоединяется не к последнему фактору, а делится поровну между ними.

Индексный метод. Индекс – это показатель относительного изменения данного уровня исследуемого явления по сравнению с другим его уровнем, принятым за базу сравнения. В качестве такой базы может быть использован уровень за какой-либо прошлый период времени (динамический индекс) или уровень того же явления по другой территории (территориальный индекс).

Индексы являются важным инструментом исследования в тех случаях, когда необходимо сравнить во времени или пространстве две совокупности, элементы которых непосредственно суммировать нельзя. Применение индексного метода позволяет

– получить характеристику общего изменения уровня сложного социально-экономического явления;

– провести анализ влияния каждого из факторов на изменение индексируемой величины путем элиминирования воздействия прочих факторов;

– изучить анализ влияния структурных сдвигов на изменение индексируемой величины.

Средние величины. Они используются в комплексном экономическом анализе для обобщения количественной характеристики совокупности однородных явлений по определенному признаку. При проведении комплексного экономического анализа используют практически все виды средних величин: среднюю арифметическую простую, среднюю арифметическую взвешенную, среднюю геометрическую, среднюю хронологическую, среднюю гармоническую.

Использование средних величин в управленческом анализе имеет свои сильные и слабые стороны. Преимущество заключается в том, что расчет средней величины позволяет получить обобщенную характеристику и выявить определенные тенденции и закономерности в развитии экономических явлений. Слабость заключается в том, что средние величины сглаживают отдельные негативные и позитивные тенденции в деятельности внутри исследуемого периода, поэтому, используя при проведении комплексного экономического анализа средние величины, следует раскрыть их содержание, дополняя среднегрупповыми показателями, а при необходимости – индивидуальными.

Относительные показатели. Они показывают соотношение величины изучаемого явления с величиной какого-либо другого явления или с величиной этого явления, но взятой за другой период или по другому объекту. Их получают в результате деления одной величины на другую, которая принимается за базу сравнения.

Группировка. Это метод деления массы изучаемой совокупности объектов на качественно однородные группы по соответствующим признакам. Аналитические группировки используют для определения наличия, направления и формы связи между изучаемыми показателями. По сложности построения группировки бывают простыми и комбинированными.

Простые группировки позволяют изучить взаимосвязь между явлениями, сгруппированными по одному избранному аналитическому признаку. Комбинированных группировок исследуют сложные связи между явлениями. Для этого совокупность данных делится на группы по одному признаку, а затем внутри каждой группы – по другому признаку.

В условиях централизации учета медицинских учреждений группировка приобретает важное значение при анализе сводных отчетов. Она позволяет выявить передовые и отстающие учреждения, изыскать и мобилизовать скрытые резервы повышения эффективности работы за счет использования опыта передовых учреждений и оказания помощи отстающим.

Балансовый метод. Он служит главным образом для отражения соотношений, пропорций двух групп взаимосвязанных экономических показателей, итоги которых должны быть тождественными. Он широко используется при анализе обеспеченности предприятия трудовыми, финансовыми ресурсами, сырьем, топливом, материалами, основными средствами производства и т.д., а также при анализе полноты их использования. Как вспомогательное средство балансовый метод используется в анализе для проверки правильности определения влияния различных факторов на прирост величины результативного показателя. В детерминированном анализе алгебраическая сумма величины влияния отдельных факторов должна соответствовать величине общего прироста результативного показателя.

Имитационное моделирование. Решение многих задач управленческого анализа возможно лишь при использовании экономико-математического моделирования, построения имитационных моделей и систем, позволяющих прогнозировать финансовые результаты в условиях неопределенности и риска. Развитие информационных технологий позволяет воспользоваться для целей проведения управленческого анализа результатами исследований в области построения имитационных моделей, способных решать слабоструктурируемые задачи. Имитационное моделирование (метод сценариев, ситуационный метод, позиционирование) предоставляет возможность экспериментировать с производственно-финансовыми процессами (существующими или предполагаемыми) в тех случаях, когда делать это на реальном объекте либо невозможно, либо нецелесообразно. Имитационное моделирование в значительной степени опирается на теории вычислительных систем, математику, теорию вероятностей и статистику. В процессе построения имитационной модели вместе с тем могут применяться регрессионный и корреляционный виды анализа. Имеющиеся в этой

области научные результаты также необходимо использовать в системе управленческого учета.

Математическое программирование. Этот метод исследования операций, при помощи которого решаются проблемы, связанные с тем, что оптимальная стоимость стандартно является предметом определенных ограничений. Математическое программирование включает в себя линейное, квадратичное и динамическое программирование.

Ситуационный метод. Это оценка возможных изменений в деятельности фирмы с учетом влияния действующих внешних факторов, т.е. факторов, на которые данная компания повлиять практически не может. Также ситуационный анализ – стадия процесса планирования маркетинга, на которой происходит понимание внешней среды и рынка, выявление возможностей и угроз, оценка конкурентной позиции фирмы.

Позиционирование. Это последний этап принятия стратегических решений, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. За этим этапом следует непосредственная разработка комплекса маркетинга. Также позиционирование – это маркетинговые и рекламные мероприятия по обеспечению компании, товара, услуги определенным местом, нишей на рынке, конкурентоспособностью, расширением клиентуры, возможными потребителями.

Анкетирование. Это средство получения информации для обследования, которое применяется в экономических, социологических, социально-психологических, демографических исследованиях. При анкетировании каждому лицу из группы, выбранной для анкетирования, необходимо ответить на вопросы анкеты. Вопросы бывают открытые (дается свободный ответ) и закрытые (ответ состоит в выборе из нескольких предлагаемых в анкете утверждений).

Опрос. Это способ получения социологической информации о различных потребностях или удовлетворенности опрашиваемых групп. Опросы могут проводиться методом анкетирования или методом интервьюирования. Также с помощью опроса потребителей определяется, с какими качествами, возможностями ассоциируется у потребителя марка известного товара.

Анализ задач с помощью «дерева решений». Этот метод позволяет решать оптимизационные задачи. Подобная методика в значительной упрощенном варианте используется для построения дерева клинических решений с целью выполнения экономической оценки производится расчёт ожидаемых расходов по каждой стратегии действий. После этого различные варианты стратегий сравниваются между собой по величине расходов, ожидаемых при их реализации.

Сводка. Форма совокупного (обобщенного) представления различных показателей для оценки какого-либо процесса. Наиболее часто она состоит в разработке аналитических таблиц и применяется для характеристики влияния различных факторов на изучаемые показатели.

Также выделяют следующие методы оценки и анализа деятельности учреждений здравоохранения, которые представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Методы оценки и анализа деятельности учреждений здравоохранения

Метод	Объект оценки	Область применения
Статистический метод	1. Ресурсы (кадры, финансирование, материально-техническое обеспечение). 2. Объёмы работы (нагрузка). 3. Качество медицинской помощи.	1. Оценка эффективности результатов работы. 2. Планирование деятельности. 3. Обоснование потребности в ресурсах.
Метод экспертных оценок	1. Ресурсы (кадры, материально-техническая база). 2. Выбор и применение медицинских технологий, их соответствие стандартам, эффективность медицинской помощи.	1. Оценка объёма и качества медицинской помощи. 2. Организация клинико-экспертной работы. 3. Планирование деятельности. 4. Лицензирование и аккредитация.
Метод медико-экономического анализа	1. Объём плановых и фактических затрат на медицинскую помощь, нагрузка врачей. 2. Использование ресурсов (включая нагрузку медицинского персонала).	1. Оценка эффективности. 2. Контроль объёмов и качества медицинской помощи. 3. Оценка объёмов работы, оплаты труда. 4. Обоснование потребности в финансировании ЛПУ.
Опросный метод	Степень удовлетворенности населения качеством медицинской помощи.	Планирование мероприятий по улучшению качества медицинской помощи.
Комплексный (комбинированный) метод	Объём и качество медицинской помощи с использованием информационных технологий, стандартов и квалиметрии.	Планирование мероприятий по улучшению качества медицинской помощи.

Систематизация основных типов экономического анализа, которые используются в системе здравоохранения, приведена в Таблице 2.

Таблица 2 – Основные виды управленческого экономического анализа в здравоохранении

Суть управленческого анализа состоит в сравнительном сопоставительном анализе альтернативных возможностей в терминах предполагаемых затрат на их реализацию и ожидаемых последствий от внедрения.				
		Проверяются ли оба элемента программ: затраты (входы) и результаты (выходы)?		
		НЕТ		ДА
		Проверяются только результаты	Проверяются только затраты	
Предполагается ли сравнивать две или более альтернативных программ?	НЕТ	Метод частичной оценки: Оценка выходных характеристик программы (Outcome description)	Метод частичной оценки: Описание затрат на реализацию программы (Cost description)	Метод частичной оценки: Описание затрат на реализацию программы и её выходных характеристик (Cost-outcome description)
	ДА	Метод частичной оценки: Оценка действенности или эффективности (Efficacy or effectiveness evaluation)	Метод частичной оценки: Анализ затрат (Cost analysis)	Методы полной экономической оценки: 1. Анализ «затраты – эффективность» (cost-effectiveness analysis); 2. Анализ «минимизация затрат» (cost minimization analysis); 3. Анализ «затраты – полезность» (cost-utility analysis); 4. Анализ «затраты – выгода» (cost-benefit analysis).

Использование любого из методов проведения экономического и управленческого анализа предусматривает наличие информации. Экономическая информация – это совокупность сведений, характеризующих экономическую сторону производства и являющихся объектом хранения, передачи и преобразования. Создание рационального потока информации опирается на основные принципы:

- выявление информационных потребностей и способов эффективного их удовлетворения;
- объективность отражения процессов производства, обращения, распределения и потребления;
- использование природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

- единство информации, поступающей из различных источников (оперативный, статистический, бухгалтерский учет);
- оперативность информации;
- разработка программ использования и анализа первичной информации для целей управления.

При этом система аналитической обработки информации носит самостоятельный характер.

Эксперты выделяют следующие виды экономической информации:

- Плановая информация. Планирование текущее (год, квартал, месяц) и перспективное (3–5 лет).

- Оперативная информация. Процесс оперативного наблюдения за ходом выполнения деятельности предприятия и совершением хозяйственных операций по данным оперативных сводок и первичных документов. Содержание и порядок записей данных оперативного учета должны, во-первых, обеспечить возможность оперативного вмешательства в процесс выполнения деятельности, во-вторых, обеспечить передачу необходимой информации за пределы объекта оперативной информации.

Бухгалтерская информация. Обобщающий вид информации носит характер сплошной, непрерывной и системной. Обобщающий вид информации обеспечивается сущностью ведения бухгалтерского учета, который ведется в денежной оценке всех хозяйственных операций. Бухгалтерский учет и ответственность содержат основную информацию, подтверждаемую документами.

Статистическая информация. Изучает использование рабочего времени, выполнение нормы выработки, динамику изменения производительности труда, используя самостоятельные статистические сплошные и выборочные наблюдения.

Все представленные виды экономической информации взаимосвязаны между собой.

Для выбора правильного и рационального направления в планировании основных показателей, а также для сохранения четкой перспективы при накоплении информации эксперты советуют соблюдать некоторые основные принципы сбора и анализа данных:

- больше информации – не значит лучше;
- если вопрос требует количественного анализа, не собирайте количественные данные;
- начинайте с плана сбора данных;
- соотнесите нужные данные и источники перед началом сбора информации;

- проверяйте данные, так как они не должны нести противоречий, должны быть совместимы друг с другом;
- в случае противоречий четко определяйте, какие данные лучше и по какой причине;
- методы и инструменты анализа должны соответствовать содержанию вопросов, для решения которых применяют этот анализ.

Наиболее современными являются методы полной экономической оценки, при реализации которых обеспечивается не только сопоставление затрат и результатов, но и предоставляется возможность сравнивать альтернативные варианты. Затраты в здравоохранении в основном представлены затратами ресурсов и негативными атрибутами нездоровья населения (например, ущерб от заболеваемости, смертности трудоспособной части населения и т.д.). Результаты и критерии их оценки являются сложной проблемой для здравоохранения. В первую очередь это связано с отсутствием адекватных экономических и натуральных показателей оценки деятельности как системы здравоохранения в целом, так и системы отдельного лечебно-профилактического учреждения. Особое значение анализ эффективности оказания медицинской помощи приобретает в настоящее время, когда медицинские учреждения получили определённую самостоятельность в сочетании с жестким дефицитом финансовых ресурсов. В этих условиях приобретает значение поиск эффективных методов управления учреждениями здравоохранения и оценка результатов их деятельности.

Но в данном вопросе возникает ряд затруднительных факторов, таких как:

- общая теория медико-экономического анализа, так же как её методы, подходы и терминология находятся в стадии становления;
- многие понятия о качестве и эффективности трактуются неоднозначно, а в ряде случаев даже противоречиво;
- лечебно-профилактические учреждения как сложные системы настолько отличаются по комплексу своих сущностей (объектов, состояний, функций, характеристик), что и информация о них гораздо сложнее и существенно отличается от той, которую используют для других сложных систем при создании математических моделей.

Методы анализа, хотя и позволяют получить количественные оценки величины затрат и результатов программы, качественно представляют собой лишь те рамки, в которых производится определение и представление экономических и управленческих факторов, влияющих на принятие решения. Будут ли факторы, представленные в анализе, фактически использованы при принятии конкретного решения, будут ли ограничения экономической

оценки существенно снижать её полезность для конкретной ситуации – это, в итоге, остается на усмотрение лица, принимающего решения.

Большое значение в разработке методов экономического и управленческого анализа имеют работы доктора медицинских наук И. А. Тогунова по имитационному моделированию в экономике здравоохранения. С использованием международного опыта исследований в области маркетинга профессором разработана модель медицинской деятельности маркетинговой (рыночной) системы здравоохранения. В работах поиск современных приёмов управления в условиях рыночных отношений сводится к методам моделирования, в широком и конкретном смыслах этого понятия. Метод этот заключается, во-первых, в поиске и вскрытии структурных и функциональных взаимоотношений элементов управляемой системы; во-вторых, в построении соответствующих этим закономерностям, моделей, адекватных как системам общего маркетинга, так и его (маркетинга) частным приложениям; в-третьих, в экспериментальном моделировании в целях поиска определённых оптимальных состояний системы. Конечной целью исследования являлось определение оптимального варианта финансирования деятельности врачей медицинских учреждений [3].

ВЫВОДЫ

Оценка показателей экономического управленческого анализа позволяет выявлять ошибки и нарушения в работе медицинских учреждений, и на этой основе не только проводить мероприятия по совершенствованию лечебно-диагностического процесса, но и целенаправленно и планомерно осуществлять контроль над расходованием средств, участвовать в рациональном распределении фонда оплаты труда и помогать администрации принимать правильные управленческие решения. В конечном итоге, этот анализ направлен на повышение качества и эффективности медицинской помощи населению.

Таким образом, аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении производством должны быть направлены на повышение экономической эффективности принимаемых управленческих решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Баканов, М. И., Мельник, М. В., Шеремет, А. Д.** Теория экономического анализа. – М. : Финансы и статистика, 2005.

2 **Маркарьян, Э. А., Маркарьян, С. Э., Герасименко, Г. П.** Управленческий анализ в отраслях : учебное пособие. – М. : ИКЦ «МарТ», 2004.

3 **Тогунов, И. А.** Управление персоналом / Учебно-методическое пособие, Владимир, ВФ РАГС, 2008.

Материал поступил в редакцию 12.03.20.

Н. Б. Тыныбаева¹, К. К. Нысанбеков²

Ұйымдардағы экономикалық басқаруды өткізу тәжірибесі туралы сұрақтары

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 12.03.20 түсті.

N. B. Tynybayeva¹, K. K. Nysanbekov²

To the question of practical bases of carrying out an economic management analysis in the organization

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 12.03.20.

Басқарушылық талдау бухгалтерлік басқару есебінің құрамдас бөлігі ретінде менеджменттің ақпараттық қажеттіліктерін қанағаттандыруға арналған және кәсіпорынның тиімді дамуына ықпал ететін оңтайлы басқару шешімдерін қабылдау мақсатында қызметін талдаудан тұрады. Басқарушылық талдау әдістері маңызды экономикалық көрсеткіштердің үш тобы арасындағы қатынасты зерттеуге негізделді: шығындар, өндіріс көлемі немесе өнімді өткізу.

Мақалада автор талдаудың әрбір кезеңінде қолданылатын қазіргі заманғы әдістерді қарастырды, олардың жиынтығын басқару талдауының құралы деп атауға болады.

Management analysis as one of the components of management accounting is designed to meet the information needs of management and consists in analyzing the activities of the enterprise with the aim of making optimal management decisions that contribute to its effective development. Management analysis methods are based on the study of the relationship between three groups of the most important economic indicators: costs, volume of production or sales of products.

In the article, the author considered modern methods that are used at each of the stages of analysis, the totality of which can be called the tools of managerial analysis.

**ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ПГУ ИМЕНИ С. ТОРАЙГЫРОВА
(«ВЕСТНИК ПГУ», «НАУКА И ТЕХНИКА КАЗАХСТАНА»,
«КРАЕВЕДЕНИЕ»)**

Редакционная коллегия просит авторов руководствоваться следующими правилами при подготовке статей для опубликования в журнале.

Научные статьи, представляемые в редакцию журнала должны быть оформлены согласно базовым издательским стандартам по оформлению статей в соответствии с ГОСТ 7.5-98 «Журналы, сборники, информационные издания. Издательское оформление публикуемых материалов», пристатейных библиографических списков в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами:

– В журналы принимаются статьи по всем научным направлениям в

1 экземпляре, набранные на компьютере, напечатанные на одной стороне листа с полями 30 мм со всех сторон листа, электронный носитель со всеми материалами в текстовом редакторе «Microsoft Office Word (97, 2000, 2007, 2010) для WINDOWS».

– Общий объем статьи, включая аннотации, литературу, таблицы, рисунки и математические формулы не должен превышать **12 страниц печатного текста**. *Текст статьи: кегль – 14 пунктов, гарнитура – Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка).*

Статья должна содержать:

1 **ГРНТИ** (Государственный рубрикатор научной технической информации);

2 **Инициалы и фамилия** (-и) автора (-ов) – на казахском, русском и английском языках (прописными буквами, жирным шрифтом, абзац 1 см по левому краю, см. образец);

3 **Ученую степень, ученое звание;**

4 **Аффилиация** (факультет или иное структурное подразделение, организация (место работы (учебы)), город, область, страна, почтовый индекс) – на казахском, русском и английском языках;

5 **E-mail;**

6 **Название статьи** должно отражать содержание статьи, тематику и результаты проведенного научного исследования. В название статьи необходимо вложить информативность, привлекательность и уникальность (не более 12 слов, заглавными прописными буквами, жирным шрифтом, абзац 1 см по левому краю, на трех языках: русский, казахский, английский, см. образец);

7 **Аннотация** – краткая характеристика назначения, содержания, вида, формы и других особенностей статьи. Должна отражать основные и ценные, по мнению автора, этапы, объекты, их признаки и выводы проведенного исследования. Дается на казахском, русском и английском языках (рекомендуемый объем аннотации – не менее 100 слов, прописными буквами, нежирным шрифтом 12 кегль, абзацный отступ слева и справа 1 см, см. образец);

8 **Ключевые слова** – набор слов, отражающих содержание текста в терминах объекта, научной отрасли и методов исследования (оформляются на языке публикуемого материала: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см.). Рекомендуемое количество ключевых слов – 5-8, количество слов внутри ключевой фразы – не более 3. Задаются в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке (см. образец);

9 **Основной текст статьи** излагается в определенной последовательности его частей, включает в себя:

– слово **ВВЕДЕНИЕ / КІРІСПЕ / INTRODUCTION** (*нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре см. образец*).

Необходимо отразить результаты предшествующих работ ученых, что им удалось, что требует дальнейшего изучения, какие есть альтернативы (если нет предшествующих работ – указать приоритеты или смежные исследования). Освещение библиографии позволит отгородиться от признаков заимствования и присвоения чужих трудов. Любое научное изыскание опирается на предыдущие (смежные) открытия ученых, поэтому обязательно ссылаться на источники, из которых берется информация. Также можно описать методы исследования, процедуры, оборудование, параметры измерения, и т.д. (не более 1 страницы).

– слова **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ / НЕГІЗГІ БӨЛІМ / MAIN PART** (*нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре*).

Это отражение процесса исследования или последовательность рассуждений, в результате которых получены теоретические выводы. В научно-практической статье описываются стадии и этапы экспериментов или опытов, промежуточные результаты и обоснование общего вывода в виде математического, физического или статистического объяснения. При необходимости можно изложить данные об опытах с отрицательным результатом. Затраченные усилия исключают проведение аналогичных испытаний в дальнейшем и сокращают путь для следующих ученых. Следует описать все виды и количество отрицательных результатов, условия их получения и методы его устранения при необходимости. Проводимые исследования предоставляются в наглядной форме, не только экспериментальные, но и теоретические. Это могут быть таблицы, схемы, графические модели, графики, диаграммы и т.п. Формулы, уравнения, рисунки,

фотографии и таблицы должны иметь подписи или заголовки (*не более 10 страниц*).

– слово **ВЫВОДЫ / ҚОРЫТЫНДЫ / CONCLUSION** (*нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре*).

Собираются тезисы основных достижений проведенного исследования. Они могут быть представлены как в письменной форме, так и в виде таблиц, графиков, чисел и статистических показателей, характеризующих основные выявленные закономерности. Выводы должны быть представлены без интерпретации авторами, что дает другим ученым возможность оценить качество самих данных и позволит дать свою интерпретацию результатов (*не более 1 страницы*).

10 Список использованных источников включает в себя:

– слова **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ / ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ / REFERENCES** (*Нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре*).

Очередность источников определяется следующим образом: сначала последовательные ссылки, т.е. источники на которые вы ссылаетесь по очередности в самой статье. Затем дополнительные источники, на которых нет ссылок, т.е. источники, которые не имели место в статье, но рекомендованы вами для кругозора читателям, как смежные работы, проводимые параллельно. Рекомендуемый объем не более чем из 20 наименований (ссылки и примечания в статье обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Статья и список литературы должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.5-98; ГОСТ 7.1-2003 (*см. образец*).

11 Иллюстрации, перечень рисунков и подрисовочные надписи к ним представляются по тексту статьи. В электронной версии рисунки и иллюстрации представляются в формате TIF или JPG с разрешением не менее 300 dpi.

12 Математические формулы должны быть набраны в Microsoft Equation Editor (*каждая формула – один объект*).

На отдельной странице (после статьи)

В бумажном и электронном вариантах приводятся полные почтовые адреса, номера служебного и домашнего телефонов, e-mail (для связи редакции с авторами, не публикуются);

Информация для авторов

Все статьи должны сопровождаться **двумя рецензиями** доктора или кандидата наук для всех авторов. Для статей, публикуемых в журнале «Вестник ПГУ» химико-биологической серии, требуется экспертное заключение.

Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи.

При необходимости статья возвращается автору на доработку. За содержание статьи несет ответственность Автор.

Статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и возвращаются авторам.

Датой поступления статьи считается дата получения редакцией ее окончательного варианта.

Статьи публикуются по мере поступления.

Периодичность издания журналов – четыре раза в год (ежеквартально).

Статью (бумажная, электронная версии, оригиналы рецензий и квитанции об оплате) следует направлять по адресу:

140008, Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64,

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Издательство «Кереку», каб. 137.

Тел. 8 (7182) 67-36-69, (внутр. 1147).

E-mail: kereku@psu.kz

www.vestnik.psu.kz

Оплата за публикацию в научном журнале составляет **5000 (Пять тысяч) тенге.**

РГП на ПХВ Павлодарский
государственный университет имени
С. Торайгырова
РНН 451800030073
БИН 990140004654

АО «Цеснабанк»
ИИК KZ57998FTB00 00003310
БИК TSESKZK A
Кбе 16
Код 16
КНП 861

РГП на ПХВ Павлодарский
государственный университет имени
С. Торайгырова
РНН 451800030073
БИН 990140004654

АО «Народный Банк Казахстана»
ИИК KZ156010241000003308
БИК HSBKZKX
Кбе 16
Код 16
КНП 861

ОБРАЗЕЦ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ:

ГРНТИ 396.314.3

А. Б. Есимова

к.п.н., доцент

Гуманитарно-педагогический факультет,

Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Ясави,

г. Туркестан, 161200, Республика Казахстан

e-mail: ad-ad_n@mail.ru

**СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
В РЕАЛИЗАЦИИ РЕПРОДУКТИВНОГО МАТЕРИАЛА**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с кодификацией норм устной речи в орфоэпических словарях, являющихся одной из отраслей ортологической лексикографии. Проводится анализ составления первых орфоэпических словарей, говорится о том, что в данных словарях большее внимание уделяется устной орфографии в традиционном применении, а языковые нормы устной речи остались вне внимания. Также отмечается, что нормы устной речи занимают особое место в языке программ средств массовой информации, таких как радио и телевидение, и это связано с тем, что диктор читает свой текст в микрофон четко по бумажке. В статье также выявлены отличия устной и письменной речи посредством применения сравнительного метода, и это оценивается как один из оптимальных способов составления орфоэпических словарей.

Ключевые слова: репродуктивное поведение, семейно-родственные связи.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время отрасль мобильной робототехники переживает бурное развитие. Постепенно среда проектирования в области мобильной ...

Продолжение текста

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

На современном этапе есть тенденции к стабильному увеличению студентов с нарушениями в состоянии здоровья. В связи с этим появляется необходимость корректировки содержания учебно-тренировочных занятий по физической культуре со студентами, посещающими специальные медицинские группы в ...

Продолжение текста публикуемого материала

ВЫВОДЫ

В этой статье мы представили основные спецификации нашего мобильного робототехнического комплекса...

Продолжение текста

Пример оформления таблиц, рисунков, схем:

Таблица 1 – Суммарный коэффициент рождаемости отдельных национальностей

	СКР, 1999 г.	СКР, 1999 г.
Всего	1,80	2,22

Диаграмма 1 – Показатели репродуктивного поведения

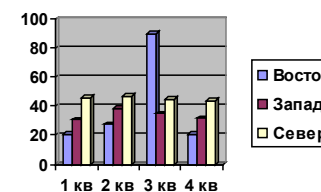


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Эльконин, Д. Б. Психология игры [Текст] : научное издание / Д. Б. Эльконин. – 2-е изд. – М. : Владос, 1999. – 360 с. – Библиогр. : С. 345–354. – Имен. указ. : С. 355–357. – ISBN 5-691-00256-2 (в пер.).

2 Фришман, И. Детский оздоровительный лагерь как воспитательная система [Текст] / И. Фришман // Народное образование. – 2006. – № 3. – С. 77–81.

3 Антология педагогической мысли Казахстана [Текст] : научное издание / сост. К. Б. Жарикбаев, сост. С. К. Калиев. – Алматы : Рауан, 1995. – 512 с. : ил. – ISBN 5625027587.

4 http://www.mari-el.ru/mmlab/home/AI/4/#part_0.

A. B. Esimova

Отбасылық-туысты қатынастар репродуктивті мінез-құлықты жүзеге асырудағы әлеуметтік капитал ретінде

Гуманитарлық-педагогикалық факультеті,
Қ. А. Ясави атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті,
Түркістан қ., 161200, Қазақстан Республикасы.

A. B. Yesimova

The family-related networks as social capital for realization of reproductive behaviors

Faculty of Humanities and Education,
K. A. Yesevi International Kazakh-Turkish University,
Turkestan, 161200, Republic of Kazakhstan.

Мақалада ортологиялық лексикографияның бір саласы – орфоэпиялық сөздіктердегі ауызша тіл нормаларының кодификациялануымен байланысты мәселелер қарастырылады. Орфоэпиялық сөздік құрастырудың алғашқы тәжірибелері қалай болғаны талданып, дәстүрлі қолданыстағы ауызша емлесімен, әсіресе мектеп өмірінде жазба сөзге ерекше көңіл бөлініп, ал ауызша сөздің тілдік нормалары назардан тыс қалғаны айтылады. Сонымен қатар ауызша сөз нормаларының бұқаралық ақпарат құралдары – радио, телевизия хабарлары тілінде ерекше орын алуы микрофон алдында диктордың сөзді қағаз бойынша нақпа-нақ, тақпа-тақ айтуымен байланысты екені атап көрсетіледі. Сөздікте ауызша сөзбен жазба сөздің салғастыру тәсілі арқылы олардың айырмасын айқындалғаны айтылып, орфоэпиялық сөздік құрастырудың бірден-бір оңтайлы жолы деп бағаланады.

The questions, related to the norms of the oral speech codification in pronouncing dictionary are the one of the Orthologous Lexicography field, are examined in this article. The analysis of the first pronouncing dictionary is conducted, the greater attention in these dictionaries is spared to verbal orthography in traditional application, and the language norms of the oral speech remained without any attention. It is also marked that the norms of the oral speech occupy the special place in the language of media programs, such as radio and TV and it is related to that a speaker reads the text clearly from the paper. In the article the differences of the oral and writing language are also educed by means of application of comparative method and it is estimated as one of optimal methods of the pronouncing dictionary making.

ПУБЛИКАЦИОННАЯ ЭТИКА

Редакционная коллегия журнала «Вестник ПГУ. Серия экономическая» в своей работе придерживается международных стандартов по этике научных публикаций и учитывает информационные сайты авторитетных международных журналов.

Редакционная коллегия журнала, а также лица, участвующие в издательском процессе в целях обеспечения высокого качества научных публикаций, избежание недобросовестной практики в публикационной деятельности (использование недостоверных сведений, изготовление данных, плагиат и др.), обеспечения общественного признания научных достижений обязаны соблюдать этические нормы и стандарты, принятые международным сообществом и предпринимать все разумные меры для предотвращения таких нарушений.

Редакционная коллегия ни в коем случае не поощряет неправомерное поведение (плагиат, манипуляция, фальсификация) и приложить все силы для предотвращения наступления подобных случаев. В случае, если редакционной коллегии станет известно о любых неправомерных действиях в отношении опубликованной статьи в журнале или в случае отрицательного результата экспертизы редколлегий статья отклоняется от публикации.

Теруге 12.03.2020 ж. жіберілді. Басуға 20.03.2020 ж. қол қойылды.

Пішімі 70x100 $\frac{1}{16}$. Кітап-журнал қағазы.

Шартты баспа табағы 9,2.

Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.

Компьютерде беттеген: А. К. Шукурбаева

Корректорлар: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас

Тапсырыс №3629

Сдано в набор 12.03.2020 г. Подписано в печать 20.03.2020 г.

Формат 70x100 $\frac{1}{16}$. Бумага книжно-журнальная.

Усл.печ.л 9,2. Тираж 300 экз. Цена договорная.

Компьютерная верстка: А. К. Шукурбаева

Корректоры: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас

Заказ №3629

«Toraighyrov University» баспасынан басылып шығарылған

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

«Toraighyrov University» баспасы

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

67-36-69

e-mail: kereku@psu.kz

www.vestnik.psu.kz