

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

№ 3 (2017)

Павлодар

МАЗМҰНЫ**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

Экономическая серия

выходит 4 раза в год

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на учет средства массовой информации

№ 14211-Ж

выдано

Министерством культуры, информации и общественного согласия
Республики Казахстан**Бас редакторы – главный редактор**

Орсариев А. А.

*доктор PhD***Браувайлер Ганс-Кристиан**, д.э.н., профессор, Германия (главный редактор);**Эрназаров Т. Я.**, к.т.н., профессор (зам. гл. редактора);**Титков А. А.**, к.э.н., профессор (отв. секретарь);**Редакция алқасы – Редакционная коллегия****Алпысбаева С. Н.**, д.э.н., профессор;**Апенько С. Н.**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Инновационное и проектное управление» ОмГУ имени Ф. Достоевского (г. Омск, РФ.);**Асенова К.**, доктор PhD, ассоциированный профессор университета Национальной и мировой экономики (г. София, Болгария);**Омирбаев С. М.**, д.э.н., профессор;**Сальжанова З. А.**, д.э.н., профессор;**Алимбаев А. А.**, д.э.н., профессор;**Сагова Р. К.**, д.э.н., профессор;**Шокубаева З. Ж.** (тех. редактор).**Абенова А. Т.**

Шағын және орта бизнесті несиелендірудің ерекшеліктері9

Апушева К. Б., Сартова Р. Б.

Қазақстанда банк жүйесінің қалыптасу тарихы16

Арқатова А. А., Асылханова А. К., Попп Л. А.Қазақстан Республикасының банк секторының
инновациялық даму мәселелері27**Дисюпова Л. А., Сартова Р. Б.**Методологиялық негіздер коммерциялық банктің қаржы
қызметі мен сарапшылығының нәтижесі34**Досымов Д. А.**Жоғары қосылған құны бар өндірісті дамуының факторы ретінде
инновациялық әлеуетті43**Ертіс А. Е., Сартова Р. Б.**Қаржылық контроллинг тиімді тетігінің құралымы басқару
компаниясы ретінде53**Ешімов Д. А., Әділбеков Б. С., Әмірханов М. М.**

Бюджеттік қаржыны жекешілік капитал арқылы өмірге еңгізуін талдау65

Зарлық М. А.Павлодар өңірінің тартымдылығы мен инвестициялық
әлеуетін арттырудағы негізгі мәселелер82**Зейнешев Е. Х.**Креативті экономика – бизнес және ұлттық экономиканы
жаңғыртудағы жаңа инновациялық бағыт89**Кенебаева А. С.**

Ауылдық туризм үшін бизнес желілерін (нетворкинг) қалыптастыру94

Кенебаева А. С.Қонақ үй және мейрамхана бизнесі саласындағы
тұтынушылық болжамдар мен сервис сапасын тұтынушы
мінез-құлқы тұрғысынан басқару103**Рахимова М. А.**Қазақстан Республикасындағы интернет-банкингтің
қалыптасудағы мүмкіндіктері108**Рахимова С. А., Мухаметжан С. Қ., Апсалимов С. С.,****Кузаиров О. К., Ткачева А. И.**Ғылыми жобалардың электронды дерекқоры:
шығу тарихы, алгоритмі, нәтижелері114**О. К. Рыскелді**

Павлодар облысының инвестициялық климаты126

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

Сабырбек М. А., Багадатов М. К., Ещанов Р. С. Қазақстан экономикасының негізгі салаларын дамыту үшін шетелдік инвесторлармен мемлекеттік-жеке серіктестік.....	130
Саитова М. А., Сартова Р. Б. Республикалық мемлекеттік мүлікті жалға алу мәселелері бойынша заңнамадағы жаңалықтар.....	136
Сембаев А. К., Сартова Р. Б. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудағы банктік несиелендірудің мәні	140
Тулева М. Т. Коммерциялық банкінің қаржылық активтері: табиғаты мен түсініктері....	150
Линьши Сюй, Чэнь Цюцзе, Шеломенцева В. П., Ифутина Е. А. Солтүстік шығыс Қытайдың ескі өнеркәсіптік аумағын жаңғырту тәжірибесі	157
Авторларға арналған ережелер.....	167

СОДЕРЖАНИЕ

Абенова А. Т. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса	9
Апушева К. Б., Сартова Р. Б. История становления банковской системы в Казахстане	16
Аркатова А. А., Асылханова А. К., Попп Л. А. Вопросы инновационного развития банковского сектора Республики Казахстан.....	27
Дисюпова Л. А., Сартова Р. Б. Методологические основы оценки финансовых результатов деятельности коммерческого банка	34
Досымов Д. А. Инновационный потенциал, как фактор развития производств, с высокой добавленной стоимостью	43
Ертис А. Е., Сартова Р. Б. Формирование эффективного механизма финансового контроллинга как средства управления компанией	53
Ешимова Д. А., Адильбекова Б., Амирханова М. М. Анализ бюджетных инвестиций, планируемых к реализации посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц	65
Зарлык М. А. Основные проблемы повышения инвестиционного потенциала и привлекательности Павлодарского региона.....	82
Зейнешев Е. Х. Креативная экономика – новое направление инновационного бизнеса и модернизации национальной экономики	89
Кенебаева А. С. Создание бизнес-сетей (нетворкинг) для сельского туризма	94
Кенебаева А. С. Управление потребительскими ожиданиями и качеством услуг посредством изучения поведения потребителей в области гостиничного и ресторанного бизнеса	103
Рахимова М. А. Особенности развития интернет-банкинга в Республике Казахстан	108
Рахимова С. А., Мухаметжан С. Қ., Апсалямов С. С., Кузаиров О. К., Ткачева А. И. Электронная база данных научных проектов: история возникновения, алгоритм, результаты.....	114
О. К. Рыскелді Инвестиционный климат Павлодарской области.....	126

Сабырбек М. А., Багадатов М. К., Ещанов Р. С. Государственно-частное партнерство с иностранными инвесторами для развития отраслей экономики Казахстана.....	130
Саитова М. А., Сартова Р. Б. Новшество в законодательстве для решения проблем передачи государственного имущества в имущественный наем (аренда)	136
Сембаев А. К., Сартова Р. Б. Значение банковского кредитования в развитии малого и среднего предпринимательства	140
Тулєва М. Т. Финансовые активы коммерческого банка: сущность и понятия	150
Линьши Сюй, Чэнь Цюцзе, Шеломенцева В. П., Ифутина Е. А. Опыт модернизации старопромышленных территорий Северо-Восточного Китая	157
Правила для авторов	167

CONTENT

Abenova A. T. Features of lending to small and medium businesses	9
Apusheva K. B., Sartova R. B. The history of formation of the banking system in Kazakhstan	16
Arkatova A. A., Asylkhanova A. K., Popp L. A. Issues of innovative development of the banking sector of the Republic of Kazakhstan.....	27
Disypova L. A., Sartova R. B. Methodological framework for the assessment of the financial performance of commercial bank.....	34
Dossymov D. A. Innovative potential, as a factor in the development of industries with high added value	43
Ertis A. E., Sartova R. B. Forming an effective mechanism of financial controlling as a company management tools.....	53
Eshimova D. A., Adilbekova B., Amirkhanova M. M. Analysis of public investments with private partner participation	65
Zarlyk M. A. The main problems of increasing the investment potential and attraction of Pavlodar region.....	82
Zeyneshev E. H. Creative economy – the new direction of innovative business and modernization of national economy.....	89
Kenebayeva A. S. Building business networks for rural tourism	94
Kenebayeva A. S. Managing consumer expectations and quality of services through consumer behavior in the hotel and restaurant business.....	103
Rakhimova M. A. Features of internet banking development in the Republic of Kazakhstan	108
Rakhimova S. A., Mukhametzhan S. K., Apsaljamov S. S., Kuzairov O. K., Tkacheva A. I. Electronic database of scientific projects: history of origin, algorithm and results.....	114
O. K. Ryskeldi Investment climate of Pavlodar region	126
Sabyrbek M. A., Bagadatov M. K., Eschanov R. S. Public-private partnership with foreign investors for the development of the main sectors of Kazakhstan's economy.....	130

Saitova M. A., Sartova R. B.

Innovations in the legislation for solving the problems of public property transference in property lease136

Sembaev A. K., Sartova R. B.

The importance of bank lending in the development of small and medium enterprises.....140

Tuleva M. T.

Financial assets of commercial bank: entity and concepts.....150

Linshi Xu, Chen Tsenze, Shelomentseva V. P., Ifutina E. A.

The modernization experience of Northeast China's old-industrial territories157

Rules for authors167

УДК 338.45

А. Т. Абенова

магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: Sokrat-ares@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В данной статье автор представляет результаты исследования особенностей кредитования малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование.

ВВЕДЕНИЕ

Малый бизнес является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В 2015 году количество юридических лиц МСП, действующих на рынке, составило 178,6 тыс. единиц, численность занятых в них – 1 605,1 тыс. человек. Наибольшая численность занятых в МСП приходилась на г. Алматы (425,2 тыс. человек), г. Астану (177,5 тыс. человек), Карагандинскую (116,3 тыс. человек) и Южно-Казахстанскую (115,5 тыс. человек) области. МСП произведено продукции и оказано услуг на сумму 13 212,9 млрд. тенге.

По состоянию на 1 ноября 2016 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года уменьшилось на 6 %. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 69,8 %, юридических лиц малого предпринимательства – 15,5 %, крестьянских или фермерских хозяйств – 14,5 %, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2 %.

Результаты проводимых исследований показали, что бытующее представление об отставании Республики Казахстан от развитых стран относительно роли малых предприятий в развитии экономики является

не совсем верным. Во-первых, произошло увеличение доли субъектов МСБ в структуре хозяйствующих субъектов. Во-вторых, показатели, характеризующие уровень развития МСБ в Казахстане, оказались близки к европейскому.

Однако по статистике более 30 % казахстанских предприятий МСБ после года работы не выдерживают конкуренции и «сходят с дистанции».

Наиболее частая причина – это отсутствие доступных средств на развитие, и решением данной проблемы может стать возможность взятия кредита в банке, причем с достаточно низкой процентной ставкой и выдаваемого на как можно более длительный срок.

Малый бизнес в своем развитии постоянно нуждается в инвестиционных вливаниях и кредитных средствах. На открытие своего бизнеса зачастую своих инвестиций не хватает, или таковые отсутствуют вовсе, и без кредита никак не обойтись. В то же время, ни один предприниматель не сможет обеспечить темпы развития компании, намеченные в бизнес-плане, без кредитных линий на развитие малого и среднего бизнеса. Поэтому, кредитование среднего и малого бизнеса для банков и бизнесменов, является перспективной и необходимой мерой.

С учетом потенциала роста малого бизнеса кредитование субъектов малого предпринимательства для многих банков рассматривается как стратегическое направление политики развития. На современном этапе на рынке банковских услуг для корпоративных клиентов представлен широкий выбор кредитных продуктов, предназначенных для предпринимателей данного сегмента.

Можно сказать, что поддержка субъектов МСБ, образующих инфраструктуру поддержки, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций; поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников; поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества; поддержку субъектов МСБ, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность; поддержку субъектов МСБ, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

По данным обследования казахстанских банков только 33,9 % из всех обратившихся за кредитом предпринимателей получили кредит. В основном, это микрокредиты. 44 % всех предоставленных кредитов выданы на сумму от 15 до 300 тысяч тенге. Крупные кредиты, от 1,5 до 3 млн. тенге составили всего 7,5 %.

Низкий уровень развития малого бизнеса, прежде всего, связан с отсутствием достаточных условий для развития малого бизнеса у нас в

стране. Причины, по которым в Республике Казахстан низкий уровень развития малого предпринимательства представлены на рисунке 1.

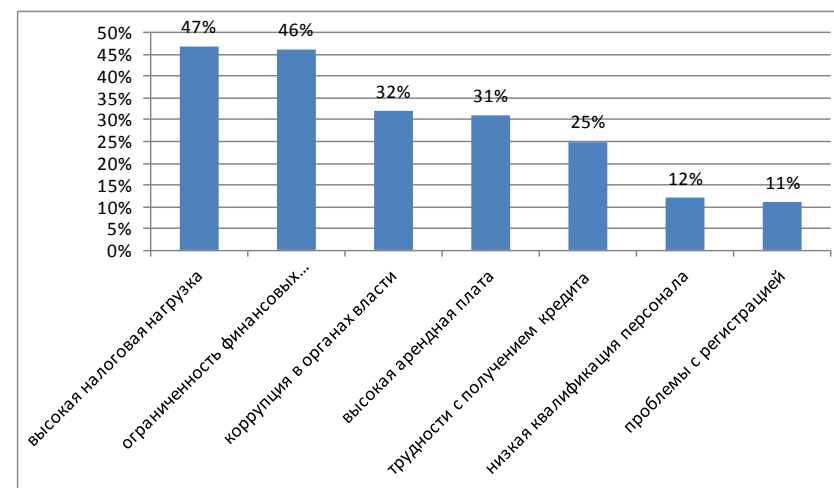


Рисунок 1 – Причины низкого уровня развития малого предпринимательства

На основании рисунка 1 можно выделить следующие проблемы низкого уровня развития малого бизнеса в Казахстане с точки зрения самих предпринимателей – во-первых, это высокая налоговая нагрузка (47 %) и ограниченность финансовых средств (46 %), во-вторых это коррупция в органах власти (32 %) и высокая арендная плата (31 %), в-третьих это трудности с получением кредита (25 %), в-четвертых низкая квалификация персонала (12 %) и проблемы связанные непосредственно с регистрацией самого бизнеса (11 %) – из чего следует, что ограниченность финансовых ресурсов является, чуть ли не основной преградой в развитии малого бизнеса из чего также и вытекает напрямую проблема с получением кредита у банка. В силу этого остается нерешенным ряд задач, которые наиболее эффективно мог бы решить банковский сектор.

Кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Их союзы, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по таким кредитам. В особом трудном положении оказываются частные малые и

особенно микропредприятия. Невозможность получения кредита исключает возможность конкуренции с иными предприятиями.

К наиболее важным проблемам кредитования малого предпринимательства относят непрозрачность отечественного малого бизнеса, отсутствие надежных залогов (поскольку большинство представителей указанной сферы не являются владельцами ликвидного имущества) и недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками.

Сейчас существует достаточное количество банков, готовых сотрудничать с малым и средним бизнесом, но отсутствуют специальные банки для обслуживания таких предприятий.

Стандартный набор требований банка к предпринимателю, пожелавшему взять кредит, состоит всего из двух пунктов. Во-первых, предполагаемый заемщик должен иметь чистую кредитную историю. Во-вторых, он должен представить доказательства того, что его бизнес работает не менее полугода. Исключением могут быть предприятия, работающие в сфере торговли. Для них срок составляет не менее трех месяцев.

Молодой бизнес считается банкирами рискованной зоной для вложения денежных средств. Конечно, риск здесь гораздо меньше, чем при финансировании стартапа, однако достаточно сильный для того, чтобы банк отказался от кредитования молодого малого предприятия или организации. Этим и объясняются повышенные ставки процента, закладываемым банком при кредитовании малого предприятия.

Как правило, объектами кредитования являются те малые предприятия, которые уже зарекомендовали себя на рынке, умело ведут бизнес и имеют хорошую кредитную историю даже в отсутствие кредитных бюро. Факторы, наиболее существенные при выдаче кредита представлены на рисунке 2.

Определяющим обстоятельством для согласия банка на выдачу кредита предпринимателю, является уверенность в успешности его бизнеса, то есть, в том, что он приносит постоянный доход, достаточный для погашения долга. Необходимо отметить, что первыми в очередь на кредит стоят малые предприятия, прибыль которых считается высокой, а в Республике Казахстан понятие высокой прибыли выходит далеко за рамки 12 %, принятых в развитых странах. Однако низкая легитимность бизнеса также не может служить основанием для «пожизненного» отказа в кредитовании. Чаще всего банки советуют повторно обратиться за кредитом через несколько месяцев, либо все же выдают кредит, сокращая при этом его объём.

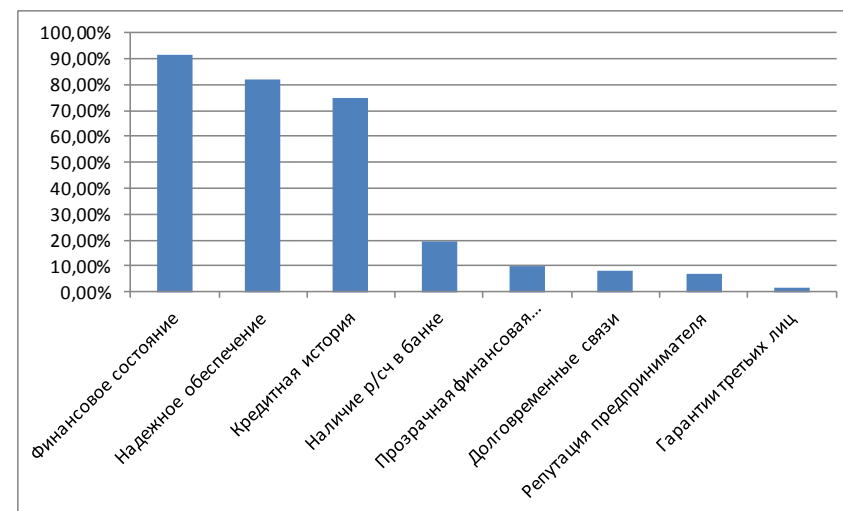


Рисунок 2 – Факторы, наиболее существенные при выдаче кредита

Согласно статистическим данным, средний размер кредита, который просят у банков малые предприятия в Казахстане составляет от 250 до 1500 тысяч тенге. Данную сумму оно может получить без залога на срок до одного года при условии стабильного положения на рынке и «прозрачной» финансовой отчетности. При необходимости более значительного кредита, понадобится обеспечение в виде залога или поручителей.

Оптимальным для банка залогом является имущество. Особенно ценится недвижимое имущество, которое, если использовать его в качестве залога, фактически гарантирует предпринимателю получение кредита. Кроме того, в роли залога может выступать любое другое имущество, будь то личный автомобиль, товар в обороте или оборудование.

Кредит, как правило, дается сроком на один-два года. Стоимость кредита состоит из расходов на комиссию за выдачу и процентов за пользование банковскими средствами. Стандартная комиссия составляет 1–2 % от суммы займа, которую платят до заключения договора и которая идет на организационные расходы. Процентная ставка зависит от нескольких факторов: валюты, характера кредитования, вида обеспечения и особенностей финансового состояния заемщика, времени, на которое выдается кредит. Самыми дорогими на сегодняшний день являются беззалоговые кредиты – за

них приходится платить от 25 % до 30 % годовых. Кредит с обеспечением можно получить под 20-25 % годовых.

Процедура рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 2-3 недель и требует от предпринимателя огромного количества справок и копий документов. В отличие от крупного заемщика малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех документов.

Крупные банки поощряют постоянных клиентов. Это выражается в упрощённой форме получения кредита, а также в снижении процентной ставки. Так хорошая кредитная история может снизить процентную ставку на 0,5 %.

ВЫВОДЫ

Важно отметить, что, несмотря на существующие препятствия в развитии кредитования малого бизнеса, данная сфера считается одной из самых перспективных, поскольку сами банковские учреждения находятся в ситуации конкуренции между коммерческими и государственными кредитно-финансовыми организациями и заинтересованы в увеличении клиентской базы. Причиной этому может служить рост предприятий малого бизнеса в последние годы, а также такие случаи, когда предприниматель порой готов брать деньги на развитие на очень невыгодных условиях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Бочарова, О. Н.** Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. – М., 2013. – № 10. – С. 28–32.

2 **Кузнецова, А. Ю.** Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства [Текст] / А. Ю. Кузнецова, Н. В. Девятаева // Молодой ученый. – М., 2012. – № 5. – С. 175–177.

3 **Логунов, Э. О.** Особенности управления кредитными рисками коммерческого банка [Текст] / Э. О. Логунов // Молодой ученый. – М., 2012. – № 4. – С. 157–159.

4 **Федорова, А. Р.** Малое предприятие как ключевая составляющая современной экономической системы [Электронный ресурс]. – <http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Fedorova.pdf>.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

А. Т. Абенова

Шағын және орта бизнесті несиелендірудің ерекшеліктері

С. Торайғыров атындағы ПМУ, Павлодар қ.

Материал баспаға 28.08.17 түсті.

A. T. Abenova

Features of lending to small and medium businesses

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 28.08.17.

Осы мақалада автор шағын және орта бизнесті несиелендірудің ерекшеліктерінің нәтижелерін ұсынады.

In this article, the author presents the results of a study of the characteristics of lending to small and medium-sized businesses.

К. Б. Апушева¹, Р. Б. Сартова²

¹магистрант, ²к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹apusheva@mai.ru; ²sartova2010@mail.ru

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В КАЗАХСТАНЕ

В настоящей статье авторы считают, что банковская система является важным звеном отечественной экономики. Именно вследствие значительной аккумуляции денежных средств, банки могут оказывать значительное влияние на курс национальной валюты, и на приток денег в казну, путем операций с государственными ценными бумагами. В условиях непрекращающегося кризиса неплатежей банковская система призвана удерживать объем денежной массы в рамках, обеспечивающих функционирование экономики. В качестве феномена эпохи перехода от государственно-административной экономики к рыночным отношениям они должны получить трезвую оценку как изнутри, так и извне. Коммерческий банк как живой организм со своими закономерностями и особенностями должен соответствовать пониманию его предназначения, его существования и социально-экономических функций.

Ключевые слова: банки, банковская система, денежные средства, Республика Казахстан, становление, история, банковская деятельность.

ВВЕДЕНИЕ

Банковская система Казахстана, пройдя в соответствии с Законом о банках и банковской деятельности в Казахской ССР от 07 декабря 1990 г. стадию реформирования, перешла от чисто государственной модели к смешанной. В республике была сформирована так называемая двухуровневая банковская система, где верхний уровень был представлен Государственным банком Казахской ССР, а нижний – остальными банками, в состав которых вошли как существовавшие на тот момент государственные специализированные банки (Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Внешэкономбанк), так и вновь создаваемые негосударственные банки (акционерные, кооперативные,

в форме хозяйственных товариществ и т.д.). Все банки нижнего уровня, включая государственные, были уравнены в своем статусе и объединены общей категорией «коммерческие». В дальнейшем госбанки преобразовались в акционерные (кооперативные, частные), приобрели новых участников, т.е. фактически утратили статус государственных. В этой части банковская реформа оказалась не совсем удачной, что побудило Правительство создавать новые государственные специализированные банки: Экспортно-импортный банк (1994 г.) для обслуживания внешнеэкономической деятельности государства, Государственный реабилитационный банк (1995 г.) для свертывания деятельности предприятия до жизнеспособного уровня и восстановления его платежеспособности, Республиканский бюджетный банк (1996 г.) для обслуживания бюджетных организаций, исполнения функций расчетно-кассовых центров, сбора общегосударственных налогов – фактического исполнения функций Казначейства [4, с. 137].

После распада СССР и обретения Казахстаном в 1991 г. статуса суверенного государства возникла необходимость дальнейшего реформирования банковской системы республики, создания ее правовой основы, принятия новых законодательных актов, регулирующих банковскую деятельность. Данным обстоятельством было продиктовано принятие 13 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан «О Национальном банке Республики Казахстан» и 14 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан «О банках в Республике Казахстан». Принятие указанных нормативных актов закрепило двухуровневую банковскую систему и определило порядок взаимоотношений Национального банка Республики Казахстан с банками второго уровня. Кроме того, это способствовало созданию в Казахстане большого количества (около двухсот) банков второго уровня, что отвечало на первоначальном этапе экономических реформ требованиям развития рыночных отношений и формирования благоприятной конкурентной макроэкономической среды.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Указ «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» имеет существенные отличия от старого Закона РК «О банках в Республике Казахстан»: определены виды банков второго уровня – государственные, депозитные, инвестиционные, банки с иностранным участием, межгосударственные банки; все банки, кроме государственных, создаются только в форме акционерных обществ; разрешено создание ассоциаций (союзов) банков; впервые дано понятие небанковского финансового учреждения, которое не является «банком», но на основании

лицензии Национального банка правомочно проводить отдельные виды банковских операций; более подробно и четко изложен порядок создания, реорганизации и ликвидации банков; введено новое понятие – «консервация банков», которое представляет собой проведение по решению Национального банка принудительных мероприятий и процедур в отношении банка в целях оздоровления его финансового положения и улучшения качества работы; предусмотрены новые виды банковских операций – клиринговые, ломбардные, выпуск платежных карточек и другие; установлены определенные требования к работникам, занимающим руководящие должности в банке; введен запрет на предоставление льготных условий лицам, связанным с банком особыми отношениями. Принятие новых законодательных актов в банковской сфере, ужесточение контроля и требований со стороны Национального банка РК к созданию и функционированию банков второго уровня – установление с 15 апреля 1995 г. минимального размера уставного фонда эквивалентного 1,5 млн. долларов США для банков, получающих лицензию на проведение валютных операций, привлечение вкладов населения и открытие филиалов; утверждение Правлением Нацбанка РК (с дальнейшими изменениями и дополнениями) Положения о ликвидации банков в Республике Казахстан от 09 февраля 1996 г., Правил выдачи, отзыва разрешения на создание, реорганизацию банка, лицензии на проведение банковских операций и иной банковской деятельности, их аннулирования и приостановления, дачи, отзыва, согласия на открытие, слияние филиалов и открытие представительств банка от 29 февраля 1996 г., Положения о пруденциальных нормативах от 29 февраля 1996 г., Положения о консервации банков в Республике Казахстан от 29 февраля 1996 г., Положения об основных условиях деятельности инвестиционных банков и операций банков с ценными бумагами от 28 марта 1996 г., Положения об условиях приобретения и осуществления права контроля над банком от 28 марта 1996 г., Положения о порядке перехода банков второго уровня к международным стандартам от 10 мая 1996 г. (в новой редакции от 12 декабря 1996 г.), Положения о порядке принудительного выкупа и продажи акций банка, имеющего отрицательный размер капитала, от 31 декабря 1996 г. – все это подтвердило стремление государства усилить контроль над банковским сектором и привело к тому, что количество банков в Казахстане стало сокращаться. Если по состоянию на 01 марта 1995 г. общее количество банков второго уровня в республике составляло – 178 (Вестник Национального банка № 1 от 28.04.1995 г.), на 01 сентября 1995 г. – 147

(ВНБ № 9 от 15.09.1995 г.), на 20 апреля 1996 г. – 117 (ВНБ № 24 от 30.04.1996 г.), то на 17 сентября 1996 г. в Казахстане количество банков сократилось до 102, из которых еще несколько десятков, по прогнозам, в период 1997-98 гг. будут ликвидированы или реорганизованы. На последней пресс-конференции в январе 1997 г. Председатель Национального банка Республики Казахстан г-н Джандосов У. А. подтвердил, что общая линия Правительства и Нацбанка по-прежнему направлена на то, чтобы уменьшить количество банков. Причины ликвидации банков, по словам руководства Нацбанка, в каждом отдельном случае разные, но по большей части они заключаются в невыполнении пруденциальных нормативов, которые устанавливаются Национальным банком, либо в слиянии или поглощении одних банков другими. Все эти меры, по мнению государства, должны привести к созданию (сохранению) наиболее устойчивых и крупных банков второго уровня, стабилизации денежно-кредитной системы в Казахстане и возможности ее стратегического прогнозирования (регулирования). Особое отношение государства, в определенном смысле – привилегированное, к банковской среде, как основному элементу финансовой системы, подтверждается и тем, что, одновременно с принятием новых законодательных актов в банковской сфере, 07 сентября 1995 г. было принято дополнение в ст. 3 Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть), в соответствии с которым отношения, связанные с созданием, деятельностью, реорганизацией, банкротством и ликвидацией банков, отчетностью и аудиторской проверкой деятельности банков, лицензирование отдельных видов банковских операций, регулируются Кодексом лишь в части, не противоречащей действующему банковскому законодательству. Эта тенденция сохранилась и в настоящий момент, о чем свидетельствует внесение 07 декабря 1996 г. ряда изменений и дополнений в законодательные акты Республики Казахстан – Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) и Указы Президента Республики Казахстан, имеющие силу Закона, «О Национальном банке Республики Казахстан», «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», «О хозяйственных товариществах», «О ценных бумагах и фондовой бирже», в соответствии с которыми предусматривается возможность и основания принудительного выкупа акций банков и небанковских финансовых учреждений, в случае наличия у них отрицательного размера капитала. Указанное решение может приниматься Национальным банком по согласованию с Правительством на условиях обязательной последующей незамедлительной реализации выкупленных акций новым инвесторам «в целях усиления интересов кредиторов банков второго уровня и обеспечения устойчивости банковской системы республики» [2, 97 с.].

В настоящее время ситуацию в банковском секторе можно охарактеризовать как стабильную. Политика Нацбанка РК в области надзора за КБ ориентирована, прежде всего, на обеспечение финансовой устойчивости банковской системы республики, в связи с чем, будет продолжена реализация политики повышения требований к уровню капитализации банков второго уровня.

Кроме того, в целях обеспечения адекватного надзора за деятельностью крупных банков, а также банков, входящих в состав финансово-промышленных групп, будет активизирована деятельность по внедрению надзора на консолидированной основе.

Одним из основных направлений деятельности НБРК является проведение мероприятий, направленных на повышение доверия населения к банковской системе и привлечению временно свободных средств населения в банки второго уровня, к которым, прежде всего, относится развитие системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц.

Развитие фондового рынка, а также соответствующий рост операций банков с ценными бумагами диктуют необходимость активизации сотрудничества с Национальной комиссией РК по ценным бумагам по регулированию операций банков на рынке ценных бумаг. Также большое внимание будет уделено стимулированию расширения перечня и объемов ценных бумаг, эмитируемых банками, и обеспечению прозрачности операций на фондовом рынке с данными ценными бумагами.

В части совершенствования нормативной правовой базы банковского надзора особое внимание будет уделено совершенствованию внутри банковских процедур управления рисками, а также процедур надзора за организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций [5, 127 с.].

Основным и важным моментом, обуславливающим формирование эффективной системы банковского надзора, является нормативная правовая база, регулирующая деятельность банков. В связи этим, а также принимая во внимание внесение изменений в действующие и принятие новых законодательных актов в 1999 году значительное внимание уделялось созданию и совершенствованию нормативных правовых актов, регулирующих деятельность банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций. При этом следует отметить, что в целях наибольшего приближения принципов осуществления деятельности банками РК к международным стандартам, нормативные правовые акты разрабатывались с учетом международной практики. Политика банковского надзора, применяемая НБРК, направлена на максимальное достижение соответствия двадцати пяти принципам эффективного банковского надзора Базельского Комитета.

В свете проводимой политики укрепления и оздоровления банковской системы НБРК большое внимание уделяет созданию системы внутреннего контроля в банках. В связи с этим, разработаны Правила организации внутреннего (аудита) контроля в КБ, определяющие общий для всех банков порядок организации внутреннего контроля. Создание надлежащих систем внутреннего контроля будет способствовать лучшей защите законных интересов как банков, так их инвесторов и клиентов. Также, основными задачами данного нормативного правового акта являются минимизация банковских рисков и предотвращение легализации доходов, полученных незаконным путем.

На фоне развития банковской системы, задач ее оздоровления и укрепления, происходит закономерный процесс расширения рынка банковских услуг. В направлениях деятельности банков получили развитие такие направления как привлечение внешних займов, создание консорциумов и выдача синдицированных (консорциальных) кредитов. Учитывая это, были утверждены Правила об особенностях создания консорциумов банков и выдачи синдицированных (консорциальных) кредитов, Инструкция об условиях привлечения банками второго уровня внешних займов [3, 7 с.].

Кроме того, в связи с внесением изменений и дополнений в закон, «О банках и банковской деятельности в РК» в части установления ответственности банков и их должностных лиц за нарушения, которые связаны с банковской деятельностью. Также в части наложения и взыскания Нацбанком штрафов за выявленные нарушения, разработаны и утверждены Правила наложения и взыскания НБРК штрафов за нарушения, связанные с банковской деятельностью [6, 57 с.].

В связи с активизацией банков на рынке ценных бумаг принят нормативный правовой акт, регламентирующий порядок и условия выдачи банкам второго уровня согласия на осуществление брокерской, дилерской, кастодиальной деятельности на рынке ценных бумаг. Также, в свете проведения в республике реформы пенсионной системы были приняты соответствующие нормативные правовые акты, регламентирующие некоторые аспекты деятельности банков, оказывающих услуги накопительным пенсионным фондам в качестве кастодианов [7, 186 с.].

Международное сотрудничество в области банковского надзора является одним из наиболее эффективных путей совершенствования процедур регулирования банковской деятельности, очень актуально на настоящем этапе становления и развития банковского сектора в Республике Казахстан.

В связи с наступлением срока подведения итогов по достижению БВУ, отнесенными к первой группе, определенных результатов согласно Программе

перехода банков второго уровня к международным стандартам приняты изменения и дополнения в Положение о порядке перехода банков второго уровня к международным стандартам. Следуя общей экономической стратегии и в соответствии с «Программой дальнейшего реформирования банковской системы на 1996 – 1998 годы», направленной на достижение финансовой стабилизации и коренных преобразований экономики Казахстана, усилия НБРК были направлены на безусловное выполнение стратегии развития Казахстана до 2030 года [6, 123 с.].

Основными целями Программы является создание необходимых условий для дальнейшего повышения внутренней и внешней устойчивости национальной валюты РК и укрепление системы банков второго уровня для расширения возможностей финансирования экономики страны. Одной из главных задач, на которое Нацбанк направит усилия для достижения указанной цели - кардинальное улучшение системы банковского надзора и принципов регулирования банковской деятельности. Проводимая в настоящее время реформа системы банковского надзора должна быть в основном завершена к 1998–2000 годам. Целью проводимой реформы является приближение методов и процедур банковского надзора к международным стандартам. Требования, предъявляемые Нацбанком к казахстанским банкам, будут приведены в соответствие с международными стандартами банковского надзора. Применение международно-признанных стандартов даст реальную оценку уровня капитализации банков и подверженности банков рискам, что будет способствовать принятию более обоснованных решений как руководством и акционерами банков, так и НБРК в отношении конкретных банков второго уровня, включая принятие решений по применению корректирующих мер, способствующих сохранению на рынке только адекватно капитализированных банков.

Дальнейшее развитие банковского надзора тесно связано со становлением и укреплением самой банковской системы Казахстана. Пока в системе банковского надзора имеется и недостатки, но за последнее время достигнуты значительные успехи в организации надзора, применении новых инструментов документарного надзора, совершенствовании законодательной базы.

Дистанционный (документарный) надзор как основной метод контроля за работой банков – это метод разумного надзора, который заключается в периодическом представлении банками (и другими финансовыми учреждениями) своей отчетности в органы надзора, что, как правило, делается на ежемесячной или ежеквартальной основе [6, 45 с.].

Несмотря на то, что отчетность обычно предусматривает включение данных, необходимых для макроэкономического анализа, в системе разумного

надзора отчетность используется для определения финансового состояния того или иного учреждения, используя при этом анализ финансовых показателей, при помощи коэффициентов: адекватность капитала, рентабельность, ликвидность и качество активов. Успех дистанционного надзора зависит от достоверности данных, представленных в соответствии с четкими инструкциями и нормативами учета и отчетности, причем особое внимание следует уделять обеспечению достоверности и полноты представляемой информации. Для эффективного дистанционного надзора требуется высокий уровень навыков проведения финансового анализа ключевых показателей, перечисленных выше. В оптимальном варианте, дистанционный надзор служит в качестве «системы раннего оповещения», которая предупреждает работников органов надзора о возникновении проблем в финансовом состоянии отдельного банка. В свою очередь, дистанционный надзор сам по себе редко выявляет все риски, стоящие перед банками, и не может пролить свет на все субъективные ключевые аспекты. Особенно в области анализа качества руководства банком.

Проведение инспекционных проверок на местах является краеугольным камнем банковского надзора, которое позволяет получить непосредственную картину, характеризующую состояние банков. Следовательно, перед органами надзора стоит задача сформировать группу (или группы), состоящие из высококвалифицированных специалистов, которые хорошо знакомы с банковскими операциями и банковскими рисками. Учитывая большую трудоемкость проведения инспекторских проверок на местах, органы надзора должны определить периодичность, с которой такие проверки проводятся (в идеальном варианте, каждый банк проверяется ежегодно), а также масштабы проводимых проверок: общая, ограниченная, специальная. Как правило, инспектирование банков на местах концентрируется вокруг проведения общей проверки рисков банка и выявлении общего финансового состояния банка, а также тех областей, в которых необходимо устранение недостатков. Определение общего финансового состояния часто осуществляется по группе ключевых компонентов, наиболее распространенной является система CAMEL, которая оценивает: адекватность капитала, качество активов, управление (менеджмент), поступления и ликвидность.

Несмотря на то, что дистанционный надзор и проведение проверок на местах считаются общепризнанными методами, существует общее мнение, что разумный банковский надзор должен осуществляться в сочетании обоих методов [5, 54 с.].

Дистанционный надзор имеет преимущество в том, что сведения о состоянии банков постоянно обновляются, особенно по вопросам ликвидности,

прибыльности и адекватности капитала. Тем не менее, при этом не удается уделить достаточное внимание многим аспектам рисков, часто вообще нельзя полностью быть уверенным в достоверности представленных данных без их непосредственной проверки на местах. Метод проведения проверок на местах имеет преимущество в том, что является более тщательной проверкой всех операций и рисков банка, а также дает более четкую картину управления банком.

В то же время, проверки на местах проводятся довольно редко – в некоторых случаях раз в несколько лет – и поэтому сами по себе в отдельности не являются основанием для ведения непрерывного контроля за всеми аспектами состояния банка. В результате этого, система банковского надзора, применяемая в настоящее время в большинстве стран, сочетает в себе оба метода. В конечном итоге, дистанционный надзор является методом наблюдения за результатом работы (или отсутствием их) по устранению проблем, выявленных в ходе проверок на местах. При этом необходимо отметить, что работники органов надзора должны обладать высокой квалификацией и навыками в деле проверки отчетности и осуществления проверок на местах [7, 27 с.].

Наиболее важной целью проведения документарных проверок является выполнение роли «механизма оповещения», позволяющего выявить зарождающиеся проблемы до того, как они приведут к явному кризису. Выявление таких проблем достигается путем анализа основных финансовых коэффициентов банка и другой финансовой информации, получаемой из периодических финансовых отчетов банка, предоставляемых органам надзора. А также другой имеющей отношение к данному вопросу информации: такой как, информация о качестве управления, уровня и эффективности работы различных систем и мер контроля, качестве внешнего аудита и содержании отчета аудиторов.

Процесс лицензирования обычно заключается в следующем:

а) Минимальное требование к капиталу – данное ограничение может быть установлено на высоком уровне в целях ограничения доступа в сферу банковской деятельности; либо ограничивается количество выдаваемых лицензий.

б) Качество руководящего состава – для этого создана Квалификационная комиссия НБРК, состоящая из представителей разных структурных подразделений НБРК и проводящая согласование кандидатур после прохождения ими предварительного компьютерного тестирования.

в) Ограничение прав собственности – во многих странах, право владения банками полностью или в большей мере предоставляется гражданам данной страны. В некоторых странах не более 5 % оплаченного акционерного капитала банка может находиться в индивидуальной собственности, у нас акционеры могут владеть не более, чем 25 % акций банка с правом голоса. В случае,

если группа акционеров капитала банка, заявит о намерении принять на себя управление банком, разрешение на это должно быть получено у властей.

ВЫВОДЫ

После завершения предварительных работ по организации деятельности банка процесс регулирования включает в себя мониторинг и управление деятельностью банка в соответствии с установленными правилами и инструкциями. Это включает в себя следующее:

1 Раскрытие информации. Это необходимо для того, чтобы Нацбанк мог осуществлять эффективный банковский надзор, анализируя предоставленную банками второго уровня информацию. Важным моментом в этой области с целью преодоления проблемы недостатка ясности является разработка унифицированных стандартов учета и требований по раскрытию информации, а также внедрение компьютерных систем представления, сбора и анализа данных. Таким образом, обеспечивается постоянное обновление данных о деятельности банков и возможность предупредить общественность о тенденциях в этой области.

В Департамент банковского надзора банки второго уровня предоставляют следующие основные формы отчетности:

- ежедневный баланс по форме 700 Н;
- еженедельный отчет о выполнении лимитов открытой валютной позиции, сведения о проводимых банком форвардных, своп, и спот сделках;
- еженедельный отчет о выполнении текущей ликвидности (таблица сравнения сроков активов и обязательств);
- ежемесячный отчет о выполнении пруденциальных нормативов;
- ежемесячный отчет о выполнении резервных требований;
- ежемесячный отчет о классификации активов, условных и возможных обязательств и формированию провизий по ним банками второго уровня;
- ежемесячный отчет о размещении части средств банков второго уровня во внутренние активы;
- ежеквартальную регуляторную финансовую отчетность.

Крайне важно, чтобы представленные отчетные данные были проверены на местах, в банке, либо квалифицированными инспекторами, либо компетентными внешними аудиторами.

После завершения предварительных работ по организации деятельности банка процесс регулирования включает в себя мониторинг и управление деятельностью банка в соответствии с установленными правилами и инструкциями [6, 18 с.].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Закон «О банках и банковской деятельности», введенный в действие Указом Президента N 2444 от 31.08.2001

2 Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, «О Национальном банке Республики Казахстан» от 30 марта 2005 г.

3 Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 2005 г.

4 **Бекболатулы, Ж. К.** Коммерческие банки Казахстана: проблемы и приоритеты // Экономика Казахстана – 2015. – № 9–10.

5 **Ильясов, К. К.** Финансово-кредитные проблемы развития экономики Казахстана / Под ред. – Алматы : Білім, 2015. – 240 с.

6 **Кучукова, Н. К.** Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях перехода к рыночной экономике. – Алматы : Ғылым, 2014. – 439 с.

7 «Банки Казахстана» журнал, 2005. – № 3. – С.13–17.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

К. Б. Апушева, Р. В. Сартова

Қазақстанда банк жүйесінің қалыптасу тарихы

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

Материал баспаға 28.08.17 түсті.

K. B. Apusheva, R. V. Sartova

The history of formation of the banking system in Kazakhstan

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 28.08.17.

Бұл мақалада автор банк жүйесі отандық экономиканың маңызды бөлігі деп есептейді. Банктерге ақшалай қаражатты шоғырландыру салдары ұлттық валютаның бағамына және мемлекеттік бағалы қазынасы мен ақша ағымына едәуір әсер етеді. Банктік жүйе тоқтаусыз дағдарыс салдарынан төлем жасамаса жұмыс істеуін қамтамасыз ететін экономика көлемінде ақша массасын ұстап тұруға бағытталған.

Currently, the banking system is an important part of the domestic economy. It is due to a significant accumulation of funds, that banks can have a significant impact on the national currency, and the influx of money into the Treasury, by transactions with state securities. Amid the ongoing payment crisis, the banking system is designed to contain the volume of money supply in the framework for the operation of the economy. As a phenomenon of the epoch of transition from state-controlled economy to a market economy they need to get sober assessment both internally and externally. Commercial Bank as a living organism with its own laws and features must conform to the understanding of its purpose, its being and socio-economic functions.

ӘОЖ 336.13(574)

А. А. Арқатова¹, А. К. Асылханова², Л. А. Попп³

^{1,2} магистранттар, ³э.ғ.к., профессор, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

e-mail: ³95_daria_95@mail.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК СЕКТОРЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бұл мақалада автор Қазақстанның банк секторының инновациялық дамуының өзіндік ерекшеліктері мен тиімділігіне талдау береді. Инновациялық қызмет ғылыми-техникалық ілгерілеу мен тұтынушы арасындағы делдал болып табылады.

Кілтi сөздер: банктік инновация, инновациялық хаб.

КІРІСПЕ

Қазіргі заманғы экономика мен банк жүйесінде инновациялар маңызды орын алады. Банк жүйесінің даму кезеңдері қаржылық өнімдер мен қызметтердің, нарықтың қарқынды дамуымен, сәйкесінше несиелік ұйымдардың бір-бірімен бәсекелестікке қабілеттілігімен сипатталады. Осындай жағдайда айтарлықтай артықшылыққа жаңа технологияларды ойлап тауып, оларды ұтымды қолдана алатын, ұсынатын өнімдерді заманауи тұрғыда жанартып отыратын, тұтынушыларға жасалатын қызметтер жүйесі жеңілдетілген, яғни инновациялық үрдістерді жүзеге асыратын несиелік ұйымдар ие болады.

Бүгінгі таңда «банктік инновация» ұғымын айқындайтын бірауыздан қабылданған арнайы анықтамасы жоқ. Ғылыми әдебиеттерде банктік (немесе қаржылық) инновация жеке және ауқымды мағынада да қарастырылған. Бірінші жағдайда инновация деп бұрын соңды болмаған (жаңартылған) қызметтерді немесе өнімдерді ойлап шығаруды айтады. Ал кең мағынада инновацияға «экономикалық-стратегиялық бағыттағы кез келген сферадағы банктердің әр түрлі аспектідегі жаңартулар енгізу жүйесі» ретінде анықтама берілген. Көптеген экономисттердің ойларының әртүрлілігін, сонымен қатар банктік бизнестің жағдайларын ескере отырып, банктік инновация деп банк қызметінің тиімділігін жоғарылатуға бағытталған жаңадан ұсынылған қызмет, банктік өнім, технологиялар немесе оларды жетілдіріп, жақсарту процесі деген қорытындыға келдік.

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Инновацияларды дамыту мен енгізудің басты себебі банктің тұтынушысы болып табылады. Инновациялардың негізгі түрлері тұтынушылардың сұраныстарының арқасында пайда болған. Банк несиелік, депозиттік, есептік, ақшалай және де тағы басқа операцияларды тұтынуға келген өз тұтынушыларына жеке және заңды тұлға ретінде әр түрлі жеңілдіктер жасай отыра сол арқылы жаңа қызметтер, жаңа жолдар мен өнімдер енгізеді.

Сонымен қатар кәсіпкерлік, инвестициялық қызметтерге және экономиканың жалпы жағдайына мемлекеттік саясаттың да тигізетін әсері зор. Мемлекет жоғарыда айтылған процестерді айтарлықтай тоқтата немесе керісінше жеделдете алады.

Нарықтық экономика өзінің көптеген артықшылықтарына қарамастан кәсіпкерлік пен инвестициялық қызметтерді, барлық қауымға және әрбір азаматқа қатысты барлық экономикалық және әлеуметтік процестерді автоматты түрде реттей алмайды.

Мемлекеттің айрықша күзіретінің бірі еліміздегі құқықтық тәртіпті және қоғамдық қауіпсіздікті орнату болып табылады. Ал, ол өз кезегінде инвестициялық қызметтің дамуының негізін қалайды.

Егер мемлекет өз тарапынан дұрыс жағдай жасамаса мемлекеттің экономикасы қалыпты жағдайда дами алмайды және инвестициялық жобалар да жүзеге аспайды.

Мемлекет өзінің экономиканы реттеу функциясын инвестициялық қызметке және жалпы еліміздің экономикасына әсер ететін экономикалық та (ауыспалы), әкімшілік (негізгі) те әдістерін, яғни заңнамалық актілерді шығару арқылы реттейді.

Нарықтық экономикасы жоғары деңгейде дамыған елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, экономиканы реформалау және дағдарыс жағдайында мемлекеттің рөлі ұлғая түседі де, ал керісінше тұрақтылық кезінде рөлі төмендейді, бірақ та ешқашан жоғалмайды.

Банктік бизнес тәуекелдерді бағалаудан турады, ал инновация өз кезегінде тіпті ең негізсіз тәуекелдерді қабылдауды талап етеді.

Сонымен қатар, банктік инновация көбінесе қатысушы топтардың екі жақты мүмкіншіліктерімен байланысты. Мысалы, БЭШТ жүйесі арқылы (банктің электронды шұғыл төлемдер жүйесі) шұғыл төлемдерді орындау төлем жүргізетін және төлемді қабылдайтын екі банктің бірдей жағдай жасауын талап етеді. Басқаша айтқанда бұл өнімнің күрделі моделінің инновациялық дамуы деп аталады.

Мысал ретінде банк шотынан үзінді көшірмесін жасауды келтіруге болады. Автоматтандырылға төлем тізімдемесі немесе банк шотының үзінді көшірмесін 60-шы жылдарыдың басында өзінің ішкі мақсаттары үшін банктің клиенті ойлап тапқан. Ал, коммерциялық банктер банк шотының үзіндісін тек 80-ші жылдары ұсына бастады. Бірақ клиент қалаған инновациялардың барлығын бірден қолданысқа енгізе беруге болмайды.

Банктерге клиенттердің қалауына, олардың тапқырлықтарына мұқият көңіл бөлуі керек. Бұл банктің көрсетілетін қызметтер аясындағы инновацияның дамуына ықпал етеді. Әдетте клиенттер дайын шешімдер ұсынады, яғни банкке тек сол шешімдерді іске асырып, уақыт пен ақшаны үнемдеуі керек [1].

Экономиканың өсуін зерттеген ғалымдар адамзаттың дамуының қозғаушы күші инновациялар деген қорытындыға келген. Осылай Адам Смит өзінің «The Wealth of Nations» атты монографиясында капитализмнің ұйымдастырушылық механизмі ретінде тек нарықтық жүйені ғана емес, яғни сұранымдар мен ұсыныстардың қатынасы, бәсекелестікті де қарастырған. Бәсекелестіктің нәтижесінде барлық артып келе жатқан қажеттіліктерді бағаларды төмендету және сапаны жақсарту, инновациялардың көмегімен жаңа технологияларға көшу арқылы тұрақтандырады. Осылайша банктік бизнеске инновацияларды енгізу мен оны ары қарай дамыту тікелей клиент пен мемлекетке байланысты.

Инновациялық қызмет ғылыми-техникалық ілгерілеу мен тұтынушы арасындағы делдал болып табылады. Инновациялық қызметсіз барлық жаңа зерттеулер мен технологиялар сызбалар мен макет жүзінде қалады және ешқашан белгілі бір тауар ретінде өз пайдасына жарамайды. Инновациялық қызмет инвестициялық қызметпен тығыз байланысты, себебі жаңа технологиялар мен техникаларды қолданысқа енгізу белгілі бір қаржылай ресурстарды талап етеді.

Инновациялық хаб жергілікті экономиканы қолдау мен жұмыспен қамтылу деңгейін арттыруда маңызды рөл атқарады. Бірақ инновациялардың

тиімді дамуы үшін арнайы жағдайлар керек. Әлемнің ірі компаниялары «Астана» Халықаралық қаржылық орталығын құру жобасына өздерінің қызығушылықтарын танытып отыр, соның ішінде ресейлік компаниялар да бар.

Қазақстанның астанасында 2016 жылы ТМД, Батыс және Орталық Азия елдеріне қаржылық хаб болатын жаңа «Астана» Халықаралық қаржылық орталығын (АХҚО) құру жобасына кірісті. Қазір Мәжіліс, Қазақстан Республикасының парламентінің төменгі палатасы АХҚО жайында конституциялық заң шығаруды талқылауда. Сөйтіп, келесі жылдың басынан бастап қаржылық орталықтың қатысушыларын тіркеу жұмыстарына дайындық басталады.

АХҚО-ға инвестициялық тұрғыда беделді мемлекеттік сынайлы институттардың, компаниялардың бағалы қағаздары, мемлекеттік облигациялар шығатын қор биржасы, сонымен бірге ірі қаржылай басқарушы компаниялардың, инвестициялық банктердің, исламдық қаржылай институттардың резиденциялары орналасады. АХҚО жобасының шынайылығына сенімділік беретін ол активтерді қорғаудың тәуелсіз төрелігі (арбитраж) сияқты құқықтық статус жүйесі, ерекше экономикалық жағдайлар, мысалы, орталықтардың резиденттерінің салықтан 50 жылға босатылуы (қосылған құн салығынан басқасы).

АХҚО негізгі мәлімделген функциялары – капитал нарығының дамуы (мемлекеттік құнды қағаздарды шығару, мемлекеттік сынайлы институттардағы, жеке компаниялардағы IPO және SPO, және т.б.), активтерді басқару (мемлекеттік қорларды, соның ішінде Ұлттық, зейнеткерлік, сақтандыру және басқа да қорларды), ТМД елдеріне бейтаныс исламдық қаржыландыруды тарту (тек сенімді деген жобаларға ғана беріледі) және жеке банктік қызмет көрсету (private banking).

2004 жылы Қазақстанда мұндай жобаны іске асыруға тырысқан, оған дәлел – Алматыдағы Өңірлік қаржы орталығы. Бірақ ол көп реттеуші шектеулердің, салықтар тәрізді инвесторларды қолдаудың мықты стимулдарының, валюталық артықшылықтың, компанияларды тіркеудің жеңілдетілген тәртібінің болмауы және ең бастысы – шетелдік қатысушылардың құқығына кепілдеме бере алатын АӨҚО тәуелсіз сотының болмауының салдарынан жүзеге аспады. Қаріргі кезде АХҚО құру барысында бұл аспектілер ескерілген. АХҚО Нью-Йорк, Лондон сияқты ескі қаржы орталықтарындағы мемлекеттің ішінде өзіндік ағылшындық құқықтық нормалары бар қаржылық мемлекет құрған Дубайдағы ҚО ұқсатылып жобаланған (бірақ құрамына әлемнің үздік ірі қаржы орталықтары енген). Ол дегеніміз АХҚО резиденттері мен инвесторларының арасында пайда болатын дауларды халықаралық сот орындаушыларынан құралған тәуелсіз арбитражы қарастырады.

Инвесторлардың алғашқы құралы мемлекеттік бағалы қағаздар мен табысты мемлекеттік компаниялардың акциялары болады. Олардың шамамен 25 %-ы көптеген инвесторларға ұсынылады. Олар құрылған биржаға айналысқа ақша шығарады, сол арқылы жеке компаниялардың, АХҚО резиденттерінің IPO-ға шығуының негізгі алаңына айналады. Қазақстан Республикасының қаржы министрі Бақыт Сұлтановтың айтуынша, ірі мемлекеттік компаниялардың болашақ орталық алаңына IPO-ға шығуына дайындық қазірден басталып кетті. АХҚО биржасын болашақта қазір халықаралық «ЭКСПО – 2017» көрмесіне салып жатқан ғимараттар кешенінің орнына кеңселер иен сауда орындары ретінде қайта құрып, сонда орналастыру болжамданған.

АХҚО-ның негізгі резиденттері компания активтерін басқарушылар мен инвестициялық банктер (коммерциялық емес) болады. Сонымен қатар орталық құрылымына консалтингтік, заңгерлік, аудиторлық, бухгалтерлік компаниялар кіреді.

Жобаны әзірлеу барысында Boston Consulting Group консалтингтік компаниясы Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ) елдерінің негізгі инвесторларынан АХҚО-ға берілген шарттар бойынша қатысу жөнінде сұрастырғанда шынайы қызығушылық танытқанын анықтады: көпшілігі АХҚО резиденттері болуға немесе оның биржалық құралдарымен қолдануға дайын.

Инвестицияның негізіне ірі инфрақұрылымдық жобалардан бөлек тағы агроөнеркәсіптік сектор, геологиялық барлау және жоғары технологиялар да енеді.

Инвестициялық жобаларды және бағалы қағаздардың айналымын қаржыландырудың негізгі қозғаушы күші ретінде Қазақстанда заңнама жағынан жетілдіріліп жатқан исламдық инвесторлардың қаражаттары болмақ. Исламдық деп аталатын қаражаттандыру қызметі діннен тыс, оның негізгі ерекшелігі барлық құнды қағаздар активтермен қамтамаыз етілген, ал қаржыландыру мөлдір және әділетті жағдайлармен беріледі. Қазір исламдық қаржыландырудың батыстағы орталығы – Лондон, ол жерде исламдық бағалы қағаздарды сатып алушылар Таяу Шығыс және Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінің инвесторлары болып табылады. Исламдық қаржыландыру құралдарына өңірлік алаңы ретінде АХҚО жақсы мүмкіндік көзі. Шын мәнінде, бүкіл әлемдегі исламдық қаржыландыруға бағытталған капитал көлемі үнемі артуда, Азия мен Таяу Шығыстың дәсүрлі нарығынан тыс. Сонымен бірге соңғы жылдары осындай құралдарға басқа аймақтардың да эмитенттері жүгініп, өзереіне жаңа инвесторлық база құруда – мысалы, еуропалық қаржы институттары.

Соңғы онжылдықта «исламдық банк» ұғымы көптеген дамыған елдердің қаржыгерлерінің сөздік қорында берік орын алды. Мұсылман елдерінде қолданыс тапқан бұл қаржы институт біртіндеп дәстүрлі қаржылық жүйеде маңызды рөлге ие болуда. Айта кететіні, Ұлыбритания, АҚШ сияқты елдерде ислам дінін ұстанатын және дәстүрлі банктердің қызметінен бас тартқан азаматтардың саны бірнеше есе артқан, яғни исламдық институтты назардан тыс қалдыру мүмкін емес.

Ислам банкингінің айтарлықтай дамуының негізгі себебі мұсылман елдеріне мұнай долларларының түсімі. Осы түсімдер көп мөлшерде уақытша ерікті өтемпаздықтың болуын, Сауд Арабиясы, Кувейт, Біріккен Араб Әмірлігінде және Малайзияда қаржылық орталықтар құру арқылы қаржы инфрақұрылымының инвестициялық дамуын қамтамасыз етеді [8].

Әлемдік нарыққа ең ірі капиталды жеткізушілердің бірі болып табылатын ислам әлемі Қазақстанға қызығушылық танытпауы мүмкін емес (инвестициялық ресурстарды іздеестіру жағынан). Қазіргі таңда Еуропадағы исламдық банкингінің көшбасшысы Ұлыбритания болып табылады. 22 ағылшын банктері шариғат заңдарына сай қаржылық өнімдерді ұсынып отыр. Ұлыбританияда басқарылатын исламдық қорының активтер жиынтығы 300 млн. долларды құрайды. Лондон қор биржасында (LSE) тіпті арнайы облигациялар (сукук) сатылады. Қазіргі кезде исламдық қаржы нарығы 1 трлн. долларға бағаланады.

Мемлекет меншігі ретінде шығаруға жобаланған мемлекеттік исламдық бағалы қағаздар және республикалық автомобиль жолдары, соның ішінде ақылы «Астана – Бурабай» автомобиль жолы өңірдегі тәуелсіз исламдық бағалы қағаздардың дебиттік шығарылымы болады. Келешекте Астанада барлық посткеңестік кеңістікте ілгерілік болатын исламдық қаржылық хабты құру жоспарланған.

ҚОРЫТЫНДЫ

Қазақстанда АХҚО жобасын құруға әлемдік экономиканың өсуінің тежелуі және мұнай бағасының төмендеуі, сонымен қатар өзіндік экономиканы жаңа күйзелістерден сақтау үшін халықаралық капиталдарды тарту себеп болды. АХҚО-ның негізгі міндеті – экономиканың шикізаттық емес секторының жылдам дамуына жәрдемдесу. Экономисттердің есептеулері бойынша орталықты құруда Қазақстанның ЖІӨ-не тікелей ақша салымы 2025 жылға дейін көмірсутексіз ЖІӨ-і жыл сайын 1 %-ға өседі немесе 2016-2025 жылдар аралығындағы кезеңде шамамен 13,4 млрд. долларды, ал жалпы шығын шамамен 170 млн. долларды құрайды. Орталық 2,3 мың жаңа жұмыс орнымен қамтиды, яғни Астанада тұтынушылық сұраныстың өсуіне әсерін тигізеді. Алайда капитал нарығының дамуында Қазақстанның ЖІӨ-не орталықтың тікелей

салымы шамамен 80-90 % құрайды. Сонымен қатар АХҚО әлемдік деңгейдегі активтерді 100 млрд. доллардан астам мемлекеттік қордың активтерін қолдану арқылы басқарудың мықты базасын құруға мүмкіндік береді. Ал private banking әлемнің ең ірі басқарушы компанияларын тартуға ат салысады.

Қорытындылай келе, жалпы қазақстанның инновациялық саясаты әлемнің дамыған елдерінің саясатына барынша ұқсап келеді деп тұжырымдауға болады.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

- 1 Деньги, кредиты, банки. / Под ред. Г. С. Сейткасимова. – Алматы, 1999.
- 2 Данные Статистического агентства РК. – Алматы, 2005.
- 3 Банки Казахстана. – 2001. – № 6, 7, 8.

Материал баспаға 28.08.17 түсті.

A. A. Arkatova, A. K. Asylkhanova, L. A. Popp

Вопросы инновационного развития банковского сектора Республики Казахстан

Павлодарский государственный университет
имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

A. A. Arkatova, A. K. Asylkhanova, L. A. Popp

Issues of innovative development of the banking sector of the Republic of Kazakhstan

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 28.08.17.

В настоящей статье автор дает анализ отличительных особенностей и эффективности инновационного развития банковского сектора Республики Казахстан. Инновационная деятельность является посредником между научно-техническим прогрессом и потребителем.

In this article the author gives an analysis of the distinctive features and effectiveness of innovative development of the banking sector of the Republic of Kazakhstan. Innovative activity is the mediator between the scientific and technological progress and the consumer.

Л. А. Дисюпова¹, Р. Б. Сартова²

¹магистрант, ²к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹disupova@mail.ru; ²sartova2010@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В настоящей статье рассматривается, что современный этап развития банковской системы Казахстана характеризуется некоторой стабилизацией и умеренным развитием после системных кризисов. Коммерческие банки выполняют разнообразные функции и вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами экономики, осуществляя кредитные, расчетные, вкладные и иные операции. Вместе с тем, банковская деятельность подвержена многочисленным рискам, недооценка которых может привести к сбоям в работе и банкротству кредитных организаций, нанесению ущерба их клиентам и акционерам.

Анализ финансовых результатов и эффективности деятельности банка в современных условиях является основой принятия управленческих решений в банке и установления доверительных и взаимовыгодных отношений между банками и их клиентами.

Сегодня, когда изменилась экономическая ситуация в стране, и в первую очередь условия функционирования коммерческих банков, достижение их целей становится возможным в основном за счет укрепления устойчивости банка. А поскольку финансовая деятельность является специализацией банков, роль анализа финансовых результатов деятельности коммерческого банка трудно переоценить.

Ключевые слова: анализ, оценка, банковская система, банк, заемщик, финансовые результаты, методы оценки.

ВВЕДЕНИЕ

Оценка финансовых результатов деятельности коммерческого банка является одним из важнейших направлений в деятельности банка и в процессе организации финансового анализа, проводимого в банке. С ее помощью можно

увязать элементы государственного регулирования и надзора за деятельностью банков с целями внутрибанковского анализа.

Необходимость такого дуализма обусловлена межбазисно-надстроечным характером деятельности банков.

С одной стороны, банки являются, по образному выражению, «кровеносной системой» рыночной экономики, проводниками государственной денежно-кредитной политики. Анализ финансовых результатов деятельности банка позволяет контролировать соблюдение установленных Национальным банком РК пропорций и нормативов.

С другой – банки являются коммерческими организациями, функционирующими с целью получения прибыли, несущими риск, который может привести к непредвиденным расходам, убыткам или неполучению дохода, покрываемым за счет собственных средств.

Анализ финансовых результатов позволяет не только отследить выполнение установленных нормативов, но и управлять финансовой устойчивостью с учетом отдельных ее аспектов. Этому способствует доступность информационной базы в условиях проведения внутрибанковского анализа.

Анализ и оценка финансовых результатов банковской деятельности присутствуют во всех видах временного анализа: предварительном (перспективный анализ), оперативном (экспресс-анализ) и последующем (углубленный анализ).

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В современных условиях банкам нелегко достичь целей своих акционеров, сотрудников, вкладчиков и заемщиков, одновременно выполняя требования, установленные правительственными контролирующими органами в отношении разумности проводимой банком политики, а также кредитных, инвестиционных операций и процесса уплаты налогов. Поскольку в последние годы наблюдался рост банков, все большее их число было вынуждено выходить на денежный рынок и рынок капиталов для привлечения средств путем продажи акций, облигаций, векселей [1, с. 58].

Во многих случаях прирост депозитов, привлеченных на местном рынке, был недостаточен для финансирования возрастающих потребностей клиентов в кредитных средствах и получении новых услуг. Однако выход банков на широкий рынок для привлечения средств означает, что их финансовые отчеты все чаще подвергаются изучению инвесторами и широкой публикой. Это заставляет банковских менеджеров увеличивать ценность капитала, в том числе увеличением эффективности банковских операций, выражающимся в получении все более устойчивой нормы прибыли на вложенные средства.

Одновременно значительно обострилась конкуренция за традиционных заемщиков и вкладчиков банка. Все возрастающее число банков, финансовых компаний, небанковских кредитных организаций ведет борьбу за место на рынках кредитов и депозитов. Банкам приходится постоянно пересматривать свою политику в отношении кредитов и депозитов, свои планы расширения и роста, оценивать уровни прибыльности и риска в новых конкурентных условиях.

Положение усугубляется ростом числа банкротств банков. Большое их число связано с управленческими ошибками, мошенничеством, неустойчивой и неопределенной экономической ситуацией, что потребовало новых подходов к управлению банками. В итоге им необходимо более детально подходить к наиболее часто применяемым количественным и качественным показателям своей деятельности, в частности к важнейшим показателям деятельности любого банка – риску и прибыльности. В конце концов, акционерный коммерческий банк – предпринимательская корпорация, задача которой состоит в максимизации стоимости средств, внесенных акционерами в фирму, при соблюдении допустимого уровня риска.

Цель получения максимальной (или, по крайней мере, удовлетворительной) прибыли при сохранении приемлемого для банковских акционеров уровня рисков достигается, как правило, с трудом. Последовательное достижение этой цели предполагает, что банк должен находиться в постоянном поиске новых возможностей дальнейшего роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля. Достижение такой цели невозможно без построения адекватной системы анализа и контроля за уровнем банковской прибыли, оптимальным соотношением «доходность – риски», максимизацией уровня капитала банка.

При построении системы анализа финансовых результатов должны решаться следующие основные задачи банка:

- изучение состава, структуры, динамики собственного капитала;
- анализ состава, структуры, динамики доходов;
- анализ факторов, влияющих на формирование доходов;
- анализ состава, структуры, динамики расходов;
- анализ факторов, влияющих на формирование расходов;
- анализ прибыли и рентабельности;
- оценка влияния отдельных факторов на уровень рентабельности.

Решение этих задач невозможно без грамотного финансового и экономического анализа, а также финансового менеджмента – системы рационального и эффективного использования капитала, механизма управления движением финансовых ресурсов.

Коммерческая природа банковской деятельности определена законодательно, так как основной ее целью является извлечение прибыли. В конечном итоге вся деятельность коммерческого банка нацелена именно на максимизацию прибыли.

Величина полученной прибыли (или убытка) отражает в себе финансовые результаты всех активных и пассивных операций банка. Поэтому оценка прибыли и факторов, влияющих на ее величину, является одним из ключевых вопросов финансового анализа и оценки эффективности деятельности коммерческого банка [2, с. 86].

Прибыль является качественным показателем, характеризующим абсолютный эффект (результат) деятельности банка. На ее величину влияет большое количество факторов. Исходя из экономической природы прибыли (П) как разницы между доходами и расходами, всю совокупность факторов, влияющих на ее величину, можно разделить на две группы: факторы, определяющие величину доходов (Д), и факторы, определяющие величину расходов (Р), то есть

$$П = Д - Р. \quad (1)$$

В свою очередь, совокупная величина доходов определяется величиной доходов, получаемых с единицы оказанных услуг или реализованных банковских продуктов, то есть ценой (Ц_і) и объемом продаж (О_і):

$$Д = \sum (O_i \times Ц_i). \quad (2)$$

А совокупная величина расходов определяется удельными расходами на единицу потребленных ресурсов (С_ј) и объемом потребленных ресурсов (О_ј):

$$Р = \sum (C_j \times O_j). \quad (3)$$

Исследование влияния этих факторов и является основой методики факторного анализа финансовых результатов деятельности. Дальнейшая детализация анализа может быть выполнена путем исследования факторов, повлиявших на величины.

Применяя такой методический подход к оценке финансовых результатов деятельности коммерческого банка, можно выделить следующие основные направления повышения прибыли:

- увеличение объемов привлекаемых ресурсов из различных источников при условии снижения или стабилизации средних удельных затрат на единицу привлекаемых ресурсов в финансовый оборот;

– увеличение объемов размещения финансовых ресурсов по их направлениям при условии стабилизации или повышения доходности на единицу размещенных денежных средств;

– более полное и рациональное размещение вовлеченных в финансовый оборот ресурсов при условии соблюдения ликвидности и платежеспособности банка, обеспечения его финансовой устойчивости.

Однако прибыль характеризует лишь абсолютный эффект (результат) деятельности банка, который может быть достигнут различными путями и с различными затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Наиболее полно результативность банковской деятельности могут характеризовать сравнительные оценки или показатели экономической эффективности, определяемые как соотношение полученных результатов (эффекта) и затрат, обусловивших этот эффект.

При кажущейся простоте и известности этого подхода, методика факторного анализа и оценки эффективности деятельности коммерческого банка еще окончательно не сложилась. Однако основы для разработки целостной методики такого анализа есть.

Многообразие факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности коммерческих банков, определяет необходимость рассмотрения этих результатов в процессе их исследования как многофункциональной и многоцелевой экономической системы. Поэтому и описание ее следует производить с помощью системы экономических показателей, а сам алгоритм формирования показателей финансовых результатов коммерческих банков определяется принятой системой бухгалтерского учета и используемыми формами официальной финансовой отчетности, устанавливаемыми НБ РК [3, с. 94].

Рассмотрим поэтапную методику анализа финансовых результатов и оценки эффективности деятельности, положив в ее основу содержание отчета о прибылях и убытках, установленного НБ РК для коммерческих банков.

Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка включает четыре самостоятельных раздела:

- анализ доходов;
- анализ расходов;
- анализ прибыли;
- анализ показателей эффективности деятельности.

На первом этапе анализа финансовых результатов деятельности банка необходимо изучить источники и объемы получаемых доходов, поскольку они являются главным фактором формирования прибыли.

Состав показателей отчетности банков позволяет провести анализ доходов в исследуемом периоде по классической схеме, которая последовательно включает в себя решение следующих задач:

– оценку динамики и структуры доходов по источникам (горизонтальный и вертикальный анализ), выявление направлений деятельности и операций, приносящих наибольший доход;

– оценку доходности по видам операций и направлениям деятельности;

– оценку влияния объемов и доходности операций на общую величину доходов;

– определение возможных резервов увеличения доходов.

Методы и приемы этого анализа известны, поэтому остановимся лишь на тех особенностях, на которые следует обратить внимание.

Поскольку отчетные данные для анализа доходов дифференцированы в отчетности по многим позициям, их динамический и структурный анализ необходимо проводить поэтапно.

На первом этапе целесообразно выполнить анализ динамики и структуры доходов по главам, разделам и статьям, а затем проанализировать динамику и структуру доходов по каждому разделу (по статьям и срокам). Такой подход позволит упростить выявление направлений деятельности и операций, приносящих наибольший доход. Каких-либо методических сложностей (оценка темпов роста, прироста, структурных сдвигов и т.д.) этот анализ не вызывает. Более сложным, на наш взгляд, является анализ доходности операций и направлений деятельности банка.

Под доходностью в общем виде понимается соотношение конкретной группы (вида) доходов с соответствующей величиной активов (ресурсов), которые использовались для получения этих доходов. Следовательно, чтобы получить достоверные и сопоставимые между собой по времени значения показателей доходности, нужно для каждой строки (или статьи) доходов определить те активы, которые сформировали эти доходы, то есть «привязать» соответствующие балансовые счета актива к строкам (или статьям) отчета о прибылях и убытках (к соответствующей группе выделенных в отчете доходов).

Если такую привязку, используя баланс, выполнить с достаточной степенью точности нельзя, исчисление соответствующего показателя доходности теряет смысл.

Анализ содержания учетных регистров баланса и отчета о прибылях и убытках банка свидетельствует о том, что показатели доходности могут быть рассчитаны не по всем позициям отчета о прибылях и убытках. Это сложно сделать по тем группам доходов, которые отнесены к прочим, а также по тем видам доходов, получение которых не связано с конкретным активом

(например, доходность оказания информационных и консультационных услуг, комиссионных вознаграждений, прочих хозяйственных операций, восстановления сумм резервов на возможные потери и др.).

Поэтому оценку доходности и ее влияния на совокупную величину доходов целесообразно проводить только по тем операциям, по которым этот показатель может быть исчислен. Это позволит выделить наиболее доходные направления деятельности банка и наметить соответствующие приоритеты на будущее развитие. Для укрупненной оценки доходности можно использовать показатели, исчисленные делением величины доходов по каждому разделу на совокупную величину активов и выполнить сравнение этих показателей в динамике. Такая оценка позволит проследить структурные сдвиги основных групп доходов в анализируемом периоде [4, с. 105].

Следующим немаловажным моментом при анализе доходности является сама методика расчета этого показателя. Сложность заключается в том, что при исчислении доходности в числителе и знаменателе используются разные по своему экономическому содержанию показатели.

Доходы (числитель) отражают результаты деятельности за отчетный финансовый период, то есть это накопленный (кумулятивный) результат. В знаменателе же величина актива, учтенная в балансе, отражает его стоимость только на конкретную дату, то есть является фиксированной. Следовательно, чтобы привести эти показатели в сопоставимый по своему экономическому содержанию вид, величину активов для расчета показателей доходности также нужно брать за период. Такой величиной является их среднее значение.

Второй немаловажный вопрос – учет фактора времени. В связи с тем, что показатель доходов формируется как накопленный результат, с течением времени он постоянно нарастает, а величина актива при этом (при прочих равных условиях) остается на уровне средней. Если не учитывать временной фактор, то показатель доходности за год будет в четыре раза выше показателя за первый квартал, в два раза выше полугодового и т.д. В практике анализа отдельные показатели, как правило, рассматриваются за хозяйственный год, поэтому, для получения сопоставимости показателей доходности, рассчитанных за временной период меньше года, их необходимо приводить к годовому исчислению.

Следующим этапом анализа финансовых результатов деятельности банка является оценка динамики и структуры расходов банка. Исходные данные для анализа совокупных расходов коммерческого банка содержатся во второй части отчета о прибылях и убытках. На основе этих данных, аналогично анализу доходов, проводится оценка динамики и структуры расходов в соответствии с принятой в отчете классификацией, определяется влияние отдельных факторов на их величину, намечаются возможные пути снижения расходов.

Проведенный анализ доходов и расходов позволяет перейти к непосредственной оценке финансового результата деятельности банка, который определяется как разница между полученными доходами и произведенными расходами. Положительный финансовый результат является прибылью, отрицательный – убытком. Имеющаяся в отчете о прибылях и убытках информация позволяет провести достаточно детальный анализ прибыли (факторный, динамический, структурный и др.). При этом, опираясь на предшествующий анализ доходов и расходов, можно оценить их раздельное влияние на величину прибыли, но трудно, а порой и невозможно, определить величину прибыли по отдельным операциям или направлениям деятельности. Сложность заключается в том, что здесь практически невозможно исчислить себестоимость банковских операций.

ВЫВОДЫ

В отчете о прибылях и убытках банка по операциям могут быть точно отражены только прямые расходы. Расходы же общего назначения, хотя и детализированы по их видам и содержанию, вынесены в отдельный раздел (расходы, связанные с обеспечением деятельности кредитной организации) и отнести их на себестоимость банковских операций и видов деятельности можно только косвенным путем и весьма условно, что делает также условной и величину исчисленной таким способом прибыли по отдельным операциям.

Более целесообразным, на наш взгляд, здесь будет не анализ составляющих прибыли, а анализ чистых доходов и их влияние на величину прибыли [5, с. 7].

Так, на основе данных отчета о прибылях и убытках, путем сопоставления соответствующих доходов и расходов по разделам определяются:

- чистый процентный доход;
- чистый доход от других банковских операций;
- чистый доход по операциям с ценными бумагами;
- чистые другие операционные доходы;

Здесь уместно подвести промежуточный итог, который покажет величину чистых доходов непосредственно от банковской деятельности. К этой величине добавляются:

- доходы от участия в капитале
- чистый доход от переоценки активов и пассивов
- чистые прочие доходы;

В результате будет получен чистый доход банка. Из него вычитаются расходы, связанные с обеспечением деятельности кредитной организации, и получается окончательный финансовый результат (прибыль или убыток) за анализируемый период.

По сравнению с общепринятой методикой анализа динамики и структуры доходов и расходов и их влияния на финансовый результат, анализ динамики и структуры чистых доходов по приведенной выше схеме дает возможность получить оценку влияния на прибыль по каждому виду операций сразу в комплексе (и доходов, и расходов). Но и этот подход не лишен недостатков. Главное заключается в том, что эти группы доходов и группы расходов – одинаковые по названию, но несопоставимы по базе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Жоламанова, М. Т.** Деньги. Кредит. Банки : учебное пособие / М. Т. Жоламанова. – Алматы : Евразийский институт рынка, 2015. – 384 с.
- 2 **Лаврушин, О. И.** Банковское дело : учебник / О. И. Лаврушин. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 672 с.
- 3 **Сагова, Р. К.** Проблемы финансовой устойчивости банка / Р. К. Сагова, Д. Т. Сыздыкова – Павлодар : ПГУ им. С. Торайгырова, 2015. – 120 с.
- 4 **Сейткасимов, Г. С.** Банковская система Казахстана : учебное пособие / Г. Сейткасимов, Ж. Бекболатулы, С. Каримжанов. – Алматы : Экономика, 2014. – 184 с.
- 5 **Захаров, В. С.** Регулирование деятельности коммерческих банков и их ликвидность / В. С. Захаров // Деньги и кредит. – 2014. – № 6. – С. 10–15.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

L. A. Disypova, R. B. Sartova

Методологиялық негіздер коммерциялық банктің қаржы қызметі мен сарапшылығының нәтижесі

С. Торайгыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

L. A. Disypova, R. B. Sartova

Methodological framework for the assessment of the financial performance of commercial bank

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

Осы мақалада жүйелік дағдарыстан кейін Қазақстан банк жүйесінің қалыптасуы мен тұрақтануы қаралады. Коммерциялық банктер әр түрлі қызметтерді орындайды және күрделі өзара қарым

қатынастарға түсінік, несиелік, есеп ауырысу, салым және басқа да операцияларды жүзеге асырады.

Modern stage of development of the banking system of Kazakhstan is characterized by some stabilization and modest development after systemic crises. Commercial banks perform a variety of functions and enter into complex relationships between themselves and other entities of the economy, carrying out credit, settlement, deposit and other operations. However, banking activities are subject to numerous risks, underestimation of which can lead to failure and bankruptcy of credit institutions, damage to their customers and shareholders.

УДК 330.342.24

Д. А. Досымов

магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: dos_kz_pv@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВ, С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ

В настоящей статье автор рассматривает роль и значение инновационного потенциала в создании и формировании производств с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: инновационный потенциал, научно-технический прогресс, инновационная деятельность, инновации, высокая добавленная стоимость.

ВВЕДЕНИЕ

Состояние инновационной деятельности в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества и его экономики. В настоящее время инновационная политика в развитых странах является составной частью государственной социально-экономической политики. Она позволяет решать задачи перестройки экономики, непрерывного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции, другими словами направлена на создание благоприятного экономического климата для

осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между сферой «чистой» науки и задачами производства.

Интенсификация научно-технического прогресса и тенденции, присущие современному этапу экономического развития, прежде всего, в индустриально развитых странах свидетельствуют о том, что инновационный тип развития является для них определяющим в создании производств с высокой добавленной стоимостью.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В настоящее время важной составной частью государственной социально-экономической политики является инновационная политика, определяющая цели инновационной стратегии и механизмы поддержки приоритетных инновационных программ и проектов.

Под инновацией (англ. «innovation») – нововведение, новшество, новаторство) понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления. Понятия «новшество», «нововведение», «инновация» нередко отождествляются, хотя между ними есть и различия.

Следует выделить характерные свойства инновации, отличающие ее от простого новшества (рисунок 1).

«Потенциал (лат. potentia – сила) в широком смысле – средства, запасы, источники, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения, определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [3].



Рисунок 1 – Характерные отличительные свойства инновации

Существует множество определений инновационного потенциала:

– «Инновационный потенциал – совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности» [4].

– «Инновационный потенциал представляет собой совокупность инновационных ресурсов, представляемых в виде продукта инновационной деятельности в производственной сфере, т.е. включает в себя коммерциализацию научно-технических разработок.

В современной экономической науке категория «инновационный потенциал» и «научно-технический потенциал» (НТП) находятся на одном уровне. Однако в инновационном потенциале содержится реализация научно-технического прогресса. В самом общем виде НТП отождествляется с экономическими ресурсами, которыми располагает общество для научно-технической деятельности, обеспечивающей создание новой и совершенствование выпускаемой продукции, интенсивное развитие производства, изменение характера труда, повышение эффективности общественного воспроизводства. Главная мысль этого определения – неразрывная связь научно-технического потенциала с развитием производительных сил общества. Также следует отметить, что инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

Для наглядности представим множество определений в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению «инновационный потенциал»

Автор	Мнение
Попович А.С., Червинская Т.М.	Инновационный потенциал – совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности [14].
Кушлин В.	Инновационный потенциал – некий комплекс характеристик возможностей подготавливать и осуществлять в широких масштабах эффективные научно-технические нововведения [8].
Макконнелл Р., Брю С.	Производственный потенциал инноваций – прирост реального объема продукции, который экономика в состоянии произвести при полном объеме существующих новшеств [15].
Жиц Г.И.	Под инновационным потенциалом понимается количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития [7].

Добров Г.	Способность общества участвовать в научно-техническом прогрессе и возможности общества воспринимать научно-техническую революцию для своего развития [15].
-----------	--

Структура инновационного потенциала может быть представлена единством трех его составляющих (ресурсной, внутренней и результативной), которые сосуществуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность (рисунок 2).

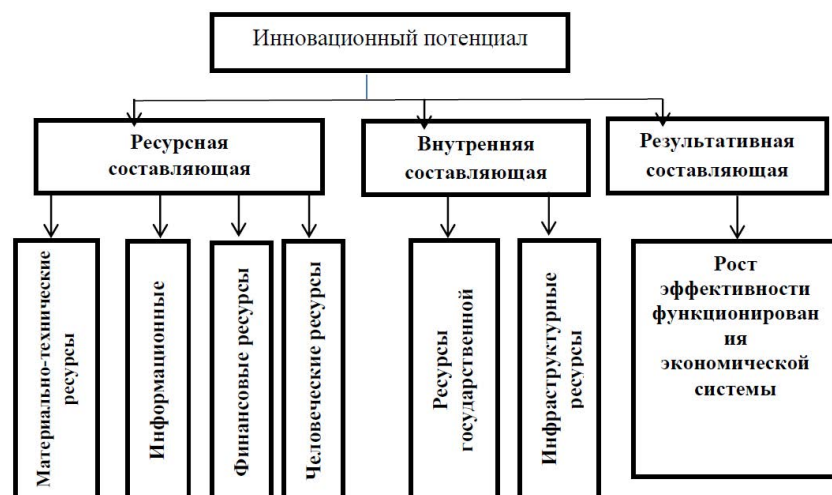


Рисунок 2 – Структура инновационного потенциала

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов [6].

Следующая компонента ресурсной составляющей – информационный ресурс (такие ее активные формы, как базы знаний, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.). Данный вид ресурсов, в отличие от прочих, практически неисчерпаем.

Второй составляющей инновационного потенциала является внутренняя составляющая – так называемый «рычаг», обеспечивающий дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. Внутреннюю

составляющую можно охарактеризовать через процессы создания и внедрения нового продукта, обеспечения взаимосвязи новатора как с наукой, предоставляющей прогрессивные идеи, так и рынком, потребляющим готовый продукт, а также методы и способы управления инновационным процессом [7].

Третьей составляющей инновационного потенциала является результативная составляющая, которая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Итак, она – своего рода целевая характеристика инновационного потенциала.

Тесная взаимосвязь ресурсной, внутренней и результативной составляющих инновационного потенциала определяют необходимость выявления на практике их оптимального соотношения (исходя из роли и значимости, которую они играют в формировании и развитии потенциала) [9].

Инновационная активность предприятий направлена на повышение конкурентоспособности и максимизацию прибыли. Одним из направлений максимизации прибыли является производство продукции с высокой добавленной стоимостью.

Стоимость, добавленная во всех отраслях, составляет национальный доход страны. Размеры добавленной в разных отраслях стоимости в расчете на одного работающего различны. Поэтому многие считают, что страна может увеличить свой национальный доход, изменив отраслевой профиль национальной экономики в сторону отраслей с высокой добавленной стоимостью в расчете на одного работающего.

Предполагается, что отрасли с высокой добавленной стоимостью платят более высокую заработную плату или получают более высокую норму прибыли, чем отрасли с низкой. Но если бы это соответствовало действительности, законы рыночной экономики заставили бы труд и капитал перемещаться в отрасли с высокой добавленной стоимостью без всякого государственного вмешательства. На практике, однако, эта высокая добавленная стоимость предполагает большой объем ресурсов, используемых на одного работающего. Отрасли с высокой добавленной стоимостью обычно обладают большой капиталоемкостью, как, например, нефтехимия. В таких отраслях высокая добавленная стоимость на одного работающего компенсируется исключительно высокими капитальными затратами, так что ни уровень заработной платы, ни норма прибыли в них не выделяются особенно на фоне других отраслей. В других случаях высокая добавленная стоимость обусловлена человеческим капиталом: уровнем подготовки и квалификации кадров [6].

Первый фактор, который определяет долю добавленной стоимости в стоимости товаров – это уровень монополизации мирового рынка. Монополизация мирового рынка (например, ОПЭК) может привести к существенному повышению цен на продукцию и увеличению добавленной стоимости в стоимости продукта.

Другая причина наличия высокой добавленной стоимости в цене продукта, в условиях конкурентной среды, заключается в том, что производство данного товара может потребовать интенсивного использования высококвалифицированной рабочей силы, заработная плата которой значительно выше, чем у низкоквалифицированного работника. Поскольку речь идет о сравнительном преимуществе страны, страны, имеющие сравнительное преимущество в обеспеченности квалифицированной рабочей силы, имеют сравнительное преимущество и в производстве товаров, имеющих более высокую добавленную стоимость.

Третья причина наличия высокой добавленной стоимости в цене продукта можно объяснить тем, что производство данного товара требует интенсивного использования капитала. На практике чаще всего товары с высокой добавленной стоимостью – это капиталоемкие и одновременно требующие интенсивного использования квалифицированных кадров. Следовательно, страны, где квалификация рабочей силы повышается более высокими темпами, чем в других странах, и уровень сбережений и инвестиций больше, чем в других странах, постепенно будут формировать сравнительное преимущество в производстве товаров с высокой добавленной стоимостью [10].

В Республике Казахстан производство товаров с высокой добавленной стоимостью поддерживается согласно Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы. В частности, в данной программе одной из поставленных задач является «увеличение производственных мощностей действующих предприятий и создание новых конкурентоспособных производств с высокой добавленной стоимостью». Создание производств строительных материалов определено как одно из приоритетных отраслей в рамках данного направления.

Для решения задачи по освоению выпуска новых видов конкурентоспособных строительных материалов с высокой добавленной стоимостью определен перечень приоритетных товаров (таблица 2). Применение новых и усовершенствованных строительных материалов с улучшенными техническими характеристиками повысит экономическую эффективность и качество строительства, обеспечит снижение затрат на энергообеспечение в ходе эксплуатации.

Таблица 2 – Приоритетные товары производства с высокой добавленной стоимостью

КПВЭД-4	Наименование товарной группы	Импорт РК		Импортная емкость макрорегиона	
		тыс. долл.	тонн	тыс. долл.	тонн
233110	Плитка керамическая	155 101	293 331	1 285 414	1 592 358
232012	Кирпичи огнеупорные	104 200	170 174	533 311	625 410
231 112	Стекло листовое	54 223	132 457	802 858	885 266
239 919	Теплоизоляционные материалы	37 155	33 780	275 146	245 156
237 011	Мрамор, травертин	28 523	13 787	168 236	161 376
239 912	Материалы кровель-битумные и гибкая черепица	32 939	50 863	228 060	318 047
234 210	Сантехкерамика	15 236	3 271	131 163	56 720
23 13 12	Стеклотара (посуда для питья из стекла)	10 894	9 719	159 852	81 762

По ряду импортируемых материалов в Казахстане имеются перспективные возможности организации собственного производства. В Кызылординской области с участием АО «НУХ «Байтерек» будет создан завод по производству листового стекла примерной мощностью 197 тыс. т/год. В Южно-Казахстанской области планируется создать несколько производств травертина общей мощностью 20 тыс. тонн. В Жамбылской области будут расширяться два производства сухих строительных смесей [1].

В перечень приоритетных товаров включены строительные материалы, по которым отмечается высокий объем импорта как в Казахстан, так и в страны макрорегиона: листовое стекло, травертин, керамическая плитка, огнеупоры, сантехкерамика.

Барьерами сектора при производстве товаров с высокой добавленной стоимостью на сегодняшний день в Казахстане, являются:

- 1) недостаточное развитие современных технологий производства строительных материалов;
- 2) низкая доля строительных материалов с высокой добавленной стоимостью;
- 3) недостаточное выделение средств на развитие строительной науки и создание инновационных строительных материалов;

4) усиление конкуренции на внутреннем и внешнем рынках со стороны иностранных производителей строительных материалов в силу их технологического лидерства;

5) низкая производительность труда по сравнению с развитыми странами;

6) относительно высокий износ основных средств;

7) высокая энергоемкость производства строительных материалов;

8) отсутствие аккредитованных испытательных лабораторий для сертификации строительных материалов на соответствие нормам и стандартам Европейского союза, что связано с постепенным переходом строительных норм и правил на еврокоды с 2015 по 2020 годы;

9) рост тарифов на грузоперевозки и цен на сырье и энергоресурсы;

10) нехватка кадров соответствующей квалификации.

После запуска собственного производства полимеров в Казахстане, определенный интерес может представлять южнокорейская компания LG Hausys, специализирующаяся на производстве и продаже полимерных и композитных отделочных материалов. Из крупных российских компаний в Казахстане присутствует компания «Полипластик», представленная Степногорским трубным заводом «Арыстан».

Создание производств строительных материалов с высокой добавленной стоимостью предполагает привлечение международных ТНК. Крупными компаниями, входящими в список Global 2000, уже работающими в Казахстане, являются: германская Heidelberg Cement (Бухтарминская цементная компания, Каспий Цемент, Байказ Бетон, Бектас Group), швейцарская Sika (добавки для бетонов, цементные смеси, материалы для промышленных полов, защитные материалы для бетона и стали, герметики и другие), компания Шеврон (Шеврон Мунайгаз Инк., Атырауский завод полиэтиленовых труб, Атырауский завод трубопроводной арматуры). Из числа крупных глобальных компаний, не входящих в список Global 2000, в Казахстане работают германская компания Клауф, производящая строительные материалы из гипса, а также французская цементная компания Vicat Group.

ВЫВОДЫ

Современные мировые тенденции связаны с переходом к новому типу экономического развития, основанному на непрерывном изменении и обновлении производственной базы, технологий, товаров и услуг. Активизация инновационных процессов в промышленно развитых и развивающихся странах обуславливается их возрастающим влиянием на рост национальных экономик, конкурентоспособность продукции и качества

на глобальном рынке. Опора на инновации создает мультипликативный эффект в достижении высоких экономических показателей, обеспечивает увеличение научно-технического потенциала и достижение технологической безопасности государства. Немаловажную роль в создании продукции с высокой добавленной стоимостью играет активизация инновационных процессов. Главная внутренняя цель деятельности любого предприятия или организации, функционирующих в условиях рыночной экономики, состоит в максимизации прибыли. Вместе с тем главную цель инновационной деятельности предприятий или организаций можно обозначить как получение определенного числа инноваций в виде новой продукции, технологии, сырья, методов организации и управления и т.д., обладающих определенными (отвечающими требованиям предприятия) характеристиками.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы.

2 **Асаул, А. Н.** Инвестиционная привлекательность региона / А. Н. Асаул. – СПб., 2014.

3 **Балдин, К. В.** Инвестиции: системный анализ и управление [Текст] / Под ред. К. В. Балдина. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К*», 2014. – 288 с.

4 **Пахомов, А. А.** Роль динамично развивающихся стран в глобальном инвестиционном процессе [Текст] / А. А. Пахомов // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 11. – с.26–38.

5 **Почекина, В. В.** Инвестиции как материальная основа развития мировой экономики [Текст] / В. В. Почекина // Экономика и управление. – 2015. – № 1. – 57 с.

6 **Поплыко, В. И.** Инвестиционная политика РБ: учебно-методическое пособие. [Текст] / В. И. Поплыко. – Мк : БГЭУ, 2014. – 126 с.

7 **Селищев, А. С.** Макроэкономика [Текст] / Селищев А. С. – 2-е изд. М., 2015. – 79 с.

8 **Мосейкин, Ю. Н.** Экономическая политика государства: учебное пособие для вузов [Текст] / Ю. Н. Мосейкин // Экономика и управление. – 2013. – 106 с.

9 **Пахомов, А. А.** Проблемы теории и практики управления [Текст] / А. А. Пахомов – М., 2015 г. – С. 45–48.

10 Инвестиции и строительство в Республике Казахстан : Статистический сборник [Текст] – Астана : Национальный статистический комитет Республики Казахстан, 2015. – 365 с.

11 **Катибникова, С. И.** Инвестиционная политика ЕС [Текст] / С. И. Катибникова. – Минск : Право и экономика, 2015. – С. 14–23.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

Д. А. Досымов

Жоғары қосылған құны бар өндірісті дамуының факторы ретінде инновациялық әлеуетті

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті

D. A. Dossymov

Innovative potential, as a factor in the development of industries with high added value

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

Бұл мақалада жоғары қосылған құн өнімдерін өндіруді құру және қалыптастыру инновациялар ролі мен маңызы қарастырылады.

In this article, the author examines the role and importance of innovation potential in the creation and formation of industries with high added value.

УДК 658.15

А. Е. Ертис¹, Р. Б. Сартова²

¹магистрант, ²к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹ertys@mail.ru; ²sartova2010@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА КАК СРЕДСТВА УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

В статье рассматривается основная цель системы контроллинга – обеспечение долгосрочного, эффективного функционирования предприятия в динамичной, нестабильной внешней среде: реализация глобальных и локальных стратегий торгового предприятия в долгосрочной перспективе, сохранение стабильности и успешное развитие предприятия, координация систем планирования, анализа, контроля и информационного обеспечения. Конкретные цели контроллинга зависят от миссии, специализации, масштабов и целей деятельности самого предприятия.

Анализ современной финансовой и экономической литературы показал, что единого и полного понятия финансового контроллинга не существует. Это определяет необходимость методических положений по разработке, построению и внедрению системы финансового контроллинга на предприятии и его адаптации к отечественным экономическим условиям.

Ключевые слова: управление, предприятие, контроллинг, финансы, средство управления, критерии внедрения.

ВВЕДЕНИЕ

Сложившиеся рыночные отношения, трансформировали социально-экономическую, правовую и информационную среду функционирования предприятий всех отраслей экономики, в том числе и торговых организаций, первыми отреагировавших на изменившиеся рыночные условия. Произшедшие изменения обусловили необходимость преобразования систем и инструментов управления, необходимость развития методической базы для поддержания основных функций финансового менеджмента,

усиление функции координации в процессе подготовки, принятия и реализации решений относительно торговой деятельности и предопределили необходимость встраивания в хозяйственный механизм торговых предприятий системы контроллинга.

Концепция контроллинга универсальна и может применяться для управления предприятием практически любой отрасли. Вместе с тем специфика функционирования организаций различных сфер деятельности, безусловно, накладывает свой отпечаток на систему контроллинга (в том числе финансового контроллинга) конкретного субъекта хозяйствования.

При разработке системы финансового контроллинга на торговых предприятиях необходимо учитывать специфику торговли и большое значение следующих факторов:

- места расположения предприятия;
- жизненного цикла различных типов предприятий (дискаунтеров, супермаркетов, гипермаркетов, монобрендовых магазинов и др.);
- широты и глубины ассортимента в противоположность значению отдельных позиций;
- потребности в наличии информации и координации деятельности сферы закупок и сферы продаж;
- управления физическими потоками товаров;
- организации и управления площадями, на которых выставлен товар;
- управления персоналом;
- высокой материальной ответственности всех работников;
- количества оказываемых дополнительных услуг;
- высокой скорости изменений внешней среды;
- интеграционного характера торговли [1, с. 23].

Кроме того, торговые предприятия имеют более высокую оборачиваемость финансовых средств по сравнению с предприятиями других отраслей и меньшую рентабельность оборота. Вследствие этого для организаций данной сферы в рамках системы контроллинга особенно актуально оперативное управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, направленное на повышение оборачиваемости активов, рентабельности и ликвидности.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Для торговли, финансовый контроллинг – это синтез планирования, учета, контроля, экономического анализа, организации информационных потоков, подготовки рекомендаций для принятия управленческих решений.

Система финансового контроллинга в торговле представляет собой структуру, ориентированную на получение эффективного финансового результата в процессе подготовки, принятия и исполнения управленческих решений при перманентном информационном обеспечении этих процессов во всех сферах деятельности торгового предприятия и на всех уровнях управления.

Таким образом, система финансового контроллинга индивидуальна для каждого торгового предприятия. Она уникальна, так как зависит от вида предприятия, характера деятельности, уровня развития и структуры социально-экономического потенциала, эффективности его использования, стиля руководства, профессионализма и квалификации кадров, производственной дисциплины, специфики контрагентов и конкурентов, стратегии, рискованности деятельности и др. Поэтому менеджменту каждого конкретного торгового предприятия необходимо разрабатывать собственную систему финансового контроллинга с учетом особенностей своей внутренней и внешней среды. Тем не менее, можно выделить наиболее общие элементы ее структуры [2, с. 37].

Служба финансового контроллинга является поставщиком информации, на основании которой руководством торгового предприятия принимаются эффективные управленческие решения. Служба контроллинга на предприятиях торговли должна реализовывать следующие основные функции:

- методологическую (разработка системы ключевых показателей эффективности, методологии планирования и учета, участие в разработке учетной политики, системы материального стимулирования);
- контрольную (от службы контроллинга требуется в первую очередь обеспечить достоверность учетных данных, не подменяя собственно учет; если на предприятии действует интегрированная информационная система управления, задача существенно упрощается);
- аналитическую (выявление причин и анализ отклонений, выработка рекомендаций);
- координационную;
- консультационную;
- интеграционную.

Служба финансового контроллинга должна так управлять процессами текущего анализа и регулирования плановых и фактических показателей, чтобы по возможности избегать ошибок, просчетов, отклонений как в настоящем, так и в будущем.

В зависимости от вида, размеров и характера деятельности предприятия организационная структура службы финансового контроллинга может быть построена по-разному.

Организационно службу финансового контроллинга может представлять как один (или несколько) человек (контроллер), так и целое специализированное подразделение (отдел), самое главное, чтобы подчиненность была на верхнем уровне управления.

Кроме того, задачи финансового контроллинга могут выполнять структурные подразделения предприятия, которые имеют и другие задачи [3, с. 58].

В большинстве случаев служба контроллинга входит в состав финансово-экономической службы предприятия, а контроллер находится в подчинении у руководителя этой службы.

Для крупных предприятий характерно образование специального подразделения (отдела, службы), руководимой финансовым директором (финансовым менеджером), на небольших и средних предприятиях обычно функции контроллинга выполняют руководители различных финансовых отделов. Хотелось бы отметить, что чем меньше предприятие, тем выше место контроллинга в иерархии управления, так как часто в таких организациях сам руководитель берет на себя функции контроллинга.

Перед созданием службы контроллинга необходимо определить место службы в организационной структуре торгового предприятия. Для внедрения службы контроллинга можно рекомендовать следующие типы организационной структуры: линейную, функциональную, создание штатного места, штатную.

Линейная структура означает, что служба контроллинга имеет такой же статус, как отдел (или управление) бухгалтерии, сбыта, маркетинга. В этом варианте контроллер обладает правом руководящих приказов. Линейная структура направлена на большой объем информации, идущей от одного уровня управления к другому, а также снижение инициативы у работников низшего уровня.

Функциональная структура предполагает, что по отдельным функциям управления формируются отдельные подразделения, работники которых имеют багаж навыков и знаний в этой области управления (отделы финансов, маркетинга и др.). К достоинствам этой структуры можно отнести то, что она снижает повторение действий, развивает деловую специализацию, а также совершенствует координацию деятельности.

Если же контроллинг встраивается как штатная единица, то контроллер подчиняется непосредственному руководству предприятия. Данная

точка зрения получила более широкое распространение, так как многие специалисты считают, что контроллинг должен находиться на более высоком уровне управления, чем основные подразделения.

В случае внедрения службы контроллинга путем штабной структуры предполагается, что должность контроллера вводится в отдельных подразделениях. При этом каждый контроллер подразделения прямо подчинен главному контроллеру, а служба контроллинга работает как штаб. При этом штабные инстанции по отношению к линейным не имеют права отдавать приказы и принимать решения.

На практике в основном наблюдаются три варианта организации службы финансового контроллинга: объединение службы контроллинга с другим отделом; служба контроллинга прямо подчиняется руководителю фирмы и занимает особое место в иерархии управления; служба контроллинга становится самостоятельным отделом, подчиненным линейной структуре управления [4, с. 54].

При формировании структуры финансового контроллинга торгового предприятия, прежде всего, необходимо исследовать два взаимосвязанных раздела контроллинга – стратегический и оперативный.

Стратегический контроллинг должен обеспечить эффективное использование конкурентных преимуществ организации в настоящем, а также создание новых источников успешной деятельности в перспективе.

Служба контроллинга оказывает информационную и консультационную поддержку руководству предприятия в процессе постановки стратегических целей, а также осуществляет планирование и контроль в процессе их реализации. Основной задачей оперативного контроллинга является создание системы эффективного управления достижением текущих целей торгового предприятия, которые, как правило, выражаются в виде определенного уровня рентабельности и ликвидности организации.

Следует отметить, что функционирование любой системы контроллинга осуществляется в рамках действующего нормативного, правового, материально-технического, кадрового обеспечения, организационной культуры при наличии определенных финансовых ресурсов.

В связи с многоаспектностью и особенностями организации системы контроллинга в торговле нам представляется возможным классифицировать системы контроллинга торговых предприятий.

На наш взгляд, система финансового контроллинга торгового предприятия зависит от вида и специфики предприятия торговли, характера его основной и вспомогательной деятельности, месторасположения,

стратегий, типа организационной культуры, степени интеграции предприятия в различные структуры.

В связи с тем, что контроллинг является своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную взаимосвязь в контуре управления, выполняет функцию поддержки процесса управления, при этом особо актуальной становится разработка модели построения эффективной системы финансового контроллинга.

Процесс разработки и внедрения системы контроллинга целесообразно разделить на несколько этапов, фактическое число которых определяется индивидуально для каждого торгового предприятия [5, с. 47].

Процесс построения системы финансового контроллинга подчиняется принципам построения общей системы контроллинга, общим закономерностям внутрифирменного планирования с учетом особенностей внутренней, внешней среды торгового предприятия и возможных ограничений.

Модель внедрения системы контроллинга на торговом предприятии (ТП) представлена на рисунке 1.

Первый этап предполагает изучение и оценку факторов внешней и внутренней среды торгового предприятия, эффективности его функционирования и выявление проблем его социально-экономического развития.

Это, прежде всего, сбор и анализ данных, описывающих состояние основных подсистем и элементов конкретного предприятия: анализ структуры предприятия, стиля руководства, организационной культуры, анализ системы применяемых методов управления, анализ существующей системы стимулирования, подбора кадров, оценка трудового потенциала, анализ торговой, финансовой, инвестиционной и прочей деятельности предприятия, анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование системы контроллинга.

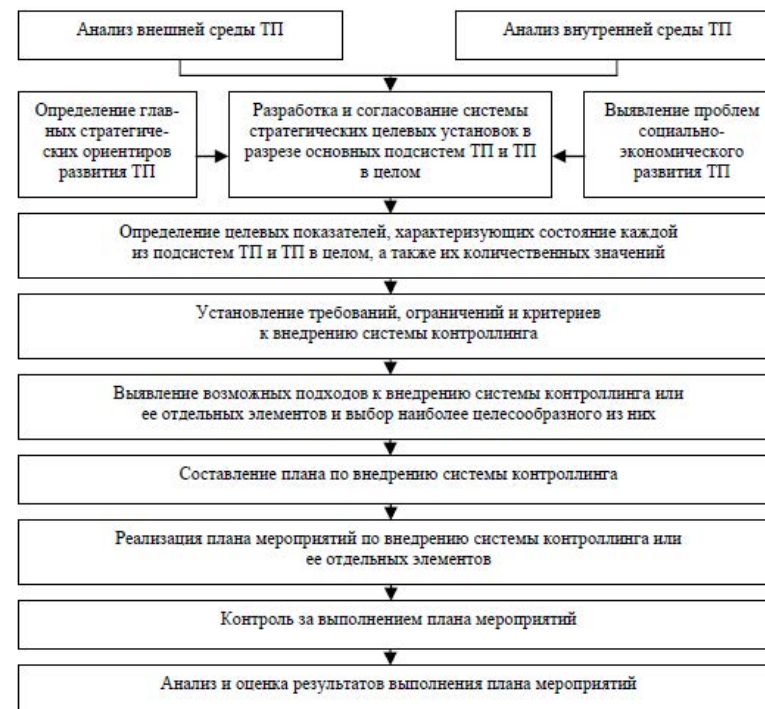


Рисунок 1 – Модель внедрения системы контроллинга на торговом предприятии

Можно выделить следующие основные факторы, влияющие на формирование эффективной системы финансового контроллинга на торговых предприятиях.

Внешние факторы касаются окружающей среды предприятия. Необходимость учитывать внешнюю среду зависит, прежде всего, от степени стабильности предприятия. Так, предприятие, находящееся в относительно стабильной окружающей среде, может меньше принимать во внимание внешние факторы, чем предприятие в нестабильной среде. В рамках общей окружающей среды большое значение имеют требования законодательства, политическая и экономическая среда [6, с. 62].

Внутренние факторы включают в себя вид предприятия, его размер и организацию, характер и направления его деятельности, стратегии, степень интеграции, стиль руководства, кадровый состав, наличие материальных

и финансовых ресурсов, наличие новых технологий реализации товаров и услуг.

Влияние вида и направлений деятельности торгового предприятия на контроллинг разнообразно: отдел контроллинга имеет своей задачей разработку системы информирования и отчетности, которая делает возможным принятие решений об изменении или дополнении программы развития предприятия. Совокупность машинного и прочего оборудования, технологий и форм продажи, прежде всего, влияет на структуру методов калькуляции и систему отчетности. Кроме того, контроллер с помощью инвестиционных расчетов и расчетов плановых результатов должен предоставить ясную основу для принятия решений в области изменений торгово-технологического процесса [7, с. 49].

С увеличением размера предприятия возрастает сложность проблем координации, а, следовательно, значение контроллинга также увеличивается. Предприятия нуждаются в обоснованной информации для управления своей деятельностью и дальнейшего эффективного развития. Стиль руководства (авторитарный, коллегиальный, демократический) выражается в задачах и инструментарии контроллера.

Организация предприятия оказывает решающее влияние на формирование системы контроллинга, а также на структуру системы планирования, расчета затрат и системы отчетности.

Далее на основе проведенного анализа, с учетом проблем и перспектив развития предприятия разрабатывается и согласовывается система стратегических целевых установок в разрезе основных подсистем ТП и ТП в целом, определяются целевые показатели, характеризующие состояние каждой из подсистем ТП и ТП в целом, и их количественные значения. Определение стратегических целей развития предприятия возможно путем использования системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard), построения дерева целей и др.

На втором этапе устанавливаются требования, ограничения и критерии к системе контроллинга и возможности ее внедрения.

Основными требованиями к системе контроллинга являются научность, многофункциональность, когерентность, адаптивность, модульность.

Ограничения варьируются и зависят от конкретных ситуаций, предприятия и руководителей. Назовем некоторые общие ограничения – нехватка финансовых, материально-технических, кадровых, временных ресурсов; недостаточная квалификация и опыт работников; отсутствие должного информационного, нормативно-правового, научно-методического

обеспечения и пр. Как правило, для крупного торгового предприятия существует меньше ограничений, чем для малого.

Основными критериями внедрения системы контроллинга на торговых предприятиях являются: объем товарооборота; величина чистой прибыли; размер торговой площади; численность и квалификация персонала; техническая оснащенность, наличие современного программного обеспечения [8, с. 48].

На третьем этапе происходит выявление возможных подходов к внедрению системы контроллинга или ее отдельных элементов. Подходы к внедрению системы контроллинга на предприятии могут быть разными, может быть применен подход пилотного проекта, подход параллельной адаптации, подход быстрой функциональной замены, подход поэтапного реформирования.

Подход пилотного проекта предполагает, что в отдельных функциональных областях реализуются лишь отдельные функции и элементы системы контроллинга до полной реструктуризации системы управления предприятия. К достоинствам такого подхода можно отнести низкое сопротивление к проводимым изменениям в организации. К недостаткам такого подхода относится вероятность затянуть процесс реорганизации, что может привести к полному прекращению внедрения системы контроллинга.

Подход параллельной адаптации означает, что старая и новая системы управления функционируют параллельно, а замена происходит после полной адаптации новых структур и технологий управления. К преимуществам этого подхода относится отсутствие сопротивления, возможность корректировать новую систему контроллинга, не теряя эффективности существующей системы управления. Недостатком этого подхода можно считать повышение затрат предприятия, дублируется работа, так как одновременно на предприятии существуют две системы управления.

Подход быстрой функциональной замены означает, что новая система управления стремительно заменяет существующую. Плюсом такого подхода является вероятность быстрого встраивания элементов системы контроллинга, минусом – угроза возникновения сильного сопротивления внутри организации [9, с. 38].

Подход поэтапного реформирования осуществляется путем итерационного способа внедрения контроллинга, который предусматривает четкое структурирование этапов и критериев встраивания системы контроллинга на предприятии, а также перехода с этапа на этап. Достоинством этого подхода можно считать отсутствие сопротивления изменениям, а также возможность устранять ошибки в процессе реорганизации структуры

управления предприятием. К недостаткам относится высокая стоимость проекта, значительная продолжительность.

Из всего многообразия необходимо выбрать подход, наиболее соответствующий целевым установкам и возможностям предприятия с учетом вышеназванных ограничений и критериев. После этого необходимо составить план поэтапного внедрения системы контроллинга с указанием источников финансирования, сроков осуществления и ответственных лиц [10, с. 20].

На четвертом этапе происходит реализация плана мероприятий по внедрению системы контроллинга или ее отдельных элементов. Идет разработка системы комплексного планирования, внедрение качественного бухгалтерского и управленческого учета, формирование организационной структуры службы контроллинга, установка современного программного обеспечения и автоматизация, разработка системы контрольных показателей деятельности по предприятию в целом, по центрам ответственности и др.

Необходимо учесть, что контроллинг не подменяет управление, а выполняет функцию поддержки процесса управления, основным направлением которой является формирование и совершенствование «архитектуры» системы учета, анализа, планирования и контроля.

На пятом этапе осуществляется контроль за выполнением плана мероприятий по внедрению системы контроллинга, анализ и оценка результатов проведенных мероприятий, разрабатываются рекомендации по модификации системы контроллинга и торгового предприятия в целом.

ВЫВОДЫ

Таким образом, внедрение системы контроллинга является объективным требованием в условиях быстро меняющейся внешней и внутренней среды современного торгового предприятия. Закономерности ее построения складываются под воздействием двух факторов: с одной стороны, преемственности с прежними условиями, с другой – необходимости преимущественного развития новых отношений, методов, процедур, технологий.

Сегодня встраивание системы контроллинга является инновацией в управлении торговым предприятием и становится одним из факторов успеха его развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Концепция контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath Partners; пер. с нем. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 269 с.
- 2 **Ковалев, В. В.** Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2013. – 1024 с.
- 3 **Дайле, А.** Практика контроллинга / А. Дайле; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 335 с.
- 4 **Фалько, С. Г.** Контроллинг для руководителей и специалистов. – М. : Финансы и статистика, 2015.
- 5 **Фалько, С. Г.** Контроллинг для руководителя / С. Г. Фалько. – М. : Институт контроллинга, 2011. – 23 с.
- 6 **Фолльмут, Х. Й.** Инструменты контроллинга / Х. Й. Фолльмут; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : ОмегаЛ, 2011. – 111 с.
- 7 **Хан, Д.** Планирование и контроль: Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 928 с.
- 8 **Дедов, О. А.** Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием / О. А. Дедов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 196 с.
- 9 Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский [и др.]. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 256 с.
- 10 **Бурцев, В. В.** Контроллинг финансов: варианты и направления // Менеджмент сегодня. – 2013. – № 5. – С. 9–20

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

А. Е. Ертіс, Р. Б. Сартова

Қаржылық контроллинг тиімді тетігінің құралымы басқару компаниясы ретінде

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

Forming an effective mechanism of financial controlling as a company management tools

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 28.08.17.

Контролинг жүйесінің негізгі мақсаты – тұрақсыз сыртқы ортада кәсіпорынның ырықты, тиімді жұмыс істеуі мен ұзақ мерзімді қамтамасыз ету: сауда кәсіпорынның ұзақ мерзімді перспективасында жергілікті және галамдық стратегияларды іске асыру, тұрақтылықты сақтау және табысты кәсіпорын жүйелерінің дамуын жоспарлау, талдау, бақылау мен ақпаратпен қамту.

The article discusses the main purpose of the controlling system that is to provide long - term, effective functioning of the enterprise in a dynamic and volatile external environment: the implementation of global and local strategies of commercial enterprise in the long term, preservation of stability and successful development of enterprises, coordination of system planning, analysis, control and information systems.

Д. А. Ешимова¹, Б. Адильбекова², М. М. Амирханова³¹заместитель председателя правления, PhD, доцент, ²старший бизнес аналитик,³аналитик, Казахстанский центр государственно-частного партнерства, г. Астанаe-mail: ¹d.eshimova@kzppp.kz; ²b.adilbekova@kzppp.kz; ³m.amikhanova@kzppp.kz**АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ,
ПЛАНИРУЕМЫХ К РЕАЛИЗАЦИИ
ПОСРЕДСТВОМ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА
В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Положительный эффект от государственно-частных партнерств (ГЧП) в области транспорта может быть достигнут различными методами. Одним из таких методов является механизм, предполагаемый к внедрению посредством использования механизма, внедряемого субъектом специального назначения. На практике, данный механизм может быть внедрен использованием различных моделей проектов ГЧП. Статья исследует способы внедрения вышеобозначенного механизма посредством использования двух моделей применительно к транспортным проектам. Они также способствуют интеграции проектов в единую логистическую систему. Также, в статье приводится анализ рисков и их распределение между участниками проекта. Статья может представить интерес для проектных менеджеров, экспертов, лиц, принимающих решения по бюджетным инвестициям и других заинтересованных пользователей.

Ключевые слова: транспорт, ССН, модели ГЧП, интеграция, распределение рисков.

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития Казахстана, бюджетным инвестиционным проектам в области транспорта предстоит объединение в единую транспортную логистическую и коммуникационную архитектуру. Перспектива интеграции проектов в единую систему была обозначена Президентом Республики Казахстан Н. А. Назарбаевым [1]. Определение векторного направления, сигнализирует о том, что к проектам, финансирование которых осуществляется из республиканского бюджета, будет применен системный интегрированный подход. Вместе с тем, интеграция проектов предполагает также большую степень

интеграции во внутренней структуре самих проектов. Каким образом можно осуществить этот процесс эффективно и безболезненно? Исследованию Решению этого вопроса служит «связанная» модель реализации проектов ГЧП.

В целях проведения анализа данной статьи, выбран бюджетный инвестиционный проект в области транспорта, планируемый к реализации посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц, проектов институционального ГЧП – «Строительство паромного комплекса в порту Курык и эксплуатация универсальных грузопассажирских паромов». Причиной выбора данного проекта послужила его ориентация на достижение социально-ориентированного эффекта. Положительное воздействие проекта будет ощущаться в устойчивом росте шкалы занятости трудового населения страны. Анализ основных параметров проекта выявил, что 72,000 человек вовлечено в реализацию данного проекта.

Согласно экспертному мнению, проекты ГЧП в транспортном секторе служат своеобразным фильтром определения наибольшей результативности и эффективности проектов. Так, убедительность данного аргумента усиливается, по мнению Е. Аманбаева, тем, что, при выявлении дефектов исполнения транспортных проектов, государство оставляет за собой право не платить за проект, либо налагать штрафные санкции частному партнеру проекта [2]. Практика привлечения частных партнеров, способных привнести в экономику страны проекты высокой коммерческой доходности, резонирует со стратегическими направлениями, обозначенными Президентом Республики Казахстан Н. А. Назарбаевым. По этому поводу Глава государства отметил, что «важно шире привлекать частных инвесторов не только к строительству дорог, газопроводов, больниц, школ и других объектов, но и к реконструкции и техобслуживанию» [1].

Существенной поддержкой преобладающих глобальных тенденций является то, что известные ученые [3], [4], [5], сходятся во мнении о том, что интегрированный подход к государственным и частным участникам проектов ГЧП становится центром гравитации глобального интереса. В региональных странах, среди иных, в России, к примеру, уже разработан индивидуальный классификатор проектов ГЧП [6].

Проекты ГЧП отличаются четко прослеживаемой специфичностью. В частности, они характеризуются следующими признаками: (1) применение принципа распределения рисков между участниками проекта, (2) интеграция ключевых характеристик проекта. Этому способствует механизм ССН. Таким образом, внутренняя интеграция проектов ГЧП способна удовлетворить современным требованиям, т.е. объединению проектов в единую транспортно-логистическую коммуникационную архитектуру. Таким образом, внутренняя

самоорганизация проектов ГЧП способна служить одним из действенных инструментов реализации стратегических задач государства.

Одним из ключевых аргументов в пользу интеграции транспортных проектов является распределение рисков [7]. Элементы интеграции замечены в финансировании проектов ГЧП [8]. Вместе с тем, диффузия рисков наиболее эффективна в случаях применения «несвязанной» модели, по мнению И. Демиранга [9]. Она предусматривает устранение рисков ввиду юридической защищенности транспортных проектов ГЧП [10]. Устранение рисков возможно путем внутренней интеграции на основе контрактного «биндинга» проектов ГЧП. Кроме того, риски, связанные с внедрением проектного финансирования ГЧП устраняются посредством внутренней интеграции проектов [11]. Таким образом, степень интеграции отличается фундаментально от проекта к проекту. Цель данной статьи – исследование путей интеграции проектов. Что такое субъект специального назначения, ССН? В рамках проблематики ГЧП, этот механизм определяется как субъект специального назначения (или проектная компания ГЧП). Он создается для реализации определенного проекта и нацелен на: (а) распределение рисков, (б) защиту активов и (в) привлечение инвестиций. Внутренняя интеграция проектов ГЧП может быть достигнута посредством применения «несвязанной» модели, составным элементом которой является ССН. Задача данной статьи – рассмотрение преимуществ этой модели. Предполагается, что актуальность данного исследования окажет воздействие на исполнителей транспортных проектов, учредителей, благополучателей, отраслевые министерства, местные и региональные исполнительные органы, при их предпочтении в перспективе применить механизм проектов ГЧП в интегрировании транспортных проектов в единую транспортно-логистическую архитектуру.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Обзор предыдущих исследований

Научные исследования Казахстана относительно исследуемой тематики, в основном, были нацелены на изучение механизмов внедрения проектного управления в государственном и частном секторах экономики. Так, труды Лазаренко Д. В. [12], Тайжановой Ж. А. [13], Подгорного Е. А. [14] (Беларусь), широко обсуждались на международных форумах и конференциях. На глобальном уровне, подходы, применяемые к проектам ГЧП, способными обеспечить внутреннюю интеграцию проектов, были исследованы О. Хартом [15], Е. Хоппе [16] и другими. В то время как вышеупомянутые исследователи занимались выявлением преимуществ интегрирования различных типов проектов в единый интегрированный проектный цикл, они обнаружили, что

бюджетные инвестиционные проекты структурно сепарированы, а потому их реализация ограничена. Необходимость учета интересов всех сторон проектов ГЧП и рисков, способных возникнуть в ходе реализации проектов, исследовались Э. Габдуллиной [17]. В то время как, Д. Гримси [18] и другие исследователи разработали механизм распределения рисков между частными и государственными участниками проектов. Д. Мартимортом была выявлена экономическая эффективность интеграции проектов в единую систему. Это объяснялось тем, что, инвестиции увеличиваются на стадии строительства, ввиду понимания, что обслуживание должно быть безупречным т.к. исполнитель и обслуживающая компания – одно и то же юридическое лицо [5]. В таких проектах, операционные расходы по эксплуатации существенно сокращаются и, тем самым, увеличивается экономичность и доходность проекта.

Исследования привели к тому, что проекты ГЧП сгруппировались согласно категориям и типам на основе двух моделей. Первая модель строится на проектах, выполняемых посредством использования ССН, создаваемого инвесторами-спонсорами. Последние объединяются в консорциум для участия в тендерах. Они же обеспечивают инвестиционный капитал концессионеру. Концессионер затем несет ответственность за реализацию проекта. Проект категоризируется как проект ГЧП. Типы проектов зависят от перечня принимаемых на себя функций по проекту. Можно констатировать, что все предыдущие исследования, в основном, концентрировались на категорийной и типовой специфике проектов, включая транспортные проекты. Прошлые исследования свидетельствуют, что транспортные проекты, где основной акцент ставится на интегрировании разнотиповых проектов в единую структуру не изучены.

Методология

Исследование основано на теоретико-эмпирическом анализе итогов разработки проекта, объекта исследования. Исследование структурировано таким образом, что обе модели проектов ГЧП с применением ССН, рассматриваются относительно предполагаемого в перспективе применения «несвязанной» модели к бюджетным инвестиционным проектам с целью интегрирования их в единый проектный цикл или единую транспортную архитектуру. Преимуществами данного подхода являются: (а) интеграция, (б) экономичность, (в) доходность, и (г) устойчивость. Они достижимы посредством долгосрочности проектов, рассчитанной, в среднем, на 20-30 лет. Структурирование исследования позволяет изучить принципы двух моделей, модели интегрирования, т.е. «связанной» модели проектов ГЧП в ее сравнении с «несвязанной» моделью. Тем временем, использование эмпирических данных позволяет выявить общие тенденции и схожие аспекты в реализации транспортных проектов. Методы, в т.ч. интервьюирование, экспертное мнение, изучение ТЭО проектов,

анализ статистических данных, в т.ч. обработанных комитетом по статистике министерства национальной экономики страны, были использованы в целях данного исследования. Были изучены нормативно-правовые акты, регламентирующие разработку и реализацию бюджетных инвестиций, проектов ГЧП, концессионных проектов, проектов с участием государства в уставном капитале юридических лиц. Данные по проектам приведены в соответствии с дескриптивной методологией, и сгруппированы в 5-ти таблицах.

«Несвязанная» модель

По мере описания характеристик исследуемого проекта, появляется необходимость отразить ключевые характеристики «несвязанной» модели. В «несвязанной» модели, операции по созданию объекта транспортного проекта и обслуживание проекта реализуются различно-структурированными компаниями. В проектах ГЧП, основанных на «несвязанной» модели, инвестиционный капитал концессионеру предоставляется учредителями, государством, банком. Пропорции вложения капитала определяются в соответствии с техническими спецификациями проекта. Касательно, исследуемого проекта, он характеризуется следующими параметрами: длительность проекта была рассчитана на 20 месяцев. Общая оценочная стоимость проекта составляет 32 518 884 тыс. тенге. Специфика проекта: железнодорожный транспорт и водный паром. Охват воздействия проекта – станция Курык. Место проекта: Актау. Проект был утвержден в качестве бюджетного инвестиционного проекта, планируемого к реализации посредством участия в уставном капитале юридических лиц. Анализ применимости «несвязанной» и «несвязанной» моделей проекта ГЧП к процессу интеграции проектов в единую структуру, осуществляется на примере исследуемого проекта. Финансирование проекта было выделено из республиканского бюджета. Участниками проекта являются: центральный исполнительный орган в лице министерства национальной экономики Республики Казахстан (МНЭ РК), АО «Фонд национального благосостояния Самрук – Казына» и АО «НК КТЖ». Ответственность сторон заключается в разработке, реализации, финансировании проекта. АО «НК Казахстан темір жолы» выступает в качестве администратора проекта. В соответствии с типом проекта, он вправе участвовать в увеличении уставного капитала проекта. Ответственность данного участника заключается в осуществлении функций оператора магистральной железнодорожной сети, перевозках пассажиров и грузов железнодорожным транспортом.

Длительность проекта – 2015-2016. Схема финансирования: поступления из республиканского бюджета в сумме 22.47 млрд. тенге. Кроме того, АО «НК КТЖ» привлекает собственные средства в сумме 8 712 млн. тенге. Уполномоченным государственным органом по проекту является МНЭ РК. Субъектом бюджетных инвестиций является АО «Фонд благосостояния

Самрук – Казына». Ответственность поставщиков, подрядчиков включает в себя поставки активов, строительство объектов и др. Дополнительный заем предполагается на сумму 22 474,2 млн. тенге. Способы финансирования: бюджетные ресурсы, частный капитал. Общая категоризация проекта: бюджетный инвестиционный проект. Форма финансирования: бюджетное кредитование. Формирование или увеличение уставного капитала юридических лиц посредством АО «НК КТЖ» и других. Ожидаемые прямые результаты от бюджетных инвестиций отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Ожидаемые прямые результаты от бюджетных инвестиций

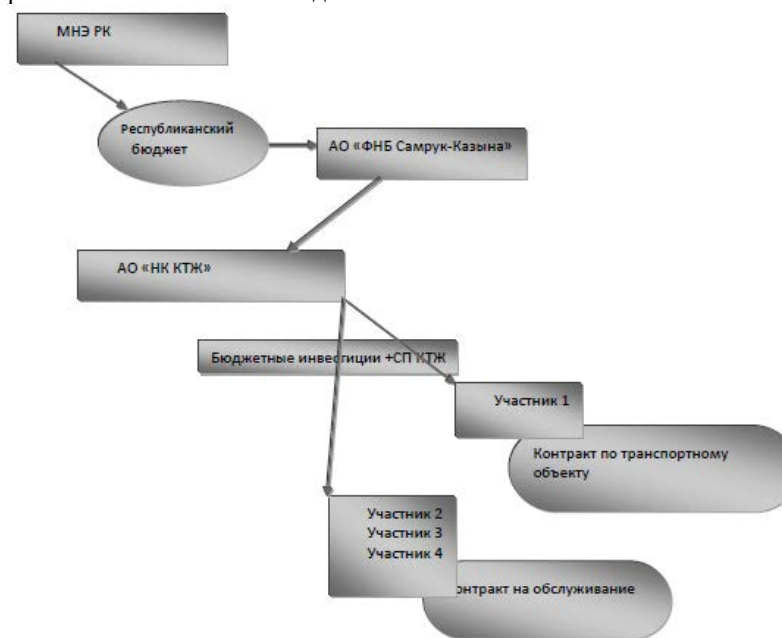
Показатели прямых результатов	Ед. измерения	Значения показателя						
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Объем перевалки грузов								
	тыс.тонн	–	1887	3027	3467	3857	4100	4100

Ожидаемое социальное воздействие проекта на текущий период заключается в генерировании рабочих мест, 172. Конечные бенефициары получают возможность перевозить ежегодно 4.1 млн. тонн грузов к 2030 году, а в 2016 году 1.8 млн. тонн. Ожидаемая продуктивность проекта – сокращение сроков поставки грузов путем увеличения экономических возможностей конечных пользователей проекта. Минимизация простоев на пути следования отразится на экономической эффективности проекта, допуская, что без проекта, зарегистрированное время регистрировалось течением 4-х суток. Валовая добавленная стоимость проекта оценивается в сумме 46 686 171,40 тысяч тенге. Она планируется к достижению к моменту завершения проекта. Финансовая эффективность проекта ожидается в рамках 12 % (IRR), а в денежном выражении, 2 933 132 тыс. тенге, (NPV). Срок окупаемости проекта равен 11-ти годам и 3-м месяцам. Общие поступления в бюджет от проекта в период 2014-2016 составят 175 345,87 млн. тенге. Бюджетный эффект прогнозируется в сумме 174 312,1 млн. тенге.

Риски проекта классифицированы на операционные, финансовые, рыночные, кредитные и маркетинговые. Уточнению также подвергается оценка измерения рисков: степени вероятности рисков, удельного веса каждого из рисков, средневзвешенной шкалы вероятности возникновения. В целом, проект различает следующие 16 рисков: (1) текучесть кадров, (2) недостаток квалифицированного

персонала, (3) технические сбои, (4) риск отчетности, (5) риск закупок, (6) риск претензий, (7) риск поломки оборудования, (8) риск неэффективного планирования, (9) финансовый риск, (10) валютный риск, (11) инфляционный риск, (12) маркетинговый риск, (13) риск снижения емкости рынка, (14) риск ликвидности, (15) риск неэффективного распределения финансовых средств, (16) риск изменений в законодательстве. Основной риск составляет риск снижения объема грузоперевозок, при снижении которого более чем на 10 %, проект потерпит убытки при отрицательном NPV (840,554 млн. тенге). Немаловажным риском определен риск отсутствия/недостаточности собственных средств КТЖ в необходимом объеме инвестиций для реализации проекта (хотя данный риск не включен в таблицу оценки рисков). В целях адекватного воздействия на данный риск, была подана заявка на выделение бюджетных средств в объеме 22 474 277,00 тыс. тенге при общей стоимости реализации проекта в сумме 32 518 884 тыс. тенге. В целях моделирования внутренней системы реализации проекта, он может быть представлен в рамках «несвязанной» модели, как отражено в диаграмме 1.

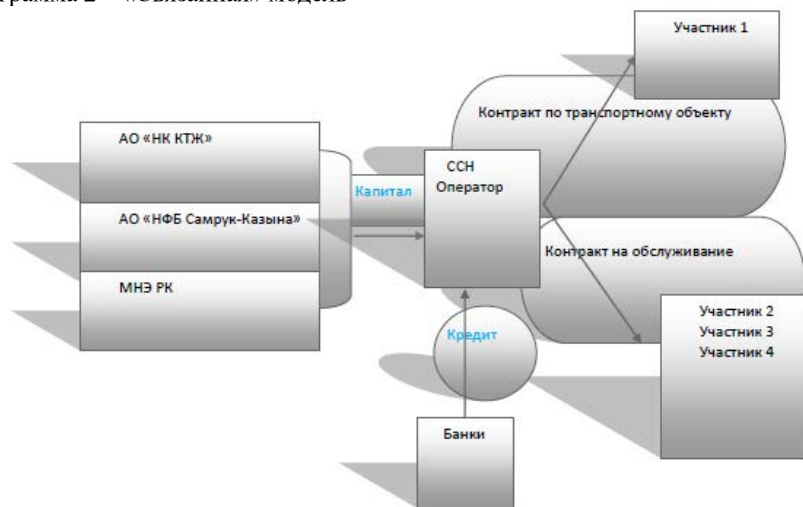
Диаграмма 1 – «Несвязанная» модель



На основе преимуществ, представляемых «связанной» моделью, одной из ее первостепенных преимуществ является внутренняя интеграция. При

предположительном применении данной модели к транспортному проекту (субъекту исследования данного анализа) проекта может выглядеть, как отражено в диаграмме 2.

Диаграмма 2 – «Связанная» модель



«Связанная» модель, обязательным условием, которой является наличие механизма СНН, при ее предполагаемом внедрении применительно к транспортному проекту будет способствовать оптимальной интеграции функций концессионера, администратора проекта, и оператора. Интеграция функций участников проекта происходит при условии, если администратор проекта, АО «НК КТЖ», владеет большинством акций концессионера и тем самым контролирует его, т.е. обладает полномочиями по принятию ключевых решений по проекту. В «несвязанной» модели, концессионер обычно подписывает контракт с администратором проекта, учредителем концессионера. Он подписывает контракты с компаниями, не связанными с концессионером, субподрядчиками. В «несвязанной» модели, концессионер не подписывает контрактов на управление, так как принимает решение самому контролировать управление проектом. Кредитные средства представляются банками, не связанными с концессионером. В обеих моделях строительство транспортного объекта, в данном случае, паромов для грузоперевозок, и его обслуживание тесно взаимосвязаны. Это обусловлено тем, что концессионер, в конечном счете, несет ответственность и за строительство и за обслуживание.

Различие между двумя моделями проявляется в том, что в «связанной» модели, в условиях реальной жизни, контролирует только одна компания. Она контролирует все стадии проекта, начиная со стадии разработки проекта, дизайна, планирования, строительства транспортного объекта, проектные операции, а затем, обслуживание.

В «несвязанной» же модели, все участники имеют свой коммерческий интерес в проекте, но ни одна не осуществляет контроль над проектом, в реальных условиях. Таким образом, все участвуют в процессе принятия решения по проекту на разных промежутках этапов и стадий проектного цикла. Основной характеристикой «несвязанной» модели является то, что нет ясности и прозрачности относительно принадлежности решающего голоса в принятии ключевых решений по проекту. Таким образом, можно сделать вывод о том, что «несвязанная» модель существенно уступает «связанной» модели в степени интеграции участников проекта, концентрации контроля у ключевых игроков и эффективности проекта, на выходе. Исследование показало, что «связанная» модель с применением СНН может быть структурирована различными способами. Такие способы зависят от степени вертикальной интегрированности участников проекта.

Влияние моделей на распределение рисков проекта

Риск емкости рынка взаимосвязан с риском прибыли. Ответственность за финансовый риск обычно переносится на концессионера. Так, частный партнер берет на себя ответственность за организацию финансирования проекта. Это касается как собственного капитала, так и займа.

Анализ показывает, что распределение рисков в «связанной» и «несвязанной» моделях отличается друг от друга в значительной степени. В «связанной» модели концессионер несет ответственность за все риски. В «несвязанной» модели он несет ответственность только за риск емкости рынка. Остальные риски концессионер переносит на других участников проекта. Так, риск технических сбоев и риск поломки может быть перераспределен администратору, а риск наличия собственного капитала управляющей компании. В то же время, риск наличия собственного капитала может быть разделен между управляющей компанией и обслуживающей компанией.

Риск поломки и риск технических сбоев

В «связанной» модели, ответственность за риск поломок и риск технических сбоев остается за администратором проекта, т.к. он несет конечную ответственность за реализацию проекта на всем протяжении жизненного цикла проекта. В «несвязанной» модели, риск перераспределяется на субподрядчика посредством подписания контракта, специфицирующего стоимость проекта и по временной график ведения проектных работ. В нашем случае, риск

технических сбоев и риск поломок закрепляется за АО «НК КТЖ», т.к. транспортная инфраструктура принадлежит ему. Кроме того, часть работ, отраженных в рамках проекта, была предварительно осуществлена к моменту распределения рисков с высокой степенью возникновения в исследуемом транспортном проекте. Распределение рисков транспортного проекта при предполагаемом применении модели проекта ГЧП с участием концессионера отражено в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение ответственности за риски по модели проекта ГЧП

Риски	Модель	
	«Связанная»	«Несвязанная»
Риск снижения емкости рынка	Концессионер	Концессионер
Риск технических сбоев	Концессионер	Администратор
Риск поломки	Концессионер	Оператор
Риск наличия собственных средств	Концессионер	Оператор. Возможность разделения риска между оператором и обслуживающей компанией

При оптимальном распределении рисков, участники проекта не сталкиваются с возникновением рисков в условиях реальной жизни. В «несвязанной» модели, все операционные издержки покрываются за счет республиканского бюджета. По категории бюджетных инвестиционных проектов, операционные издержки составляют 15-20 % от общего бюджета проектов. В то же время, основной причиной операционных издержек являются изменения, вводимые в проекты уполномоченными государственными органами.

Кроме того, концессионер оставляет за собой риск технических сбоев и риск поломок, т.к. он несет ответственность за проектные работы. В то время как, риск наличия собственного капитала разделяется между управляющей компанией и обслуживающей компанией. Проект, реализуемый в рамках «несвязанной» модели, не вполне защищен от риска. В нем, операционные функции передаются субподрядчикам, которые не заинтересованы в осуществлении фактических расходов на прогнозные риски. Тем временем, распределение рисков, специфицируется положениями контракта. В частности, контракт, как гарант

реализации проекта ГЧП, обуславливает размер ежегодных выплат и штрафы оператору в случаях возникновения проблем, связанных с предоставлением услуг по проекту. Анализ выявил, что «связанная» модель может располагать значительными преимуществами в плане минимизации рисков технических сбоев и риска поломок. Расходы по риску операционных расходов, в «несвязанной» модели – значительны, ввиду низкой мотивации, направленной на сокращение операционных расходов и расходов по обслуживанию проекта. Н-р, после того как оператор завершает стадию переговоров с концессионером по объему поступлений по проекту, а с обслуживающей компанией относительно выплат по проекту, у него исчезает всякий стимул к сокращению операционных расходов, т.к. уровень зарплат ресурсов проекта не увеличится из-за снижения расходов.

Более того, «связанная» модель имеет несколько сопутствующих преимуществ. Во-первых, расходы проекта меньше чем в «несвязанной» модели из-за большей степени интегрированности проекта. Во-вторых, есть возможность заключить контракт на несколько краткосрочных подконтрактных периодов, что способствует наивысшей оптимизации цен. В-третьих, потоки информации по проекту между всеми участниками ускоряется и протекает беспрепятственно. В-четвертых, данная модель позволяет сэкономить расходы по содержанию персонала т.к. персонал одновременно может быть задействован во всех стадиях проекта. Еще один важный аспект, касающийся приемлемости «связанной» модели, это то, что она не препятствует участникам преследовать цели максимизации прибыли не только к концу проектного цикла, а также и на стадии строительства транспортного объекта. В «связанной» модели, концессионер несет ответственность за все операции по реализации и обслуживанию проекта.

Риск снижения емкости рынка

В обеих моделях, риск снижения емкости рынка, в большинстве случаев, специфицируемый контрактом, закрепляется за государством. Данная статья не находит различия между двумя моделями относительно степени распределения риска емкости рынка от государственного органа концессионеру. Напротив, выявлена существенная разница между двумя моделями в степени ответственности концессионером за риск снижения емкости. Основное преимущество «связанной» модели состоит в том, что если риски, (включая риск емкости рынка) переносятся на концессионера, то он не должен перераспределяться далее вниз по вертикали среди остальных участников, подотчетных концессионеру, т.к. концессионер получает определенное вознаграждение за взятый на себя риск от поступлений по проекту. В обычной практике, концессионер получает вознаграждение в виде минимального гарантированного дохода от проекта за взятые на себя риски по формуле в таблице 3.

Таблица 3 – Поступления от проекта концессионеру

Компания	Поступления	Минимальный гарантированный доход (МГД), %
АО «НК КТЖ»	Технический тариф * на количество x пассажиров	80 % 97 %

Технический тариф – это тариф, оплачиваемый местным исполнительным органом региона за каждого пользователя. При 52-ти процентах емкости рынка от общих прогнозов емкости рынка, концессионер получает приблизительно 80 % от общего прогноза по поступлениям от проекта, а при 80 %, он получает 97 %.

Кроме того, концессионер получает ежегодное вознаграждение по инвестициям, оно представляет собой сумму, предлагаемую концессионеру при заключении контракта. Часть ежегодных выплат концессионеру зависит не от емкости рынка, а от инвестиций. Более того, в течение первых 5-ти лет реализации проекта, часть ежегодных выплат концессионеру, зависящая от емкости рынка, заменяется выплатами, в зависимости от количества транспортных средств* на километраж.

Риск емкости рынка обычно тщательно рассчитывается, т.к. является основой для будущих поступлений от проекта. Минимальный гарантированный доход, составляет 68 % от общего прогнозируемого дохода от проекта. В обычной практике, местные исполнительные органы на региональном уровне допускают переоценку емкости рынка. Переоценка достигает до 50 % в случаях возможности привлечения концессионеров к проектам такого типа.

В «связанной» модели риск снижения емкости рынка косвенно минимизируется. Поступления от проекта концессионеру непропорциональны степени емкости рынка. Они формируются таким образом, что способствуют уменьшению той части риска снижения емкости рынка, за которую несет ответственность концессионер. При увеличении риска снижения емкости риска до 52 % от прогнозного индикатора, концессионер получает приблизительно до 82 % дохода от проекта. Как подчеркивалось ранее в данной статье, если емкость рынка составляет 80 % от прогнозной величины, концессионер получает до 97 % прогнозируемого дохода.

Напротив, в «несвязанной» модели, риск снижения емкости рынка целиком лежит на ответственности уполномоченного государственного органа. В «связанной» модели, у концессионера есть стимул к увеличению емкости рынка т.к. он тем самым увеличивает доходность проекта и, в конечном счете, свою

прибыль. На основе этого фактора, концессионер предпринимает: (а) увеличение частоты предоставления услуг создаваемого им транспортного средства, (б) усовершенствует систему подачи информации, касающейся транспортного средства конечным потребителям, (в) проецирует устойчивость имиджа компании посредством улучшения качества предоставляемых транспортных услуг, (г) актуализирует маркетинговые кампании, (д) усиливает контроль за своевременной доставкой пассажирского и грузового потока. В случае с исследуемым проектом физические величины емкости рынка подлежат уточнению, т.к. проект предусмотрен к завершению к концу 2016 года.

В «несвязанной» модели оператор не заинтересован в увеличении количества конечных пользователей. Причиной тому является то, что концессионер не обладает действенными полномочиями по увеличению емкости рынка. Поэтому «связанная» модель располагает большими преимуществами в отношении минимизации риска емкости рынка. Такой вывод базируется на том, что оператор в «несвязанной» модели оплачивается из фиксированного размера оплаты за проезд. Поэтому его поступления не зависят от количества проезда пассажиров. На основе анализа примеров, представляющих проект ГЧП в рамках двух рассматриваемых моделей, концессионер оставляет за собой ответственность за риск емкости рынка. Это означает, что поступления оператору не зависят от частотности пассажирских грузоперевозок. Для сравнения, представляется шаблон стандартной таблицы определения рисков транспортного проекта на примере модели проекта ГЧП.

Таблица 5 – Стандартная таблица распределения рисков проекта СТП

Распределение риска в проекте СТП								
№	Приоритет риска	Описание риска	Код	Вероятность возникновения	Государственный	Частный	Совместный	Иной
1	1	Текучесть кадров	P1	26,33			X	
2	1	Неквалифицированность персонала	P2	16,67		X		
3	2	Сбои	P3	13,33		X		
4	2	Отчетность	P4	8,33			X	
5	2	Закупки	P5	8,33		X		
6	3	Претензии	P6	23,33		X		
7	2	Поломка	P7	21,67		X		

8	3	Неэффективное планирование	P8	30			X	
9	2	Налоги	P9	6,67	X			
10	1	Ликвидность	P10	45,1		X		
11	3	Неэффективное распределение ресурсов	P11	11,67		X		
12	3	Неплатежеспособность должников	P12	16,67		X		
13	1	Валюта	P13	40			X	
14	1	Инфляция	P14	6,67			X	
15	2	Снижение емкости рынка	P15	10			X	
16	2	Изменения в законодательстве	P16	8,33	X			

Сокращения к таблице 5: СТП – Строительство транспортного паромы, Р – риск.

Факты, приведенные в данном анализе, свидетельствуют о преимуществе применения «связанной» модели проекта ГЧП применительно к бюджетным инвестиционным проектам в плане интеграции. Она способствует сбалансированному распределению рисков и системному осуществлению контроля на протяжении всего жизненного цикла проекта. Основываясь на характеристиках «связанной» модели, отраженных в данном анализе, можно осуществить итерацию модели на несколько транспортных проектов. В этом контексте, при помощи использования «связанной модели» проектов ГЧП применительно к бюджетным инвестиционным проектам можно добиться интеграции транспортных проектов в единую транспортно-логистическую архитектуру.

ВЫВОДЫ

Целью данной статьи было выявление возможности интегрирования транспортных проектов ГЧП посредством применения механизма ССН, являющегося составным элементом «связанной» модели проектов ГЧП. В равной степени, преследовалась цель выявления процесса интеграции проекта на основе

процедуры распределения рисков между участниками проекта. Анализ выявил две модели применимых в перспективе для интеграции транспортных проектов, значительно отличающихся друг от друга по степени интегрирования между участниками. Была определена «связанная» модель, объединяющая функции концессионера в едином проекте. В «связанной» модели, большинство акций в управлении ССН принадлежит одной компании. Была также определена «несвязанная» модель, где обе из участвующих компаний, владеют акциями в ССН, но, ни одна не владеет контрольным пакетом. Исследование выявило основные различия между двумя моделями.

Исследование также показало, что, именно, наличие ССН предопределяет наивысшую степень интегрированности проектов. Применение ССН позволяет частным участникам концентрироваться на достижении краткосрочных прибылей в период строительства транспортного объекта, в то время как долгосрочные перспективы отходят в зону периферийных задач. Данный вывод делает бюджетные инвестиции привлекательными для частных инвестиций.

Отличия между двумя рассмотренными моделями проявились в распределении рисков между участниками проекта. Концессионер стремится к увеличению количества конечных потребителей в «связанной» модели, чего не происходит в «несвязанной» модели. «Связанная» модель способна оказывать положительное воздействие на минимизацию операционного риска, снижение индикаторов по проектным расходам на содержание персонала. Кроме того, система коммуникаций между концессионером и оператором проекта протекает беспрепятственно т.к. оба участника структурированы в рамках одной компании.

Исследование может представлять определенный интерес для процесса принятия решений по отдельной взятой категории инвестиционных проектов, планируемых к реализации посредством участия в уставном капитале юридических лиц и использованием моделей проектов ГЧП. Для последующих исследований в данной области, возрастающий интерес может представить точечный анализ проектов, которым предстоит в будущей перспективе перенять «несвязанную» модель проектов ГЧП как наиболее отвечающую стратегическим задачам интеграции проектов в единую систему.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы и развитие». // Послание Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана – Астана. : Акорда Пресс. – 2015, – 30 ноября. [Электронный ресурс]. – <http://www.akorda.kz/ru/addresses/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-30-noyabrya-2015-g>.

2 **Хасенова, Б., Аманбаев, Е.** «В Казахстане начинается расцвет ГЧП». // Деловой Казахстан. – 19 мая 2016 г. [Электронный ресурс]. – <http://dknews.kz/evgenij-amanbaev-v-kazhstane-nachinaetsya-rastsvet-gchp>.

3 **Petersen, O. H.** Emerging meta-governance as a regulation framework for public-private partnerships: An examination of the European Union's approach // International Public Management Review. – 2010. – 11(3). – p. 1–23.

4 **Yuan, J., Miroslav, S., Quiming, L., & Shan, J.** The driving factors of China's public-private partnership projects in Metropolitan transportation systems: Public sector's viewpoint // Journal of Civil Engineering and Management. – 2010. – 16(1). – p. 5–18.

5 **Martimort, D., & Pouyet, J.** To build or not to build: Normative and positive theories of public-private partnerships. International Journal of Industrial Organization. – 2008. – № 26, – p. 393–411.

6 **Скачкова, В. П.** Государственно-частное партнерство: модели и риски реализации [Электронный ресурс] – <http://www.be5.biz/ekonomika/1/2012/3614.htm>.

7 **Greco Luciano.** Imperfect bundling in public-private partnerships // For the PET 2012 Workshop for PPPs. // 2012.

8 **Греф, Г. О.** Проблемы и вопросы развития государственно-частного партнерства в России / Г. О. Греф // Закон. – 2008. – № 2. – С. 3–5, 6.

9 **Demirag, I., Khadaroo, I., Stapleton, P., & Stevenson, C.** The diffusion of risks in public private partnership contracts // Accounting, Auditing and Accountability. – 2012. – № 25(8). – p. 1317–1339.

10 **Tvarnø, C. D. & Ostergaard.** PPP versus PPPP. What is wrong in Denmark? Copenhagen Business School. Conference Paper at Sauder–UBC. – Vancouver, 2013.

11 **Yescombe, E. R.** Public-private partnerships: Principles of policy and finance. Oxford, England: Butterworth-Heinemann, 2007.

12 **Лазаренко, Д. В.** Состояние и перспективы развития проектного менеджмента в системе государственного управления Республики Казахстан. Развитие проектного менеджмента. Практика и перспективы // Материалы I Международного конгресса проектных менеджеров в Республике Казахстан. – Астана: «Жаркын Ко», 2015. – С. 158.

13 **Тайжанова, Ж. А.** Казахстан на пути к проектному менеджменту. Материалы I Международного конгресса проектных менеджеров в Республике Казахстан. Астана. : «Жаркын Ко», 2015. – С. 80.

14 **Подгорный, Е. А.** Реализация проектного менеджмента в государственном управлении: теория и практика в Беларуси // Материалы I Международного конгресса проектных менеджеров в Республике Казахстан. – Астана : «Жаркын Ко», 2015. – С. 9.

15 **Hart, O.** Incomplete contracts and public ownership: Remarks, and an application to public-private partnerships // Economic Journal. – 2003. – № 113. – p. 69-76.

16 **Hoppe, E., Kusterer, D., & Schmitz, P.** Public-private partnerships versus traditional procurement: Experimental investigation // Journal of Economic Behaviour & Organization. – 2013. – № 89 (2013). – p. 145–166.

17 **Габдуллина, Э. И.** Оценка эффективности проектов ГЧП как механизма взаимодействия власти и бизнеса в регионе. // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. [Электронный ресурс] – <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5928>.

18 **Grimsey, D., & Lewis, M.** Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects // International Journal of Project Management. – 2002. – № 20. – P. 107-118.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

Д. А. Ешимова, Б. С. Әділбекова, М. М. Әмірханова

Бюджеттік қаржыны жекешілік капитал арқылы өмірге еңгізуін талдау

Қазақстандық мемлекеттік – жеке меншік
әріптестік орталығы, Астана қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

D. A. Eshimova, B. Adilbekova, M. M. Amirkhanova

Analysis of public investments with private partner participation

Kazakhstan Public-Private Partnership Center, Astana.
Material received on 28.08.17.

Көлік саласындағы мемлекеттік – жекешелік әріптестіктен (МЖӘ) болатын оң әсерге түрлі әдістермен қол жеткізілуі мүмкін. Осындай әдістердің бірі арнайы мақсаттағы субъектіні пайдалану арқылы енгізу көзделетін механизм болып табылады. Бұл механизм МЖӘ жобаларының түрлі үлгілері мен механизмдерінің аясында енгізілуі мүмкін. Автор аталған механизмді көлік жобаларына қатысты, яғни осы тұрғыда, оларды интеграциялау мақсатында екі үлгі арқылы енгізу тәсілдерін зерттейді. Мақалада тәуекелдерді талдау және оларды жоба қатысушыларының арасында болу келтіріледі. Мақала жобалық менеджерлер, сарапшылар, бюджеттік инвестициялар бойынша шешімдер қабылдайтын тұлғалар және өзге де мүдделі пайдаланушылар үшін қызығушылық тудыруы мүмкін.

The positive impact from the performance of the public-private partnerships (PPP) in the transport sector can be achieved through the use of a variety of diverse methods and techniques. The SPV, Special Purpose Vehicle, is one of them, designed to be implemented within the framework of multiple models and mechanisms of the PPPs. In this regard, the paper explored the methods through which the above noted mechanism, SPV, can be implemented under real time practices. Specifically, the two PPP models have been analyzed for the research subject matter. The risks associated with the implementation of the PPP related mechanism have been given due analyses in the study. Risk sharing mechanisms have been considered in greater detail. The paper may be useful for project managers, entrepreneurs and experts who may be involved in the process of decisionmaking on the issues pertaining to public investments as well as for other interested end users.

УДК 330.322.54

М. А. Зарлық

магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПАВЛОДАРСКОГО РЕГИОНА

В настоящей статье автор дает анализ основным проблемам инвестиционного потенциала и привлекательности Павлодарского региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционные риски, производственный потенциал, стратегия развития региона.

ВВЕДЕНИЕ

Важным моментом в формировании производственного потенциала являются особенности отраслевой специализации предприятий региона.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В таблице 1 сгруппированы проблемные составляющие инвестиционного потенциала региона.

Таблица 1 – Основные проблемы инвестиционной привлекательности Павлодарской области

Показатели	Удельный вес
Доля объема производства региона в объеме производства в целом по стране	7
Рост объема ВРП	6
Динамика инфляции	10
Рост экспорта	10
Скорость внедрения достижений научно-технического прогресса	7
Состояние окружающей среды	7
Уровень безработицы	8
Уровень жизни населения	7
Уровень развития объектов инфраструктуры	8
Доступность объектов инфраструктуры	7

Исследования показывают, что основными факторами, влияющие на инвестиционную привлекательность региона являются следующие:

- 1) Наличие квалифицированной рабочей силы региона является одним из важных факторов для развития любого бизнеса.
- 2) Финансовые ресурсы и присущая им инфраструктура региона.
- 3) Транспортная инфраструктура региона определяет логистический критерий в политике управления развитием бизнеса.
- 4) Индекс промышленного производства региона основа для инвестиционной привлекательности как самого региона так его социально-экономических субъектов.
- 5) Уровень цен на энергоресурсы и земельные ресурсы в регионе определяет возможности в реализации конкурентной политики каждого вида бизнеса между собой и в отношении участников рынка из других регионов.
- 6) Отраслевая специализация региона показывает приоритетные направления в развитии бизнеса на основе отраслевой специфики, сложившихся рыночных отношений и ресурсного потенциала.

7) Уровень инфляции в регионе существенно сказывается на конкурентном статусе любого бизнеса относительно другого региона.

8) Близость рынков позволяет эффективно управлять издержками в разрезе стоимостного подхода в управлении бизнесом.

9) Стабильность политического положения в регионе формирует интерес инвесторов к возможности эффективной деятельности в данном регионе.

10) Покупательная способность населения в регионе определяет возможность управления динамикой доходов и следовательно динамикой капитализации компаний.

11) Качество системы образования и профессиональной подготовки кадров региона формирует один из главных факторов производства для любого бизнеса.

12) Оснащение региона вузами, технологическими центрами, исследовательскими организациями прямым образом влияет на возможности управления конкурентным статусом бизнеса.

13) Стратегия развития региона делает возможным для бизнеса сделать необходимые прогнозы, тем самым снизить риски и неопределенность.

Согласно таблице 1, можно выделить следующие инвестиционные риски в Павлодарской области:

– технико-технологические риски связаны с факторами неопределенности, оказывающими влияние на технико-технологическую составляющую деятельности при реализации проекта, как то: надежность оборудования, предсказуемость производственных процессов и технологий, их сложность, уровень автоматизации, темпы модернизации оборудования и технологий и т.д.

– экономический риск связан с факторами неопределенности, оказывающими влияние на экономическую составляющую инвестиционной деятельности в государстве и на деятельность субъекта экономики при реализации инвестиционного проекта в рамках целевой установки достижения общеэкономического равновесия системы и ускорения темпов роста ее валового национального продукта путем выпуска конкурентоспособной продукции на мировом рынке, выбора рационального сочетания форм и сфер производства, осуществления государственных мер по антициклическому регулированию экономики и т.д.

– политические риски связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на политическую составляющую при осуществлении инвестиционной деятельности: выборы различных уровне; изменения в политической ситуации; изменения в осуществляемого государством политического курса; политическое давление; административное ограничение инвестиционной деятельности; внешнеполитическое давление на государство; свобода слова; сепаратизм; ухудшение отношений между

государствами, что может плохо отразится на деятельности совместных предприятий и т.д.

– социальные риски связаны с факторами неопределенности, оказывающими влияние на социальную составляющую инвестиционной деятельности, как то: социальная напряженность, забастовки, выполнение социальных программ.

– экологические риски связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на состояние окружающей среды в государстве, регионе и влияющими на деятельность инвестируемых объектов: загрязнение окружающей среды, радиационная обстановка, экологические катастрофы, экологические программы и экологические движения и т.д.

Прогрессивные структурные изменения предполагают, что морально изживающие себя производства идут на спад, а новые перспективные – на подъем. По мнению многих ученых -экономистов, нельзя говорить ни о каком прогрессивном структурном преобразовании, если регион имеет низкий удельный вес производства региона в объеме производства в целом по стране. Доля объема производства Павлодарской области в объеме производства в целом по стране снизилась на 0,5 пункта по сравнению с 2015 годом (таблица 2.3)

Учитывая объективную тенденцию развития мирового хозяйства, при полном и стремительном открытии экономики Казахстана мировому рынку значительная часть морально устаревших производственных мощностей подлежит разовому демонтажу с позиции рентабельности мирового рынка. Приблизительно 30–40 % производственных мощностей Казахстана выгоднее демонтировать, а используемые, ими энергию и сырье продавать на мировом рынке. Поэтому важным является не только наличие на территории региона тех или иных производств, но и уровень соответствия их требованиям внутреннего и мирового рынка.

В настоящее время развитие Павлодарской области происходит по классическому экономическому сценарию. Интенсивное развитие производства и экспорт сырьевых ресурсов позволили экономике региона преодолеть кризис и обеспечить высокие темпы экономического роста. Вместе с тем Павлодарская область, аккумулирующая крупный промышленный потенциал, до последних лет была малопривлекательной для инвестиций в наукоемкие отрасли обрабатывающей промышленности, в производство инновационной продукции. Это делает экономику региона уязвимой и чрезвычайно чувствительной к изменениям конъюнктуры цен на сырьевые ресурсы. Становится все более очевидным, что в рамках сложившейся свыше 30 лет назад структуры достичь высоких количественных и качественных показателей экономического роста экономики в регионе невозможно. Ставка на высокую результативность малого бизнеса по ряду объективных обстоятельств оказалась также

преждевременной в связи с неготовностью многих руководителей и владельцев предприятий пожертвовать частью собственности ради перспективы коренного переоснащения производства и выпуска качественно новой продукции. В данном случае речь идет о том, что инвесторам нужна прозрачность сделки, доступность информации о бизнесе, в который они могли бы вложить свои деньги.

Важным критерием развития экономики региона является также структура импорта и экспорта. Наиболее благоприятной считается преобладание в экспорте наукоемкой продукции и продукции высокой степени обработки. Для импорта рациональным является ввоз на территорию региона машин и оборудования, поскольку это по сути вложения в средства производства. Для Павлодарской области характерен спад объемов экспорта более чем на 10 %.

Уровень инновационной активности региона свидетельствует об эффективности инвестиционных вложений – для павлодарского прииртышья характерен низкий уровень внедряемости инноваций.

Экологический риск отражает вероятность возникновения и развития неблагоприятных природно-техногенных процессов, сопровождающихся, как правило, существенными экологическими последствиями. Уровень экологического риска возрастает из-за недостаточной изученности функционирования новой, природно-технической системы. Возможности предвидеть весь комплекс неблагоприятных процессов и траектории их развития чрезвычайно сложно из-за недостаточной информации о свойствах и показателях отдельных компонентов природной среды, необходимых для построения прогнозов развития природно-техногенных процессов. На региональном уровне представляет интерес оценка величины суммарных экологических ущербов от загрязнения и ухудшения окружающей природной среды, и, прежде всего, атмосферному воздуху, водным ресурсам, биоресурсам, почвам и земельным ресурсам.

Для целей оценки инвестиционного климата наибольший интерес представляют следующие направления исследования:

- уровень загрязнения окружающей среды;
- природно-климатические условия в регионе;
- уровень радиационного загрязнения окружающей среды.

Для Павлодарской области на протяжении многих лет складывается неблагоприятная экологическая обстановка, о чем свидетельствует статистика: объемы выбросов промышленных предприятий области составляют 600 тысяч тонн – это четвертая часть всех выбросов по стране; уровень заболеваемости онкологическими болезнями растет ежегодно на 12–17 %.

Также необходимо отметить высокий уровень социальных рисков в Павлодарской области это: высокий уровень безработицы и низкий уровень

доходов населения региона, Павлодарская область находится на 7 месте в республике по уровню доходов. Уровень безработицы составляет более 10 % (это непродуктивно samozанятые, безработные, молодежь).

В настоящее время можно утверждать, что в Павлодарской области сложились неблагоприятные условия для инвестиций. Это обусловлено плохим инвестиционным климатом в целом, продолжающимся экономическим спадом, плохо развитой инфраструктурой (финансовой, транспортной, сервисной, в области связи). Высокие налоги, правовая незащищенность и нерешенность многих вопросов собственности не способствуют инвестициям вообще, а иностранным в особенности.

Одна из главных причин низкой активности иностранных инвесторов - не способствующая иностранным инвестициям политика государства, отсутствие для них режима наибольшего благоприятствования, который создан во многих развивающихся странах и дает высокий эффект. Иностранных инвесторов отпугивает непоследовательность экономической политики государства, постоянное изменение «правил игры».

В Казахстане до сих пор отсутствует своя система оценки инвестиционного климата и ее отдельных регионов. Иностранные инвесторы ориентируются на оценки многочисленных фирм, регулярно отслеживающих инвестиционный климат во многих странах мира, в том числе и в Казахстане.

Все эти факторы перевешивают такие привлекательные черты Павлодарской области, как природные ресурсы, мощный, хотя технически устаревший и хронически недогруженный производственный аппарат, наличие дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы, высокий научно-технический потенциал.

ВЫВОДЫ

Для формирования региональной системы управления по ключевым факторам инвестиционного развития региональной экономики можно воспользоваться следующим алгоритмом:

- 1) Формализовать факторы, оказывающие влияние на развитие инвестиционной привлекательности региона. Они одновременно становятся индикаторами эффективного социально-экономического развития регионов.
- 2) Выделить ключевые факторы инвестиционной привлекательности региона. Это позволит избежать распыления по управлению на множество факторов.
- 3) По формализованным ключевым факторам эффективности спроектировать их целевые параметры с учетом временного ресурса и стратегии развития региона.

4) Построить процессную систему регионального управления по ключевым факторам развития инвестиционной привлекательности, исключая лишние процессы, а следовательно и бюрократию.

5) Определить совокупность целевых ресурсов для реализации процессов.

6) Сформировать систему непрерывного совершенствования управления по ключевым факторам развития инвестиционной привлекательности региона.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года №373-ІІ «Об инвестициях».

2 Закон Республики Казахстан «Об инвестиционном фонде Казахстана» от 06.07.2004 № 575-2.

3 Закон Республики Казахстан «О Специальных Экономических Зонах» от 21.07.2011 № 469-ІV.

4 Закон Республики Казахстан «О концессиях» от 07.07.2006 № 167-ІІІ; Налоговый Кодекс Республики Казахстан с обновлениями и дополнениями на 16.01.2017 год;

5 **Бакитжанов, А., Филин, С.** Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в Республики Казахстан. – 2014. – № 5.

6 **Лахметкина, Н. И.** Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. – М. : КНОРУС, 2013.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

М. А. Зарлык

Павлодар өңірінің тартымдылығы мен инвестициялық әлеуетін арттырудағы негізгі мәселелер

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

M. A. Zarlyk

The main problems of increasing the investment potential and attraction of Pavlodar region

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

Бұл мақалада автор Павлодар өңірінің тартымдылығы мен инвестициялық әлеуетін арттырудағы негізгі мәселелеріне талдау жасады.

In this article, the author gives an analysis of the main problems of investment potential and attractiveness of the Pavlodar region.

УДК 330.101

Е. Х. Зейнешев

магистрант, Павлодарский государственный университет
имени С. Торайғырова, г. Павлодар
e-mail: elnur.zeyneshhev@gmail.com

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА – НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА И МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящей статье автор рассматривает процесс формирования и развития механизмов развития креативного предпринимательства.

Ключевые слова: креативное предпринимательство, инновационное предпринимательство, инновационное развитие.

ВВЕДЕНИЕ

В связи с переходом к модели «открытой» экономики, в рамках которой отечественные товаропроизводители вынуждены конкурировать с высококачественной импортной продукцией не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, основной экономической проблемой становится проблема конкурентоспособности. Ключевым, стратегическим фактором обеспечения конкурентоспособности, значение которого неуклонно возрастает, является технологическое перевооружение отечественной промышленности. Поэтому инновационный вариант экономического развития не имеет альтернатив.

Интенсивность инновационной деятельности во многом определяет уровень экономического развития. Анализ развития экономики показывает, что наиболее прибыльными в настоящее время стали предприятия и отрасли в целом, которые ориентированы на производство высокотехнологичных

товаров, таких как компьютеры и полупроводники, лекарственные средства и медицинское оборудование, средства связи и системы коммуникаций. Освоение высоких технологий в промышленности и выпуск новой наукоемкой продукции являются ключевыми факторами устойчивого экономического роста для большинства индустриально развитых стран мира.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В последние годы мировая экономика претерпела большие изменения. Появление новых технологий, растущая роль информации, а также СМИ как способа ее передачи, оказали значительное влияние на темпы экономического роста и качество ведения бизнеса. Становление нового пути развития мировой экономики повлекло за собой существенные сдвиги в ее отраслевой структуре, а также в самом спектре производимых товаров и услуг. В постиндустриальной экономике трансформируются вкусы и спрос потребителей на различные продукты.

В результате структурных преобразований в экономике сфера услуг превратилась в доминирующий компонент ВВП развитых стран. Более того, появление новых технологий дало стимул полноценному росту создания новых товаров и продуктов. Постоянный поиск новых путей извлечения прибыли привел к тому, что успех экономики в целом стал во многом зависеть от креативности бизнеса, а также его способности подстраиваться под быстро изменяющуюся хозяйственную среду.

Креативная экономика стала одним из важнейших направлений инновационного развития, таким направлением бизнеса, в основе которого лежит оригинальная идея создания качественно нового продукта. Термин «креативность» может быть объяснен как творческий поход к чему-либо с привлечением новых, ранее не использованных идей. Таким образом, можно отметить бесспорную связь инноваций и креативных индустрий.

В основе всех видов инновационного предпринимательства лежит создание и освоение новых видов продукции (товаров, услуг), изготовление, создание вещей, ценностей, благ, понимаемое в самом широком смысле слова. Главной и определяющей частью такого предпринимательства является создание и производство научно-технической продукции, товаров, работ, информации, духовных (интеллектуальных) ценностей, подлежащих последующей реализации.

Креативное предпринимательство принципиально отличается от обычной предпринимательской деятельности. Им нельзя заниматься просто так – «с улицы». Креативному предпринимательству нужно учиться. Совершенно

недостаточным становится знание только основ экономики и юриспруденции. И тем более недостаточными являются только те или иные практические навыки.

Креативные отрасли стали одним из самых перспективных и успешных направлений в современной экономике. Они объединяют в себе как области ранее существовавшие непосредственно в форме искусства, так и появившиеся вследствие научного прогресса или открытия. Так, креативная экономика – это телевидение, архитектура, дизайн, издательское дело.

Например, Департамент культуры, медиа и спорта Великобритании, выделил 13 отраслей, которые в совокупности составляют британскую креативную экономику:

- реклама,
- архитектура,
- изобразительное искусство и рынок антиквариата,
- ремесленное производство,
- дизайн,
- дизайн моды,
- киноиндустрия,
- интерактивное досуговое программное обеспечение,
- музыкальная индустрия,
- исполнительное искусство,
- издательское дело,
- программное обеспечение,
- телевидение и радио,

В двадцатом веке творческие виды деятельности стали вовлечены в новые виды экономической деятельности – рекламу, дизайн, медиа. Таким образом, были созданы новые формы коммерческой культуры. В начале двадцать первого века на эти изменения повлияла растущая роль цифровых технологий.

Очевидно, что инновационный товар объективно вызывает у потребителя определенные психологические, финансовые и другие барьеры по его приобретению, в связи с этим уровень спроса на данную продукцию на этапе ее вывода на рынок достаточно низок. Для увеличения спроса, предприниматель вынужден увеличивать транзакционные издержки, активно готовя покупателя, создавая различными информационными и коммуникационными средствами в его сознании ценность нового товара. Потребитель должен получить, как можно более полную информацию об особенностях и уровне творческой энергетике инновационного продукта. Это нужно для того, чтобы обеспечить удовлетворение возрастающих креативных потребностей в товаре (услуге), которые в этом случае будут отражать его истинную ценность.

Несмотря на то, что конечный продукт различных креативных индустрий сильно отличается, в целом, все отрасли получают свою прибыль от квалификации рабочей силы и создания интеллектуальной собственности. Вместе с тем, отрасли креативной экономики не изолированы друг от друга и от других промышленных секторов. Креативные индустрии являются источником инноваций для национальной экономики через дизайн, брендинг и рекламу. Более того, они способствуют созданию благоприятной окружающей среды и «креативных» городов – наиболее приспособленных для человека мест, что и составляет креативную экономику.

ВЫВОДЫ

Креативный предприниматель должен владеть специальными методами, позволяющими системно подходить к анализу проблемной ситуации, уметь прогнозировать последствия тех или иных действий, находить предпринимательские инновационные решения не случайно, а на основе анализа закономерностей развития конкретной предметной области, нести не только финансовую, но и моральную, этическую и политическую ответственность за «рыночное вытягивание» соответствующих идей. Именно в креативном предпринимательстве заинтересованы любые государства. Государственные программы поддержки в инновационных условиях развития экономики должны быть направлены не на предпринимательство вообще, а именно на креативное предпринимательство. Конечно, в любых вопросах нельзя доходить до полной абсолютизации. Обычное предпринимательство остается необходимым для развития экономики. Никто не может оспаривать факт, что наличие самых разнообразных предприятий торговли, массового питания, предприятий службы быта и многих других подобных малых предпринимательских структур является социально значимым. Но для развития государства и экономики по пути инноваций, тем не менее, более значимыми являются креативные предпринимательские структуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2015 годы от 19 марта 2010 года № 958. – Астана, 2010.
- 2 Колоколов, В. А., Титов, В. А. Креативное предпринимательство [Текст] / В. А. Колоколов // Наука и инновации. – № 12. – М., 2015. – С. 51–55.
- 3 Ларин, С. Н. Институциональные проблемы инновационного развития и малое предпринимательство [Текст] / С. Н. Ларин // Государственно-частное

партнерство в инновационных системах / Под общ. ред. С. Н. Сильвестрова. – М. : Изд-во ЛКИ, 2014. – 312 с.

4 Казанцев, А. К., Миндели, Л. Э. Основы инновационного менеджмента [Текст] / А. К. Казанцев // Астана : World bank publication, 2015. – 261 с.

5 <http://nif.kz/1904?page=25.6>

6 Жолдасбаев, С. Инновационная индустриализация // Материалы АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства».

7 Мухамедьяров, А. М. Инновационный менеджмент [Текст] / А. Мухамедьяров // Казахстанская еженедельная газета «Панорама» – № 32. – 2016, 17.08.

8 Вертакова, Ю. В., Симоненко, Е. С. Управление инновациями [Текст] / Ю. В. Вертакова // Креативное предпринимательство. – № 7 – М., 2016. – С. 31–35.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

Е. Х. Зейнешев

Креативті экономика – бизнес және ұлттық экономиканы жаңғыртудағы жаңа инновациялық бағыт

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

E. H. Zeymeshev

Creative economy – the new direction of innovative business and modernization of national economy

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

«Ашық» экономиканың ауысуына байланысты отандық товар өндіруші бәсекелік жоғарғы импорттық өнімді ішкі ғана емес сыртқы нарықта негізгі экономикалық жағдай бәсекелік жағдайға ұласуда. Отандық өнеркәсіп техникалық жағдайдың тоқтамсыз жоғарлауы бәсекелік стратегиялық дәлелінің кілті. Сондықтан инновациялық экономикалық даму талғаулы шешім қолданбайды.

Экономикалық даму сапасы көбінесе инновациялық қызметін қарқындықпен көздейді. Жоғарғы технологиялық өндірістермен және

жаңа ғылыми сапалы өндіріс көптеген индустриялық дамыған әлемдік елдерге экономикасын жоғарлату дәлелін бекіту кілті.

Due to the transition to the model of «open» economy, within which domestic producers are forced to compete with high-quality import production not only on external, but also in domestic market, the competitiveness problem becomes the main economic problem. A key, strategic factor of ensuring competitiveness, which value steadily increases is technological rearmament of the domestic industry. Therefore the innovative option of economic development has no alternatives.

Intensity of innovative activity in many respects determines the level of economic development. Development of high technologies in the industries and release of new knowledge-intensive production are key factors of sustained economic growth for the majority of industrially developed countries of the world.

UDC 338.48

A. S. Kenebayeva

PhD, associate professor, University of International Business, Almaty
e-mail: ainur88ainur@gmail.com

BUILDING BUSINESS NETWORKS FOR RURAL TOURISM

This article reflects the importance of business networks in promoting entrepreneurial activities in rural areas by creating a support system for tourism business initiatives. The importance of linkages facilitating a mutual support at different levels is emphasized as a strategic approach to local tourism development. The article contains a comparative analysis of foreign experiences in developing rural business networks.

Keywords: business networks, rural tourism, rural economic development.

INTRODUCION

In context of rural economy rural tourism ventures play a crucial role in the process of producing, planning and promoting a tourism product. Rural tourism entities can function under different legal forms such as individual enterprises, general, limited

or limited liability partnerships, cooperatives or associations. Agricultural farms or rural households represent a significant part of rural tourism businesses in the world [1]. Among different forms of rural tourism agritourism is significantly growing in popularity nowadays.

As suggested by foreign scientists as Sznajder, Prezezborska and Scrimgeour, business entities operating in the sector of agritourism are classified into 4 different categories. The first category implies agritourism entities, which directly offer products and services related to the sector, generally represented by farms. The second category includes business units particularly small-size food producing enterprises and farms realizing direct sales of productions relying on agritourism. The next group comprises entities such as business units operating in food producing industry offering observational experience to customers that exploit the sector of agritourism as an instrument of promotion [1]. Agritourism is a sector, which is closely connected to the food industry, implying that the sector consists of enterprises indirectly related to agritourism, but using it as a promotional channel for their productions. Enterprises operating in food industry and cooperating with agritourism providers usually offer observational excursions in factories where agritourists can be familiar with the process of food production. Such kind of approach is defined as an efficient instrument of product promotion as well as beneficial investing tool in customer loyalty. Small agritourism enterprises producing food have a chance to sell all products to visiting tourists directly at relevant prices [1]. The last category is the ventures playing a supportive role in the sector of agritourism including tour operating companies, tourism agencies, souvenir shops and firms providing transportation services.

MAIN PART

The theory of networks has become a widely discussed topic since the year 1990 in international research. According to Polo and Frías, individual enterprises are the drivers of economic development and social improvements of rural areas [2]. As Ryhänen states small and medium tourism enterprises may act as a generators of innovations in remote areas stimulating the social development of local communities. From a consumer's perspective, such kind of rural enterprises focuses on provision of personalized experiences corresponding to the needs of modern customers [3]. In this regard, a network developing is a crucial aspect in small and medium entrepreneurship.

Caalders claims that the regional development is mainly depends on activities realized by networks. Therefore, creating and widening the scope of networks is considered as a vital policy for many world tourism destinations. A network development generally associated with the improvement of communication channels between key members and sharing knowledge or information [4]. Connections created between the actors through the networks are able to promote innovations.

Actors of the networks gain an opportunity for easy business entry and obtain useful information. In addition to this, strong networks develop advanced learning practices [4]. Referring to Trejos, Chiang and Huang networks can be created at the regional as well as international scope, and comprises the following organizational structures:

- Nongovernmental organizations;
- Governmental agencies;
- Intergovernmental organizations;
- International financial institutions;
- Private companies;
- Communities [5].

The rural tourism networks are defined as a cooperative work of enterprises sharing clients with each other. For instance, one provider can recommend services offered in another household for its customer. Such kind of networks is in a high demand between mobile tourists. Agritourism enterprises consisted in the network should offer diverse tourism products and different services. Every member of the network has to be able to create unique services or experiences.

The cooperation between rural tourism entrepreneurs are usually developed in more advanced forms or in a simple way implying informal collaborations in organization of transport and entertaining events. In general, the main purpose of the cooperation is the reducing of costs, and it is usually related to the territorial integrations.

Networks generally focus on short-term tourists visiting one agritourism farm for a several hours and then travelling to the next rural tourism attractions. Comparing to conventional rural tourism networks a specific form of a network such as franchising provides the same services with response to the same quality standards. Enterprises involved into the franchising rural tourism network operate under the same brand and logo. Rural tourism providers functioning within the scope of the franchise are required to conduct business according to the conditions dictated by the license. The considerable number of rural tourism providers is working in franchising networks around the world nowadays.

Caalders indicate that developing the linkages between local actors of the network is a question of a great importance for rural tourism, since it ensures a stable progress of the sector. Linkages facilitate joint actions of cooperating members and generate a favorable milieu for the development of innovations. For these beneficial conditions well-established linkages between rural tourism sector and other industries, co-operation with financial or educational institutions and state authorities are crucial. The effectiveness of promotional and marketing campaigns is also depends on a power of linkages [4].

Developing of tourism activities in a close connection of a national identity can be realized through the process of creating linkages between local actors of rural tourism

industry. New tourism product can be created as a result of joint actions of different actors, and the diversity of cooperating members influences the level of innovativeness. Joint activities lead to significant improvements of a product, while external linkages affect the innovations. Enhancing the strategic cooperation between participating entities generates supportive measures facilitating the improvement of rural tourism sector. Collaborative implementation of marketing campaigns leads to the positive economic performance on entrepreneurial unites, while the chain approach enhances the effect of product promotion [4]. In a whole, creating and developing networks in the field of rural tourism lead to the following benefits:

- A network facilitates the development of small and medium tourism businesses;
- A network improves sustainable management practices;
- A network helps to enhance the image of a rural tourism destination.

There are many extensive networks of rural tourism in Finland nowadays. The main focus in developing tourism within the country is made on product improvement and efficient marketing activities. Since a tourism product depends on a complex combination of hospitality, related resources owned by different stakeholders, creating strong networks becomes a question of a great importance. There are three main organizations functioning in the field of tourism in Finland, namely the Finnish Association of Rural Tourism Entrepreneurs, The Finnish Nature-based Entrepreneurship Association, and the last one is Finnish Country Wineries. The Finnish Association of Rural Tourism Entrepreneurs that has been found in 1995 includes more than 160 tourism service providers as well as important rural tourism operators, with the view of developing and enhancing the cooperation between individual enterprises and promoting countryside tourism. The Finnish Nature-based Entrepreneurship Association is considered as another powerful organization functioning at since the year 2001. Being the nongovernmental organization it develops cooperation in tourism, handicraft industry, food and service sectors. Besides these activities it focuses on education and research.

The leading destination in the field of rural tourism is Andalusia region in Spain. In Spanish rural tourism industry, the Association of Rural Hotels of Andalusia plays a crucial role and it comprises 62 tourism establishments. Association of Rural Hotels of Andalusia cooperates with many tourism intermediaries in terms of developing special tourism programs combining travelers into small groups with the aim to preserve rural environment and to reduce the anthropogenic factor. Well-developed tourism networks contribute to spreading positive image of Spanish destinations in the international tourism market [2]. Another important organization in Spanish rural tourism sector is the Andalusia Network of Rural Accommodation including 450 small scale rural type accommodations that can offer 7 beds on average. The organization focuses on advertising, developing of contacts and online reservation

system. Moreover, the Andalusia Network of Rural Accommodation organizes workshops aimed at the development of sustainable tourism businesses. Additionally, it develops recommendations for business projects and organizes training programs for its members [2].

Successful implementation of rural tourism practices requires integration and involvement of rural communities, agritourism entities, government authorities and non-profit organizations. Based on practices of foreign countries in creating of an integrated organizational structure of rural tourism, the model of managing rural tourism stakeholder network is suggested as applied to Kazakhstan.

The methodological basis for the proposed model is a comparative analysis of foreign experiences in developing rural business networks, describing organizational structures including several organizational units managing rural tourism at local and government levels. The proposed model is demonstrated in Table 1.

Table 1 – Comparative analysis of rural tourism business networks in different countries

Country/ Region	Network unites regulating rural tourism at local and government levels	Network Support
Poland	a) Ministry of Agriculture and Rural Development b) Polish Federation of Rural Tourism c) Agricultural Advisory Center	a) organizational and financial support. b) regulates classification system. c) informational support.
Finland	a) Ministry of Education and Culture b) Finland and Rural Tourism Working Group c) The Finnish Association of Rural Tourism Entrepreneurs	a) cooperative leadership b) cooperative leadership c) develops cooperation and promotes countryside tourism.
British Columbia (Canada)	a) Ministry of Agriculture, Fisheries and Food b) Ministry of Small Business of the British Columbia	a) leadership b) leadership
Alberta (Canada)	a) The Alberta Agriculture, Food and Rural Development Department b) Department of Agriculture c) The Alberta Country Vacation Association d) Museums and Heritage Sites e) Cowboy Trails f) Travel Alberta Tourism Development Branch" of Alberta	a) coordination, promotion, training and informational support b) marketing support c) planning and organizing of rural vacations d) developing and improving tourist attractions as well as stimulating the sales

Following the above-mentioned methodology, the study proposes the model that includes several organizational unites as the ministry, financial funds, banks, tourism associations, local government institutions, support and research centers. Financial, informational, marketing, research and management tasks are assigned between special structural units depending on its functions and power as it presented in Figure 1.

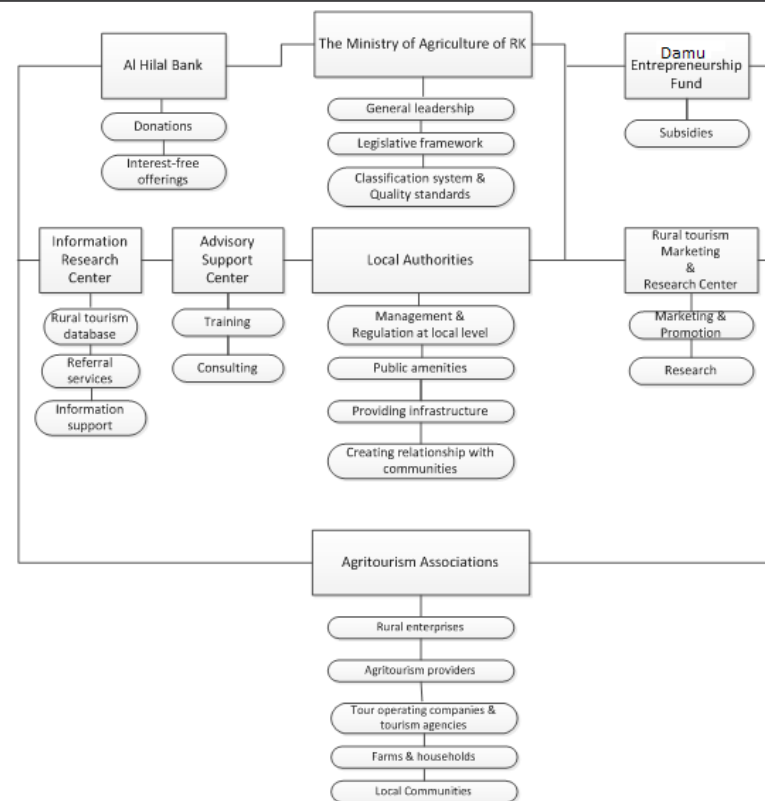


Figure 1 – The Model of managing rural tourism stakeholder network
Source – The proposed model is developed by the author

Referring to the suggested model the general leadership in the sector of rural tourism is expected to be realized by the Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan. The state authority is suggested to develop a special legislative framework in order to regulate entrepreneurial activities in the sector of rural tourism and to clarify legal obligations of rural tourism providers. In addition, within the accommodation sector the ministry should establish national classification system for rural lodgings clearly representing the level of services provided. Moreover, the public body is suggested to develop quality standard system for the food sector in order to promote local agricultural products as well as national cuisine under the «organic and natural product» brand.

Since rural tourism products are created in local territories, the role of local governmental institutions is significantly important for the development of rural tourism destinations. As it can be seen from the model local authorities should be responsible for utilization of material, technical, financial and human resources in order to improve regional infrastructure and provide public amenities. Furthermore, this key organizational unit should exercise management and regulatory functions at local level. Local authorities are also proposed to develop relationships with local communities for creating positive attitude towards rural tourism business.

As structural unities providing financial support for the sector of rural tourism «Damu» Entrepreneurship Fund and Islamic Al Hilal Bank are suggested. These organizations are selected because «Damu» Entrepreneurship Fund is offering special programs (for instance, «Dorozhnaja karta biznesa – 2020») for encouraging rural entrepreneurs and also it may provide rural tourism businesses with financially beneficial subsidies. Islamic bank functioning nowadays in Kazakhstan in future may offer interest-free loans or provide entrepreneurs with special donations. Such kind of practice is believed to solve problems associated with the shortage of capital and financial risks faced by tourism entrepreneurs operating in rural settings.

Ensuring informational support is considered as one of the most substantial preconditions in creating a well-functioning rural tourism network. Therefore, the Information Research Center is recommended to be implemented in order to provide relevant referral services and informational support to rural business entities, tourism organizations, government officials as well as local communities. Within the framework of Information Research Center, a special rural tourism database is suggested to be created. The center should provide actual information about funding sources, tourism projects, government plans and regional development resources as well as increase the awareness of a society with regard to sustainable rural tourism.

In a line with above-mentioned recommendations, the proposed model focuses on a role of the Advisory Support Center that is suggested to be implemented as another novel unit of the organizational structure. Professional duties of the Advisory Support Center should cover several important fields including training support and consulting services for operating rural tourism entities and business start-ups. Training support includes the process of conducting workshops, training seminars and thematic conferences especially for rural tourism providers in order to increase their entrepreneurial knowledge and business skills leading to professional performance. Consulting services aimed at providing marketing support and professional advice in terms of starting and managing business.

On the other hand, Rural Tourism Marketing and Research Center is recommended to be established. Marketing support should be provided by the center with the purpose of promotion of agritourism products as well as rural tourism destinations of local regions. In this regard, the center should assist rural tourism providers in terms of developing marketing skills as well as improving marketing strategies of households and agricultural farms. Since there is a lack of reliable statistical data representing rural tourism and agritourism indicators, special basis for research activities is needed in order to estimate economic value of the sector and make strategic projections. Research center should mainly focus on scientific aspects of rural tourism in order to create theoretical and methodological basis for rural tourism. Another important stakeholder in the model is Agritourism Associations. The association includes rural enterprises, agritourism providers, agricultural farms, tour operating companies, tourism agencies, local communities and other interested organizations.

CONCLUSION

In order to ensure successful development and generating economic value from rural tourism all structural unites demonstrated in organizational model should cooperate with each other on mutually beneficial conditions and should be integrated in a complex network. Well-functioning business networks implemented in remote territories help to improve socio-economic conditions of local rural villages and stimulate employment through tourism business opportunities.

REFERENCES

- 1 **Sznajder, M., Przezborska, L., Scrimgeour, F.** Agritourism. – UK : CAB International, 2009. – 301 p.
- 2 **Polo, A.I., Frias, D.** Collective strategies for rural tourism: the experience of networks in Spain // Journal of Tourism Consumption and Practice. – 2010. – Vol. 2. – № 1. – P. 25–45.
- 3 **Ryhänen, H.** Learning SMTE networks in rural tourism / H. Ryhänen. – Electronic text data. – Tromsø; Norway, 2003.
- 4 **Caalders, J.** Rural tourism development: a network perspective. – Wageningen; Netherlands, 2002. – P. 296.
- 5 **Trejos, B., Chiang, L-H.N., Huang, W-C.** Support networks for community-based tourism in rural Costa Rica // The Open Area Studies Journal. – 2008. – Vol. 1. – P. 16–25.

Material received on 28.08.17.

Ауылдық туризм үшін бизнес желілерін (нетворкинг) қалыптастыру
Халықаралық бизнес университеті, Алматы қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

Создание бизнес-сетей (нетворкинг) для сельского туризма
Университет Международного Бизнеса, г. Алматы.
Материал поступил в редакцию 28.08.17.

Аталмыш мақала туризм саласындағы бизнес бастамаларға қолдау көрсету жүйесін құру арқылы ауылдық жерлердегі кәсіпкерлікті дамыту мақсатында бизнес желілерін (нетворкингті) қалыптастырудың маңызын айқындайды.

Статья отражает значимость бизнес-сетей (нетворкинг) в продвижении предпринимательской деятельности в сельских районах путем создания системы поддержки бизнес инициатив в секторе туризма.

PhD, доцент, Халықаралық бизнес университеті, Алматы қ.
e-mail: ainur88ainur@gmail.com

ҚОНАҚ ҮЙ ЖӘНЕ МЕЙРАМХАНА БИЗНЕСІ САЛАСЫНДАҒЫ ТҰТЫНУШЫЛЫҚ БОЛЖАМДАР МЕН СЕРВИС САПАСЫН ТҰТЫНУШЫ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫ ТҰРҒЫСЫНАН БАСҚАРУ

Мақалада қарапайым қызметтерді қазіргі таңдағы тұтынушылардың әскелеген ерекше талаптары мен болжамдарына сай әсерлі экспериментке айналдырудың бизнес үшін маңыздылығы талданған, клиентке бағдарланған «4С» стратегиясының ролі айқындалған. Сапа мен болжамдардың ашақтығы салдарынан туындауы ықтимал сервистегі ауытқулардың себептері және олардың алдын алу жолдары көрсетілген. Заманауи маркетингтік шаралардың жаңа бағыттарынан бастау алатын «3S» теориясының мазмұны ашылған.

Кілтті сөздер: тұтынушы мінез-құлқы, тұтынушылық болжамдар, сапа, тұтынушы эксперименті, қонақ үй және мейрамхана бизнесі.

КІРІСПЕ

Қызмет көрсету саласында қызмет және сервис сапасына қатысты тұтынушылық болжамдарды ұтымды түрде қалыптастырудың маңызы зор, себебі клиенттер тұтынушы мінез-құлқының ерекшеліктеріне байланысты қызмет сапасын әр алуан деңгейде қабылдайды. Тұтынушылық болжамдар, яғни сапа жөнінде клиенттің өз санасында шартты түрде қалыптастыратын ой-пікірі қонақ үй және мейрамхана бизнесі қызметтерін тұтынғаннан кейінгі жалпы әсерге, сондай-ақ компания беделіне жағымды немесе кері ықпалын тигізеді. Клиентпен тікелей қарым-қатынаста болатын қызмет саласының кәсіпорындары үшін ең маңызды мәселе – тұтынушылық болжамдарды білу және қызмет көрсету барысында туындайтын күрделі жағдайлардың алдын алу.

Қонақ үй және мейрамхана бизнесі кәсіпорындары ұсынатын қызметтің сапасы бірнеше факторлардың жиынтық ықпалы нәтижесінде қалыптасады. Атап айтқанда, ішкі менеджменттің, қызметкерлерді ынталандыру жүйесінің және маркетингтік шаралардың дұрыс үйлесімі болуы шарт.

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Кей жағдайларда қонақ үй және мейрамхана кәсіпорындарының басқарушылары тұтынушылардың тілектерін толыққанды білмейді немесе қате ұғынады, сол себепті тұтынушыларды жоғары деңгейде қанағаттандыра алмайды. Әдетте қонақ үйлерде немесе мейрамхана кешендерінде ұсынылатын тосын сыйлардың кейбір түрінің тұтынушы үшін ешбір маңызы болмауы мүмкін, дегенмен кәсіпорын клиентке жағымды әсер сыйлау мақсатымен бұл үрдісті жалғастыра беруі ықтимал. Бұл жағдайда клиентті қанағаттандыру мақсатында жұмсалып жатқан қаражаттың компания үшін экономикалық тиімділігі мен қайтарымы төмен, себебі тосын сый үлгісінде ұсынылып жақтан бұл қосымша қызметтің тұтынушылық құндылығы жоқ болғандықтан, клиент оны ескерусіз қалдырады, қызмет және компания жөнінде ұзақ мерзімді жағымды әсер қалыптаспайды. Аталмыш жағдай тұтынушының шынайы қажеттіліктері мен қызметтен күтетін игіліктерін толыққанды зерттеу салдарынан, яғни маркетингтік шаралардың қажетті деңгейде жүргізілмеуінен орын алады [1]. Әсіресе бейілді клиенттердің талғамдары мен тілектеріне, шынайы қажеттіліктеріне үстірт қарау аталмыш мәселені одан сайын күрделендіреді. Мәселенің ең тиімді шешімі – жопарлы маркетингтік зерттеулер, және компания мен клиент арасында жүйелі түрде кері байланыс орнату.

Қызмет көрсету барысында керісінше жағдайдың орын алуы да жиі кездеседі. Бұндай жағдайда компания басшылығы тұтынушы тілектерінен жақсы хабардар, қажеттіліктерді қанағаттандыру бойынша жүйелерді қамтамасыз етеді, бірақ қарапайым қызметкерлер талап етілетін деңгейде қызмет көрсете алмайды [1]. Тұтынушы мінез-құлқы клиентпен тікелей қарым-қатынаста болатын қызметкерлердің біліктілік деңгейі мен кәсіби этикасының нәтижесінде өзгереді, компания туралы пікір де қызметкерлер көрсеткен сервис сапасына байланысты қалыптасады. Тұтынушы қабылдауы мен сервис сапасына кері әсерін тигізетін бұндай мәселенің себептері – күзреттер қайшылығы, қызметкердің жұмыс орны талаптарына сәйкес келмеуі, тиімсіз технология немесе топтық бірліктің жоқтығы.

Көрсетілетін қызметтің шынайы нұсқасы мен сыртқы маркетингтік коммуникациялардың арасында алшақтықтың орын алуы да өз кезегінде тұтынушылық болжамдардың бұрмалануы, соның салдарынан қызмет сапасының төмен деңгейде қабылдануы мәселелерін тудыруы мүмкін. Жарнама арқылы таратылған ақпарат қызметке және компанияға қатысты әділетті әрі шынайы тұтынушылық болжамдарды қалыптастыруы міндет, себебі клиент жарнамада уәде етілген игіліктерді іздестіреді және ақпаратты дәл сол күйінде қабылдайды [1]. Осы орайда сыртқы маркетингтік

коммуникацияларды орынды пайдалана білген абзал, яғни компания ұсына алмайтын артықшылықтарды уәде етпей, клиенттің күтетін сапа деңгейін дұрыс қалыптастыру қажет. Егер клиенттің күтетін сапа деңгейі немесе дөмеленген игіліктер шынайы жағдайда ұсынылатын қызмет деңгейінен жоғары болса, тұтынушының қанағаттанбауы орын алады. Жалпы қызмет саласында клиенттің күтетін сапа деңгейін орташа деңгейде қалыптастыра отырып, тікелей қызмет көрсету барысында күтпеген игіліктерді тосын сый ретінде ұсыну стратегиясын ұстанған тиімді. Бұндай әдіс компания мен клиент арасындағы жағымды әсер нәтижесінде туыдайтын эмоционалдық байланысты тереңдетіп, әлеуетті клиенттің компанияның бейілді клиентіне айналу ықтималдығын арттырады.

Қазіргі таңда қонақ үй және мейрамхана бизнесі кәсіпорындарының барлығы дерлік клиентке бағдарлану стратегиясын ұстанады. Қонақжайлылық индустриясы секілді бәсекелі нарықта қызметті уақытылы өткізу емес, клиентпен ұзақ мерзімді сенімге негізделген адал қарым-қатынас орнату әлдеқайда маңызды болып отыр. Соның нәтижесінде классикалық 4P тұжырымдамасы бүгінгі күні 4C тұжырымдамасымен алмастырылған. Клиентке бағдарланған бизнес стратегиясының негізгі тұжырымдамалық маркетингтік кешені мынадай бөліктерді қамтиды:

1) Customer needs and wants – тұтынушы қажеттіліктері мен талаптары. Қызметтің барлық құрамдас бөліктері тұтынушыны қанағаттандырып қана қоймай, тұтынушылық болжамға қайшы болмайтындай ұйымдастырылуы шарт.

2) Costs – тұтынушылық шығындар. Клиент шығындары шартты түрде 2 түрлі мағынада қарастырылады, яғни тікелей шығындар (қаржылық немесе материалдық) мен жанама шығындарды (уақыт, қосымша әрекеттер, психологиялық шығындар т.б.) қамтиды. Аталмыш шығындарды қызмет көрсету барысында компания мүмкіндігінше болдырмауға тырысуы тиіс.

3) Convenience – қолжетімділік. Қонақ үй және мейрамхана бизнесі саласының кәсіпорындары клиент үшін жасалатын қолайлы жағдайларға айрықша мән беруі қажет. Барлық бизнес қарым-қатынастар сенім, дәйектілік, қолайлы шарттар аясында жүзеге асырылуы тиіс.

4) Communication – коммуникациялар. Маркетингтік коммуникациялардың тиімділігі мен дәлдігі, сонымен қатар клиентпен ұзақ мерзімді қарым-қатынас пен кері байланыс орнату мәселесі жолға қойылуы шарт.

Жалпы қызмет көрсету саласында, соның ішінде қонақ үй және мейрамхана бизнесінде сервис сапасын тұтынушы мінез-құлқы тұрғысынан

басқару төмендегі формулалардың тиімді үйлесімі негізінде жүзеге асырылады:

1) Тұтынушының қанағаттануы = [Тұтынушы күткен нәтиже – Тұтынушы қол жеткіздім деп қабылдаған нәтиже].

2) Тұтынушының құрбандығы = [Тұтынушы қол жеткізгісі келетін нақты нәтиже – Тұтынушы келісуге мәжбүр болған нәтиже].

3) Тұтынушының тосын сыйы = [Тұтынушының қол жеткіздім деп қабылдаған нәтижесі – Тұтынушының ойша күткен нәтижесі].

Осылайша, тұтынушының жоғары дәрежелі қанағаттану сезімін тудырудың және қарапайым өнімді есте қаларлық әсерге трансформациялаудың маңыздылығын айқындайтын «3S – satisfaction, sacrifice, surprise» (қанағаттану, құрбандық, тосын сый) қағидасы қонақжайлылық индустриясы саласында шешуші рөл атқарады [2].

Қонақжайлылық индустриясында тұтынушылық болжамдарды тиімді басқару «тұтынушы экспириенсін» қалыптастыруды және оларды заман талабына сай жаңаша әдістермен жетілдіруді талап етеді. Тұтынушы экспириенсінің қазақ тіліндегі баламасы немесе тікелей аудармасы – тұтынушылық тәжірибе, яғни қызмет көрсету барысында жинақтаған әсерлер мен игіліктер деген мағынаға саяды. Маркетинг теориясында «экспириенске» «тұтынушының саналы және бейсаналы қабылдауындағы компания мен клиент арасындағы қарым-қатынас» деген анықтама беріледі, яғни қызмет экспириенсін бәсекеге қабілетті деңгейде ұйымдастырудың алғышарты – тұтынушы мен қызмет көрсетуші кәсіпорын арасында эмоционалды байланыс орнату [3]. Қазіргі таңдағы бәсекелі нарық жағдайында бұндай эмоционалды байланыстың тереңдігі мен бірегейлігі тұтынушы жадында ұзақ мерзім бойы сақталатын әсердің нәтижесінде қызметтің және сол арқылы қызметті ұсынушы компанияның клиент санасында жатталып қалатын брендин қалыптастырады. Инновациялық әдістерге сүйене отырып жұмыс істейтін компаниялар аталмыш брендке ғана тән бірегей сенсорлық оқиғаларды тұтынушы санасына сіңіруге тырысады. Соңғы маркетингтік зерттеулер көрсеткендей, тұтынушы экспириенсіне басымдылық бере отырып, қарапайым қызметті ерекше әсерге айналдыруға инвестиция жұмсайтын компаниялардың табысы қарапайым қызмет ұсынумен шектелетін компаниялардың табысынан 19 пайызға артық болған [4].

ҚОРЫТЫНДЫ

Тұтынушының қызмет көрсетуден саналы және бейсаналы түрде күтетін игіліктерін алдын ала болжау компанияның бірегей бәсекелі артықшылықтарын қалыптастыруға мүмкіндік береді. Қызмет көрсетуші

компания мен тұтынушы арасында ұзақ мерзімді эмоционалды байланыс орнатуға мүмкіндік беретін экспириенстерді жасау сатылымдардың тиімділігін арттырады, қарапайым клиенттерді тұрақты тұтынушыларға, бір реттік сатып алуларды қайталама сатылымдарға айналдырады және шығындарды азайтады. Қызмет көрсету нарығында сәтті жұмыс жасауды мақсат еткен қонақ үй және мейрамхана кешендері клиенттердің қанағаттану деңгейін жүйелі түрде есепке алып, бақылап отыруы қажет. Атап айтқанда, компания экономикалық тиімділікті бағалау үшін және табыс деңгейін өсіру мақсатында «белгілі бір уақыт аралығында компанияның жоғалтқан клиенттерінің саны», «күнделікті клиенттерден түскен жаңа табыс», «клиенттердің бейілдік индексі» және «клиенттердің қанағаттану индексі» секілді көрсеткіштерді саралап отыруы шарт.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 **Kotler, P., John, T., Bowen, J.T., James, C., Makens, J. C.** Marketing for hospitality and tourism – NJ : Pearson Prentice Hall, 2006.

2 **Pine, B.J., Gilmore, J. H.** Welcome to the experience economy // Harvard Business Review. – 1998. – P. 97–107.

3 **Pine, B. J., Gilmore, J. H.** Satisfaction, sacrifice, surprise: three small steps create one giant leap into the experience economy // Strategy and Leadership. – 2000. – Vol. 28. – № 1. – P. 18–23.

4 **Сержантов, А. А., Орлова М. В.** Маркетинговые подходы к измерению и оценке потребительского опыта // Вестник ГУУ. – № 3. – 2017.

Материал баспаға 28.08.17 түсті.

А. С. Кенебаева

Управление потребительскими ожиданиями и качеством услуг посредством изучения поведения потребителей в области гостиничного и ресторанного бизнеса

Университет международного бизнеса, г. Алматы.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

A. S. Kenebayeva

Managing consumer expectations and quality of services through consumer behavior in the hotel and restaurant business

University of International Business, Almaty.

Material received on 28.08.17.

Данная статья отражает значимость клиентоориентированной стратегии и создания потребительского опыта (экспириенсов) в управлении потребительскими ожиданиями и качеством услуг посредством изучения поведения потребителей на рынке услуг гостеприимства.

This article reflects the importance of a client-oriented strategy and the creation of consumer experiences in managing consumer expectations and quality of services through studying consumer behavior in the hospitality market.

УДК 316:314.3

М. А. Рахимова

студентка, Павлодарский государственный университета
имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: rma-94@mail.ru

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Статья посвящена исследованию особенностей и сложностей развития интернет-банкинга в Республике Казахстан. Рассмотрены показатели, характеризующие рост интернет-банкинга и доказана популярность платежей в интернете.

Ключевые слова: интернет-банкинг, банковская система, переводы, платежи, коммерческий банк.

ВВЕДЕНИЕ

В статье рассмотрены особенности и сложности развития интернет-банкинга в Республике Казахстан. Собраны и проанализированы показатели, характеризующие темпы развития интернет-банкинга в казахстанской банковской системе.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Под «интернет-банкингом» подразумевается система дистанционного банковского обслуживания, которая позволяет клиенту банка (физическому

или юридическому лицу) управлять собственными банковскими счетами, а также делать переводы и платежи с помощью сети Интернет. То есть основными условиями получения услуги интернет-банкинга является наличие банковского счета, программы безопасности для входа в личный кабинет и доступа к интернету через веб-браузеры.

История развития интернет-банкинга в Республике Казахстан начинается в 2000 году, когда АО «Казкоммерцбанк» запустил для своих клиентов ресурс Homebank.kz. Через 10 лет только 8 банков предоставляли своим клиентам услуги интернет-банкинга. И, только по истечении 17 лет развития интернет-банкинга в Казахстане, все 34 казахстанских банка второго уровня внедрили системы интернет-банкинга. В некоторых банках услуга носит название «интернет банкинг» (АО «Tengri Bank», ДБ АО «Сбербанк», АО ДБ «Альфа-Банк» и пр.), в других «интернет-клиент» (АО «Qazaq Banki», АО «Банк «Bank RBK») или «удаленное обслуживание» (АО «Цеснабанк»). Также некоторые банки второго уровня системы удаленного доступа к управлению счетами брендируют. Например, Альфа-Клик (АО ДБ «Альфа-Банк»), «Delta – online» (АО «Delta Bank»), StarBanking (АО «Банк ЦентрКредит») и пр.

Несмотря на различные названия, все эти сервисы являются способом дистанционного управления собственными банковскими счетами, дистанционного осуществления различных платежей и переводов.

В целом, перечень услуг предоставляемых сервисом интернет-банкинга, во всех казахстанских банках одинаковый:

- возможность получить выписки по счетам;
- информирование клиента о различных банковских продуктах;
- упрощенное оформление заявок на получение займов, депозитные вклады, открытие новых платежных, зарплатных карт и пр.;
- осуществление внутренних переводов на счета банка второго уровня;
- осуществление переводов на счета в других коммерческих банках;
- конвертацию денег в различные валюты;
- личный кабинет клиента, в котором он осуществляет управление банковскими услугами.

Практически во всех банках осуществляется языковая поддержка «Личного кабинета» на трех языках. Исключением является банк АО «Шинхан Банк Казахстан» где идет ссылка на головной интернет ресурс банка и все опции написаны на английском языке.

Исследование условий интернет банкинга в 34 казахстанских банках второго уровня показало, что наибольшее количество оплачиваемых банковских услуг у ДБ АО «Сбербанк», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Kaspi Bank» и у ДО АО «Банк ВТБ».

Нами выявлено, что самая низкая стоимость за оплату услуг и внутренние переводы в пользу других клиентов коммерческого банка с помощью интернет-банкинга у ДБ АО «Сбербанк», ДБ АО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», АО «Kaspi Bank», АО «Банк Астаны» и АО «Capital Bank Kazakhstan».

Открыть депозит с помощью интернет-банкинга можно пока только в четырех следующих: ДБ АО «Сбербанк», АО «Altyn Bank», АО «Казкоммерцбанк», АО «Евразийский банк». Уровень номинальной ставки по депозитным вкладам варьируется в пределах 14%.

Также можно выделить банки АО «Ситибанк Казахстан» и ДБ АО «Сбербанк», которые используют ресурсы Homebank.kz банка АО «Казкоммерцбанк». Ежемесячно в системе Homebank.kz регистрируются около 5 000 новых пользователей, а количество уникальных сессий (посещение интернет портала) составляет около 700 тыс. ежемесячно.

Информации об объеме платежей и переводов, проводимых непосредственно из «Личного кабинета» системы интернет-банкинга – не имеется. То есть ни банки второго уровня, ни НБ РК не ведут такую статистику на официальном уровне. Одним из показателей развития и популяризации интернет-банкинга в Республике Казахстан можно считать количество транзакций, совершенных в интернет среде (Рисунок 1).

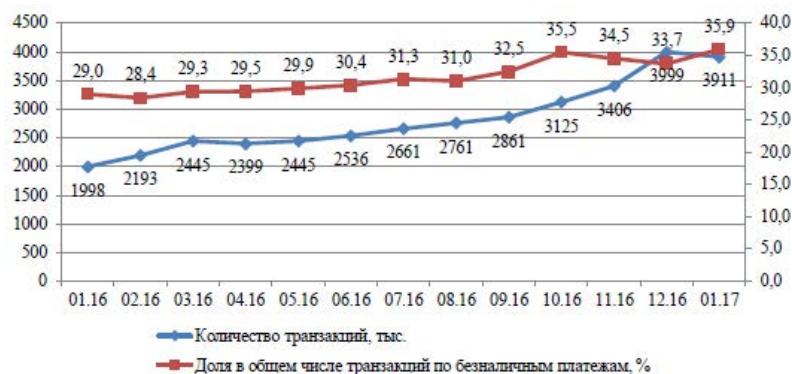


Рисунок 1 – Динамика транзакций по безналичным платежам, совершенных в интернет среде

Источник: [1]

Рисунок 1 показывает, что количество транзакций увеличивается ежемесячно. Так, если в январе 2016 года было совершено 1998 тыс.

транзакций, то в июле количество транзакций составило 2661 тыс., а в январе 2017 года уже 3911 тыс. То есть количество транзакций за один год увеличилось в два раза. О росте популярности платежей в интернет среде говорит увеличение их доли в структуре всех платежей, совершенных безналичным способом. Удельный вес за январь 2016 года составлял 29 %, а уже в январе 2017 года – 35,9 % (рост на 6,9 %).

Рост платежей, совершенных в интернет среде, обусловлен развитием интернет коммерции в Казахстане. Можно выделить следующие конкурентные преимущества интернет коммерции:

- низкая стоимость товаров. В сумму розничной цены товара, реализуемого в интернет среде, не включаются расходы на аренду торгового помещения, заработная плата продавцам и другие расходы. Также исключена наценка посредников;
- система доставки. Интернет магазины, осуществляют доставку товара до покупателя. Можно приобретать товары на зарубежных торговых площадках по цене производителя;
- потребитель экономит время и ресурсы. Например, при приобретении билетов, нет необходимости стоять в очереди, ехать в кассу и пр.

Еще одним показателем развития интернет-банкинга в Казахстане являются темпы роста объемов денежных средств по операциям, совершенным в интернет среде (рисунок 2).

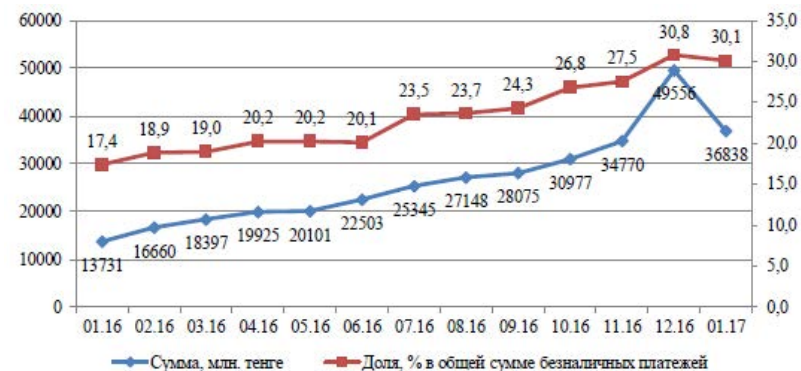


Рисунок 2 – Динамика денежных средств по безналичным платежам, совершенных в интернет среде

Источник: [1]

Рисунок 2 показывает, что суммы денежных средств увеличиваются ежемесячно. Так, если в январе 2016 года было совершено операций на сумме

13 731 млн. тенге, то в июле 2016 года сумма денежных средств составила 25345 млн. тенге, а в декабре 2016 года уже 49 556 млн. тенге. В январе 2017 года наблюдается снижение суммы денежных средств (36 838 млн. тенге), что обусловлено тем, что в январе, как правило, объемы покупок меньше (после новогодних праздников). Итак, сумма денежных средств, которые проходят в интернет среде в течении месяца, за один год увеличилась в два с половиной раза (2,68).

Также удельный вес оборота денежных средств в интернет среде за январь 2016 года составлял 17,4 %, а уже в январе 2017 года – 30,1 % (рост на 12,7 %).

ВЫВОДЫ

Популярность платежей в интернет среде увеличивается очень быстрыми темпами, что повышает актуальность дальнейшего развития интернет-банкинга. В Казахстане уже 15 банков второго уровня внедрили мобильный банкинг. При использовании системы мобильного банкинга, для управления собственными банковскими счетами, персональный компьютер не нужен. После установки на смартфон мобильного приложения, клиент банка получает возможность управлять счетами со своего мобильного устройства (планшет, смартфон и пр.).

На наш взгляд, ускорение темпов развития интернет-банкинга в Казахстане обусловлено и тем, что в условиях снижения платежеспособности населения, клиенты ищут наименее затратные методы осуществления покупок и приобретений. Так, например, один и тот же продукт в розничной сети стоит в два-три раза дороже, чем в интернет магазине производителя. Приобретение можно осуществлять с помощью карты, не выходя из дома. Если продукт будет отличаться от заявленного качества, то его можно вернуть продавцу. Чем выше безопасность транзакций, чем больше защищены средства клиента в интернет среде, тем популярнее будут интернет покупки и управление счетами с помощью систем интернет-банкинга.

Можно выделить следующие направления дальнейшего развития интернет-банкинга в Республике Казахстан:

– совершенствование функционала «Личного кабинета». Так, можно включить удаленные плановые платежи по коммунальным или иным расходам. Настройка приложения таким образом, чтобы происходило ежемесячное списание средств за услуги, например, кабельного телевидения или по фиксированным коммунальным платежам;

– дальнейшее совершенствование безопасности производства платежей в интернет среде;

– внедрение программ лояльности к пользователям интернет-банкинга. Как правило, интернет-банкинг активно используется клиентами, которые имеют определенный интеллектуальный и финансовый уровень. Такие клиенты ценны для любого коммерческого банка и для них могут быть разработаны различные льготные линии по программам кредитования, депозитным продуктам и пр.. Также для таких клиентов можно отменить или значительно снизить платежи за использование интернет-банкинга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Статистика. Национальный банк Республики Казахстан // [электронный ресурс]. – <http://www.nationalbank.kz/?docid=275&switch=russian>.

2 Аналитический отчет от Ranking.kz, составленный на основании анализа интернет-банкингов БВУ в Казахстане, на 01.09.2016 г. // [электронный ресурс]. – http://alfa.kz/node/8435/razvitie_internet_bankinga_v_kazahstane.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

М. А. Рахимова

Қазақстан Республикасындағы интернет-банкингтің қалыптасудағы мүмкіндіктері

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

M. A. Rakhimova

Features of internet banking development in the Republic of Kazakhstan

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

Бұл мақала Қазақстан Республикасында интернет-банкингтің қалыптасудағы ерекшеліктері мен дамуы қарастырылған. Интернет-банкингтің осуін сипаттайтын көрсеткіштері қаралып, интернеттегі төлемнің танымалдылығы дәлелденген.

The article is devoted to the research of peculiarities and obstacles in the Internet banking development in the Republic of Kazakhstan. There are examined the indices of the Internet banking growth and the popularity of online payments is proven.

УДК 004.65

**С. А. Рахимова¹, С. К. Мухаметжан², С. С. Апсалимов²,
О. К. Кузауров², А. И. Ткачева²**

¹к.э.н., доцент, ²студенты, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹Saulesha_Rahimova@mail.ru

ЭЛЕКТРОННАЯ БАЗА ДАННЫХ НАУЧНЫХ ПРОЕКТОВ: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, АЛГОРИТМ, РЕЗУЛЬТАТЫ

В настоящей статье авторы представили историю возникновения, алгоритм реализации и результаты по нескольким факультетам проведенного анкетирования-опроса. Представлена структура электронной базы данных научных проектов ПГУ им. С. Торайгырова с функциональными возможностями.

Ключевые слова: научные проекты, электронная база данных.

ВВЕДЕНИЕ

В рамках научных проектов по студенческой научно-исследовательской программе «Жас Ғалым» в Павлодарском государственном университете им. С. Торайгырова реализуется научный проект под названием «Электронная база данных научных проектов ПГУ им. С. Торайгырова».

Идея возникновения электронной базы данных связана с тем, что в условиях быстро развивающихся процессов важно иметь и получать информацию, способную приводить к положительным эффектам в социальной, экономической, экологической, научной, образовательной, технологической, производственной и других сферах. Зная научные интересы ученых, профессорско-преподавательского состава, магистрантов, докторантов и студентов, можно объединять научные интересы и вести

совместные научные исследования, способствовать коммерциализации научных проектов, образовывать научную площадку и многое другое.

Особенность научного проекта заключается в том, что он впервые осуществляется представителями нескольких специальностей, а именно: экономистами, программистами, информатиками, социологами, культурологами. Это организовано с той целью, чтобы каждый в своей области провел исследования и разработкой занимался специалист, а результаты были качественными и привели к общему требуемому эффекту. Это, во-первых, позволит самореализоваться и апробировать все приобретенные знания, умения и навыки на практике. Во-вторых, это хорошее начало интеграции разных дисциплин и специальностей на реализацию единой идеи с использованием междисциплинарных умений и навыков.

Название проекта – Электронная база данных научных проектов ПГУ им. С. Торайгырова.

Актуальность проекта, цели и задачи. Многие развитые страны вошли в технологическое ядро, заняли определенную нишу на мировом рынке благодаря правильной политике – вклад в кадры, в науку, инновации. В условиях поиска путей устойчивого развития, выбора приоритетных секторов развития экономики, главная цель ставится – развитие обрабатывающей промышленности, производство продукции с высокой добавленной стоимостью, обеспечение конкурентоспособности, выход на внутренние и внешние рынки с высокотехнологичной продукцией. В этой ситуации, ставится вопрос научного потенциала, наличия спроса и предложения на научную продукцию, наличия сильных научных проектов, которые должны обладать такими характеристиками, как востребованность, соответствие требованиям научного, технологического, образовательного рынка с дальнейшей коммерциализацией и получением экономического, социального, технологического и других видов эффекта, то есть с обязательным условием коммерциализации. В ПГУ им. С. Торайгырова создана и функционирует Стартап Академия. В этой связи, необходимость разработки и предложения электронной базы данных научных проектов приобретает все большую актуальность.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Основной целью создания электронной базы данных научных проектов ПГУ им. С. Торайгырова является сконцентрировать всю необходимую информацию об имеющихся научных проектах университета для:

– выявления научных интересов ученых ПГУ им. С. Торайгырова;

– определения стадий научных проектов (начальная, промежуточная, завершенная);

– выявления основных проблем, с которыми столкнулись ученые в ходе реализации научного проекта, выявления проблем и причин недоведения или остановки реализации научного проекта;

– нахождения научных интересов для организации совместной научной деятельности; соприкосновение научных интересов для доведения их до стадии коммерциализации совместными усилиями;

– междисциплинарной интеграции, интеграции и взаимодополнения наук с дальнейшим выходом в проект с совместной реализацией;

– усиления и повышения активности участия в реализации научных проектов и вовлечения в финансируемые грантовые проекты и Конкурсы, объявленные на республиканском и международном уровне.

Для достижения этих целей необходима реализация следующих задач:

– разработать анкету-опросник;

– провести анкетирование-опрос научного состава университета (ППС, молодые ученые) по поводу формирования электронной базы данных научных проектов;

– сбор, обработка, анализ полученных данных;

– формирование структуры базы данных;

– обеспечение технической стороны электронной базы данных;

– подача документов на получение свидетельства о государственной регистрации объекта интеллектуальной собственности.

Новизна проекта заключается в разработке электронной базы данных, посредством которого можно осуществлять поиск и нахождение совместных научных интересов, что должно дать социальный, научный, коммерческий эффект. Перспективность проекта заключается в том, что благодаря такого рода электронной базе данных можно помочь в реализации тех научных проектов, заделов, которые в силу разных причин не смогли реализоваться. На наш взгляд, если весь научный состав университета подключится и заинтересуется, примет участие в анкетировании-опросе, то наиболее полно и информативно будет разработана электронная база данных, тем самым повысится результативность участия в Конкурсах, проектах регионального, республиканского, международного масштаба, что в дальнейшем скажется в качественном и количественном эквиваленте на науке, образовании, становлении кадрового и дальнейшего научного состава университета, специалистов широкого профиля.

Краткая характеристика содержания проекта. Электронная база данных научных проектов будет формироваться исходя из пожеланий, виденьи

и необходимостей научного сообщества университета. С этой целью исполнителями – студентами было проведено анкетирование-опрос, в определенных случаях – интервью. Это было необходимо для того, чтобы определиться со спросом на университетском научном рынке.

Опрос-анкетирование состоял из двух этапов:

1 Насколько ученые нуждаются в такого рода базе данных, нуждаются ли в интеграции, в помощи, научной консультации других специалистов и в чем конкретно, налаживание контактов, подготовительные мероприятия;

2 Детализация структуры электронной базы данных. Проработка каждого структурного элемента электронной базы данных, с целью, чтобы она была максимально полезной для пользователей.

Ожидаемые результаты. Реализации этого научного гранта и разработка электронной базы данных научных проектов ПГУ им. С. Торайгырова, позволит получить следующие результаты:

– повышение количества участников в грантовом финансировании и/или иных конкурсах, грантах регионального, республиканского, международного масштаба;

– повышение научного рейтинга, улучшение научных показателей (наукоемкость, публикация научных статей, патенты, авторские свидетельства и т.д.);

– доведение научных замыслов до уровня проекта с дальнейшей реализацией и коммерциализацией;

– улучшение качественного состава кадров вузовской науки;

– повышение уровня исследовательской деятельности;

– повышение роли науки в вузе;

– обеспечение региона, республики научными достижениями, тем самым улучшение деятельности соответствующих уровней;

– разносторонность, интеграция ученых для усиления результатов научных достижений;

– мультипликационный эффект в образовательной, научной, экономической, социальной сферах.

Работа осуществлялась согласно календарного графика, представленного ниже в таблице 1.

Была проделана следующая работа: разработана анкета-опросник, проведено анкетирование, собраны, обработаны и проанализированы данные по факультетам. Единственно, необходимо отметить, что не все кафедры предоставили данные в полном объеме и в нужном формате. В этой связи представленные ниже результаты, к сожалению, не в полной мере отражают реальную картину.

В качестве примера представим данные по нескольким факультетам. В ходе сбора информации для создания электронной базы данных научных проектов были получены следующие данные.

Таблица 1 – Календарный план

Этап работы по проекту	Сроки исполнения
Разработка анкеты-опросника	01.11.2016-30.11.2016
Проведение анкетирования-опроса	01.12.2016-30.12.2016
Сбор, обработка, анализ данных	04.01.2017-31.01.2017
Детализация структуры электронной базы данных	01.02.2017-28.02.2017
При необходимости согласование с участниками опроса-анкетирования	01.03.2017-31.03.2017
Обеспечение технической стороны, создание электронной базы данных	01.04.2017-30.04.2017
Подготовка документов для получения свидетельства о гос.регистрации объекта интеллектуальной собственности	01.05.2017-25.05.2017

1 Гуманитарно педагогический факультет.

На факультете функционирует 11 кафедр, общее количество студентов на данном факультете составляет 939 человек, а также профессорско-преподавательский состав в количестве 193 человека.

Студенты первого курса составляют 402 человека, из них обучающиеся очно – 143, заочно – 125, а также магистранты – 126, докторанты – 8.

Студенты второго курса составляют 220 человека, из них обучающиеся очно – 120, заочно – 55, а также магистранты – 44, докторанты – 1.

Студенты третьего курса составляют 184 человека, из них обучающиеся очно – 130, заочно – 52, а также докторанты – 2.

Студенты четвертого курса составляют 133 человека, из них обучающиеся очно – 133.

Таким образом обучающиеся очно составляют – 526 человек, заочно – 232, в том числе общее количество магистрантов по факультету составляет – 170 человек, докторантов – 11.

В таблице 2 представлены данные по ученым, занимающимся научными исследованиями.

Таблица 2 – Данные по ученым гуманитарно-педагогического факультета (по состоянию на февраль-март 2017 года)

Наименование	Всего (кол-во чел.)	Ученые (кол-во чел.)	В процентах
ППС	193	7	3,6
Студенты	758	25	3,3
Магистранты, докторанты	181	25	13,8
Итого	1132	57	5,0

Общее количество ученых составляет 57 человек, что составляет 5,0 % от общего числа. Из таблицы 2 можно сделать следующие выводы:

- 3,3 % из числа студентов занимаются научными проектами;
- 13,8 % из числа магистрантов занимаются научными проектами;
- 3,6 % из числа ППС занимаются научными проектами.

В целом из всего контингента (студенты, магистранты, докторанты, профессорско-преподавательский состав) всего 5,0 % занимаются научными проектами.

2 Факультет физики, математики и информационных технологий.

На факультете функционирует 3 кафедры, общее количество студентов на данном факультете составляет 541 человек, а также профессорско-преподавательский состав в количестве 53 человека.

Студенты очной формы обучения здесь составляют – 437 человек, заочной – 56 человек, а также магистранты в количестве – 48 человек.

Представим в таблице 3 данные по контингенту факультета физики, математики и информационных технологий.

Таблица 3 – Данные факультета физики, математики и информационных технологий

Наименование	Всего (кол-во чел.)	Ученые	В процентах
ППС	53	10	18,9
Студенты	493	10	1,8
Магистранты, докторанты	48		
Итого	594	20	3,4

Таким образом, можно сделать вывод, что на данном факультете в написании научных проектов, участвует профессорско-преподавательский

состав – 10 человек, из 53 имеющихся, что составляет 18,9 процента. Из общего количества студентов, магистрантов, докторантов, ППС факультета всего 3,4 % задействовано в реализации научных проектов.

3 Факультет химических технологий и естествознания.

На факультете функционирует 3 кафедры, общее количество студентов на данном факультете составляет 631 человек, а также около 70 высококвалифицированных преподавателей и специалистов.

Студенты очной формы обучения здесь составляют – 437 человек, заочной – 56 человек, а также магистранты в количестве – 48 человек. Таким образом обучающиеся очно составляют – 414 человек, заочно – 61, в том числе общее количество магистрантов по факультету составляет – 149 человек, докторантов – 7.

Далее в таблице 4 можно провести анализ собранных проектов по составляющему их контингенту.

Таблица 4 – Данные факультета химических технологий и естествознания

Наименование	Ученые (чел.)	В процентах
ППС	13	26
Итого	13	

Таким образом, можно сделать вывод, что на данном факультете в написании научных проектов, участвует профессорско-преподавательский состав – 13 человек, что составляет 26 процентов.

4 Факультет государственного управления, бизнеса и права.

На факультете функционирует 4 кафедры, общее количество студентов на данном факультете составляет 1244 человек, а также профессорско-преподавательский состав в количестве 76 человек.

Студенты первого курса составляют 635 человек, из них обучающиеся очно – 135, заочно – 353, а также магистранты – 139, докторанты – 8.

Студенты второго курса составляют 357 человека, из них обучающиеся очно – 102, заочно – 239, а также магистранты – 16.

Студенты третьего курса составляют 155 человека, из них обучающиеся очно – 100, заочно – 54, а также докторанты – 1.

Студенты четвертого курса составляют 95 человек, из них обучающиеся очно – 95.

Таким образом обучающиеся очно составляют – 432 человек, заочно – 646, в том числе общее количество магистрантов по факультету составляет – 155 человек, докторантов – 9.

Далее можно провести анализ собранных проектов по составляющему их контингенту, представленного в таблице 5.

Таблица 5 – Данные факультета государственного управления, бизнеса и права

Наименование	Ученые	В процентах
ППС	2	2,6
Студенты	3	0,24
Магистр	-	-
Итого	5	2,84

Общее количество ученых согласно представленных данных составляет 2 человека. Из таблицы 5 можно сделать следующие выводы, что подавляющее количество всего контингента составляют студенты – 3 человека, что составляет 0,24 процента. Наименьшее количество составляет профессорско-преподавательский состав – 2 человека, что составляет 2,6 процента.

В ходе исследования были выявлены проблемы при осуществлении научных проектов. В основном проблемы следующего характера: оформление документов по приобретению прав интеллектуальной собственности, нехватка специалистов, отсутствие консультаций специалистов, отсутствие возможностей посещения мастер-классов, стажировок у ведущих зарубежных специалистов, необходимость консультаций специалистов с других областей (например, программисты, экономисты, юристы и т.д.), нехватка финансовых средств при выполнении научных проектов.

Представим функциональные возможности базы данных. Электронная база данных позволит осуществлять следующие операции:

- работу с учётными данными пользователей;
- работу с научными проектами пользователей;
- поиск научных проектов по различным категориям;
- оценку научных проектов других пользователей путём рецензирования либо комментирования работы;
- резервное копирование базы данных, для восстановления в случае сбоя.

Ниже представлен интерфейс и реализация алгоритма.

Шаг первый – ввод логина и пароля, представлено на рисунке 1.

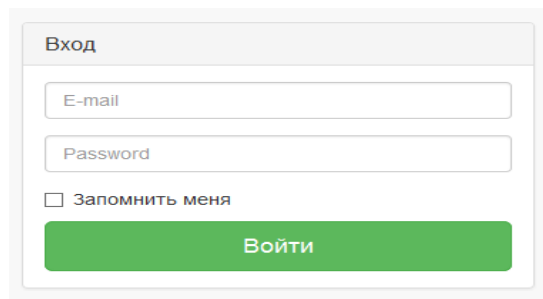


Рисунок 1 – Введение логина и пароля

Так как данные предоставляемые нашим сервисом конфиденциальны, необходимо ограничивать доступ к ним. Также это необходимо для более полного отслеживания активности пользователей на сайте, это необходимо для оценки ситуации в сфере потенциала научных исследований. Доступ к базе данных могут получать несколько групп пользователей. Администраторы, имеют полный доступ к данным, т.е. изменять данные всех пользователей. Следующие это исследователи, они имеют возможность создавать, изменять свои научные проекты, читать и комментировать чужие. Пользователи, входящие в группу рецензентов будут иметь те же права, что и исследователи, с добавлением права рецензировать работы других пользователей.

Шаг второй – пользователь попадает на страницу поиска, представлено на рисунке 2.

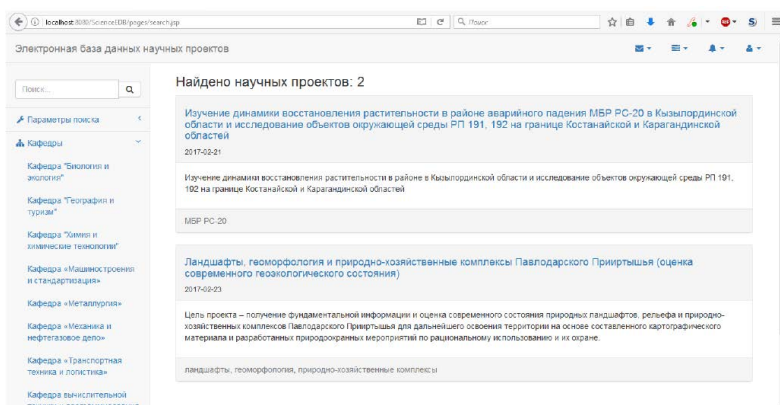


Рисунок 2 – Страница поиска

Здесь можно будет искать научные проекты по следующим критериям:
 – По поиску «ФИО» можно найти работы конкретного исследователя, интересующего пользователя.

– Поиск «Участники» можно осуществлять по уровням: научные проекты студентов, магистрантов, докторантов, профессорско-преподавательского состава.

– ФИО, образование, контакты – данные, которые служат основой поиска человека, который занимается разработкой научных проектов.

– Факультет, кафедра – данные, которые позволяют понять, какие проекты разрабатывают учащиеся и преподаватели факультетов и кафедр.

– Название, описание проекта, источники финансирования, степень реализации – данные, которые позволяют распознать проект, а также определить успешность проекта, другими словами, оценить его инвестиционную привлекательность.

– Год начала – год окончания, отрасль, ключевые слова – помогают произвести поиск в электронной базе данных, по данным критериям.

Шаг третий – Полное описание проекта.

После того как пользователь найдёт нужный проект. Он сможет попасть на страницу с полным описанием. Где помимо рассмотренных критериев будут данные относящиеся к отдельному проекту.

А именно:

– Проблема реализации – служит для выявления проблем, с которыми столкнулись авторы научных проектов (при их написании, финансировании, оформлении документов, консультации и т.д.), с целью их решения/предупреждения.

– Предложения/комментарии к научной работе – мнения людей, по продвижению собственного проекта.

Основные технические характеристики. Программные средства. Для хранения информации была использована система управления базами данных MySQL версии 5.7. Для обработки запросов браузеров используется сервер приложений Glass Fish Server Open Source Edition 4.0. Который в свою очередь работает на платформе для javaEE, т.е. позволяет для обработки запросов браузеров (клиентов) писать приложения на языке программирования java. Интерфейс сайта был разработан с использованием шаблона «SB Admin v2.0». Под шаблоном понимается протестированная реализация графического интерфейса, построенного с помощью рабочего окружения Bootstrap 3.3.7. Для написания приложения на языке Java, его отладки и сборки была использована интегрированная среда разработки Netbeans 8.2.

Язык программирования. Для реализации электронной базы данных был использован язык программирования Java и основанная на этом языке платформа для создания серверных приложений JavaEE. Ознакомимся с ними подробнее.

Java – строго типизированный объектно-ориентированный язык программирования, разработанный компанией Sun Microsystems. Приложения Java транслируются в специальный байт-код, поэтому они могут работать на любой компьютерной архитектуре, с помощью виртуальной Java-машины.

JavaPlatform, EnterpriseEdition, сокращенно Java EE – набор спецификаций и соответствующей документации для языка Java, описывающей архитектуру серверной платформы для задач средних и крупных предприятий.

Причиной выбора данной технологии явилось то, что JEE является промышленной технологией и в основном используется в высокопроизводительных проектах, в которых необходима надежность, масштабируемость, гибкость. Популярности JEE также способствует то, что Sun предлагает бесплатный комплект разработки, SDK, позволяющий предприятиям разрабатывать свои системы, не тратя больших средств. В этот комплект входит сервер приложений GlassFish с лицензией для разработки.

Интерфейс приложения разработан с помощью bootstrap-шаблона «SB Admin v2.0». Bootstrap – это свободный набор инструментов для создания сайтов и веб-приложений. Включает в себя HTML – и CSS-шаблоны оформления для типографики, веб-форм, кнопок, меток, блоков навигации и прочих компонентов веб-интерфейса, включая JavaScript-расширения.

Тип реализуемой ЭВМ. Для работы приложения потребуется PC совместимый компьютер с двумя и более гигабайтами оперативной памяти, дисковым пространством от 500 гигабайт, процессором имеющим два ядра и больше, на частоте от двух гигагерц. Данная конфигурация необходима для полноценной работы серверных программ. Серверное программное обеспечение – в информационных технологиях - программный компонент вычислительной системы, выполняющий сервисные (обслуживающие) функции по запросу клиента, предоставляя ему доступ к определённым ресурсам или услугам.

ВЫВОДЫ

Спроектирована и заполнена база данных научных проектов ПГУ им. С. Торайгырова. Разработано приложение для работы с базой данных.

В результате проделанной работы было получено свидетельство о государственной регистрации прав на объект авторского права №1362 от 7 июня 2017 года.

Реализация научно-исследовательской программы «Жас Ғалым» в Павлодарском государственном университете им. С. Торайгырова даст положительные результаты в образовательной, научной и общественной жизни студентов, позволит закрепить приобретенные профессиональные знания, умения, навыки и апробировать их на практике путем дальнейшей коммерциализации.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

*С. А. Рахимова, С. Қ. Мухаметжан, С. С. Ансаямов,
О. К. Кузаиров, А. И. Ткачева*

Ғылыми жобалардың электронды дерекқоры: шығу тарихы, алгоритмі, нәтижелері

С. Торайгыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

*S. A. Rakhimova, S. K. Mukhametzhan, S. S. Apsaljamov,
O. K. Kuzairov, A. I. Tkacheva*

Electronic database of scientific projects: history of origin, algorithm and results

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

Бұл мақалада авторлар электронды дерекқордың пайда болу тарихын, іске асыру алгоритмін және бірнеше факультеттер арасында жүргізілген сауалнама нәтижелерін ұсынды. Атқаратын қызметтеріне байланысты С. Торайгыров атындағы ПМУ ғылыми жобалардың электронды базасының құрылымы көрсетілген.

In this article, according to a questionnaire-survey, the authors considered the history of origin, realization algorithm and results of some faculties. The structure of the electronic database of scientific projects of S. Toraighyrov PSU with functional opportunities is presented.

О. К. Рыскелді

магистрант, Павлодарский государственный университет
имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: olzhas.ryskeldi@gmail.com

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящей статье автор показывает актуальность работы по привлечению инвестиций, а также дает анализ причин инвестирования в Павлодарскую область.

Ключевые слова: инвестиционный климат, причины инвестировать, стратегия развития, Павлодарская область.

ВВЕДЕНИЕ

Одним из ключевых факторов успешного экономического развития любого государства является объем привлекаемых инвестиций и ре-инвестиций в промышленность, так как это подразумевает развитие имеющихся и создание новых предприятий, что в свою очередь создает новые рабочие места, налоговые отчисления, повышает ВВП, уровень благосостояния граждан и страны в целом.

Особенно важным этот показатель является для стран, стремящихся перейти от сырьевой экономики, таких как Казахстан, значительную долю ВВП которого составляет добыча углеводородов. В связи с этим на протяжении последнего десятилетия Лидером Нации Н. А. Назарбаевым дан курс на привлечение внешних и внутренних инвестиций.

Соответствующая работа ведется как на государственном уровне (Министерство по Инвестициям и Развитию, АО «Национальное агентство по инвестициям «Kazah Invest», НПП «Атамекен» и др), так и на региональном (Акиматы областей, городов и районов, ТОО «Агентство по привлечению инвестиций» и др).

Каждый из регионов в ходе реализации поставленных задач, ведет работу по улучшению инвестиционного и бизнес-климата, определяет факторы инвестиционной привлекательности.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Так, для Павлодарской области были определены 5 основных причин инвестировать в регион:

- 1 Уникальное расположение и доступ к рынкам
- 2 Низкие цены на электроэнергию
- 3 Качество и доступность трудовых ресурсов
- 4 Возможность промышленной кооперации
- 5 Система поддержки инвестиций

Раскроем подробнее каждую из них:

- 1 Уникальное расположение и доступ к рынкам

Несомненно, важнейшим показателем для бизнеса и потенциального инвестора является возможность реализации производимой продукции.

В радиусе 500 км от Павлодарской области находится 5 регионов Республики Казахстан, 3 региона Российской Федерации и проживает население 11,2 млн человек. В радиусе 1000 км от Павлодарской области находится 7 регионов Республики Казахстан, 9 регионов Российской Федерации и проживает население 24 млн человек. Кроме того, посредством других областей Казахстана, имеется доступ к рынкам Китая и Средней Азии.

- 2 Низкие цены на электроэнергию

Благодаря обширным запасам дешевого угля, добываемым открытым способом на таких крупных карьерах, как «Богатырь», «Майкубен» и др, Павлодарская область производит более 45 % выработки электроэнергии всего Казахстана. Общая мощность электростанций составляет более 8,5 тыс. МВт. А стоимость электроэнергии для промышленных предприятий ниже 15 тг. за кВт/час. Стоимость электроэнергии в индустриальной зоне «Экибастуз» расположенной территории близлежащей ГРЭС-1 и ГРЭС-2 и вовсе составляет менее 7 тг за кВт/час, что является одним из самых низких показателей в мире.

- 3 Качество и доступность трудовых ресурсов

Уровень грамотности населения Павлодарской области один из самых высоких в стране и составляет 99,8 %. В регионе функционирует 4 высших учебных заведения и 49 организаций технического и профессионального образования. Среднемесячная заработная плата составляет 114 027 тг. что несколько ниже показателей по Казахстану и значительно ниже показателя европейских и арабских стран. Ввиду вышесказанного, регион готов предоставить бизнесу образованную и недорогую рабочую силу.

- 4 Возможность промышленной кооперации.

В Павлодарской области функционирует более 888 промышленных предприятий, в том числе 16 системообразующих. Большинство из них функционируют в таких отраслях как нефтехимия, энергетика, металлургия, машиностроение и горнодобывающая промышленность. Таким образом, новообразуемые предприятия имеют доступ к большинству ресурсов и партнеров, производственных мощностей.

5 Система поддержки инвестиций

В рамках реализации стратегии развития Павлодарской области до 2030 года и с целью поддержки инвестиционной деятельности, в регионе были созданы такие структуры, как Агентство по привлечению инвестиций, Региональный Научно-Технологический Центр, Start-up академия, а также функционирует Специальная экономическая зона «Павлодар». Данными организациями, совместно с Акиматом Павлодарской области в лице Управления Индустриально-инновационного развития и курирующего Заместителя Акима области ведется работа по поддержке новых предприятий, содействия в получении государственных грантов и льгот, защиты прав инвесторов и многое другое.

ВЫВОДЫ

Ввиду все возрастающей конкуренции за инвесторов, вышеуказанные факторы дают Павлодарской области высокие шансы стать наиболее привлекательным регионом для открытия новых производств, привлечения внутренних и внешних инвесторов.

Это утверждение подтверждается статистикой, согласно которой регион второй год подряд занимает первое место в Республике Казахстан по объему привлеченных инвестиций в обрабатывающую промышленность.

Несомненно, для поддержания подобной результативности, требуется продолжение работы по улучшению инвестиционного климата и усилению позиций по каждой из основных причин инвестирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Асаул, А. Н. Инвестиционная привлекательность региона, 2014.
- 2 Отчет акима Павлодарской области перед населением, 2016.
- 3 Отчет заместителя акима области о деятельности по привлечению инвестиций, 2017.
- 4 Коллегиальный отчет управления индустриально-инновационного развития, 2017.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

О. К. Рыскелді

Павлодар облысының инвестициялық климаты

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

О. К. Ryskeldi

Investment climate of Pavlodar region

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

Бұл мақалада автор инвестицияларды тарту жұмысының өзектілігін көрсетеді және Павлодар облысындағы инвестицияның себептеріне талдау жасайды.

In this article, the author shows the relevance of the work on attracting investments, and also gives an analysis of the reasons for investing in the Pavlodar region.

М. А. Сабырбек¹, М. К. Багадатов², Р. С. Ещанов³

¹студенттер, ³аға оқытушы, С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ НЕГІЗГІ САЛАЛАРЫН ДАМУҒА ҮШІН ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРМЕН МЕМЛЕКЕТТІК- ЖЕКЕ СЕРІКТЕСТІК

*Бұл мақалада Қазақстан экономикасының негізгі салаларын
дамуға үшін шетелдік инвесторлармен мемлекеттік-жеке
серіктестігі туралы айтылады.*

*Кілтті сөздер: инвестиция, мемлекеттік-жеке серіктестік,
экономикалық сектор.*

КІРІСПЕ

Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстан Республикасы тәуелсіз сыртқы нарықтарға шығуға мүмкіндік алды. Бірақ, Қазақстанның сыртқы экономикалық қызметті жүргізуде жеткілікті тәжірибесі жоқ және сондықтан белгілі бір проблемалар туындайды. Қазақстан Республикасының үкіметінің маңызды проблемаларының бірі шетелдік инвестицияларды тиімді түрде тарту мен бөлу болып табылады. Ең алдымен инвестициялар бұл экономикалық маңызды фактор, оның көмегімен алдыңғы қатарлы технологиялар меңгеріледі, нарықтардың отандық тауарлармен толуы жүреді, экспорттық өнімнің бәсеке қабілеттігі көтеріледі.

Қазақстан экономикасының қазіргі дамуында шетелдік инвесторлардың маңыздылығы сөзсіз. Қазақстан Республикасының тәуелсіз мемлекет ретінде құрылуынан бастап шетелдік инвестициялардың көлемі екпінді өсуін байқаймыз. Әлемдік шаруашылық дамуының, қазіргі деңгейінде шет инвестициялардың өсуінің күшеюі байқалады, оның қарқынды халықаралық сауда өсуінің қарқынынан асып түседі. Барлық елдер экономикалық даму дәрежесіне қарамастан экономикалық өсімге жету үшін шетел инвестицияларын тартудың әдістері мен жолдарын жетілдірумен айналысады. Сауда ағымдарының, шетел инвестицияларының ағымдарының және технологияның айырбасының либерализациясы жағдайында компаниялардың нарықтағы күресі одан әрі агрессивті болып

жатыр. Капиталдың болуы, инновациялық қызмет технологиялармен, квалификацияланған адам ресурстарымен қамтамасыз етілуі және тиімді ұйымдастырушылық және басқарушылық практикасы - осы факторлардың бәрі кәсіпорынның бәсеке қабілеттігін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады және сәйкес макроэкономикалық жағдайларда қабылдаушы елдердің экономикалық даму көрсеткіштерін жақсартуға көмектеседі. Бірақ, көп ел инвестиция алғысы келетінін және оған деген бәсекенің жоғары деңгейде екендігін ескеру керек. Сондықтан да шетел инвесторларын тартуды зерттеу осы таңда өзекті мәселелердің бірі деп айтуымызға әбден болады.

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Қазіргі заманауи қиын экономикалық жағдайда мемлекеттік-жеке серіктестік мемлекет пен бизнес арасындағы ең тиімді серіктестік түрі, себебі дағдарыс жағдайында мемлекет тарапынан сұраныстың тұрақтылығы несиелік мекемелердің сенімділігін нығайтып және инвестиция тәуекелін азайтатын маңызды құрал. Мемлекеттік-жеке серіктестікті оның қатысушыларының арасында тәуекелдер мен пайданы тепе-тең және әділ бөлу, сондай-ақ мемлекет тарапынан бақылау жағдайында мемлекеттік сектор жауапкершілігі саласында дәстүрлі жататын қызметті көрсету үшін жауапкершілікті жеке меншік сектор субъектілеріне толық немесе бөлшектеп тапсыруды қарастыратын мемлекеттік және жеке меншік секторлардың өзара байланыс жасау нысаны ретінде белгілеуге болады. Мемлекеттік-жеке серіктестік нысанына байланысты жеке меншік сектор сол немесе басқа қызметтерді, тәуекелдер түрлері мен жауапкершілікті өзіне қабылдайды. Жеке меншік секторға қатысу дәрежесі қаншалықты жоғары болса, қабылданатын тәуекелдің, жауапкершіліктің, міндеттемелердің деңгейі соншалықты жоғары, жасалған мемлекеттік-жеке серіктестік келісімшарттар мерзімі соншалықты ұзақ. Осы қарама-қайшылық мемлекеттің ұсынылатын инфрақұрылымдық және әлеуметтік қызметтердің көлемінің өсуіне және жақсаруына қызығушылық танытумен, ал кәсіпкерлік құрылымдар жобадан түсетін табысты тұрақты алып тұруға және пайданың тұрақты өсіміне қызығушылық танытады. Тараптардың мүддесінің ортақтылығы жобаны толығымен жемісті жүзеге асырумен қорытындыланады. Мемлекеттік-жеке серіктестік жобасын жүзеге асыру жетістігіне тараптардың ерекше мүмкіндіктерін біріктіру болып табылады. Кәсіпкерлік құрылым жобаны қаржылық ресурстармен, жаңашыл технологиямен қамтамасыз етеді, кәсіби тәжірибені, тиімді басқару дағдысын, оның ішінде шешім қабылдаудағы икемділік пен жеделділікті пайдаланады. Мемлекет өз кезегінде меншік

иесінің құқықтарын іске асыра отырып, халықтық және өзге де жеңілдіктерді, кепілдіктерді пайдалану, сондай-ақ қаржылық ресурстардың кейбір көлемін алу мүмкіндігін береді. Осындай тәсілмен мемлекеттік-жеке серіктестік құру мемлекетке шаруашылық жүргізудің заманауи тиімді әдістерін толық көлемде пайдалануға мүмкіндік береді, өйткені басқару функциялары кәсіпкерлік құрылымға өтеді, бірақ бұл жағдайда қадағалау және бақылау құқығы сақталады. Мемлекет басшысы Н. Ә. Назарбаев 2010 жылғы халыққа арнаған Жолдауында мемлекеттік-жеке меншік серіктестік тетігі мемлекет экономикасына жеке инвестицияларды тартуда үлкен әлеует екенін атап көрсетті. Жалпы мемлекеттік жекеменшік серіктестік (МЖС) экономикалық өсімді ынталандыру және жекеменшік сектордың экономикаға қатысуын кеңейту әдісі болып саналады. Мемлекет пен бизнес тиісті құқығына сай ресурстар мен мүдделерді бөліскенде мемлекеттік-жеке серіктестік саласында тәуекелдер көбеюде. Мемлекет қоғамдық мүдде мен мақсатты тасушы ретінде, ал бизнес қатысушы ретінде барынша көп табыс табуға бағыт алады. Сол себептен, мемлекет пен жеке серіктес арасында қоғамдық және жеке мүдде мен мақсат аясында тәуекелдер туындайды. Мемлекеттік-жеке серіктестікті оның қатысушыларының арасында тәуекелдер мен пайданы тепе-тең және әділ бөлу, сондай-ақ мемлекет тарапынан бақылау жағдайында мемлекеттік сектор жауапкершілігі саласына дәстүрлі жататын қызметті көрсету үшін жауапкершілікті жеке меншік сектор субъектілеріне толық немесе бөлшектеп тапсыруды қарастыратын мемлекеттік және жеке меншік секторлардың өзара байланыс жасау нысаны ретінде белгілеуге болады. Мемлекет өз кезегінде меншік иесінің құқықтарын іске асыра отырып, халықтық және өзге де жеңілдіктерді, кепілдіктерді пайдалану, сондай-ақ қаржылық ресурстардың кейбір көлемін алу мүмкіндігін береді. Осындай тәсілмен мемлекеттік-жеке серіктестік құру мемлекетке шаруашылық жүргізудің заманауи тиімді әдістерін толық көлемде пайдалануға мүмкіндік береді, өйткені басқару функциялары кәсіпкерлік құрылымға өтеді, бірақ бұл жағдайда қадағалау және бақылау құқығы сақталады. Компания өз кезегінде кәсіпкерлік тәуекелдерді төмендетіп, мемлекеттік ресурстар мен кепілдіктерге қолжетімділік береді. МЖС жобаларын енгізу халықтың өмір сүру деңгейін жоғарылата отырып, мемлекеттік инфрақұрылымның объектілерін дамытуға септігін тигізеді. Сонымен қатар, мұндай серіктестік қатысушылар алдында біршама тәуекелдерді туындатады. Сондай-ақ, қаржы пайдасының жартысы мемлекеттік сектордан тәуекелді жеке компанияға өткізумен байланысты мемлекеттік инфрақұрылым объектілерін жеке қаржыландырудан пайда болады. МЖС маңызды аспектісі ұлттық жобалар мен әлеуметтік-экономикалық даму бағдарламалары аясында үкімет пен

корпорациялар арасында келісім-шарт жасасу болып табылады. Егер олар қоғамдық жұмыстарды орындайтын болса, осы келісім-шарт шенберінде жеке фирмалар 25 жылға дейін өтеу мерзімімен қолайлы шарттармен несие алуларына болады. Олардың шаруашылық қызметінің құрылымдау және жаңғырту процесін ынталандыратындай, бұл қарыздар, негізгі капиталға 65 % дейін инвестицияларды жабуға болады.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің тиімділігі.

Қоғамға пайдасы:

– басым инвестициялық және инновациялық жобаларды жүзеге асыруды жеделдету;

– мемлекеттік шығыстардың қысқаруы және инфрақұрылымның объектілеріне техникалық қызмет көрсету үшін бағаны төмендету;

– өңірлердің инвестициялық тартымдылығын арттыру;

– кәсіби шеберлігін арттыру және әлеуметтік жобаларды іске асыру мақсатында тиімді мемлекеттік басқаруды қамтамасыз ету;

– қазіргі заманғы, жоғары технологиялық инфрақұрылымды дамыту;

– өндірістік және көліктік инфрақұрылымды, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, денсаулық сақтау, білім беру және әлеуметтік-мәдени инфрақұрылымды жетілдіру;

– тауарлар мен қызметтер сапасын арттыру;

– қоғам мен жаңа жұмыс орындарын құру мүдделерін қорғау;

– қоғамның әл-ауқатын арттыру.

Мемлекет үшін тартымдылығы:

– дамудың (Инфрақұрылымның, энергетиканың дамыту болмауына және т.б.) жүйелік проблемаларын шешу;

– жеке қаражат тарту арқылы бюджет шығыстарының азаюы;

– жұмыстар мен қызметтердің сапасы мен тиімділігін арттыру;

– салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерден түскен табыстардың артуына;

– инвестициялар мен инновацияларды арттыру;

– тарифтерді төмендету, бәсекелестік деңгейін арттыру – әлеуметтік тұрақтылықты нығайтуға;

Бизнес үшін тартымдылығы:

– дәстүрлі мемлекеттік салаға қол жеткізу;

– салық және басқа да жеңілдіктер түрінде жобаларды ілгерілету, тікелей мемлекеттік қолдау және көмек көрсету;

– бюрократиялық қызыл таспаны жеңуге мүмкіндігі;

– мемлекеттік тапсырыстар алу;

– қанағаттандыратын кепілдік бойынша ұзақ мерзімді инвестициялық орналасу мүмкіндігі;

Қазақстанның инновациялық жолмен экономикалық одан әрі дамуын ынталандыру үшін тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ) мүмкіндіктерін барынша пайдалану және олады тарту үрдістерінің тиімділігін арттыру қажет. Бұл шетел капиталының ТШИ нарығында қазіргі замандағы дағдарыс жағдайында реципиент елдердің бәсекелестігімен, елдің экономикасын ауқымды модернизациялау қажеттілігімен және экономикалық дамудың экстенсивтілік түрінен қарқынды, инновациялық түріне басымырақ ауысуы арқылы оның инвестициялық және инновациялық әлеуетін арттырумен байланысты.

Осыған байланысты Қазақстанның экономикасық өсуінің инновациялық түрі факторының бірі ретіндегі шетел тікелей инвестицияларының орны мен рөлін анықтау көкейкесті болуда.

Негізгі мәселелер:

- ҚР-ның инвестициялық тартымдылығы
- шетел инвестицияларын тартудағы мемлекеттің белсенді рөлі
- мүдделер құқықтарын қорғау кепілдігі
- инвестициялық артықшылықтар

Нәтижелері:

- Қазақстанның – тартымды инвестициялық климаты бар елдің оңтайлы бет-бейнесін құру
- әлеуетті шетел инвесторларының белсенділіктерін арттыру
- ҚР экономикасының басым салаларына ТШИ қарқынын жақсарту
- жаңа бағыттағы экономикалық саясатқа – «Қазақстан-2050» стратегиясына сәйкес, инвестициядан және бәсекелестіктен қайтару, пайдалылық қағидасына негізделген, тегіс қамти алатын экономикалық прагматизмге нақты қадамдар жасау.

Шетел инвестициясын тиімді тартып қолдану үшін инвестицияның ағымын ынталандыратын факторларды ескеру қажет.

ҚОРЫТЫНДЫ

Қазақстанда соңғы жылдары инвестициялық жағдайдың жақсаруына қарамастан, инвестициялар бойынша шетелдік кеңесшілер аудиторлық және заң фирмаларын қоса алғанда, коммерциялық және экономикалық сұрақтар бойынша шетелдік елшіліктердің атташелері (олар қызығушылық білдіріп, бірақ инвестициялауға толық шешім қабылдамаған мүмкін инвесторлармен тікелей таныс) қазіргі күнге дейін республикада келіссөздер жүргізу және инвестициялық жобаларды жүзеге асыру үшін сәйкесінше жағдайлар

жасалмаған деп есептейді. Олар инвестициялық жағдайлар бойынша халықаралық индекстерді дәлелге алады, мысалы, ЕБРР (Европалық қайта құру және даму банкі), ол бойынша Қазақстан қолайлы емес инвестициялық жағдайлары бар елдер қатарына жатады. Олар жемқорлық, мәліметтерді жиі бұзу, инвестициялауды жүзеге асырудағы жоғары шығындар, виза дайындаудағы қиындықтар мен жергілікті іскер серіктестерінің сенімсіздігі туралы айтады. Осы проблемалардың бәрі инвесторларды кен өндіру өнеркәсібінен басқа өндіріс және қызмет салаларына инвестициялаудан шошытады.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 Берденова, К. Ә., Есіркемесова, Б. Ә., Жұмабекова, Ж. Ж. : Қазақстанның экономикалық тарихы: оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2010. – 284 б.

2 Бекжанова, Г. Е. Микроэкономика: оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2012. – 192 б.

3 Зәуірбеков, Н. С., Сәрсенбай, А. С., Мәнжу, М. Д. Мәліметтер қорын жобалау: Оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2011. – 228 б.

4 Колотаева, Л. П., Айдарова, А. Б. Экономика промышленности: учебное пособие для студентов и магистрантов по специальности «Экономика». – Алматы : Экономика, 2012. – 380 с.

5 Нурпеисова, А. К., Сабитова, С. Н. Халықаралық экономика және халықаралық коммерциялық іс. – Алматы : LEM, 2012. – 184 б.

Материал баспаға 28.08.17 түсті.

М. А. Сабырбек, М. К. Багадатов, Р. С. Ешанов

Государственно-частное партнерство с иностранными инвесторами для развития отраслей экономики Казахстана

Павлодарский государственный университет
имени С. Торайгырова, г. Павлодар.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

M. A. Sabyrbek, M. K. Bagadatov, R. S. Eschanov

Public-private partnership with foreign investors for the development of the main sectors of Kazakhstan's economy

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 28.08.17.

В данной статье рассматривается государственное-частное партнерство с иностранными инвесторами для развития основных отраслей в Казахстане.

This article examines public-private partnership with foreign investors for the development of key industries in Kazakhstan.

УДК 336.255

М. А. Саитова¹, Р. Б. Сартова²

¹магистрант, ²к.э.н, доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹m.saitova@minfin.gov.kz; ²sartova2010@mail.ru

НОВШЕСТВО В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПЕРЕДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА В ИМУЩЕСТВЕННЫЙ НАЕМ (АРЕНДА)

В настоящей статье отображается использование и упрощение в законодательстве в части передачи государственного имущества в имущественный наем (аренда) и анализ количества переданных помещений в аренду в 2014–2016 годы.

Ключевые слова: государственное имущество, имущественный наем, аренда, тендер, реестр.

ВВЕДЕНИЕ

В связи с внесением изменений в статью 74 Закона «О государственном имуществе» в части определения уполномоченным органом по государственному планированию порядка передачи государственного имущества в имущественный наем (аренду), 17 марта 2015 года приказом № 212 Министра национально экономики Республики Казахстан были утверждены Правила передачи государственного имущества в имущественный наем (аренду). Данные Правила существенно облегчили процедуру проведения тендера и передачу имущества в аренду.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Правила предусматривают размещение информации по предлагаемым в аренду объектов и проведение тендера по аренде государственного имущества только в электронном формате с использованием веб-портала реестра сети Интернет по адресу www.gosreestr.kz, единым оператором которого является АО «Информационно-учетный центр» (далее – ИУЦ).

Наиболее отличительными особенностями Правил является то, что:

– если ранее заявки на предоставление объекта в имущественный наем (аренду) принимались на бумажном носителе с предоставлением документов с обязательным предъявлением оригинала, прикладывались копии платежного поручения, подтверждающие перечисление гарантийного взноса, справка о наличии текущего счета в банке второго уровня, справка налогового органа об отсутствии задолженности участника, для акционерных обществ – выписка из реестра держателей ценных бумаг; для товариществ с ограниченной ответственностью – выписка из реестра участников товарищества, то сейчас заявка оформляется в электронной форме на веб-портале реестра с приложением электронных (сканированных) копий следующих документов: для юридических лиц – копии справки о государственной регистрации и учредительных документов; для индивидуального предпринимателя – копии свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя, удостоверения личности, адресная справка с места жительства; для физических лиц – копии удостоверения личности и адресная справка с места жительства и не доступны для загрузки и просмотра;

– Если ранее регистрация участников тендера на веб-портале реестра производилась со дня публикации извещения о проведении тендера и заканчивалась за двадцать четыре часа, сейчас же прием заявок на участие заканчивается за два часа до проведения тендера;

– Также, произошли изменения в возврате гарантийного взноса участникам тендера. Единым оператором в сфере учета, за исключением победителя, которому будет засчитан в счет платы за пользование объектом, гарантийные взносы будут возвращены в течение не 10-и, а 3-х рабочих дней с даты проведения тендера на реквизиты, указываемые участником тендера в заявке.

– Для регистрации в качестве участника тендера необходимо на веб-портале Реестра зарегистрировать заявку на участие в тендере по предоставлению в аренду государственного имущества по установленной форме и подписать ЭЦП участника.

Веб-портал реестра направляет на электронный адрес участника электронное уведомление о принятии заявки либо причинах отказа в принятии.

При этом, основанием для отказа веб-порталом Реестра в принятии заявки является несоблюдение участником вышеуказанных требований, а также не поступление гарантийного взноса, указанного в извещении о проведении тендера на счет единого оператора – ИУЦ.

– Вскрытие заявок на участие в тендере производится посредством веб-портала Реестра автоматически по наступлению даты и времени тендера, указанных в извещении о проведении тендера.

ВЫВОДЫ

В данной статье отмечено, что данные Правила не только упрощают для потенциальных арендаторов порядок подачи заявок, но и обеспечивают конфиденциальность предоставляемой информации участников. Тем самым количество арендаторов увеличивается, и государство пополняет бюджет за счет средств получаемых от арендаторов и содержит нежилые помещения за счет арендаторов (оплата коммунальных услуг). Что наглядно отображено в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ количества передаваемых государственных объектов в имущественный наем.

Годы	2014	2015	2016
Количество арендуемых объектов	52	78	96

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Закон Республики Казахстан от 1.03.2011 года №413 IV «О государственном имуществе» ст. 74. – С 53–55.

2 <http://www.gosreestr.kz>

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

М. А. Саитова, Р. Б. Сартова

Республикалық мемлекеттік мүлікті жалға алу мәселелері бойынша заңнамадағы жаңалықтар

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

М. А. Saitova, R. B. Sartova

Innovations in the legislation for solving the problems of public property transference in property lease

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 28.08.17.

Бұл мақалада заңнамадағы мемлекеттік мүлікті жалға алу мәселелері бойынша пайдалану мен жеңілдетілуі және 2014–2016 жылдардағы мүліктік жалғауға (жалға алу) берілген алаңдар санының талдауы көрсетілген.

The article is dedicated to the use and easing the part of legislation, namely public property transfer in property lease and analysis of transferred premises amount for lease in the period between 2014 and 2016.

А. К. Сембаев¹, Р. Б. Сартова²

¹магистрант, ²к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹sembaev@mai.ru; ²sartova2010@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Для Казахстана, стремительно интегрирующегося в мировое экономическое пространство, особое значение имеет повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, которые вступают в конкурентные отношения не только при выходе на мировые рынки, но и на внутренних рынках. Потребности в развитии предприятий малого и среднего бизнеса обусловлены формированием новой структуры производства, освоением наиболее эффективных форм хозяйствования в сфере услуг.

В Казахстане малое предпринимательство во всех его формах еще не занимает подобающего ему места в системе мер стабилизации рынка, существует много причин объективно и субъективно сдерживающих его развитие: отсутствие стабильной законодательной базы, обеспечивающей защиту частной собственности и стимулирующей товаропроизводителей, адекватной налоговой политики, материально-технической базы, эффективных инструментов рыночной инфраструктуры, трудности в получении кредитов, отсутствие действенной системы взаимосвязи и взаимодействия крупного и малого бизнеса в общественном производстве и др.

Ключевые слова: банки, банковская система, финансирование, кредитование, малое и среднее предпринимательство, банковская деятельность, предпринимательство

ВВЕДЕНИЕ

Развитие малого бизнеса в Казахстане является одним из важнейших направлений решения экономических и социальных проблем. Малый бизнес занимает особое место в экономике, так как это одна из сил, которая помогает

продвигать экономику любой страны. Малый бизнес решает проблему занятости, создает устойчивое экономическое развитие государства.

Успешный опыт развитых стран мира в построении конкурентоспособной и диверсифицированной экономики служит наглядным подтверждением того, что малый и средний бизнес (далее МСБ) является одним из ключевых элементов в данном процессе.

Активная работа коммерческих банков в области кредитования является непременным условием успешной конкуренции этих учреждений, ведет к росту производства, увеличению занятости, повышению платежеспособности участников экономических отношений. При этом речь идет не только о совершенствовании техники кредитования, но и о разработке и внедрении новых способов снижения кредитных рисков.

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остаётся на протяжении длительного периода времени. С одной стороны предприниматели нуждаются в денежных средствах, и банки готовы их им предоставить, а с другой стороны, по данным опросов, проведённых среди представителей малого и среднего бизнеса, лишь около 12 % бизнесменов регулярно пользуются банковскими кредитами.

Для получения кредита деятельность предприятия должна быть более или менее «прозрачной». В среде малого и среднего бизнеса на этот шаг готовы решиться не многие предприятия. Низкая легитимность бизнеса, фигурирующая в бухгалтерских отчётах, становится основанием для отказа в получении кредита. Однако, более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени. Это чревато для предприятия значительным снижением прибыли и потерей конкурентоспособности. В настоящее время можно говорить о том, что базовые предпосылки для роста интереса к проектам малого бизнеса со стороны кредитных институтов сформировались: произошло снижение доходности на рынках капитала, практика работы с небольшим числом крупных заемщиков подтолкнула банки к осознанию необходимости диверсификации кредитных портфелей.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

С момента развития современной банковской системы в Казахстане кредитные организации интересовались в основном крупными клиентами. Прибыль от их обслуживания приносила банкам устойчивый и высокий доход при минимуме затрат. В результате через нескольких лет в этом секторе настал период жесткой конкуренции: для удержания клиента банки предлагали все более выгодные условия, чем снижали свою прибыль. Сложилась ситуация, в которой банковскому сектору пришлось обратить внимание на другие

источники прибыли – малый и средний бизнес, розничный рынок. Сейчас многие банки все активнее стремятся кредитовать малый бизнес – он развивается, легализуется, работает с расчетным счетом.

Стремление предпринимателя получить кредит сдерживает ряд факторов. Это и высокий ссудный процент, о чем написано выше и короткий срок возврата кредита, проблемы с залоговым обеспечением, сбор большого количества документов, отсутствие льготного периода кредитования. Так, полученные средства, в основном, направляются на пополнение оборотных средств, а не на вложение в развитие производства. Это объясняется малым объемом выданного кредита. В то же время акцент делается на развитие малого бизнеса в производственной сфере. А создание предприятий в производственной сфере требует использования более сложной техники и многопрофильных технологий, работников более высокой квалификации, комплектующих изделий, которые приходится завозить из-за пределов города, страны. Рынки сбыта продукции зачастую оказываются за пределами города, области, страны. Продукция, как правило, должна соответствовать высоким требованиям по качеству, отвечать высоким стандартам и сертификатам.

Однако проблема их финансирования осталась не решенной и продолжает препятствовать развитию бизнеса. Малый бизнес сталкивается с этой проблемой постоянно, на протяжении всего жизненного цикла компании: открытия, становления, развития. Более того, в ряде случаев, в отдельных отраслях и сферах деятельности малого бизнеса она обостряется. Многие компании разрабатывают инновационные схемы диверсификации своего производства, увеличения оборотных мощностей, но не имеют достаточных для этого денежных средств.

Постепенно вложения в эту сферу, несмотря на довольно большой риск, при взвешенном подходе становятся оправданными. Поэтому спрос на кредиты со стороны малого бизнеса не остался незамеченным коммерческими банками, и они стали активнее сотрудничать с малым бизнесом, увеличивая тем самым свои доходы от наращивания пассивно-активных операций. Сотрудничество с малым бизнесом постепенно становится одним из приоритетных направлений деятельности ряда региональных коммерческих банков.

Главные причины, сдерживающие кредитную активность коммерческих банков в сфере малого бизнеса, связаны, с одной стороны, с самими предприятиями малого бизнеса, которые, как правило, не имеют: длительной кредитной истории на рынке, стабильного финансового положения, необходимой прозрачности своей деятельности, достаточного обеспечения заемных средств. С другой стороны, как показывает практика работы

региональных банков с малым бизнесом, риски по выданным ему кредитам не столь высоки, а доля проблемных ссуд во многих банках незначительна. Мы считаем, что коммерческие банки не всегда имеют достаточную мотивацию и социальную ответственность при кредитовании предприятий малого бизнеса.

Вместе с тем, следует отметить, что доля кредитов, предоставленных индивидуальным предпринимателям незначительна, а величина их ссудной задолженности достаточно высока.

Несмотря на позитивные тенденции, наметившиеся в банковском кредитовании малого и среднего предпринимательства, остается множество проблем и препятствий в развитии этой сферы, а именно:

- сложности в оценке финансового состояния заемщика;
- обязательства заемщика по арендованным основным средствам;
- зависимость производства и реализации продукции от сезонных колебаний.

Кроме того, индивидуальные предприниматели, работающие по упрощенной системе налогообложения в регионе, фактически укрывают значительную часть своих доходов, производя расчеты наличными средствами, а также сознательно декларируя нулевую и убыточную отчетность.

Для получения кредита малому предпринимателю приходится представлять отчетность о результатах своей деятельности. Однако в большинстве случаев она носит не достоверный характер, и реально проверить ее кредитной организацией не представляется возможным. Все это значительно усложняет проведение качественного и объективного анализа финансового состояния заемщика.

Важной проблемой при кредитовании малого предпринимательства выступает наличие достаточного обеспечения. Поскольку коммерческие банки в основном имеют дело с малым и средним бизнесом, обеспечением по выданным им кредитам зачастую выступает неликвидное личное имущество учредителей предприятий, что приводит к сложностям с его реализацией. Кроме того, анализ и оценка финансовых возможностей таких клиентов трудоемки, в итоге расходы на подобную индивидуальную работу с малыми предприятиями становятся для кредитных организаций малопривлекательными, а для заемщика – обременительными и кредитные проекты – нецелесообразными.

Для покрытия проблемной задолженности коммерческие банки производят отчисления в резервы на возможные потери по ссудам, которые в последствии выступают основным средством покрытия по выданным малому предпринимательству кредитам, что негативно отражается на деятельности кредитных организаций региона.

В этой связи для решения проблем в сфере расширения масштабов кредитования малого и среднего предпринимательства привлекательной представляется система гарантирования займов со стороны государства. Об этом свидетельствует зарубежный опыт. В частности в США гарантирование займов – одна из наиболее эффективных форм государственной поддержки предпринимательства, позволяющая привлечь банковские кредиты и в сферу малого бизнеса.

В США Администрация по делам малого бизнеса (АМБ) имеет программу гарантирования займов для поддержки малых фирм. Кредиты предоставляются частными банками и другими финансовыми учреждениями, которые получают от правительства США через АМБ гарантию их возврата. В рамках гарантии возмещается возможный ущерб, связанный с займом. При наступлении гарантийного случая АМБ погашает потери кредитора перечислением на его счет сумм понесенных им убытков в пределах суммы выданного обязательства. На этой основе, значительно уменьшающей риск, банк определяет условия займа, более благоприятные для малого предприятия.

За гарантию и снижение риска банки платят АМБ отчисления, которые выступают источником средств гарантийного фонда. Таким образом, малое предприятие получает необходимые финансовые ресурсы, а кредитное учреждение выдает ссуды на условиях, существенно снижающих риск их невозврата.

Американский опыт свидетельствует о том, что взвешенная государственная политика в области поддержки малого и среднего предпринимательства может и должна обеспечить стимулирование кредитных вложений в малый бизнес, способствовать его росту и развитию.

Устойчивый экономический рост нашей страны во многом определяется активным участием банковской системы в инвестиционном процессе и, прежде всего, в кредитовании реального сектора экономики. В настоящее время достаточно остро стоит вопрос о необходимости всемерного поддержания реального сектора экономики (в том числе малого и среднего бизнеса), поскольку малый бизнес для развития рыночной экономики имеет огромное значение. Высокий уровень развития малого предпринимательства способствует поддержанию здоровой конкуренции в экономике, формирует новый социальный слой общества – средний класс. Наряду с государством важную роль в становлении и развитии предпринимательства должен играть и банковский сектор [1, с. 26].

Малый и средний бизнес (МСБ) – это предпринимательская деятельность, осуществляемая хозяйствующими субъектами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) при определенных

условиях (критериях), установленных законами или представительными организациями. Малому и среднему предпринимательству (МСП) характерен высокий экономический риск – «жизненный цикл» малых, средних предприятий обычно короче, чем крупных компаний. Это связано, прежде всего, с тем, что большие предприятия берут необходимые ресурсы, главным образом, через фондовые биржи, а малые и средние предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.).

Таким образом, основной проблемой, мешающей развитию МСБ, является нехватка ликвидных средств. Этот факт обуславливает возникновение потребности в заемных ресурсах, а, следовательно, объективно предполагает построение взаимоотношений с коммерческими банками в сфере кредитования [2, с. 15].

В таблице 1 представлены данные об источниках финансирования малых и средних предприятий, которые свидетельствуют о превалировании внутренних источников, которые, в отличие от крупных компаний, не могут обеспечить МСП широких финансовых возможностей для развития.

Кредитами банков, среди опрошенных МСП, пользуются менее 10 %. По оценкам экспертов, потребность МСБ в банковских кредитах удовлетворялась лишь на 20 – 30 %, при этом на МСП приходилось только 3 % всех инвестиций.

Таблица 1 – Источники финансирования развития МСП (в % к числу опрошенных МСП)

Источники финансирования	Все МСП	Молодые МСП	Взрослые МСП*
Внутренние источники, из них:	76,4	80,0	75,3
– доходы от работы МСП		72,0	65,4
– личные средства учредителей МСП	21,7	28,0	19,8
Внешние источники, из них:	25,5	32,0	23,5
– кредиты банков	9,4	8,0	9,9
средства новых компаньонов	6,6	12,0	4,9
частные займы родственников, друзей	17,9	20,0	17,3
– займы других организаций	9,4	8,0	9,9
Нет возможностей для развития	21,7	16,0	23,5

* – С периодом работы на рынке более года.

В посткризисных условиях положение дел ухудшилось. Так, по данным Аналитической службы Рейтингового Агентства РФЦА, потребность МСП в кредитах обеспечена лишь на 10 % и преимущественно за счет поддержки коммерческих банков [3, с. 32].

Кредитование малого бизнеса уже давно стало наиболее распространенным видом кредитования среди широкого перечня банковских услуг. Для многих предприятий и индивидуальных предпринимателей кредитование малого бизнеса является единственной возможностью развития предприятия, расширения малого бизнеса. На полученный кредит для бизнеса можно произвести диверсификацию производства, расширить ассортимент и перечень выпускаемой продукции или же предлагаемых услуг [4, с. 28].

Классификация форм финансирования соответственно типам предприятий, использующих эти формы наиболее интенсивно, представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Формы финансирования и их преимущественное использование предприятиями различных типов

Формы финансирования	Типы предприятий, использующих данную форму финансирования чаще других
Овердрафт	Микро предприятия на этапе создания
Займы у друзей и родственников владельца предприятия	
Личные сбережения владельцев предприятия	Функционирующие Микро предприятия
Уступка доли капитала предприятия частному инвестору	
Кредитные линии на имя владельца предприятия	
Кредитные карты на имя компании	
Кредитные карты на имя владельца предприятия	
Нераспределенная прибыль	Функционирующие предприятия (для финансирования оборотного капитала)
	Малые и средние предприятия (для Финансирования капиталовложений)

Банковские ссуды	Малые и средние предприятия в целом
Кредитные линии на имя компании	
Коммерческий кредит	
Факторинг	
Лизинг	
Венчурное финансирование	
Кредиты специализированных государственных учреждений	
«Гибридные» формы финансирования	
Выпуск акций на специализированных биржах	

В данной таблице представлены основные формы финансирования, выбор которых малыми и средними предприятиями обусловлен присущими им преимуществами и недостатками. Такие источники, как нераспределенная прибыль и личные сбережения собственников, позволяют предприятию не зависеть от внешних кредиторов. Овердрафт, кредитные карты и кредитные линии являются гибкими, но дорогими инструментами. В случае привлечения банковских ссуд после их возврата владелец сохраняет контроль над предприятием, в отличие от венчурного финансирования или выпуска акций [5, с. 57].

Приоритетными направлениями деятельности в сфере малого и среднего бизнеса на 2011–2015 гг. являются:

- устранение административных барьеров;
- снижение налоговой нагрузки и упрощение налогового администрирования (в основном связано с введением и увеличением страховых взносов);
- кредитно-финансовую поддержку малого предпринимательства;
- стимулирование малого инновационного предпринимательства и др.

Мировой опыт показывает, что в экономике любой страны наряду с крупными предприятиями успешно функционируют малые и средние предприятия, которые являются основным сегментом реального сектора экономики страны.

Роль малого бизнеса, как ключевого фактора экономической активности, подтверждается его местом в экономике большинства развитых стран. Так, доля малых и средних предприятий в объеме произведенного ВВП в среднем составляет более 50–60 %. Преимуществом малого предпринимательства является быстрая окупаемость капитальных

вложений, так как на их создание не требуется крупной стартовой инвестиции, дорогого и сложного оборудования, сроки их создания минимальны. Кроме того, производители малого бизнеса ориентируются преимущественно на региональный рынок, быстрая адаптация к изменениям конъюнктуры рынка, рост занятости населения. По расчетным данным Агентства статистики РК общая численность работников на предприятиях малого бизнеса с учетом совместителей и работающих по договорам, составила по республике к началу 2005 года 692 тысячи человек.

Одним из главных направлений по улучшению качества микрокредитования субъектов малого и среднего бизнеса является совершенствование нормативной правовой базы.

Анализ ранее принятых государственных программ поддержки и развития предпринимательства в республике свидетельствует о том, что по формированию нормативной правовой базы малого предпринимательства были внесены конкретные предложения. Однако многие пункты ранее принятых государственных программ остались не исполненными из-за отсутствия действенного механизма реализации и контроля.

Исходя из изложенного, предлагается законодательное закрепление ежегодного отчета уполномоченного государственного органа по поддержке малого бизнеса, Правительства перед Президентом и Парламентом о результатах, достигнутых в ходе мероприятий по осуществлению государственной, отраслевых и региональных программ поддержки и развития малого предпринимательства. При разработке законопроекта по совершенствованию нормативно-правовой базы в области кредитования малого и среднего бизнеса, было бы правильно учесть зарубежный опыт по развитию малого бизнеса, например, Италии, который широко освещается крупными международными организациями, где систему поддержки малого бизнеса контролируют две парламентские комиссии, а правительство ежегодно отчитывается о ходе выполнения мероприятий по поддержке предпринимательства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Накапова, Г. К.** Маркетинг малого бизнеса. – Караганда, 2015. – 216 с.
- 2 **Алиев, У. Ж.** Феномен предпринимательства: методология исследования // Феномен предпринимательства в переходных обществах: состояние проблемы, перспективы. Сб. научных работ по материалам республиканской научно-практической конференции 1-2 ноября 1996 г. – Алматы : Университет Туран, 2013. – С. 2–7.

- 3 **Хоскинг, А.** Курс предпринимательства. – М., 1993. – С. 28.
- 4 **Мищенко, Л., Листопад, М.** Роль предпринимательских сетей и альянсов в обеспечении рыночной устойчивости предприятий // Экономист. – 2010. – № 10. – С. 69.
- 5 **Андреева, И., Павлов К. О.** критериях выделения малого и среднего бизнеса // Общество и экономика. – 2007. – № 7. – С. 62–79.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

A. K. Sembaev, P. B. Sartova

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудағы банктік несиелендірудің мәні

С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал баспаға 28.08.17 түсті.

A. K. Sembaev, R. B. Sartova

The importance of bank lending in the development of small and medium enterprises

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 28.08.17.

Қазақстан үшін әлемдік экономикалық кеңестік бәсекеге қабілеттілігінің арттыру әлемдік және ішкі нарықтар бәсекелестік қарым қатынастарға түсетін отандық тауарлар мен қызметтер ерекше мәнге ие. Жаңа құрылымын қалыптастырудағы шағын және орта бизнестің қажеттілігін дамыту, шаруашылық саласындағы нысандарының қызмет көрсету өндірісін игеру. Қазақстандағы шағын кәсіпкерліктің барлық нысандары нарық жүйесіндегі тұрақтауы әлі орын алмады, оның объективті және субъективті дамуында көптеген себептері бар: жеке меншікті қорғауды қамтамасыз ететін және тауар өндірушілерді ынталандыратын, салық саясатының, материалдық техникалық базаның, тұрақты заңнамалық базаның болмауы, несие атудағы қиыншылықтар, қоғамдық өндірісте ірі және шағын бизнестің өзара байланысы пен пәрменді жүйенің жоқтығы және т.б.

For Kazakhstan, which is rapidly integrating into the world economy, it is of special importance to improve the competitiveness of domestic goods

and services that enter into competitive relations not only in the world markets but also domestic markets. Development needs of the enterprises of small and medium businesses due to the formation of new structures of production, development of the most effective forms of management in the service sector. Kazakhstan small business in all its forms still does not occupy its rightful place in the system of measures to stabilize the market, there are many objective and subjective reasons limiting its development: the lack of a stable legislative framework that promotes the protection of private property and stimulating producers, adequate tax policy, material-technical base and effective tools of market infrastructure, difficulties in obtaining credit, lack of an effective system of interrelation and interaction of large and small businesses in social production etc.

УДК 658.1

М. Т. Тулева

магистрант, Павлодарский государственный университет
имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: Madikosha_tuleva@mail.ru

ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЯ

В настоящей статье рассмотрены основные понятия и сущность финансовых активов банка.

Ключевые слова: финансовые активы, ценные бумаги, доход.

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день отсутствует четкое определение финансовых активов, что ограничивает познавательные и практические возможности использования данного понятия. Изложенные подходы к определению финансовых активов в отечественной экономической литературе в основном сводятся к отождествлению с понятием финансовые вложения и упираются в такие статьи баланса банка, как ценные бумаги и вклады в уставные капиталы других организаций. В казахстанском законодательстве мы также не найдем четкой формулировки финансовых активов компании.

Термин «актив» происходит от латинского Activus, что в переводе означает деятельный; активы характеризуют материальные и нематериальные ценности в денежном выражении, их состав и размещение. Американское управление по стандартам финансового учета (FASB) в Концептуальных Принципах определяет «Активы», как ожидаемая экономическая выгода в будущих финансовых периодах, получаемая или контролируемая экономическим субъектом в результате операций или событий прошлых периодов. По нашему мнению, необходимо сделать уточнение, что будущая экономическая выгода не является активом, а следствием активных операций компании. В связи следует придерживаться трактовки активов, приведенной в IAS: «Активы – это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем».

На наш взгляд, определение финансовых активов должно стать самостоятельным понятием, основополагающей категории «финансы», вычлененным в слабо изученную предметную область исследования. Экономическая природа понятия тяготеет к процессам распределения (размещения) финансовых ресурсов и, следовательно, к стоимостным процессам тоже.

Финансовый актив представляет собой плод операций компании по созданию и использованию (движению) финансовых ресурсов, вследствие чего от стоимостных образований, в обязательном порядке, предполагается увеличение экономических выгод в течение определенного периода времени (в виде процента либо рост стоимости самого актива).

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Финансовые активы (англ. Financial assets) – это специфическая форма собственности, предполагающая получение дохода. (например: часть активов компании, представляющая собой финансовые ресурсы: денежные средства и ценные бумаги, навыки и способность зарабатывать).

Финансовые активы включают кассовую наличность; депозиты в банках; вклады; чеки; страховые полисы; вложения в ценные бумаги; обязательства других предприятий и организаций по выплате средств за поставленную продукцию (коммерческий кредит); портфельные вложения в акции иных предприятий; пакеты акций других предприятий, дающие право контроля; паи или долевые участия в других предприятиях.

В отличие от объектов, имеющих материально-вещественную форму (например, здания, производственное оборудование, сырьё и т.д.), финансовые активы представляют собой контракты, существующие в документарном

(бумажном) или бездокументарном (электронном) виде. Примерами таких контрактов могут служить договоры о внесении депозитов в банк или о приобретении паев инвестиционных и пенсионных фондов, страховые полисы, различные виды ценных бумаг и т.п.

Несмотря на широкое разнообразие подобных контрактов, их общей чертой является то, что для владельцев (покупателей) они могут выступать в роли объектов инвестирования, для обозначения которых используется специальный термин – финансовый актив.

Определение этого важнейшего понятия требует предварительного рассмотрения его экономической сущности.

Финансовые активы представляют собой документы или контракты, удостоверяющие имущественное право в форме титула собственности (например, обыкновенные или привилегированные акции предприятий) или имущественное право как отношение займа (например, государственные и корпоративные облигации, банковские депозиты, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя и др.).

Будучи выражением связанных с ними имущественных прав, финансовые активы выступают в качестве требований к реальным активам выпустивших их субъектов (государства, предприятия, частных лиц) и являются свидетельством об инвестировании средств для своих владельцев.

Наконец, важным моментом для понимания экономической сущности финансовых активов является то, что они приносят доход. Это делает их капиталом для владельцев. Однако такой капитал значительно отличается от реального капитала: он не функционирует в процессе производства, а является фиктивным. Его движение лишь опосредствует распределение материальных ценностей.

К важнейшим специфическим свойствам финансовых активов следует отнести: правовую признанность, обращаемость (способность быть объектом свободной купли/продажи на рынке), стандартность (наличие законодательно установленного перечня обязательных реквизитов), ликвидность (способность превращаться в наличные деньги), риск (величина ожидаемого дохода не всегда точно определена) и др.

Исходя из изложенного, можно дать следующее определение финансового актива.

Финансовый актив – это документ или контракт, который имеет денежную стоимость, отражает связанные с ним имущественные права, может самостоятельно обращаться на рынке и быть объектом купли-продажи или иных сделок, а также служит источником получения дохода, выступая разновидностью денежного капитала.

Классификация финансовых активов достаточно обширна и зависит от положенного в ее основу признака.

По выполняемой рыночной функции их разделяют на две большие группы: инструменты денежного рынка и инструменты рынка капиталов.

Инструменты денежного рынка – это коммерческие и финансовые векселя, краткосрочные депозиты, сберегательные и депозитные сертификаты банков, государственные и муниципальные облигации и другие инструменты, срок обращения которых не превышает 1 год.

Эта группа включает различные по назначению, форме, эмитентам и держателям виды активов, общей чертой которых является выражение отношений заимствования денег на сравнительно короткие сроки. Некоторые из них, например, векселя, могут использоваться как средство платежа, т.е. вместо денежных средств.

Экономическая роль финансовых активов данной группы состоит в обеспечении непрерывности кругооборота промышленного, коммерческого и банковского капитала, бесперебойности бюджетных расходов, в ускорении процесса реализации товаров и услуг и т.п. Существование подобных инструментов также позволяет участникам хозяйственной деятельности использовать высвобождающиеся на короткое время денежные средства в качестве капитала, приносящего доход.

Инструментами рынка капиталов выступают акции, облигации, долгосрочные займы, депозиты, депозитные и сберегательные сертификаты, ипотечные и залоговые бумаги и др., срок обращения которых больше года. Средства, полученные путём выпуска и продажи этих активов, предназначены для образования или увеличения капитала коммерческих предприятий, а также для поддержания эффективной структуры государственного долга и финансирования долгосрочных федеральных и региональных программ. Финансовые инструменты рынка капиталов играют важную роль в экономике, так как с их помощью осуществляется формирование и привлечение капитала для реального производства.

В зависимости от сущности выражаемых экономических отношений различают долговые (облигации, депозиты и депозитные сертификаты, векселя, банковские кредиты), долевые (обыкновенные и привилегированные акции) и производные (фьючерсы, опционы, форварды, свопы, варранты) финансовые инструменты.

По физической форме выпуска они делятся на документарные (т.е. отпечатанные типографским способом, в виде бланков, сертификатов, договоров и т. д.) и бездокументарные (существующие в электронной

форме, в виде записей компьютерных файлов на машинных носителях информации).

По сроку обращения различают краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 3-5 лет), долгосрочные (от 5 до 50 лет) и бессрочные финансовые активы.

По механизму формирования и выплаты дохода можно выделить активы с фиксированным (различные виды облигаций, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, банковские депозиты и т.д.), плавающим (некоторые виды долговых инструментов, например облигации с плавающим купоном) и переменным доходом (обыкновенные акции, фьючерсы, опционы и др.).

По степени риска различают безрисковые (риск неполучения дохода и потери вложенного капитала формально отсутствует), среднерисковые (риск соответствует среднерыночному) и высокорисковые финансовые активы.

По характеру обращения финансовые активы делятся на рыночные (т.е. свободно обращающиеся и являющиеся объектом купли/продажи на фондовых рынках) и нерыночные (не являющиеся объектом свободной купли/продажи, например банковские депозиты, коммерческие векселя, страховые полисы и др.).

Финансовые активы являются наиболее ликвидными объектами инвестирования. Однако цена подобных активов может значительно отклоняться от их номинальной либо справедливой стоимости. Таким образом, вложения в финансовые активы связаны с повышенным риском.

В настоящее время существует множество различных финансовых инструментов, которые могут выступать в качестве объектов для инвестирования. Однако львиная доля подобных вложений в мировой и отечественной практике осуществляется в инструменты фондового рынка – ценные бумаги.

Согласно Статьи 129 ГК РК ценная бумага – это документ, составление которого подчиняется жестким требованиям законодательства к его форме и содержанию. В частности, ценная бумага составляется в письменной форме, как правило, на бумажном носителе и содержит все установленные законодательством обязательные реквизиты (условия)

Важным признаком классификации ценных бумаг является, их подразделение на эмиссионные и не эмиссионные.

Эмиссионная ценная бумага характеризуется следующими признаками:

- 1) закрепляет имущественные и неимущественные права владельцев, подлежащие удостоверению, уступке и безусловному осуществлению;
- 2) размещается выпусками;
- 3) имеет равные объем, и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени.

Ценные бумаги, не отвечающие хотя бы одному из этих требований относятся к не эмиссионным.

Проведение операций с финансовыми инструментами предполагает предварительный анализ их количественных и качественных характеристик, важнейшими из которых являются стоимость, доходность и риск.

При таком подходе оценка финансовых активов сводится к решению двух основных задач – определению «внутренней», или «справедливой» стоимости (fair value – V) и доходности финансовых активов. В совокупности они составляют необходимый минимум критериев для принятия решений.

Таким образом, решение проблемы оценки зависит от того насколько точно удастся определить или предсказать потоки платежей, время их осуществления и ставки дисконтирования.

Как уже отмечалось, основными видами финансовых активов, играющих важную роль в рыночной экономике и хозяйственной деятельности предприятий, являются акции и облигации. Поэтому далее будут рассмотрены базовые методы и модели оценки их стоимости и доходности.

Под финансовым обязательством понимается любая обязанность по договору – предоставить денежные средства или иной финансовый актив другой компании (например, кредиторская задолженность); обменять финансовые инструменты с другой компанией на потенциально невыгодных условиях (например, опцион на акции, приведённый в балансе его эмитента).

Под долевым инструментом понимается способ участия в капитале (уставном фонде) хозяйствующего субъекта. Помимо долевых инструментов, в инвестиционном процессе исключительно важную роль играют долговые финансовые инструменты (кредиты, займы, облигации), имеющие специфические имущественно-правовые последствия для эмитентов (кредиторов) и держателей (заёмщиков).

ВЫВОДЫ

Таким образом, финансовые активы представляют собой специфическую форму собственности, предполагающую получение прибыли в будущем. С помощью финансовых активов осуществляется «переливание» ресурсов в обществе. Всегда есть те, кто больше нуждается в финансовых ресурсах и те, кто имеет их переизбыток. Цена того или иного финансового актива зависит от уровня спроса и предложения на него. Есть два основных участника финансовых рынков – эмитенты и инвесторы. Первые осуществляют выпуск финансовых активов от своего имени, а вторые – покупают их и владеют до последующей перепродажи. В роли эмитентов могут выступать все субъекты, начиная с юридических лиц и заканчивая государственными структурами.

При этом выпуском каждого конкретного актива может заниматься какой-то один или несколько субъектов рынка. К примеру, в качестве эмитентов векселей могут выступать, как юридические, так и физические лица, в роли эмитентов облигаций – государственные структуры и юридические лица, и так далее. Рынок финансовых активов сегодня очень широк. В него входят самые различные инструменты – валюта и депозиты, монетарное золото, права заимствования, акции, займы, прямые иностранные инвестиции, страховые технические резервы и так далее.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Методические рекомендации по применению международных стандартов финансовой отчетности и бухгалтерского учета. кн. 2. – Алматы : Юрист, 2007.

2 **Нурсеитов, Э.** Признание, оценка и раскрытие финансовых инструментов // Учет и аудит Казахстана. – № 6. – 2010, июнь. – С 12–17.

3 **Нурсеитов, Э. О., Нурсеитов, Д. Э.** Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика / Справочное руководство. – Алматы : ТОО «Издательство LEM», 2007. – 360 с.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

М. Т. Тулева

Коммерциялық банкінің қаржылық активтері: табиғаты мен түсініктері

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

Материал баспаға 28.08.17 түсті.

M. T. Tuleva

Financial assets of commercial bank: entity and concepts

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 28.08.17.

Мақалада банкінің қаржылық активтерінің негізгі түсініктері мен табиғаты қарастырылған.

In this article the basic concepts and entity of the bank's financial assets are considered.

УДК 332.1

**Линьши Сюй¹, Чэнь Цюцзе², В. П. Шеломенцева³,
Е. А. Ифутина⁴**

¹д.э.н., профессор, зам. директора, Исследовательский институт экономики и бизнеса Харбинского университета коммерции, КНР, ²д.и.н., доцент, научный сотрудник, Институт России Академии общественных наук провинции Хэйлунцзян, г. Харбин, КНР, ³д.с.н., профессор экономики, профессор, Инновационный Евразийский Университет, ⁴магистр экономики, преподаватель Инновационный Евразийский Университет, г. Павлодар. РК

e-mail: ³valshelom@mail.ru

ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО КИТАЯ

В статье рассматривается опыт модернизации старопромышленных территорий Северо-Восточного Китая, который имеет особенности и представляет интерес для других стран. В статье раскрываются механизмы государственной поддержки модернизации старопромышленных территорий северо-восточного Китая. Опыт модернизации экономики Китая недостаточно описан в русско- и англоязычной литературе.

Ключевые слова: старопромышленные территории, модернизация, Северо-Восточный Китай, государственная поддержка.

**Статья при поддержке гранта Китайского
правительственного социального
научного фонда, грант № 13BGJ015**

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы модернизации старопромышленных территорий, изменения их структуры производства, развития социальной и производственной инфраструктуры возникают практически во всех странах, которые для себя решают вопросы экономического роста, повышения эффективности функционирования, повышения уровня и качества жизни населения. Известен зарубежный опыт функционирования и развития старопромышленных городов, территорий:

- США (старопромышленные города: Питсбург, Детройт),
- Великобритании (старопромышленные города: Манчестер, Ливерпуль),
- Германии (Рурская область),
- Франции (провинция Лилль),
- Италии (провинция Турин),
- России и Украины [1,2].

Развитие научно-технического прогресса, процессов глобализации определяют, что во всех странах имеются регионы, территории, которые с полным правом можно отнести к старопромышленным. В этой связи представляет интерес опыт КНР по модернизации старопромышленных территорий, который в русско- и англоязычной практически недостаточно рассматривался.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Промышленная база Китая была образована промышленными зонами, которые имели значительное влияние до создания и в начальный период создания нового Китая. Кроме Ухана, Чунцина и других городов вдоль рек, старые промышленные города в основном сосредоточены в восточных прибрежных районах, расположенных в Шанхае, Тяньцзине, Циндао, Дальяне и других крупных городах до создания нового Китая.

Концепция реальной старой промышленной базы заключается в том, что после основания нового Китая при поддержке СССР сформировалась на основе государственных инвестиций относительно концентрированная промышленная зона (город), которая включила в себя северо-восточную старую промышленную базу (с центрами Шэньян, Чанчунь, Харбин), старую промышленную базу на северо-западе (с центром Сиань), юго-западную старую промышленную базу (с центром Чунцин), старую промышленную базу Хуачжун (с центром Ухань) и старую промышленную базу Шанхая.

Основой промышленности нового Китая стала северо-восточная старая промышленная база, чьи продукты заложили прочную основу для важных стратегических материальных запасов и промышленного строительства в первые годы развития страны, сделали значительный вклад в модернизацию КНР. В периоды «первой пятилетки» и «второй пятилетки» страны 56 из 156 ключевых проектов при советской помощи были созданы в северо-восточном регионе.

Так, провинцией Хэйлуцзян было получено 22 проекта, среди которых 13 были направлены на модернизацию старых предприятий в городе Харбин: Харбинский котельный завод, Харбинский завод энергетического

оборудования, Харбинский завод по производству электротехнического оборудования, Харбинский турбинный завод, Харбинский авиационный завод, Харбинский завод по обработке алюминиевого сплава, Харбинский инструментальный завод, Харбинский завод сварочного и резательного оборудования, Харбинская Подшипниковая Корпорация, Харбинский Машиностроительный Завод, Харбинский электроуглеродный завод и т.д.

В 1978 году были осуществлены экономические реформы модернизации старопромышленных баз на северо-востоке Китая, которые внесли значительный вклад в развитие экономики всей страны, имеющие ценность для экономики региона и по настоящее время. Но в связи с экономической интеграцией и усилением рыночной конкуренции, темпы развития старопромышленных территорий Китая были снижены, отражая возникающие различные экономические и социальные проблемы.

Можно перечислить множество причин, по которым сдерживалось развитие экономики старопромышленных регионов Китая, однако самыми важными из них считают следующие:

- устаревшее оборудование, технологии (на 20-30 лет в сравнении с развитыми странами);
- сложность процесса адаптации плановой экономики к рыночной;
- неэффективная структура промышленности;
- медленное обновление информационных баз;
- истощение природных ресурсов, нехватка альтернативных видов ресурсов;
- большое количество накопленной и непогашенной задолженности, нехватка финансовых ресурсов для обновления технологий, избыток рабочей силы и др.

Все перечисленные проблемы препятствовали экономическому развитию старопромышленных территорий Китая.

В 2003 году правительством КНР была принята Стратегия развития старопромышленных территорий северо-восточного Китая, основанная на развитии в качестве альтернативы старопромышленным базам высокотехнологичных проектов и конкурентоспособных отраслей экономики, использовании стимулирующей налоговой политики, способствующей реструктуризации экономик старопромышленных районов КНР, а также финансовой поддержке проектов, связанных с развитием инфраструктуры регионов. За 10 лет реализации возрождения северо-восточной старой промышленной базы (2003-2012 гг.) валовой региональный продукт (ВРП) трех северо-восточных провинций (Ляонин, Цзилинь, Хэйлуцзян) стал больше, чем в два раза по сравнению с 2002 годом (1,14 трлн. юаней),

достиг 3.5 трлн. юаней. Среднегодовой темп роста составил 12,7 %, тогда как средний темп роста страны 10,7 % за тот же период[3].

Результатами реализации Стратегии возрождения северо-восточной старой промышленной базы можно считать:

Во-первых, быстрый рост экономики и развитие промышленного производства;

Во-вторых, регулирование структуры промышленности и организационной структуры предприятий;

В-третьих, создание ряда новых проектов и продуктов для экономического роста.

В 2012 году были поставлены задачи по превращению старопромышленных территорий КНР в производственную базу с осуществлением НИОКР, способных обеспечить конкурентоспособность на мировом рынке. Осуществляются задачи по дальнейшему развитию сельского хозяйства, обеспечивающего продовольственную безопасность страны, по развитию новых отраслей промышленности, в том числе морского транспорта, сферы услуг, обеспечению экологической безопасности и проведение реформ на государственных предприятиях, ориентированных на рыночные условия.

В 2013 году правительством КНР был принят План по реструктуризации старопромышленных территорий по всей стране на 2013-2022 годы, в котором отмечается необходимость реконструкции старопромышленных городов Китая. Данный план предлагает к осуществлению меры по четырем направлениям:

1 Инвестиционная политика – увеличение объемов инвестиций в ускорение темпов реструктуризации старопромышленных территорий по всей стране.

2 Финансовая политика – финансирование за счет трансфертных платежей старопромышленных территорий, имеющих замедленное развитие или находящихся в стагнации, на основе проведения исследований по определению путей развития данных территорий.

3 Поддержка инфраструктуры старопромышленных территорий на основе поощрения правительством страны перемещения на данные территории действующих предприятий, организаций, финансово-кредитных учреждений.

4 Земельная политика, направленная на перемещение или обновление производственных баз, предприятий старопромышленных территорий при необходимости санации территорий и рекультивации земельных участков.

Не смотря на то, что возрождение достигло больших успехов в первое десятилетие (первый этап), не все проблемы на предприятиях старой

промышленной базы были эффективно решены, особенно некоторые глубоко укоренившиеся противоречия не были полностью разрешены. Процветание первого этапа промышленного возрождения вскоре прошло. Поскольку внешняя рыночная среда изменилась, но противоречия между недостаточным спросом на рынке и избыточными производственными мощностями машиностроения в старой промышленной базе возросли. Поэтому экономический рост в северо-восточной старой промышленной зоне резко упал. Сложное структурное состояние поставило перед старыми промышленными ряд проблем, таких как, техническая инновация и насыщение рынка продуктов. Традиционные отрасли и продукты по-прежнему занимают основную долю, в том числе первичные продукты и старые продукты без инноваций. Структурная перестройка и модернизация все еще остаются проблемой. Снижение темпов роста экономики в северо-восточном районе Китая произошло по многим причинам, в частности медленное развитие частной экономики, слабая возможность использования частных инвестиций, применения инновации и серьезная демографическая потеря дивидендов. С точки зрения демографического дивиденда, согласно данным переписи 2010 года в Китае, в трех северо-восточных провинциях чистая численность населения, которое покидает родину, ежегодно достигает 2 млн человек [4], особенно из них большинство молодых людей. Среди источников финансирования и налогообложения занимает доминирующее положение недвижимость, во многих провинциях составляют более 40 %. Спрос на промышленный товарный рынок недостаточен, избыток производственных мощностей заставили развитие старых промышленных предприятий столкнуться с узкими местами.

Северо-восточный регион по экономическому росту находится в последнем месте страны, проблема заключается в том, что институциональная реформа серьезно отстает, слишком полагаясь на инвестиции для стимулирования экономического роста. С инвестиционным бумом с 2003 по 2012 год доля производства в трех северо-восточных провинциях выросла с 47 % 2004 г. до 50 % 2013 г., но доля третичной промышленности, которая считается основным путем увеличения занятости, по-прежнему небольшая. Это прямо связано с тем, что северо-восточная экономика слишком зависима от инвестиций. Инвестиции в 2013 году составляли 65 % ВВП в северо-восточном Китае, выросли в 2 раза по сравнению с 2004 г., намного выше, чем в среднем по стране 50 % [5]. Наряду с обеспечением экономического роста путем инвестиций появились новые проблемы, опираясь на инвестиционно-интенсивную, индустриально-ориентированную модель, даже на модель расширения мощностей. Развитие северо-восточной экономики сталкивается

с тройным снижением: ресурсное сокращение из-за истощения ресурсов; структурный спад, включая не модернизированное старое оборудование, технологии, продукты, привели к снижению конкурентоспособности предприятий; институциональная рецессия, связанной с плановой экономикой.

В 2014 году Правительством КНР также были предприняты меры по углублению реформ, проводимых в старопромышленных территориях страны. В частности, было принято решение об усилении координационных мер по модернизации старопромышленных северо-восточных регионов Китая. Предложено совершенствование механизмов совместного развития и сотрудничества провинций северо-восточного Китая, включающие:

- сокращение управленческого аппарата с предоставлением большей части прав нижестоящим органам власти;
- стимулирование инновационного развития регионов с объединением стадий обучения, научных исследований, производства и практического применения инновационных разработок на местном уровне;
- повышение конкурентоспособности предприятий старопромышленных территорий;
- усиленное внимание устойчивому развитию сельского хозяйства;
- стимулирование устойчивого развития городских территорий, районов;
- ускоренное строительство инфраструктуры старопромышленных территорий, в том числе транспортной сети, использование альтернативных источников энергии, водного хозяйства;
- обеспечение социального благоустройства городских территорий, районов (перестройка трущоб, совершенствование системы социального страхования, обеспечение занятости населения);
- обеспечение экологической безопасности регионов (охрана окружающей среды на заброшенных производственных и горнодобывающих участках старопромышленных территорий);
- расширение регионального экономического и международного сотрудничества.

При этом большое внимание уделяется вопросам усиленного контроля организационного исполнения поставленных задач.

Задача нового этапа стратегии возрождения Северо-Востока Китая заключается в том, как помочь Северо-Востоку прорваться через «одиоchnое» затруднительное положение. В стратегии возрождения предложили, чтобы машиностроение изменило стратегию «доминирование одного предприятия и единственной промышленности», содействуя реформе государственных

предприятий, энергично поддерживать развитие частной экономики. В этой связи Национальная комиссия развития и реформ предложила ряд поддерживаемых мер в официальном плане. Очевидно, чтобы решить эти проблемы северо-восточная экономика должна опираться на углубляющуюся реформу. Доля продуктов низкого уровня, которая составляла большую часть в промышленных цепочках северо-востока Китая, должна сокращаться, что существенно повысит эффективность экономики региона. В стратегии возрождения Северо-Востока Китая до 2020 г. и далее, ключевыми факторами являются углубление реформы государственных предприятий, содействие модернизации традиционных отраслей промышленности, ускорение создания новых отраслей промышленности, увеличение трансформации городов, поддержка частного экономического развития. Отсутствие средств является самым прямым и критическим фактором, который препятствует трансформации старых промышленных баз. Чтобы строить городские инфраструктуры и общественные объекты, нужно вложить большое количество капиталов. Для решения этой проблемы можно предпринять следующие подходы:

- самофинансирование предприятий. Предприятия должны сами находить основные способы решения проблем отсутствия средств. Например, можно предпринять увеличение амортизации, трансформацию земельных участков, использование разницы на уровне земли для сбора средств;
- государственные инвестиции. Правительство по-прежнему остается основным двигателем трансформации старой промышленной базы, выбирая те проекты, в которые стоит вкладывать капитал, сосредоточивая внимание на трансформацию;
- концессии на кредиты. Банки соответственно снижает ставки кредитования, чтобы обеспечить успешное завершение ключевых проектов государственного уровня;
- сбор средств из разнообразных источников. Можно выпускать акции и облигации для привлечения средств.

В связи с отрицательной тенденцией северо-восточной экономики китайское правительство непрерывно проводило политику (второго этапа, третьего этапа) в 2014-2017 гг., чтобы поддержать преобразования старых промышленных баз. Выданный Государственным советом в 2016 г. документ «Ряд важных инициатив о углублении реализации нового этапа стратегии восстановления Северо-Востока для ускорения экономической стабилизации Северо-Востока» является поддержкой стратегической политики возрождения и развития старой промышленной базы в Северо-Восточном Китае [6] Стратегия возрождения и развития

старой промышленной базы Северо-Востока Китая основывается на привлечении отечественного и зарубежного передового опыта, должна поощрять децентрализацию, испытать систему отрицательных списков доступа к рынку, совершенствовать правительственный надежный механизм; содействовать центральным предприятиям в северо-восточном регионе осуществлять компанию по управлению государственным капиталом, поддерживать часы центральных предприятий для проведения смешанной реформы собственности; сосредоточиться на воспитании рыночной, политической, финансовой, юридической и инновационной среды, способствующих развитию частной экономики, чтобы повысить доверие к развитию частных предприятий. В результате должна быть улучшена система экологических, интеллектуальных, обслуживающих и бережливых производственных мощностей; расширен рынок сбыта качественной сельскохозяйственной продукции. Планируется содействовать строительству инфраструктурных проектов старой промышленной базы; ускорить трансформацию существующего железнодорожного и высокоскоростного строительства железнодорожной сети, обратиться к центральным и западным регионам за реализацией субсидий на строительство аэропортов. Должен совершенствоваться механизм и система управления Нового района Цзипу в Даляне, Нового района Харбина и Нового района Чанчунь, необходимо ускорить строительство открытых пилотных районов и развивать экономическое сотрудничество приграничных регионов в северо-восточной части Китая; ускорить замену государственного долга в трех северо-восточных провинциях.

Трудности развития Северо-восточного старого промышленного региона состоит не только в структурных проблемах, но и в институциональных проблемах и необходимости совершенствования экономического механизма.

ВЫВОДЫ

Опыт модернизации старопромышленных территорий Северо-Восточного Китая может быть успешно использован при разработке Стратегий развития старопромышленных регионов Казахстана.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **В. Шеломенцева, и др.** Методологические подходы к модернизации экономики регионов со сложившейся структурой. – Lambert, 2017. – 165 с.

2 **Шеломенцева, В. П., Сюй, Линьши, Беспалый, С. В., и др.** Старопромышленные регионы Казахстана: аналитический обзор: / Павлодар : изд-во ИнЕУ, 2016. – 192 с.

3 **Цюй, Сун.** Россия в поисках путей разрешения вопросов развития моногородов // «ЖЭньминь жибао», 23.07.2015.

4 «Стратегия и политика возрождения старопромышленных районов и состояние экономического развития Северо-востока» кабинета возрождения старопромышленных районов Северо-восточного и других регионов при Госсовете [электронный ресурс]. – <http://www.chinaneast.gov.cn/static/e11315/11315.htm>.

5 **Сунь, Лисян.** «Размышления о стратегии возрождения старопромышленных районов Северо-восточного региона» Теория и практика старопромышленных районов, Исследовательский кабинет по истории партии парткома провинции Цилинь. – Народное издательство Цилиня, 2008.09.

6 Трёхлетний сводный план продвижения возрождения старопромышленных районов Северо-восточного и других регионов (2016-2018 года) [электронный ресурс]. – <http://finance.china.com.cn/news/20160822/3870817.shtml>.

7 **Xu, Linshi.** «Comparative study of the development models of the Old Industrial Bases in China and Russia». Модернизация старопромышленных территорий: факторы успеха в глобальной экономике // Всероссийская научно-практическая конференция. – Екатеринбург, 2014.10.

Материал поступил в редакцию 28.08.17.

Линьши Сюй¹, Чэнь Цюцзе², В. П. Шеломенцева³, Е. А. Ифутина³
Солтүстік шығыс Қытайдың ескі өнеркәсіптік аумағын жаңғырту тәжірибесі

¹Харбин коммерция университетінің экономика және бизнес зерттеу институты, ҚХР;

²Хэйлунцзян провинциясының Қоғамдық ғылымдар академиясы, Харбин қ., ҚХР;

³Инновациялық Еуразия Университеті, Павлодар қ., ҚР.

Материал баспаға 28.08.17 түсті.

Linshi Xu¹, Chen Tsenze², V. P. Shelomentseva³, E. A. Ifutina⁴

The modernization experience of Northeast China's old-industrial territories

¹Research Institute of Economics and Business of Harbin University of Commerce, China;

Мақалада ерекшелігі бар және өзге елдер үшін қызығушылық тугызатын Солтүстік Шығыс Қытайдың ескі өнеркәсіптік аумағын жаңғырту тәжірибесі қарастырылады. Мақалада Солтүстік Шығыс Қытайдың ескі өнеркәсіптік аумағын жаңғыртуды мемлекеттік қолдаудың механизмдері ашылады. Қытай экономикасын жаңғырту тәжірибесі орыс және ағылшын тілді әдебиетте жеткіліксіз сипатталған.

The article discusses the modernization experience of Northeast China's old-industrial territories, which has features and is of interest to other countries. The article reveals the mechanisms of state support for the modernization of the old industrial areas of north-eastern China. The China's economy modernization experience is not sufficiently described in the Russian and English literature.

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 **10-12 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 **УДК** по таблицам универсальной десятичной классификации;
- 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, место работы** (учебы), **город** (страна для зарубежных авторов);
- 4 e-mail;

5 **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*);

6 **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 – 30-150 слов, прописными буквами, нежирным шрифтом 12 кегль, абзацный отступ слева и справа 1 см, см. образец*);

7 **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);

8 Основной текст статьи излагается в определенной последовательности его частей, включает в себя:

– слово ВВЕДЕНИЕ / КІРІСПЕ / INTRODUCTION (нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кель, 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 кель, 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 кель, 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 даст другим ученым возможность оценить качество самих данных и позволит дать свою интерпретацию результатов (не более 1 страницы).

9 Список использованных источников включает в себя:

– слово СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ / ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ / REFERENCES (Нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кель, 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).

10 Иллюстрации, перечень рисунков и подрисовочные надписи к ним представляют по тексту статьи. В электронной версии рисунки и иллюстрации представляются в формате TIF или JPG с разрешением не менее 300 dpi.

11 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

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 HSBKZZKX
Кбе 16
Код 16
КНП 861

УДК 316:314.3

А. Б. Есімова

к.п.н., доцент, Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Яссави, г. Туркестан
e-mail: ad-ad_n@mail.ru

СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕПРОДУКТИВНОГО МАТЕРИАЛА

В настоящей статье автор дает анализ отличительных особенностей репродуктивного поведения женщин сквозь призму семейно-родственных связей.

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

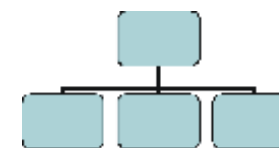
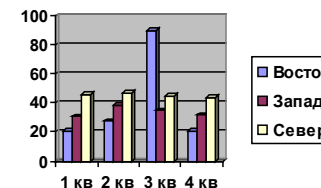


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

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/mmmlab/home/AI/4/#part_0.

А. Б. Есімова

Отбасылық-туысты қатынастар репродуктивті мінез-құлықты жүзеге асырудағы әлеуметтік капитал ретінде

Қ. А. Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті, Түркістан қ.

A. B. Yessimova

The family-related networks as social capital for realization of reproductive behaviors

A. Yesevi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.

Бұл мақалада автор Қазақстандағы әйелдердің отбасылық-туыстық қатынасы арқылы репродуктивті мінез-құлқында айырмашылықтарын талдайды.

In the given article the author analyzes distinctions of reproductive behavior of married women of Kazakhstan through the prism of the kinship networks.

Теруге 28.08.2017. ж. жіберілді. Басуға 08.09.2017 ж. қол қойылды.
Форматы 70x100 ¹/₁₆. Кітап-журнал қағазы.
Көлемі шартты 9,8 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.
Компьютерде беттеген: А. К. Шуқурбаева
Корректорлар: К. Б. Умарова, А. Р. Омарова
Тапсырыс № 3091

Сдано в набор 28.08.2017 г. Подписано в печать 08.09.2017 г.
Формат 70x100 ¹/₁₆. Бумага книжно-журнальная.
Объем 9,8 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.
Компьютерная верстка: А. К. Шуқурбаева
Корректоры: К. Б. Умарова, А. Р. Омарова
Заказ № 3091

«КЕРЕКУ» баспасынан басылып шығарылған
С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

«КЕРЕКУ» баспасы
С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.
67-36-69
e-mail: kereku@psu.kz