

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

№ 2 (2018)

---

Павлодар

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

Экономическая серия  
выходит 4 раза в год**СВИДЕТЕЛЬСТВО**о постановке на учет средства массовой информации  
№ 17025-Ж  
выданоМинистерством информации и коммуникаций  
Республики Казахстан**Тематическая направленность**публикация материалов в области экономики, управления, финансов,  
бухгалтерского учета аудита**Бас редакторы – главный редактор**Гребнев Л. С.  
*д.э.н., профессор***Эрназаров Т. Я.**, к.т.н., профессор (заместитель главного редактора);  
**Шеримова Н. М.**, магистр (ответственный секретарь);**Редакция алкасы – Редакционная коллегия****Половинко В. С.**, д.э.н., профессор (Россия);  
**Дырка С.**, д.э.н., профессор (Польша);  
**Каримбергенова М. К.**, доктор PhD;  
**Омирбаев С. М.**, д.э.н., профессор;  
**Жанат М.**, доктор PhD;  
**Асенова К.**, доктор PhD, ассоц.профессор (Болгария);  
**Сатова Р. К.**, д.э.н., профессор;  
**Харитоновна Н. А.**, д.э.н., профессор (Москва);  
**Костырко Р. А.**, д.э.н., профессор (Украина);  
**Донцов С. С.**, к.т.н., профессор;  
**Хисматуллин Р. А.**, к.э.н., доцент;  
**Сартова Р. Б.**, к.э.н.;  
**Куязова С. К.**, к.э.н., доцент;  
**Кафтункина Н. С.**, к.э.н., доцент;  
**Мусина А. Ж.**, к.э.н.;  
**Айгужинова Д. З.**, к.э.н.;  
**Баяндина Г. Д.**, доктор PhD;  
**Ковтанюк Н. В.**, доктор PhD;  
**Титков А. А.**, к.э.н., доцент;  
**Шокубаева З. Ж.** (технический редактор).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**МАЗМҰНЫ**

<b>Амангельдинов А. Н., Артыкбаев К. Г.</b> Жас мамандардың дамуының формалары мен әдістері.....	9
<b>Амангельдинов А. Н.</b> Компанияларды дамыту стратегиясындағы жас мамандардың дамуының рөлі .....	18
<b>Аубакирова А. С., Сартова Р. Б.</b> Бюджеттің нәтижесіне негіздегі халықаралық тәжірибесі .....	30
<b>Баилов Д. Т., Сартова Р. Б.</b> ҚР-дағы коммерциялық банктердің инвестициялық-несиелік қызметін реттеудің қаржы-несиелік регламенті.....	38
<b>Байтенова Ж. Р., Сартова Р. Б.</b> Қаржы ресурстары тұжырымдамасының теориялық негізі.....	48
<b>Баширова Г. К.</b> Қазақстан Республикасында туристік индустрияның дамуы .....	55
<b>Баязитова А. А., Сартова Р. Б.</b> Аймақтағы инвестициялық әлеуметтік басқару механизмін жетілдіру .....	62
<b>Досанова К. Р., Сартова Р. Б.</b> Мемлекеттік басқарушылық реттеу .....	69
<b>Жунусов К. Р., Сартова Р. Б.</b> Кәсіпорын қаржыландыру көздерінің ерекшеліктері.....	80
<b>Искакова Э. С., Сартова Р. Б.</b> Коммерциялық банктің кредиттік тәуекелдерді басқару тетігін жетілдіру .....	87
<b>Қабылбек А. Е.</b> Операциялық қызмет бәсекелестік факторы ретінде.....	97
<b>Калиев Т. Ж., Манат М. А.</b> Американдық тәжірибеде қызметкерлерді басқару.....	106
<b>Кожанова А. А., Сартова Р. Б.</b> Инвестициялық тәуекелдерді сақтандыру механизмдері .....	112
<b>Маметеков, Р. Б. Сартова</b> Басқарудың бақылау-аналитикалық әдістері негізінде компанияның қаржылық тұрақтылығын арттыру .....	123
<b>Мусалимова А. Ж., Сартова Р. Б.</b> Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің дамуы.....	132
<b>Мухаева С. К., Есентай А. М., Бабашова Д. Е., Сағат Т. Қ., Ермаханбетова М. Е., Омарова Ж. Б.</b> Сапа жүйелерінің нәтижелілігін бағалаудағы сандық тәсілдемелер.....	142

<b>Мухаева С. К., Есентай А. М., Бабашова Д. Е., Ермаханбетова М. Е., Омарова Ж. Б.</b>	
Интеграцияланған менеджмент жүйелерінің қалыптасу механизмдері мен интеграциялаудың негізгі мәселелері .....	150
<b>Оразалы Е.</b>	
Ұйымдарда адам ресурстарын дамуын басқару туралы өлшемдері мен тиімділік көрсеткіштері .....	160
<b>Османова Т. А.</b>	
Қазақстан Республикасында бизнес-білім беруді дамыту .....	169
<b>Рахимова М.</b>	
Қазақстан Республикасында кондитерлік өнеркәсіптің даму ерекшеліктері .....	176
<b>Садвокасова З. Ш., Сартова Р. Б.</b>	
Банктің кредит портфелінің сапасын бағалау .....	182
<b>Смаилов А. К., Сартова Р. Б.</b>	
Шаруашылық субъектісінің экономикалық саясаты .....	189
<b>Темиргалина Б. Г., Сартова Р. Б.</b>	
Жаңа банктік өнімдер: түрлері, өндіру технологиясы .....	198
<b>Шегирова А. З., Айгужинова Д. З.</b>	
Қазақстанның инвестициялық тартымдылығы .....	206
Авторларға арналған ережелер .....	214

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Амангельдинов А. Н., Артыкбаев К. Г.</b>	
К вопросу об основных методах и формах развития молодых специалистов .....	9
<b>Амангельдинов А. Н.</b>	
Роль развития молодых специалистов в стратегии развития компаний .....	18
<b>Аубакирова А. С., Сартова Р. Б.</b>	
Международный опыт внедрения бюджетирования, ориентированного на результат .....	30
<b>Баилов Д. Т., Сартова Р. Б.</b>	
Финансово-кредитное регулирование инвестиционной деятельности коммерческих банков в РК .....	38
<b>Байтенова Ж. Р., Сартова Р. Б.</b>	
Теоретические основы понятия «Финансовые ресурсы» .....	48
<b>Баширова Г. К.</b>	
Развитие туристской индустрии в Республике Казахстан .....	55
<b>Баязитова А. А., Сартова Р. Б.</b>	
Совершенствование механизма управления инвестиционным потенциалом региона .....	62
<b>Досанова К. Р., Сартова Р. Б.</b>	
Государственное антикризисное регулирование .....	69
<b>Жунусов К. Р., Сартова Р. Б.</b>	
Особенности источников финансирования предприятия .....	80
<b>Искакова Э. С., Сартова Р. Б.</b>	
Совершенствование механизма управления кредитным риском коммерческого банка .....	87
<b>Кабылбек А. Е.</b>	
Операционная деятельность как фактор конкурентоспособности предприятия .....	97
<b>Калиев Т. Ж., Манат А. М.</b>	
Американский опыт управления персоналом .....	106
<b>Кожанова А. А., Сартова Р. Б.</b>	
Механизмы страхования инвестиционных рисков .....	112
<b>Маметеков Д. Ж., Сартова Р. Б.</b>	
Повышение финансовой устойчивости компании на основе контрольно-аналитических методов управления .....	123
<b>Мусалимова А. Ж., Сартова Р. Б.</b>	
Развитие предпринимательства в Республике Казахстан .....	132

<b>Мухаева С. К., Есентай А. М., Бабашова Д. Е., Сағат Т. К., Ермаханбетова М. Е., Омарова Ж. Б.</b>	
Количественные подходы в оценке результативности систем качества .....	142
<b>Мухаева С. К., Есентай А. М., Бабашова Д. Е., Ермаханбетова М. Е., Омарова Ж. Б.</b>	
Механизмы формирования интегрированной системы менеджмента и основные проблемы интеграции .....	150
<b>Оразалы Е.</b>	
К вопросу о критериях и показателях эффективности управления развитием человеческого ресурса организации .....	160
<b>Османова Т. А.</b>	
Развитие бизнес-образования в Республике Казахстан .....	169
<b>Рахимова М.</b>	
Особенности развития кондитерской индустрии в Республике Казахстан .....	176
<b>Садеокасова З. Ш., Сартова Р. Б.</b>	
Оценка качества кредитного портфеля банка .....	182
<b>Смаилов А. К., Сартова Р. Б.</b>	
Ценовая политика хозяйствующего субъекта .....	189
<b>Темиргалина Б. Г., Сартова Р. Б.</b>	
Новые банковские продукты: виды, технология создания .....	198
<b>Шегирова А. З., Айгужинова Д. З.</b>	
Инвестиционная привлекательность Казахстана .....	206
Правила для авторов .....	214

## CONTENT

<b>Amangeldinov A. N., Artykbayev K. G.</b>	
On the basic methods and forms of young specialists' development .....	9
<b>Amangeldinov A. N.</b>	
The role of young specialists' development in the company strategic development .....	18
<b>Aubakirova A. S., Sartova R. B.</b>	
International experience of result-oriented budget implementation .....	30
<b>Bailov D. T., Sartova R. B.</b>	
Financial and credit regulation of commercial banks investment activity in RK .....	38
<b>Baitenova G. R., Sartova R. B.</b>	
Theoretical basis of the concept «Financial resources» .....	48
<b>Bashirova G. K.</b>	
The development of the tourist industry in the Republic of Kazakhstan .....	55
<b>Bayazitova A. A., Sartova R. B.</b>	
Improvement of the mechanism of investment potential management in the region .....	62
<b>Dosanova K. R., Sartova R. B.</b>	
State anti-crisis regulation .....	69
<b>Zhunosov K. R., Sartova R. B.</b>	
Features of enterprise financing sources .....	80
<b>Iskakova E. S., Sartova R. B.</b>	
Improvement of the credit risk management mechanism of the commercial bank .....	87
<b>Kabylbek A. E.</b>	
Operational activity as a factor of competitiveness of the enterprise .....	97
<b>Kaliyev T. Z., Manat M. A.</b>	
American experience in personnel management .....	106
<b>Kozhanova A. A., Sartova R. B.</b>	
Mechanisms of investment risks insurance .....	112
<b>Mametekov D. G., Sartova R. B.</b>	
Increase of financial stability of the company on the basis of control-analytical methods of management .....	123
<b>Musalimova A. Zh., Sartova R. B.</b>	
Development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan .....	132
<b>Mukhayeva S. K., Esentai A. M., Babashova D. E., Sagat T. K., Ermakhanbetova M. E., Omarova Zh. B.</b>	
Quantitative approaches in assessment of quality systems efficiency .....	142

<b>Mukhayeva S. K., Esentai A. M., Babashova D. E., Ermakhanbetova M. E., Omarova Zh. B.</b> Mechanisms of development of integrated management systems and main problems of integration .....	150
<b>Orazaly E.</b> On the issue of the criteria and indicators of the management efficiency of the organization human resources development .....	160
<b>Osmanova T. A.</b> Development of business education in the Republic of Kazakhstan .....	169
<b>Rakhimova M.</b> Peculiarities of development of the confectionery industry in the Republic of Kazakhstan .....	176
<b>Sadvokasova Z. Sh., Sartova R. B.</b> Assessment of the quality of the bank's credit portfolio.....	182
<b>Smailov A. K., Sartova R. B.</b> Pricing policy of a business entity.....	189
<b>Temirgalina B. G., Sartova R. B.</b> New banking products: kinds, creation technology .....	198
<b>Shegirova A. Z., Aiguzhinova D. Z.</b> Investment attractiveness of Kazakhstan .....	206
Rules for authors .....	214

ГРНТИ 14.35.05

**А. Н. Амангельдинов<sup>1</sup>, К. Г. Артыкбаев<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>магистранты, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

**К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ МЕТОДАХ И ФОРМАХ РАЗВИТИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ**

*В работе авторы исследуют вопрос совершенствование системы развития молодых специалистов в компании. Автор выделяет два подхода к формам и методам развития молодых специалистов: традиционный и интегративный. Автор приводит классификацию методов развития молодых специалистов на рабочем месте и подробно рассматривает каждый метод. Кроме методов, применяемых в процессе работы и направленных на развитие молодых специалистов, автор выделяет методы развития вне рабочего места. Автор делает вывод о том, что для эффективной работы по развитию навыков у молодых специалистов необходимо использовать системный метод при разработке программ работы с молодыми специалистами. Но в то же время, автор констатирует тот факт, что в настоящее время на практике используют только отдельные направления.*

*Ключевые слова: молодой специалист, адаптация, инструктаж, наставничество, менторство, коучинг, ротация, дистанционное образование.*

**ВВЕДЕНИЕ**

Формы и методы развития молодых специалистов в компании можно подразделить на два подхода:

1 Традиционный, предполагающий обучение отдельных руководителей низового звена или их групп (с учетом интересов организации) отдельным управленческим навыкам, которые в будущем, возможно, потребуются в их повседневной работе. Этот подход реализуется в форме семинаров и курсов со стабильной, четко фиксированной программой, предполагаемой преподавателями, несущими вместе с организаторами ответственность за результат. Обучаемые при этом остаются пассивными потребителями знаний.

2 Интегративный, направленный на коллективное обучение всех руководителей и специалистов навыкам общения, умению решать проблемы. Он исходит из реальных потребностей изменения организации и самих себя. Этот подход предполагает свободный выбор формы занятий, гибкий, меняющийся, проблемно – ориентированные программы, составленные с участием самих обучающихся, их высокую активность и ответственность, превращение преподавателей в консультантов [1].

### ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Если целью традиционного обучения является, таким образом, предоставление определенной суммы знаний, то интегративного – целостное развитие личности и овладение умением решать проблемы.

Как таковые методические подходы к обучению молодых специалистов можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Методические подходы к реализации целей обучения [2]

Цель	Пример
1	2
Обеспечить сотрудников знаниями и умениями, необходимыми для эффективной работы.	Курсы введения в должность, адаптации. Наставничество. Обучение работе в среде внедряемой корпоративной информационной системы.
Поддерживать профессиональный уровень молодого специалиста и знакомить его с современными достижениями технологии, изменениями социально-экономической обстановки и правовых условий.	Обучение навыкам продаж. Профессиональные семинары и курсы для бухгалтеров, юристов, аудиторов, программистов, т.д. Конференции по различными направлениям бизнеса. Посещение презентаций и выставок.
Готовить молодых сотрудников к возможному замещению ими коллег на время отпуска, болезни, командировки и в случае увольнения.	Техническая учеба на рабочих местах. Ротация. Обучение рабочих второй профессии.
Готовить работников к перемещению или продвижению по службе.	Управленческая подготовка резерва на выдвижение на должность Наставничество. Стажировка. Ротация

Создавать и поддерживать у молодых специалистов чувство причастности к деятельности организации, знакомить сотрудников со стратегией, структурой	Участие высшего руководства в учебных мероприятиях в качестве преподавателей и обучаемых.
Поддерживать в молодых специалистах позитивные отношение к работе	Демонстрация руководством позитивного отношения к обучению. Создание благоприятных условий для обучения. Поощрение успешного обучения сотрудников.

Также методы и формы развития молодых специалистов можно подразделить на те, которые проводятся на рабочем месте, и методы, вне рабочего места. На рисунке 1 отразим основные методы развития молодых специалистов на рабочем месте.



Рисунок 1 – Классификация методов развития молодых специалистов на рабочем месте [3]

Рассмотрим данные методы более подробно.

Адаптация подразумевает, что вновь принятых на работу сотрудников необходимо адаптировать к корпоративной культуре, стратегическим планам, стилю взаимодействия в компании.

Инструктаж представляет собой разъяснение приемов работы с их некоторой демонстрацией непосредственно на рабочем месте. Инструктаж проводится либо специально подготовленным для этих целей сотрудником



компании, либо сотрудником, долгое время исполняющим свои обязанности и имеющим огромный опыт работы.

Практика привлечения персонала на роль заместителя заключается в приобщении сотрудника к принятию решений, т.е. идет планомерная подготовка сотрудника к занятию соответствующей руководящей должности. При этом, конечно же, снимается часть нагрузки с руководителя подразделения, а постепенно, шаг за шагом, и ответственность.

Поручение выполнения особых специальных задач как метод развития молодых специалистов направлен на совершенствование особых навыков сотрудников компании через поручение выполнить специальные одноразовые задания, которые необходимо тщательно отработать. Смысл метода заключается в подготовке к выполнению сотрудником широких и сложных задач.

Менторство состоит в том, что в некоторых случаях знания и навыки передаются не только от непосредственного начальника к подчиненному. Существует понятие «ментор», или «воспитатель». В этой роли обычно выступает опытный и уважаемый член компании. При этом можно выделить четыре ступени успешных менторских отношений:

1 инициирование (от 6 до 12 месяцев) – опытный ментор видит потенциальные возможности сотрудника;

2 развитие (от 2 до 5 лет) – руководитель следит за деятельностью сотрудника, оказывает помощь, поддержку и защиту, передает сотруднику новые идеи, взгляды, ценности и т.п.;

3 отделение – сотрудник познает независимость и автономию, что часто сопровождается чувством страха, неразберихой, ощущением потерянности;

4 новое определение [4].

Коучинг. Коучинг (coaching) определяется как наставление, тренировка, воодушевление или подготовка к экзамену, состязаниям с репетитором, инструктором, тренером и других. Коучинг – это и орудие и сущность изменения корпоративной культуры компании. Коучинг – не просто техника ведения дел жестко определенных обстоятельствах. Это средство управления, способ общения с людьми, стиль существования [5].

Следующий широко известный метод – наставничество. Суть метода можно охарактеризовать семью ступенями, семью шагами наставничества, отраженными на рисунке 5.

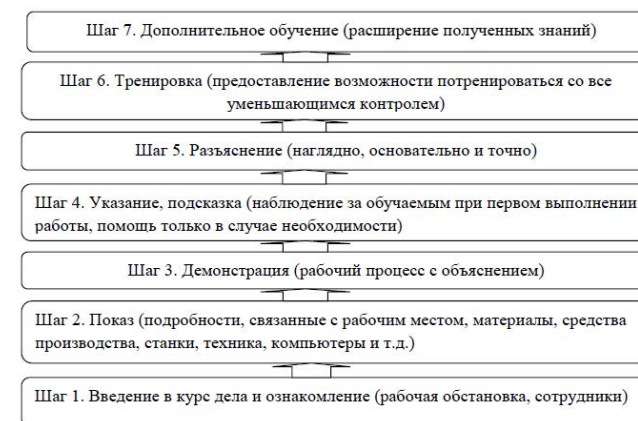


Рисунок 2 – Этапы реализации наставничества в развитии молодых специалистов [6]

Ротация персонала – это регулярная сменяемость кадров в соответствии с принципом «найти нужному работнику нужное место». При процессе ротации характер работы может коренным образом изменяться и в таких случаях формируется работник с квалификацией широкого профиля, необходимый в будущем, например как руководитель производства.

Копирование – это прикрепление к умелому сотруднику молодого работника. Его учеба заключается в точном повторении действий мастера.

Молодежное правление заключается в том, что из сотрудников среднего и низшего звена компании создается команда, способная выполнять функции топ-менеджеров, руководящего звена компании. Молодежной команде («молодежной» в смысле ее малого руководящего опыта всей компанией) предоставляется полная информация, дается возможность принимать решения и отвечать за их последствия.

Кроме методов, применяемых в процессе работы и направленных на развитие молодых специалистов можно выделить методы развития вне рабочего места (рисунок 3).



Рисунок 3 – Методы развития молодых специалистов вне рабочего места [7]

Лекционный метод состоит в изложении информации в виде публичного выступления с последующими ответами на вопросы слушателей (брифинг), один из наиболее важных словесных методов обучения, наряду с рассказом, беседой и др.

Методы конференции, дискуссии, семинары (Group-work and Discussion) состоят в обсуждении какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонировав (мнение собеседника), аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели.

Суть дистанционного образования заключается в следующем:

- существование обучаемого и обучающего, а также, как минимум, наличие договоренности между ними;
- пространственная удаленность обучаемого и обучающего;
- пространственная удаленность обучаемого и учебного заведения;
- двунаправленное взаимодействие обучаемого и обучающего;
- подбор материалов, предназначенных специально для дистанционного изучения.

Таким образом, развитие молодых специалистов можно осуществлять неотрывно от работы, так и вне рабочего места, а также путем комбинации методов.

По результатам изучения первой главы выпускной квалификационной работы можно сделать следующие выводы:

1 Молодые специалисты являются одним из основных механизмов развития организации за счет постепенного обретения необходимого опыта и знаний по деятельности организации.

2 Трактовка терминов «молодой специалист» и молодой работник» имеют различное значение подразумевающее у «молодого специалиста» наличие квалификации профессиональной деятельности, а у «молодого работника» возраст вступления в трудовую деятельность. У многих авторов исследовавших данный вопрос они являются взаимозаменяемыми, у других имеют различное значение.

3 В трудовой деятельности молодого специалиста имеется ряд внутренних и внешних факторов, негативно сказывающихся на системе их развития. Так среди внешних факторов можно выделить те, которые действуют на молодого специалиста извне: высокие требования руководства, низкий уровень заработной платы, нежелание работодателя брать на работу специалиста без опыта работы, и т.д. Среди внутренних факторов выделим те, которые зависят от молодого специалиста: отсутствие инициативы, требуемых знаний, навыков и умений, завышенные требования к работодателю, и т.д.

4 Оценку системы развития молодого специалиста необходимо проводить в комплексе, учитывая особенности найма работников, планирования потребности в молодых специалистах, проведение оценки уровня их знаний и умений, управление карьерным ростом, стремление к активизации потенциала молодых специалистов.

5 В систему развития молодых специалистов необходимо включить особенности найма и отбора, адаптации специалистов, а также систему наставничества, формирование профессиональных компетенций посредством обучения и переобучения, реализацию творческого потенциала, планирования карьеры.

6 Методы развития молодых специалистов можно подразделить на те, которые проводятся непосредственно на рабочем месте, а также те, которые проводятся вне работы. Данные методы можно применять отдельно друг от друга, а также с помощью системного подхода заключающегося в применении нескольких методов.

## ВЫВОДЫ

В результате изучения теоретической базы подходов к эффективному использованию молодых специалистов выявлено, что большинство экспертов считают необходимым использовать системный метод при разработке программ работы с молодыми специалистами, однако на практике используют только отдельные направления.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Евтропов, Н. В.** Внутрифирменное управление процессом движения персоналом. – М., 2013. – 146 с.

2 **Иванов, М.** Концепции непрерывного корпоративного обучения и развития персонала. / М. Иванов. // БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ. – 2012. – № 4. – 16 с.

3 **Сивец, С. Д.** Непрерывное образование: концепция и ее реализация. – Астана, 2014. – 15 с.

4 **Казарин, М. Г.** Коучинг как средство управления. – СПб., 2013. – 96 с.

5 **Травин, В. В.** Менеджмент персонала предприятия. / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М. : Дело, 2013. – 393 с.

6 **Минервин, И.** Внутрифирменное обучение рабочих / И. Минервин // Экономист. – 2010. – № 2. – С. 184.



7 **Карпов, А. В.** Внутрифирменное обучение как ресурс организационного развития. // Дополнительное Профессиональное образование. – 2015. – № 11. – 11 с.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*А. Н. Амангельдинов<sup>1</sup>, К. Г. Артыкбаев<sup>2</sup>*

**Жас мамандардың дамуының формалары мен әдістері**

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. N. Amangeldinov<sup>1</sup>, K. G. Artykbayev<sup>2</sup>*

**On the basic methods and forms of young specialists' development**

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraighyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Автор жұмыста компанияларда жас мамандардың даму жүйесін жетілдіруді қарастырады. Автор жас мамандардың дамуының формалары мен әдістерінің екі көзқарастарын атап көрсетеді: дәстүрлі және интегративті. Автор жас мамандардың жұмыс орнындағы әдістерін жеке-жеке қарастырады. Әдістерден басқа жұмыс орнынан тыс дамытатын әдістерді де атап көрсетеді. Автор жас маманның тиімді жұмысы үшін арнайы бағдарламаларды жасау керектігін назарға аударады. Сондай-ақ автор тәжірибеде тек жеке бағыттар қолданылады деген қорытындыға келеді.*

*In the work the authors explore the question of improving the system of young specialists' development in the company. The authors single out two approaches to the forms and methods of developing young specialists: traditional and integrative. The authors cite the classification of methods for the young specialists' development in the workplace and examine each method in detail. In addition to the methods, used in the work process and aimed at the development of young specialists, the authors identify the development methods outside the workplace. The*

*authors draw a conclusion that for effective work on skills developing for young specialists it is necessary to use the system method when developing programs of work with young specialists. But at the same time, the authors ascertain the fact that at present only separate directions are used in practice.*

**А. Н. Амангельдинов**

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

**РОЛЬ РАЗВИТИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ  
В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ**

*В статье автор исследует сферу управления персоналом, и в частности совершенствование системы развития молодых специалистов. Автор проводит разделение между понятиями «молодой специалист» и «молодой работник» и дает их развернутые характеристики. Он отмечает, что Трудовой Кодекс Республики Казахстан не содержит определения понятия «молодой специалист», хотя правовое закрепление критериев и признаков причисления работников к профессиональной группе «молодые специалисты» будет способствовать поддержке перспективных квалифицированных кадров, разработке действенных механизмов организации работы с молодежью в компаниях и обеспечит стимулирование профессиональной проактивности молодежи, используя достижения и опыт зарубежной и казахстанской производственных практик. Автор проводит сравнительную характеристику казахстанской, российской и зарубежной практик стимулирования трудовой активности молодых специалистов на примере нефтегазовой отрасли и делает вывод о том, что отечественные компании во многом не отстают от зарубежных в практике работы с молодыми специалистами. Так же в работе проводится анализ внешних и внутренних факторов среды, негативно воздействующие на трудовую деятельность молодого специалиста.*

*Ключевые слова: молодой специалист, молодой работник, Трудовой кодекс, выпускник, профессиональное образование, стажировка, трудоустройство, трудовая деятельность.*

**ВВЕДЕНИЕ**

В последнее время в Казахстане, ориентируясь на опыт развитых зарубежных государств крупные и средние предприятия все больше внимания уделяют сфере управления персоналом, служащую не только активным

инструментом влияния на трудовой потенциал, производительность и качество труда, но и являющуюся мощным источником развития общества и процветания страны в целом. В практической деятельности отечественных компаний, в сфере управления человеческими ресурсами приоритетным становится новое направление – совершенствование системы развития молодых специалистов.

Ввиду повышения качества образования в Республике Казахстан на современном этапе развития молодые специалисты, обладают высокой общеобразовательной и специальной подготовкой, обладают профессиональными знаниями, а также оказывают воздействие на темпы социального, технического и культурного прогресса государства.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Несмотря на возрастание интереса компаний к системе развития молодых специалистов у различных авторов данное понятие трактуется по-разному.

Термин «молодой специалист» можно трактовать как важнейший ресурс производительных сил нашей страны и экономики в целом, поскольку они составляют более 45 % всего трудоспособного населения Республики Казахстан. А от того, насколько хорошо подготовлена и обучена молодежь, и насколько эффективно и рационально будет использоваться данный трудовой потенциал, зависит не только удовлетворенность работника, и дальнейшее развитие организации, также и конкурентоспособность и даже процветание нашей страны.

По статистике, около 65 % выпускников трудоустраиваются не по специальности, в результате чего, уровень безработицы среди молодых специалистов растет. В связи с этим, в последние годы большое внимание уделяется не только подготовке МС, но и их поддержке на рынке труда.

Важно отличать два смежных понятия «молодой специалист» и «молодой работник». Как правило, молодым работником является гражданин до 30 лет, принятый впервые на работу в конкретное подразделение организации. А выпускники, которые получили профессионально-техническое образование, являются молодыми рабочими или служащими, и обязаны отработать один год после получения документа об образовании.

Термин «молодой специалист» имеет широкое определение. В общем понимании под термином «молодой специалист» подразумевают почти всех лиц, которые закончили высшие или средние специальные учебные заведения, независимо от формы обучения, и работающие сравнительно недолгий период. Обычно понятие «молодой специалист» отличается от других категорий персонала либо возрастной составляющей, либо наличием

именно небольшим практическим опытом работы по специальности, полученной в учреждении образования.

По данным рассмотрения трудов отечественных и зарубежных специалистов можно сделать вывод, что в основном бытует научное мнение, что данное понятие относится к лицам, окончившим высшее (или среднее специальное) учебное заведение. В то же время исследователь Ж. Р. Дмитриева относит к молодым работникам лишь тех, кто имеет высшее образование [1]. А другой ученый А. В. Вечерин, наоборот, дополняет данную категорию лицами, которые окончили начальное профессиональное образовательное учреждение [2].

Так, согласно Н. В. Волковой к молодым специалистам работники относятся «в течение трех лет после окончания учреждения профессионального образования». Другие ученые, занимающиеся вопросами ценностных и трудовых ориентаций молодежи, дополняют содержание категории «молодой специалист» нахождением на начальной стадии производственной адаптации и трудового самоопределения, а также необходимостью трудоустройства не позднее одного года после окончания обучения [3].

При этом следует также учитывать, что на понятие «специалист» можно посмотреть как на квалификацию, приобретаемую студентом в результате освоения специальной программы обучения. Известно, что период программы обучения по квалификации «специалист» при очной форме имеет четырехлетний срок. В ином случае, сегодня по экономическому словарю специалист – человек, обладающий специальными опытом работы, знаниями, навыками в определенной области науки, получивший профессию по образованию. В экономическом словаре объясняется, что специалистом является работник, трудовая деятельность которого выделяется интеллектуальностью, содержательностью и сложностью; требует специального образования.

Если же данный термин рассматривать с юридической точки зрения, то здесь они определяются иначе. Поскольку в юридической практике молодыми специалистами являются выпускники, которые получили среднее специальное или высшее образование в дневной форме обучения за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, направленные на работу по распределению и обязанные отработать в соответствующей организации два года после получения диплома.

Необходимо отметить, что Трудовой Кодекс РК не содержит понятия «молодой специалист». Однако оно встречается в различных нормативных правовых актах, регулирующих трудовые и иные непосредственно с ними связанные отношения с участием молодых специалистов.

Так, согласно Закона Республики Казахстан от 9 февраля 2015 года № 285-V «О государственной молодежной политике» молодой специалист – это гражданин Республики Казахстан, не достигший возраста двадцати девяти лет, освоивший образовательные учебные программы в организациях технического и профессионального, после среднего, высшего и послевузовского образования и работающий не более трех лет по специальности, указанной в документе об образовании [4].

Применительно к нефтегазовой отрасли на основе сравнительного анализа различных подходов к этапам карьеры молодых специалистов, можно выделить авторское видение, отражающее тенденцию к снижению возрастных границ этапов становления и продвижения руководителя, которое было подтверждено анализом должностных продвижений руководителей данной отрасли, который отражен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ авторов к классификации возрастных границ этапов карьеры на предприятиях нефтегазового комплекса

Автор	Возрастная граница этапов карьеры			
	1	2	3	4
Ю. Г. Одегов [5]		До 25 лет (дотрудовой, предварительный)	25–30 лет (установление утверждение, становление)	
А. Я. Кибанов, В. С. Паршина, В. А. Антропов [6]		До 25 лет (предварительный)	25–30 лет (Становление)	
Н. И. Шаталова [7]		18–22 года (подготовительный)	23–30 лет (адаптационный)	
Авторский вариант		До 22 лет (допроизводственный)	23–25 лет (становление)	26–30 лет (продвижение)

Исходя из сведений из рассмотренных определений термина «молодой специалист», условиями причисления работников к данной профессиональной группе являются:

1 возрастные границы – от 18 до 30 лет (так как большинство нормативов, работодателей и ученых обозначают «молодых специалистов» верхней границей – 30 лет);

2 профессиональное образование (о чем свидетельствует завершение полного курса подготовки, сданные государственные экзамены и прохождение защиты дипломной работы) или обучение на последних курсах

профессионального образовательного учреждения; трудоустройство по профессии;

3 стаж трудовой деятельности не больше трех лет.

Следовательно, можно констатировать: молодой специалист – это трудоустроенный по специальности индивид в возрасте от восемнадцати до тридцати лет, адаптированный в трудовую деятельность в течение одного года после окончания учебного заведения со средним специальным или высшим профессиональным образованием (в том числе неоконченным) и трудовым стажем по специальности не более 3-х лет, находящийся в начальной линии развития карьеры.

Правовое закрепление критериев и признаков причисления работников к профессиональной группе «молодые специалисты» будет способствовать поддержке перспективных квалифицированных кадров, разработке действенных механизмов организации работы с молодежью в компаниях и обеспечит стимулирование профессиональной проактивности молодежи, используя достижения и опыт зарубежной и казахстанской производственных практик (таблица 2).

Таблица 2 – Особенности трудовой деятельности молодых специалистов [8]

Особенность	Комментарий
1	2
Преобладание исполнительских функций в составе трудовой деятельности	Деятельность молодых специалистов в значимой мере исполнительский, менее творческий, по причине недостаточности опыта и профессионализма, кроме того необходимости исполнения четко поставленных заданий, ввиду нахождения на нижних ступенях карьерной лестницы
Значительно низкий уровень оплаты труда, чем у старших и сотрудников с большим опытом	Молодые специалисты в различных отраслях начинают свою деятельность в организациях с нижних ступеней карьерной лестницы, поэтому они получают и меньшую заработную плату, а это сильно сказывается на уровне удовлетворения потребностей
Сформированные зрелые поведенческие реакции в трудовой деятельности, чем у младшей возрастной группы молодежи	Молодые специалисты относятся к старшей возрастной группе молодежи, вследствие этого они отличаются большей рациональностью поступков и меньшей степенью внушаемости
Отсутствие (или недостаток) практического опыта трудовой деятельности (трудового стажа)	Молодые специалисты только начинают свою трудовую деятельность после окончания (или на последних курсах) учебного заведения. Это означает, что они владеют необходимыми теоретическими знаниями и навыками, но не имеют должного практического опыта

Высокая мобильность	Молодые специалисты не несут груз семейных дел, а значит, имеют возможность к выезду в командировки и участию в корпоративных мероприятиях
Наличие профессиональной подготовки и новых теоретических знаний по специальности	Молодые специалисты обладают новейшими знаниями и профессиональной подготовкой, в итоге чего они представляют для организации большую ценность

На практике, выделяя молодых специалистов в некоторую категорию трудовых ресурсов, компании разрабатывают для них подходы и методы работы с молодыми кадрами, предусматривают особые процессы отбора и оценки, специальные программы подготовки и обучения, выявления талантов и развития лидерских качеств, предлагая широкие социальные пакеты, выплаты и льготы. Крупные казахстанские организации в данное время проводят активную работу в поиске путей улучшения современной казахстанской модели стимулирования трудовой активности работников.

Анализ международного опыта работы с молодыми кадрами показал, что отечественные компании во многом не отстают от зарубежных в практике работы с молодыми специалистами (табл. 3).

Таблица 3 – Сравнительная характеристика казахстанской, российской и зарубежной практик стимулирования трудовой активности молодых специалистов в нефтегазовой отрасли

	KDDI Corporaion	General Electric	ТОО «Корпорация Казахмыс»	Allianz	Shell	АО «Роснефть»
Страна	Япония	США	Казахстан	Германия	Великобритания	Россия
Ведется ли работа с молодыми специалистами	+	+	+	+	+	+
На стадии найма (особый подход к отбору)			+		+	
На стадии адаптации			+		+	
Материальное стимулирование	+	+	+	+	+	
оплата по результатам труда			+		+	
Премии, пособия		+			+	

Недежде (социальный пакет), в т. ч.:		+			+	
медицинское страхование/ покрытие расходов на здравоохранение/ льготные путевки и пр.					+	
Нематериальное стимулирование	+	+				
Наличие специальных отпусков	+				+	
Проведение форумов/ конференций/ конкурсов	+				+	
Участие в социальных проектах/ кружках по интересам					+	
Совет молодых специалистов	+		+			
Карьерный рост		+		+	+	
Профессиональное обучение и развитие	+		+		+	
Обучение на рабочем месте					+	
Заграничные обучающие программы/ командировки	+					
Применение системы наставничества	+	+			+	+
Стажировки	+					
Примечание: составлено автором						

При рассмотрении таблицы 3 необходимо ориентироваться на следующие условные обозначения:

«+» – существует в организации;

«-» отсутствует или нет данных.

Проблема в том, что существующее в теории и практике, необходимое, очевидное и обязательное выделение категории «молодой специалист» в особую категорию трудовых ресурсов, в особый объект управления персоналом не находит отражения в законодательстве.

Выпускник, получив диплом, впервые попадает на рынок труда, где приобретает статус молодого специалиста и одновременно сталкивается с огромным количеством проблем, начиная от трудоустройства и заканчивая трудностями во время работы. На формирование проблем влияют внешние и внутренние факторы.

Ко внешним основным факторам можно отнести факторы, отраженные на рисунке 1.



Рисунок 1 – Внешние факторы среды, негативно воздействующие на трудовую деятельность молодого специалиста [9]

Часто представления молодого специалиста не совпадают с требованиями, которые предъявляет работодатель. Обычно такое происходит, если обе стороны преследуют совершенно разные цели и не хотят от них отказываться. Подобным примером может быть простая ситуация, когда в самом начале работы молодой специалист выполняет только закрепленные за ним должностные обязанности, согласно трудовому договору, должностной инструкции и т.д. Но чуть позже, он сталкивается с решением задач, не входящих в его компетенцию. И здесь появляется столкновение двух сторон, где первая – имеет одни представления о своей работе, а другая – предъявляет иные требования, исходя из чего можно говорить о внутренних



факторах, негативно воздействующих на трудовую деятельность молодого специалиста.

Данные факторы негативно воздействуют на развитие молодых специалистов, получивших квалификацию и желающих найти место работы. Внутренние факторы включают факторы, отраженные на рисунке 2.



Рисунок 2 – Внутренние факторы, негативно воздействующие на трудовую деятельность молодых специалистов [10]

Понимание молодыми специалистами престижности полученной профессии, своих способностей, уровня оплаты их труда и т.п. бывает не совсем адекватным реальности, в результате чего их представления являются завышенными. Такое несоответствие приводит к незаинтересованности и отказу соискателя во многих предложениях к трудоустройству.

Работодатели могут предъявлять разные требования к молодым специалистам определенной специализации. И не всегда их уровень знаний и навыков, полученный при учебной деятельности достаточен, чтобы избежать различных проблем в трудовой деятельности. В быстро меняющихся экономических условиях и стремительном темпе развития технологий и науки, нельзя допустить отставание трудовых способностей работника необходимой компетентности. Для этого существует повышение

квалификации, дополнительное обучение и переподготовка персонала, что необходимо в наше время.

Личностные и деловые качества специалиста представляют собой те средства, которые применяются им каждодневно в рабочем процессе. Например, современный менеджер в системе общественного производства должен обладать как минимум тремя деловыми качествами:

- качества управляющего, благодаря которым он сможет управлять и руководить людьми;
- дипломатические способности, связанные с процедурами делового общения и ведения переговоров;
- умение проводить инновационные процессы, способствующие повышению производительности труда и качества продукции.

К личностным качествам такого работника многие ученые и практики относили различные черты характера менеджера. По мнению Ф. Тейлора идеальный менеджер должен обладать четкостью, образованностью, решительностью, техническими знаниями, рассудительностью. А. Файоль выделял такие личностные качества менеджера, как: предвидение, компетентность, развитый интеллект, высокий уровень культуры и нравственности. Таким образом, от наличия тех или иных качеств зависит успех выполнения специалистом своих профессиональных обязанностей.

Для решения проблем молодого персонала, многие организации разрабатывают и внедряют свой комплекс мер кадровой политики, направленный именно на работу с молодыми специалистами.

## ВЫВОДЫ

Исходя из многочисленных определений понятия «молодой специалист», нами были рассмотрены общие подходы к нему, а также определены его существенные и несущественные признаки. К существенным признакам эксперты отнесли возраст индивида и уровень образования, к дополнительным – форму обучения, содействие трудоустройству, срок трудоустройства после окончания учебы, срок отработки. Нами было сформулировано следующее определение искомого понятия: молодые специалисты – выпускники образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию, очной формы обучения (в том числе обучавшиеся на основе договора о целевой подготовке специалиста) в возрасте до 30 лет включительно, для которых организация работодателя является первым местом трудоустройства после окончания образовательного учреждения, принятые на работу работодателем в год окончания образовательного



учреждения. Статус молодого специалиста действует в течение трех лет с момента подписания трудового договора с работодателем. На трудовую деятельность молодого специалиста могут негативно воздействовать факторы как внутренней, так и внешней среды.

Следовательно, к развитию молодых специалистов необходимо относиться именно как к определенной системе, которая должна быть оценена по степени эффективности.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Дмитриева, Ж. Р.** Социально-психологическое обеспечение планирования карьеры молодых специалистов. диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук. – М., 2011. – 43 с.
- 2 **Вечерин, А. В.** Динамика представлений о рынке труда на ранних этапах становления профессионала. – М., 2010. – 126 с.
- 3 **Волкова, Н. В.** Формальные факторы трудовой мобильности. – М., 2013. – 116 с.
- 4 Закон Республики Казахстан от 9 февраля 2015 года № 285-V «О государственной молодежной политике».
- 5 **Одегов, Ю. Г., Руденко, Г. Г.** Экономика труда. – М., 2013. – 145 с.
- 6 **Кибанов, А. Я., Паршина, В. С., Антропов, В. А.** Управление внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов. Научные ведомости Белгородского государственного университета. – № 1–1 (72). – Т. 13. – 2010.
- 7 **Шаталова, Н. И.** Трудовой потенциал работника. – М., 2014. – 38 с.
- 8 **Искаков, М. Б., Абишева, А. А.** Управление карьерой молодого специалиста: Учебное пособие. – Караганда : КарГТУ, 2009. – 116 с.
- 9 **Вовк, И. В.** Принятие управленческих решений как ключевая задача подготовки будущих менеджеров. // Вестник ОГУ. – № 2 (151). – 2013. – С. 42–45.
- 10 Там же. – 118 с.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*А. Н. Амангельдинов*

**Компанияларды дамыту стратегиясындағы жас мамандардың дамуының ролі**

Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. N. Amangeldinov*

**The role of young specialists' development in the company strategic development**

Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraighyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Мақалада автор қызметкерлерді басқару саласын зерттейді, соның ішінде жас мамандарды дамыту жүйесін жетілдіру. Автор «жас маман» мен «жас қызметкер» түсініктеріне анықтама береді. Ол Қазақстан Республикасының Еңбек Кодексі «жас маман» деген түсінікті қарастырмайды дейді, ал «жас маманды» кәсіби қызметкерлер тобына қосар болса, кадрлардың қайта даярлануына өз септігін тигізер еді. Автор мұнай-газ саласын мысалға келтіре отырып, жас мамандардың еңбек белсенділігін қазақстандық, ресейлік және шетелдік тәжірибе негізінде қарастырып, отандық компаниялар олардан қалыспайтынын қорыта айтады. Сонымен қатар жұмыста жас маманның еңбек қызметіне кері әсер ететін сыртқы және ішкі факторларға талдау жасайды.*

*The author investigates the sphere of personnel management, in particular, the improvement of the system of young specialists' development. The author makes a distinction between the concepts «young specialist» and «young worker» and gives their detailed characteristics. He notes that the Labor Code of the Republic of Kazakhstan does not contain a definition of the term «young specialist», although the legal fixation of the criteria and attributes of the recruitment of workers to the professional group «young specialists» will help support promising qualified personnel, develop effective mechanisms for organizing work with youth in companies and provide stimulating professional pro-activity of youth, using the achievements and experience of foreign and Kazakhstan manufacturing practices. The author compares the Kazakhstani, Russian and foreign practices of stimulating the labor activity of young specialists by the example of the oil and gas industry and concludes that domestic companies in many respects do not lag behind foreign ones in the practice of working with young specialists. Also, the work analyzes the external and internal factors of the environment, negatively affecting the work of a young specialist.*

**А. С. Аубакирова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

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

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>aubakirova@mai.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ**

*В настоящей статье автор считает, внедрение новых подходов к бюджетированию является неотъемлемым элементом реформирования системы управления общественным сектором, направленной на распространение управленческих бизнес-технологий на деятельность государственного аппарата.*

*Процесс внедрения элементов бюджетирования по результатам наблюдается также в ряде развивающихся стран. Здесь преобладают беднейшие страны, в наибольшей степени отягощенные внешними долгами, такие, как Бенин, Габон, Гвинея, Мозамбик, Намибия, Танзания, где бюджетные реформы иницируются под давлением различных международных агентств (Всемирный банк, Международный валютный фонд, Азиатский банк развития и ОЭСР), а также стран-кредиторов.*

*Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, политика, зарубежный опыт, результат, новые подходы, внедрение.*

### **ВВЕДЕНИЕ**

Внедрение новых подходов к бюджетированию является неотъемлемым элементом реформирования системы управления общественным сектором, направленного на распространение управленческих бизнес-технологий на деятельность государственного аппарата.

Это направление стало популярным в 80-е годы XX века и получило название New Public Management (новое государственное управление). Наиболее активно преобразования системы государственного управления в соответствии с данной идеологией осуществлялись в Великобритании,

Австралии, Новой Зеландии, США (причем в последнем случае, по мнению экспертов, больше на словах, чем на деле). Новые подходы получили наибольшее распространение на общенациональном уровне, однако в ряде стран, таких, как США, Великобритания, Канада, затронули также системы управления в регионах и муниципальных образованиях. В Федеративной Республике Германия, где на федеральном уровне в основном сохранялись традиционные модели управления, инициаторами внедрения новых управленческих технологий выступили земли и муниципальные образования.

При этом эксперты отмечают, что, хотя общее обсуждение стратегии реформирования государственного управления в период с середины 1980-х до конца 1990-х годов часто проходило под знаком рассмотрения концепции New Public Management, общая для всех стран парадигма реформ отсутствовала, реформы характеризовались различной степенью глубины и радикальности и «в настоящее время международной конвергенции идей в области государственного управления практически не происходит» [2].

Процесс внедрения элементов бюджетирования по результатам наблюдается также в ряде развивающихся стран. Здесь преобладают беднейшие страны, в наибольшей степени отягощенные внешними долгами, такие, как Бенин, Габон, Гвинея, Мозамбик, Намибия, Танзания, где бюджетные реформы иницируются под давлением различных международных агентств (Всемирный банк, Международный валютный фонд, Азиатский банк развития и ОЭСР), а также стран-кредиторов.

Однако при этом необходимо отметить, что на практике наибольшее распространение приобрело придание бюджету общей ориентации на результаты деятельности посредством распространения определенной информации о таких результатах. Несмотря на широкое использование таких терминов, как бюджетное планирование на основе результатов или бюджетное планирование на основе результативности, имеется очень мало примеров механической привязки показателей эффективности деятельности к бюджетным ассигнованиям.

Другие эксперты также отмечают, что попытки прямой увязки результативности с расходованием бюджетных средств на протяжении полувеква вызвали постоянные сложности во многих странах. На практике в основном непосредственной связи бюджетных ассигнований с показателями результативности не наблюдается.

### **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Широкое обсуждение новых механизмов управления и бюджетирования было связано в первую очередь с неудовлетворенностью традиционными

подходами в данной сфере. Сторонники идеологии New Public Management видят недостатки традиционного сметного финансирования в том, что оно направлено на бюджетирование затрат, а не результатов; не позволяет оперативно реагировать на новые потребности и возможности, закрепляя в структуре расходов решения «вчерашнего дня»; стимулирует управленческий персонал расходовать деньги даже в том случае, если в этом нет необходимости, поскольку они предусмотрены в бюджете; делает бюджетное планирование сложным и непрозрачным. Для успеха проводимых преобразований особо важным считается переход к измерению результативности деятельности. Здесь прослеживается следующая логика:

- можно реализовать только то, что можно измерить;
- если вы не измеряете результаты, вы не можете отделить успех от неудачи;
- если вы не можете определить, что такое успех, вы не можете его поощрить;
- если вы не можете поощрить успех, вполне вероятно, что вы поощряете неудачу;
- если вы не можете определить, что такое успех, вы не можете извлечь из него уроки;
- если вы не можете выявить неудачу, вы не можете ее исправить;
- если вы не можете продемонстрировать результаты, вы не добьетесь общественной поддержки [3].

Тем самым, по мнению Дэвида Осборна и Теда Габлера, авторов известной работы «Reinventing Government» («Изобретая государство заново»), представляющей собой манифест новых подходов к управлению государственным сектором, организации, которые измеряют результаты своей деятельности – даже если они не привязывают финансирование либо поощрение работников к этим результатам, – обнаруживают, что эта информация преобразует их деятельность. Тем не менее, в системе государственного управления наиболее существенное влияние на поведение управленческого персонала оказывает именно принятие финансовых решений.

Наибольшее распространение в качестве формы увязки финансовых ресурсов с целями и задачами деятельности органов управления получили региональные и муниципальные целевые программы.

Главными недостатками существующей системы постатейного бюджетирования являются отсутствие системы оценки результативности и эффективности бюджетных расходов, а также низкий уровень ответственности и инициативности нижнего звена государственного (муниципального) управления, отсутствие заинтересованности в экономии

средств. Чтобы качественным образом усовершенствовать систему управления общественными финансами, необходимо внедрение новых методов бюджетирования. Эти методы были позаимствованы из мировой практики, где на протяжении уже нескольких десятилетий успешно применяется модель бюджетирования ориентированного на результат (БОР).

В самом общем виде бюджетирование, ориентированное на результат, можно определить как систему формирования бюджета, отражающую связь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами. Одно из принципиальных отличий БОР от традиционного постатейного бюджетирования состоит в том, что при БОР исполнение бюджета оценивается с точки зрения не только степени исполнения тех или иных бюджетных статей, но и степени исполнения изначально поставленных целей и задач. Для этого разрабатывается и вводится специальная система показателей, позволяющих на регулярной основе отслеживать степень достижения целей и выполнения задач, проводить мониторинг и оценку эффективности бюджетных расходов. Такой подход дает возможность оценить результативность бюджетных расходов, повысить ответственность распорядителей и получателей бюджетных средств за их эффективное использование и на основе полученных данных определить оптимальные пути использования имеющихся ресурсов в интересах граждан [1].

Бюджет, ориентированный на результат, должен позволять проследить взаимосвязь между поставленными целями, осуществленными бюджетными расходами, выполненными мероприятиями и достигнутыми результатами. Такая логика построения бюджета способствует повышению его прозрачности, а также повышению степени контроля за реализацией программ и расходованием бюджетных средств. Для этого в сопроводительных документах к проекту бюджета должны присутствовать следующие показатели:

- 1 цели и задачи проводимой политики;
- 2 показатели результативности проводимой политики, которые позволили бы оценить степень достижения намеченных целей, результативность и эффективность реализации того или иного направления бюджетной политики;
- 3 описание необходимых для достижения намеченных целей мероприятий- для того чтобы избежать дублирования функций и оценить, насколько проведение того или иного мероприятия оправданно, каких мероприятий, наоборот, не хватает, сколько стоит реализация мероприятия;
- 4 финансовые средства, которые затрачены (или, как планируется, будут затрачены – для проекта бюджета) на достижение поставленной цели.

В настоящее время в бюджетной документации большинство этих показателей либо отсутствуют (например, в бюджете), либо не являются конкретными, измеряемыми величинами (в большинстве целевых программ) [4].

Одним из важнейших элементов БОР на стадии формирования бюджета является оценка полной стоимости бюджетных программ и услуг. Сформулировав цели и задачи, учреждения должны определить, какой комплекс мероприятий, действий потребует для их достижения, а также оценить свои расходные потребности на реализацию этих мероприятий. Оценка расходных потребностей должна производиться на основе расчета полной стоимости бюджетных программ и услуг, чего во многих случаях не может обеспечить существующая система учета. В частности, расчет стоимости часто производится без учета амортизации основных фондов, административных и прочих расходов. При формировании программно-целевого бюджета в бюджеты программ должны включаться все расходы, связанные с реализацией программы: расходы на планирование работы, непосредственное предоставление услуг, административное управление программой, мониторинг реализации программы и др.

Для бюджетирования, ориентированного на результат, необходимо, чтобы расходы всех подразделений региональных и муниципальных администраций были разбиты по видам деятельности, направленным на достижение поставленных целей. Для каждого вида деятельности органа управления должна быть разработана своя программа.

Программы представляют собой комплекс мероприятий, необходимых для достижения запланированных целей и задач.

В каждую программу должно быть включено описание:

- 1 целей и задач программы;
- 2 услуг, предоставляемых в рамках программы, и группы потребителей этих услуг;
- 3 мероприятий, необходимых для достижения поставленных целей и задач;
- 4 индикаторов выполнения программы (количественных показателей выпуска и социально значимых результатов), в частности:
  - а) значения показателей за предыдущие годы, целевое значение на текущий год;
  - б) целевое значение на следующий год;
  - в) целевые значения для второго, третьего и т.д. годов реализации программы (для долгосрочных программ);
- 5 ресурсов, необходимых для выполнения программы, в частности:
  - а) расходы в предшествующем году
  - б) бюджет на текущий год;

в) расходы для второго, третьего и т.д. годов реализации программы (для долгосрочных программ);

6 рисков, связанных с выполнением программы.

Использование программного подхода в бюджетировании дает ряд преимуществ:

- 1 четкая ориентация расходов на выполнение определенных целей;
- 2 возможность мониторинга, контроля за выполнением программ через систему индикаторов реализации программ (контроль за ресурсами, продуктом, эффектом программы);
- 3 возможность применения конкурентных принципов распределения бюджетных ресурсов между программами на основе формализованной оценки их результативности и обоснованности [5].

Потенциальные преимущества системы бюджетирования ориентированного на результат, могут быть реализованы в полной мере тогда, когда целевыми программами будет охвачено все народное хозяйство страны, а также отдельные министерства и ведомства, что потребует значительного времени.

## ВЫВОДЫ

На практике, необходимость и целесообразность внедрения БОР, как правило, объясняется наличием ряда определенных ситуаций:

1 ситуация, когда традиционные методы повышения эффективности расходов бюджета (в первую очередь открытые конкурсы, усиление финансовой дисциплины и казначейские технологии) практически исчерпали себя и не могут решить проблем несбалансированности бюджета или недостаточно высокого качества бюджетных (государственных, муниципальных) услуг;

2 ситуация бюджетного кризиса, в которой необходимы радикальные меры по сокращению расходов при одновременном удержании прежних позиций в части достигнутого уровня оказания бюджетных услуг;

3 положение, при котором бюджет перестает быть полноценным инструментом управления, когда его расходные статьи начинают «жить собственной жизнью», но имеется политическая воля и желание изменить ситуацию, навести порядок в бюджетной сфере, внести ясность в цели и причины осуществления расходов бюджета;

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Самсонов, А. Р.** Бюджетирование ориентированное на результат. Возможности и проблемы при использовании системы БОР [Электронный ресурс]. – www.gao.gov/new.items/d021106t.pdf.

2 **Якобсон, Л. И., Глаголев, А. В., Кудюкин, П. М.** Оптимизация бюджетных расходов на государственное управление и местное самоуправление [Электронный ресурс]. – www.iet.ru/usaid/optima/optima.html.

3 Официальный сайт журнала об инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – www.mag.innov.ru.

4 **Гамукин, В. В.** Новации бюджетного процесса: бюджетирование ориентированное на результат / Аналитический вестник. – 2006. – № 4. – С. 46–54.

5 **Уваров, С. А.** Управление государственными расходами в целях оптимизации бюджетного процесса [Электронный ресурс]. – www.adb.org/Documents/Manuals/Govt\_Expenditure/default.asp.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*A. S. Aubakirova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

### **Бюджеттің нәтижесіне негіздегі халықаралық тәжірибесі**

<sup>1,2</sup>С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. S. Aubakirova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

### **International experience of result-oriented budget implementation**

<sup>1,2</sup>S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Бұл мақалада автор бюджеттеу жаңа тәсілдерді енгізу мемлекеттік аппараттың бизнес технологияларды басқару кеңейтуге бағытталған мемлекеттік секторын басқару реформасының маңызды элементі болып табылады деп санайды. Нәтижелері үшін бюджеттеу элементтерін енгізу процесі, сондай-ақ дамушы елдердің бірқатары байқалады. Міне, осындай бюджеттік реформалар түрлі халықаралық агенттіктер*

*(Дүниежүзілік банк, Халықаралық валюта қоры, Азия даму банкі және ЭЫДҰ) қысымымен бастама Бенин, Габон, Гвинея, Мозамбик, Намибия, Танзания, сондай-ақ ең сыртқы қарыз ауыртпалық жатыр кедей елдерге, басым, сондай-ақ несие беруші елдер.*

*In this article, the author believes that the introduction of new approaches to budgeting is an integral part of the reform of the public sector management system aimed at extending the management business technologies to the state apparatus. The process of introducing elements of performance budgeting is also observed in a number of developing countries. The poorest countries that are heavily burdened by foreign debts, such as Benin, Gabon, Guinea, Mozambique, Namibia, Tanzania, where budget reforms are initiated under the pressure of various international agencies (the World Bank, the International Monetary Fund, the Asian Development Bank and the OECD) prevail here as well as creditor countries.*



**Д. Т. Баилов<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

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

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail: <sup>1</sup>m@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

## **ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РК**

*Проблема привлечения инвестиций в реальный сектор экономики является на сегодняшний день одной из актуальных. Дискуссии вокруг мероприятий, проведение которых будет способствовать решению данной проблемы, достаточно многоплановы. Тем не менее, представляется исключительно актуальным вопрос использования внутренних источников финансирования инвестиций – сбережений населения. В условиях недоверия со стороны западных инвесторов и неразвитости рынка государственных ценных бумаг наращивание инвестиционного потенциала за счет накопления и использования сбережений населения является научной и практической задачей. Проблема кредитования экономики за счет сбережений населения приобретает особую актуальность также в связи растущим внешним долгом страны и платежами по его обслуживанию.*

*Ключевые слова: потенциал, инвестиции, вложения, экономика, сектор, предпринимательство.*

### **ВВЕДЕНИЕ**

Банки – одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности – необходимое условие реального создания рыночного механизма.

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы сбережения населения и другие денежные средства высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам которые нуждаются в

дополнительном капитале. Банки создают новые требования и обязательства которые становятся товаром на денежном рынке.

Главными целями банковского регулирования и банковского надзора являются поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков.

Цель – исследовать как происходит регулирование деятельности банков второго уровня.

Данная статья является актуальной в связи со сложившейся экономической ситуацией не только в Казахстане но и во всем мире. В условиях разразившегося кризиса необходимость в регулировании БВУ очень возросла требуются взвешенные экономически правильные методы по регулированию БВУ вышестоящими органами управления и надзора.

Банки выполняют разнообразные функции и вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами хозяйственной жизни.

В связи с той важной ролью которую играют банки в экономике страны понятие ликвидности коммерческих банков становится ключевым моментом их деятельности.

Понятие ликвидность коммерческого банка означает возможность банка своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами что определяется наличием достаточного собственного капитала банка оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков.

### **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Основной целью банковского регулирования и надзора является поддержание стабильности банковской системы защита интересов вкладчиков и кредиторов. Конкретные задачи которые ставятся перед надзорными органами в каждый данный период времени непосредственно определяются этой главной целью осуществления надзора за кредитными организациями и современным состоянием банковской сферы. Основной акцент в деятельности надзорных органов перенесен на обеспечение надлежащего качества работы функционирующих кредитных организаций их ликвидности и платежеспособности.

Правовое регулирование банковской деятельности осуществляется Законом Республики Казахстан от 31.08.1995 N 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

В целях обеспечения финансовой устойчивости банков защиты интересов их депозиторов а также поддержания стабильности денежно



– кредитной системы Республики Казахстан уполномоченный орган осуществляет регулирование деятельности банков в том числе путем:

– установления пруденциальных нормативов и других обязательных к соблюдению банками норм и лимитов провизии против сомнительных и безнадежных активов;

– издания обязательных к исполнению банками нормативных правовых актов;

– проверок деятельности банков;

– применения мер раннего реагирования;

– применения к банкам ограниченных мер воздействия;

– наложения санкций на банки или их должностные лица.

Регулирование деятельности банков осуществляется как в отношении отдельного банка так и на консолидированной основе то есть в отношении банковского конгломерата. Правила консолидированного надзора устанавливаются уполномоченным органом.

В состав пруденциальных нормативов устанавливаемых уполномоченным органом для их обязательного соблюдения банковскими конгломератами входят:

– минимальный размер уставного капитала;

– коэффициент достаточности собственного капитала;

– максимальный размер на одного заемщика.

Уполномоченный орган вправе устанавливать дополнительные пруденциальные нормативы и иные обязательные к соблюдению нормы и лимиты используемые в международной банковской практике. Также уполномоченный орган в соответствии с банковским законодательством Республики Казахстан принимает меры по привлечению к ответственности банков и (или) банковских холдингов либо их должностных лиц и (или) крупных участников банков – физических лиц владеющих более двадцатью пятью процентами акций банка за нарушение банком пруденциальных нормативов и (или) иных обязательных к соблюдению норм и лимитов.

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 раскрытие информации. Это необходимо для того чтобы мог осуществляться 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:

– 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 [1].

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

Основой развития и надежного устойчивого функционирования банковской системы является формирование гибкого механизма денежно-кредитного регулирования экономики для того чтобы эффективно воздействовать на хозяйственную активность контролировать деятельность банковских институтов добиваться стабилизации денежного обращения. Эволюция банковской системы предполагает постоянный поиск соответствующих оптимальных методов и инструментов управления сочетание прямых административных и косвенных экономических методов регулирования деятельности коммерческих банков и других кредитных учреждений со стороны АФН и Центрального банка.

Основным объектом денежно-кредитного регулирования выступает совокупная наличная и безналичная денежная масса в экономике от динамики которой зависит изменение различных компонентов совокупного платежеспособного спроса. Поскольку деньги на современном этапе развития нашего государства носят кредитный характер т.е. денежная масса в основном создается в процессе кредитно-депозитной деятельности банков регулирование структуры и объема денежного оборота АФН осуществляет посредством управления операциями банковских учреждений второго уровня определения условий кредитно-депозитной эмиссии с помощью соответствующих методов и инструментов.

Переход к экономике рыночного типа предполагает повышение эффективности и оперативности осуществления денежно-кредитной политики на макроуровне которые могут быть достигнуты благодаря использованию экономико-математических методов анализа прогноза состояния денежного оборота и его соотношения с соответствующими макроэкономическими показателями дефицитом госбюджета уровнем цен и пр.

Одной из важнейших задач в условиях двухуровневой банковской системы является организация процессов управления операциями банков на макроэкономическом уровне координация деятельности банков и прочих кредитно-финансовых институтов в масштабах всего народного хозяйства поддержание стабильности функционирования банковской и денежной системы страны.

При этом принципы построения межбанковских взаимоотношений как по вертикали так и по горизонтали фиксируются в банковском законодательстве в то время как конкретные формы этого взаимодействия их набор и соподчиненность на каждом конкретном этапе могут модифицироваться и уточняться. В различные периоды в зависимости от состояния денежного рынка фиксируются произошедшие изменения в управлении платежным оборотом страны и регулировании операций кредитных институтов издаются соответствующие официальные материалы имеющие либо обязательный либо рекомендательный характер. На основе данных инструктивных и методических материалов кредитные институты второго уровня ставятся в известность о произошедших процедурных структурных либо количественных изменениях смещении акцентов при выборе методов денежно-кредитного регулирования модификации практики использования и значимости отдельных инструментов воздействия.

Регулирующая деятельность основана на анализе динамики основных макроэкономических показателей в том числе валового национального продукта и национального дохода индекса цен дефицита госбюджета совокупного фонда заработной платы и т.д. Прежде всего она направлена на осуществление контроля за состоянием совокупной денежной массы в стране и имеет своей целью эффективное управление совокупным денежным оборотом включая его наличный и безналичный компоненты путем установления границ прироста денежной массы.

Денежно-кредитная политика на макроуровне представляет собой целенаправленную деятельность по выполнению общегосударственных задач. Совокупность мероприятий денежно-кредитной политики охватывает сферы денежного обращения и кредита им прежде всего определяются границы как наличной так и безналичной денежной эмиссии путем регулирования

деPOSITНО-ссудных и других операций банковских учреждений второго уровня. Конечная цель данного регулирования заключается в обеспечении товарно-денежной сбалансированности в хозяйстве стимулировании экономического роста достижения стабильности национальной валюты урегулировании госдолга. Таким образом основным субъектом денежно-кредитной политики на макроуровне является государство.

Механизм регулирования банковских операций зависит от форм организации банковской деятельности в стране места роли и функций Центрального банка степени его независимости от правительства и других факторов. Он включает как методы и инструменты регулирования наличных и безналичных банковских операций так и конкретные формы контроля за динамикой денежной массы банковских процентных ставок и банковской ликвидностью на макро- и микроуровне.

Достижение поставленных задач по управлению платежным оборотом в едином экономическом пространстве достигается путем разработки и реализации комплекса мер на макроуровне а также посредством регулирования операций отдельных банковских учреждений или их групп. При этом могут использоваться как прямые (административные) так и косвенные (экономические) методы воздействия на деятельность банков. Реакция рынка банковских услуг на прямые административные методы вмешательства в деятельность банков более ощутима во времени и пространстве. Использование косвенных экономических методов предполагает высокую степень развития процессов саморегуляции на микроуровне а эффект применения замедлен и неоднозначен.

К административным методам относятся прямые ограничения (лимиты) или запреты в отношении количественных и качественных параметров деятельности банков. При использовании административных методов воздействия наиболее широко применяются следующие инструменты:

- квотирование отдельных видов пассивных и активных операций;
- введение потолков (или лимитов) на выдачу различных категорий ссуд и на привлечение кредитных ресурсов;
- ограничение на открытие филиалов и отделений и т.д.;
- лимитирование размеров комиссионного вознаграждения тарифов за оказание различных видов услуг процентных ставок;
- определение номенклатуры операций видов обеспечения а также перечня банков допущенных к отдельным видам операций и т.д.

К экономическим методам управления совокупным денежным оборотом и регулирования банковских операций относятся мероприятия использование которых оказывает в основном косвенное воздействие и не предполагает

установление прямых запретов или лимитов. Выделяются три основные группы экономических методов управления: налоговые нормативные (когда размеры вводимых ограничений или льгот увязываются с масштабом операций) и корректирующие (отличающиеся гибкостью и оперативностью возможностью оказывать стимулирующее либо ограничивающее воздействие в зависимости от ситуации).

К нормативным методам воздействия относится использование таких инструментов воздействия как отчисления в фонд регулирования кредитных ресурсов коэффициенты ликвидности и достаточности банковского капитала а также иные виды отчислений и коэффициентов обязательных к исполнению и устанавливаемых в виде норматива; к корректирующим – учетная политика (учетное окно) и операции на открытом рынке.

Нормативные методы применяются путем установления и периодического пересмотра в сторону увеличения или уменьшения контрольных цифр в виде соотношения двух величин скорость их воздействия невелика и эффект от вводимых нормативов проявляется через относительно длительный промежуток времени.

Корректирующее воздействие осуществляется путем проведения кредитных операций и операций с ценными бумагами которые могут проводиться в необходимых масштабах и с нужной периодичностью за счет чего эффект достигается более быстро. Эта форма воздействия более гибка и оперативна.

Для плановой административно-командной экономики в целом характерно преобладание административных методов управления когда основные направления денежно-кредитной политики непосредственно диктуются как обязательные для исполнения всеми существующими банковскими учреждениями. Экономические методы в наибольшей степени присущи экономике рыночного типа где развитие процессов саморегуляции на микроуровне предполагает проведение самостоятельной денежно-кредитной политики каждым кредитным учреждением второго уровня эффективность и результаты которой определяют как его статус так и дальнейшую роль в банковской системе и стимулируют конкуренцию.

В большинстве стран в целях управления и регулирования банковских операций Центральный банк ориентируется в основном на использование экономических методов. Согласно установкам официальной денежно-кредитной политики разрабатываются основные мероприятия по денежно-кредитному регулированию в каждый конкретный период определяются наиболее эффективные в данный момент методы управления и инструменты воздействия на деятельность банков [3].

В банковском законодательстве нашей страны юридически закрепляется переход от чисто административных к использованию экономических методов регулирования денежного обращения и кредитной эмиссии уровня банковских процентных ставок. Изменены принципы взаимоотношений Центрального банка с коммерческими банками: Центральный банк не имеет права вмешиваться в текущую деятельность коммерческих банков; его регулирующие и контрольные функции ограничиваются пределами действия соответствующих законов и направлены на поддержание стабильности денежно-кредитной системы защиту интересов банковских кредиторов и вкладчиков. Это создает предпосылки для формирования совершенно иных форм взаимодействия регулирующего органа в лице государственного Центрального банка и низовых кредитных учреждений.

В новых условиях основными инструментами реализации установок денежно-кредитной политики проводимой должны являться:

- установление минимальных резервных требований;
- определение размеров рефинансирования коммерческих банков (установление учетной ставки и ставки ломбардного – под залог ценных бумаг – кредита);
- операции на открытом рынке.

## ВЫВОДЫ

Современное развитие финансовых рынков характеризуется такими тенденциями как – глобализация либерализация консолидация которые бесспорно изменяют мировую финансовую архитектуру. Так как повсеместное сокращение условий ограничивающие движение капитала отмена многих других факторов препятствующих развитию финансового рынка внедрение современных информационных и телекоммуникационных технологий позволило локальным финансовым рынкам стать составной частью все более интегрирующегося мирового рынка финансовых и банковских услуг на котором банки и другие финансовые институты могут встретиться в непосредственной конкурентной борьбе. В этой связи увеличивается интерес государства и органов банковского регулирования и надзора к финансовым показателям деятельности банков. Как правило государство напрямую не вмешивается в деятельность банков не отвечает по закону по обязательствам банков но защищая интересы клиентов и вкладчиков регулирует их косвенно с помощью пруденциальных (обязательных) экономических нормативов и уполномоченных органов.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Баймуратов, У.** Финансы Казахстана // Том 2. Избран. научн. труды. – Алматы : БИС, 2005. – 320 с.

2 **Сахариев, С. С., Сахариева, А. С., Сахариева, А. С.** Финансы: Учебник. – Алматы : Юридическая литература, 2004. – 450 с.

3 **Мельников, В. Д.** Основы финансов: Учебник. – Алматы : ТОО «Издательство LEM», 2005. – 560 с.

4 О банках и банковской деятельности в Республики Казахстан: Закон РК от 31 августа 1995 года № 2444 / Правовая система «Зан» / Медиатека ПГУ.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*Д. Т. Баилов<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>*

**ҚР-дағы коммерциялық банктердің инвестициялық-несиелік қызметін реттеудің қаржы-несиелік регламенті**

<sup>1,2</sup>С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*D. T. Bailov<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

**Financial and credit regulation of commercial banks investment activity in RK**

<sup>1,2</sup>S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Бүгін экономиканың нақты секторына инвестициялар тарту мәселесі ең өзекті мәселе. Бұл мәселені шешуге көмектесетін оқиғалар туралы пікірталастар өте көп қырлы. Дегенмен, инвестициялық қаржыландырудың отандық көздерін – халықтың жинақ ақшасын пайдалану өте өзекті болып көрінеді. Батыс инвесторлар тарапынан сенімсіздік пен мемлекеттік бағалы қағаздар рыногының дамымауы, халықтың жинақ ақшасын жинақтау және пайдалану арқылы инвестициялық әлеуетті құрудың ғылыми-практикалық міндеті болып табылады. Халықты үнемдеу арқылы экономикаға несие беру мәселесі елде өсіп келе жатқан сыртқы борыш пен оның қызмет көрсетуі үшін төлемдермен байланысты.*

*The problem of attracting investments in the real sector of the economy is one of the most urgent today. Discussions around the events, the conduct of which will help to solve this problem, are quite multifaceted. Nevertheless, it seems extremely topical to use domestic sources of investment financing – savings of the population. In the face of distrust on the part of Western investors and the underdevelopment of the government securities market, building investment potential by accumulating and using the savings of the population is a scientific and practical task. The problem of lending to the economy through savings of the population is becoming especially relevant in connection with the country's growing external debt and payments for its servicing.*

**Ж. Р. Байтенова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

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

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>baitenova@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ  
«ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ»**

*В статье проанализирована организация и эффективность использования финансовых ресурсов исследуемого предприятия, выявлены основные проблемы в управлении финансами и даны рекомендации по управлению финансовыми ресурсами.*

*Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, определяют хорошее финансовое положение предприятия, платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.*

*Стратегическими задачами разработки рекомендаций являлись: максимизация прибыли предприятия, оптимизация структуры предприятия и повышение его финансовой устойчивости, обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия, создание эффективного механизма управления финансовыми ресурсами.*

*Ключевые слова: управление, предприятие, ресурсы, финансы, средство управления, экономика.*

**ВВЕДЕНИЕ**

Основным звеном экономики в рыночных условиях хозяйствования являются предприятия, которые выступают в роли хозяйствующих субъектов. Они для осуществления хозяйственной деятельности, получения продукции, доходов и накоплений используют определенные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, а также денежные средства.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, определяют хорошее финансовое положение предприятия платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Рано или поздно руководители предприятия сталкиваются с проблемами управления финансовыми ресурсами. Выясняется, что показатели и процедуры, использовавшиеся ранее для планирования деятельности предприятия, не позволяют ему успешно конкурировать из-за высокой себестоимости продукции. Появление конкурентов не только начинает препятствовать получению привычных прибылей, но сводит иногда прибыль до нуля.

Понимание того, что на предприятии необходимо менять систему управления, снижать издержки, более эффективно управлять финансовыми ресурсами приходит быстро. Вопрос в том, как это сделать? Как подсчитать истинную себестоимость вида продукции, как спланировать закупки при имеющихся запасах, в совершенствовании каких процессов в первую очередь необходимо инвестировать средства и т. д. Рассмотрению этих вопросов посвящена эта работа.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Финансовые ресурсы фирмы – это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства [1].

Финансовые ресурсы и капитал представляют собой главные объекты исследования финансов фирмы. В условиях регулируемого рынка чаще применяется понятие «капитал», который является для финансиста реальным объектом и на который он может воздействовать постоянно с целью получения новых доходов фирмы. В этом качестве капитал для финансиста-практика – объективный фактор производства. Таким образом, капитал – это часть финансовых ресурсов, задействованных фирмой в оборот и приносящих доходы от этого оборота. В таком смысле капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

В такой трактовке принципиальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом фирмы состоит в том, что на любой момент времени финансовые ресурсы больше или равны капиталу фирмы. При этом



равенство означает, что у фирмы нет никаких финансовых обязательств и все имеющиеся финансовые ресурсы пущены в оборот. Однако это не значит, что чем больше размер капитала приближается к размеру финансовых ресурсов, тем эффективнее фирма работает.

В реальной жизни равенства финансовых ресурсов и капитала у работающей фирмы не бывает. Финансовая отчетность строится так, что разницу между финансовыми ресурсами и капиталом нельзя обнаружить. Дело в том, что в стандартной отчетности представлены не финансовые ресурсы как таковые, а их превращенные формы – обязательства и капитал.

В практической деятельности люди сталкиваются, как правило, не с сущностными категориями, а с их превращенными формами, поэтому в стандартной финансовой отчетности из практической целесообразности отражаются именно они.

Из определения финансовых ресурсов следует, что по происхождению они разделяются на внутренние (собственные) и внешние (привлеченные). В свою очередь внутренние в реальной форме представлены в стандартной отчетности в виде чистой прибыли и амортизации, а в превращенной форме – в виде обязательств перед служащими фирмы, чистая прибыль представляет собой часть доходов фирмы, которая образуется после вычета из общей суммы доходов обязательных платежей – налогов, сборов, штрафов, пени, неустоек, части процентов и других обязательных выплат. Чистая прибыль находится в распоряжении фирмы и распределяется по решениям ее руководящих органов [2].

Внешние или привлеченные финансовые ресурсы делятся также на две группы: собственные и заемные. Такое деление обусловлено формой капитала, в которой он вкладывается внешними участниками в развитие данной фирмы: как предпринимательский или как ссудный капитал. Соответственно результатом вложений предпринимательского капитала является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов, результатом вложений ссудного капитала – заемных средств.

Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный (инвестированный) в различные фирмы с целью получения прибыли и прав на управление фирмой.

Ссудный капитал – это денежный капитал, предоставленный в долг на условиях возвратности и платности. В отличие от предпринимательского капитала ссудный не вкладывается в фирму, передается ей во временное пользование с целью получения процента. Этим видом бизнеса занимаются специализированные кредитно-финансовые институты (банки, кредитные

союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, селенговые компании и т.д.).

В реальной жизни предпринимательский и ссудный капиталы тесно связаны. Современное рыночное хозяйство весьма диверсифицировано, т.е. рассредоточено как по видам деятельности, так и в пространстве. Диверсификация сегодня является одним из важнейших факторов обеспечения стабильности и устойчивости рыночного хозяйства и его финансовой системы [3]. Но углубление диверсификации неизбежно ведет к усложнению финансовых потоков и капитала, расширению применения в финансовой практике специальных инструментов, что существенно усложняет финансовую работу фирмы.

Все финансовые ресурсы фирмы как внутренние, так и внешние в зависимости от времени, в течение которого они находятся в распоряжении фирмы, делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). Это деление достаточно условно, а масштаб временных интервалов зависит от финансового законодательства конкретной страны, правил ведения финансовой отчетности, национальных традиций.

В реальной жизни в денежной форме капитал фирмы сколь-нибудь продолжительное время оставаться не может, поскольку он должен зарабатывать новые доходы. Пребывая в денежной форме в виде остатков денежных средств в кассе фирмы либо на ее расчетном счете в банке они не приносят доходов фирме или почти не приносят. Превращение капитала из денежной формы в производительную называется финансированием.

Принято различать две формы финансирования: внешнее и внутреннее [4]. Такое деление обусловлено жесткой связью между формами финансовых ресурсов и капитала фирмы с процессом финансирования. Характеристика видов финансирования представлена в таблице 1.

Собственные привлеченные финансовые ресурсы – это базовая часть всех финансовых ресурсов фирмы, которая базируется на момент создания фирмы и находится в ее распоряжении на всем протяжении ее жизни.

Таблица 1 – Структура источников финансирования предприятия

В и д ы финансирования	Внешнее финансирование	Внутреннее финансирование
Финансирование на основе собственного капитала	1 Финансирование на основе вкладов и долевого участия (например, выпуск акций, привлечение новых пайщиков)	2 Финансирование за счет прибыли после налогообложения (самофинансирование в узком смысле)



Финансирование на основе заемного капитала	3 Кредитное финансирование (например, на основе займов, ссуд, банковских кредитов, кредитов поставщиков)	4 Заемный капитал, формируемый на основе доходов от продаж – отчисления в резервные фонды (на пенсии, выплаты компенсаций, на уплату налогов)
Смешанное финансирование на основе собственного и заемного капитала	5 Выпуск облигаций, которые можно обменять на акции, опционные займы, ссуды на основе предоставления права участия в прибыли, выпуск привилегированных акций	6 Особые позиции, содержащие часть резервов (т.е. не облагаемые пока налогом отчисления)

Эту часть финансовых ресурсов принято называть уставным фондом или уставным капиталом фирмы [5]. В зависимости от организационно-правовой формы фирмы ее уставной капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций (обыкновенных, привилегированных или их комбинации), вложений в уставной капитал паев, до и т.д. За время жизни фирмы ее уставной капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе за счет части внутренних финансовых ресурсов фирмы.

### ВЫВОДЫ

Оценка состава и структуры источников финансовых ресурсов, проведенная в работе выявила тенденцию увеличения доли привлеченных финансовых ресурсов при несущественном увеличении собственных источников. Финансовые ресурсы трансформируются в активы предприятия. Динамика активов свидетельствует об увеличении доли мобильных активов в составе имущества предприятия при соответствующем снижении доли внеоборотных активов. Увеличение доли мобильных активов произошло за счет роста дебиторской задолженности и денежных средств, на фоне уменьшения товара, что говорит об успешной коммерческой деятельности предприятия, т.е. надежный способ повышения мобильности имущества [6].

Эффективность использования финансовых ресурсов влияет на финансовую устойчивость предприятия, его ликвидность, платежеспособность, деловую активность и рентабельность. Финансовая устойчивость предприятия оценивается как «нормальная», но более глубокий ее анализ на основе относительных показателей выявляет низкую обеспеченность предприятия собственными средствами для финансирования запасов и затрат. Это подтверждает анализ ликвидности и платежеспособности. Платежеспособность предприятия очень низкая и не подлежит восстановлению до норматива в ближайшее время. Уровень деловой активности довольно высок в силу специфики продажи фармацевтических

изделий, связанной с небольшим сроком коммерческого цикла. Но динамика показателей деловой активности говорит о снижении оборачиваемости, а следовательно уменьшении прибыли предприятия. Однако, эту тенденцию опровергает высокий уровень показателей рентабельности [7].

Анализ организации финансовой работы на предприятии и управления финансовыми ресурсами показал практическое отсутствие системы управления финансами. Экономической работой на предприятии занимается учетно-финансовый отдел, совмещающий в себе функции бухгалтерии и управления финансовыми ресурсами. Финансовая работа этого отдела сводится к чисто оперативным задачам – это оформление платежных документов, организация расчетов с другими предприятиями, бюджетом, рабочими и служащими. Руководит учетно-финансовым отделом главный бухгалтер, который выполняет так же функции финансового директора. Это обстоятельство отрицательно влияет на организацию финансов предприятия.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Абрютина, М. С.** Анализ финансово-экономической деятельности предприятия/ Абрютина М. С., Грачев А. В. – М. : Дело и сервис, 2011.
- 2 **Белолипецкий, В. Г.** Финансы фирмы/ Белолипецкий В. Г – М. : ИНФРА-М, 2017.
- 3 **Бланк, И. А.** Управление торговой организацией / Бланк И. А., – М., 2016.
- 4 **Ворст, И.** Экономика фирмы / Ревентлоу П. – «Высшая школа», 2013.
- 5 **Ендовицкий, Д. А.** Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации / Ендовицкая А. В. / Экономический анализ. – 2015, март. – (6)39.
- 6 **Ковалев, В. В.** Финансы. / Ковалев В. В. – М. : Проспект, 2013.
- 7 **Ковалев, В. В.** Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.» / Ковалев В. В. – М. : Финансы и статистика, 2014.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

Ж. Р. Байтенова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>

**Қаржы ресурстары тұжырымдамасының теориялық негізі**

<sup>1,2</sup>С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

G. R. Baitenova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>**Theoretical basis of the concept «Financial resources»**<sup>1,2</sup>S. Toraighyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Мақалада тергеу барысында кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалануды ұйымдастыру мен тиімділігін талдау, қаржылық басқарудың негізгі мәселелерін анықтау және қаржы ресурстарын басқару бойынша ұсынымдар беру қарастырылған.*

*Қаржы ресурстарының жеткілікті болуы, оларды тиімді пайдалану, кәсіпорынның төлем қабілеттілігінің, қаржылық тұрақтылықтың, өтімділіктің жақсы қаржылық жағдайын алдынала белгілейді. Осыған байланысты кәсіпорындардың ең маңызды міндеті – тұтастай алғанда кәсіпорынның тиімділігін арттыру мақсатында өздерінің қаржы ресурстарын ұлғайту және оны тиімді пайдалану үшін резервтерді табу.*

*Ұсыныстарды дамытудың стратегиялық мақсаттары: компанияның пайдасын барынша арттыру, кәсіпорын құрылымын оңтайландыру және оның қаржылық тұрақтылығын арттыру, кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын қамтамасыз ету, қаржы ресурстарын басқарудың тиімді механизмін құру.*

*The article analyzes the organization and efficiency of using the financial resources of the enterprise under investigation, identifies the main problems in financial management and gives recommendations on the management of financial resources.*

*The availability of sufficient financial resources, their effective use, predetermine a good financial position of the enterprise solvency, financial stability, liquidity. In this regard, the most important task of enterprises is to find reserves to increase their own financial resources and the most effective use of them in order to increase the efficiency of the enterprise as a whole.*

*The strategic objectives of the development of recommendations were: maximization of the company's profit, optimization of the structure of the enterprise and increasing its financial stability, ensuring the investment attractiveness of the enterprise, creating an effective mechanism for managing financial resources.*

ГРНТИ 06.71.57

**Г. К. Баширова**

зам. руководителя, Управление культуры, архивов и документации Павлодарской области, г. Павлодар, 140000, Республика Казахстан

**РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ  
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

*В статье рассматривается туризм, как одно из приоритетных направлений Республики Казахстан. Туризм является доходной и интенсивно развивающейся отраслью мирового хозяйства. Благодаря развитию туризма в Республике Казахстан реализуются национальные проекты и программы, обеспечивая своих граждан качественными туристскими услугами.*

*Также в статье рассматривается государственная поддержка и международный опыт развития туризма.*

*Ключевые слова: туризм, конкурентоспособность, ресурсы, финансы, доход, международное сотрудничество, рынок, экономика.*

**ВВЕДЕНИЕ**

В настоящее время туризм является одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства. Об этом свидетельствует тот факт, что в экономически развитых странах туризм дает каждое десятое рабочее место, на его долю приходится 10 % валового национального дохода и 9 % капиталовложений.

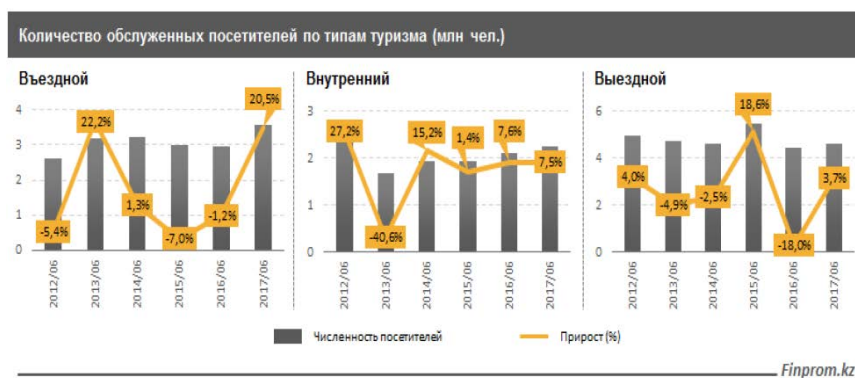
В Республике Казахстан туризм объявлен приоритетным направлением, в связи с чем государство планирует создать условия для формирования высокоэффективной и конкурентоспособной туристической отрасли, с целью обеспечения ее дальнейшей интеграции в структуру мирового туристического рынка и углубления международного сотрудничества в сфере туризма.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Основной целью развития туризма в Казахстане является создание современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, на базе которого будут обеспечиваться условия для развития отрасли как сектора экономики, интеграции в систему

мирового туристского рынка и развитие дальнейшего международного сотрудничества в области туризма. Учитывая, что Казахстан обладает уникальным природным потенциалом, у страны есть все возможности для развития различных видов туризма: культурно-познавательного, экологического, экстремального, делового, оздоровительного и другие

Экономическое влияние туризма на экономику страны проявляется через показатели денежных потоков, направленных из страны и в страну, которые генерируются туристским экспортом и импортом. Большая часть доходов от экспорта туристских услуг поступает от прибывающих иностранных туристов, а также от продажи билетов на отечественный транспорт и другие услуги в стране пребывания. Туристский импорт страны составляют деньги, потраченные ее гражданами во время зарубежных поездок, оплата ими транспортных расходов и других услуг в странах пребывания, а также оплата дивидендов иностранным инвесторам индустрии туризма. Разница между доходом страны от экспорта туристских услуг и стоимостью импорта туристских услуг представляет туристский платежный баланс, который может быть отрицательным (дефицит) и положительным. Рассмотрим динамику количества обслуженных туристов по видам туризма в 2012–2017 годах (рисунок 1).



При расчетах использовались данные Комитета по статистике МНЭ РК

Рисунок 1 – Количество обслуженных посетителей по типам туризма

Росту въездного туризма предшествовали 2 года сокращения турпотока в РК. После двух лет падения показатели въездного туризма показали

резкий рост в этом году – за январь-июнь текущего года в Казахстане прибыло порядка 3,6 миллиона посетителей с туристическими целями.

Таким образом, объем въездных посетителей по сравнению с уровнем годом ранее увеличился на 20,5 %, или на 605,9 тысячи человек.

Напомним, что подобный рост интереса к Казахстану со стороны иностранных туристов был зафиксирован в январе-июне 2013 года, когда число посетителей увеличилось на 22,2 %. Однако, в 2015–2016 годах объем турпотока в РК сократился сначала на 7 %, затем на 1,2 %.

Примечательно, что выросло как число приехавших в РК по личным целям (+35,9 %), так и с деловыми и профессиональными целями (+27,5 %). Напомним, что основой прироста численности иностранных посетителей в РК был бизнес-туризм, при этом посещение республики самостоятельными туристами сокращалось в 2015–2016 годах.

Предпочтения казахстанских туристов в текущем сезоне определяли: цена путевок, имидж страны и уровень услуг. По данным официальной статистики Республики Казахстан, за первое полугодие 2016 года количество граждан, выбравших внутренний туризм, достигло 2,1 млн. человек, что на 5,8 % выше показателя аналогичного периода прошлого года. За рубеж выехало 4,5 млн. туристов, что на 18 % меньше прошлогоднего показателя. Основной причиной таких изменений стала нестабильная финансовая ситуация внутри страны – многие казахстанские туристы были вынуждены искать более экономичные варианты для отдыха в 2016 году. Нестабильность политической ситуации в мире, соответственно, не явилась первостепенной причиной уменьшения туристского потока из Казахстана. Кроме того, снижение количества туристов из Казахстана, например, в Турцию, носит временный характер, и постепенно туристский спрос восстановится. Теракты в ряде европейских столиц могут привести к тому, что именно в эти города уменьшится поток туристов, однако кардинальных перемен в предпочтениях наших путешествующих сограждан все же не произойдет. Действительно, в поисках более бюджетных поездок, многие наши туристы сменили отдых на курортах дальнего зарубежья на дестинации стран СНГ, либо Казахстана.

Увеличение турпотока в страну поддержало отечественный гостинично-ресторанный сектор (рисунок 2).



При расчетах использовались данные Комитета по статистике МНЭ РК

Рисунок 2 – Обслужено нерезидентов местами размещения по целям поездок

Всего за 6 месяцев 2016 года гостиницы, хостелы, санатории и курорты Казахстана приняли 416,2 тысячи иностранных посетителей. Это на 28,7 % больше числа гостей-нерезидентов, обслуженных за январь-июнь 2015 года.

В том числе за счет иностранных туристов выросла популярность 12 курортных зон Казахстана из 17.

Наиболее активно росла тур привлекательность Каркаралинской курортной зоны – за год число посетителей увеличилось на 7,7 тысячи человек и составило 16,6 тысячи за январь-июнь 2017 года.

Также увеличился приток отдыхающих в Зеренде – на 5,5 тысячи, до 14,5 тысячи человек, и в курортных зонах близ Алматы – на 5,3 тысячи, до 55 тысяч человек.

Спрос казахстанских туристов на выездной туризм представляет потерю доли бизнеса для туристских дестинаций и объектов размещения в Казахстане.

Поэтому естественно предполагать, что с качественным развитием туризма в республике определенное количество местных туристов, отдыхающих сейчас за рубежом, отдадут предпочтение казахстанским туристским дестинациям, оставляя расходы на туризм в пределах страны.

К основным причинам, затрудняющим развитие туризма в республике, относятся:

1 недостаточное развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры в местах туризма, труднодоступность туристских объектов, невысокий уровень сервиса в местах отдыха туристов, недостаточное количество и качество сервиса объектов придорожной инфраструктуры;

2 нехватка квалифицированных кадров в сфере туризма – в том числе академический характер образования, некоторая оторванность

образовательных программ от требований рынка труда, потребностей производства, ожиданий работодателей и т.д.;

3 недостаточный уровень нормативного регулирования индустрии туризма и гостиничного бизнеса в части отсутствия определения мест размещения, а также стандартов, применяемых к определенным типам мест размещения, отсутствие в законодательстве правил регулирования социального туризма, применяемого в отношении работников и работодателей (отсутствие системы туристских сертификатов), отсутствие мер налогового стимулирования туристской отрасли;

4 возможные препятствия для развития туристского бизнеса, в том числе наличие административных барьеров, наличие инструментов государственной поддержки, требующих дальнейшего совершенствования.

Анализируя изменение основных экономических показателей развития туризма, можно сделать вывод, что потенциал казахстанского туризма не реализуется полностью, поскольку развитие туристской отрасли напрямую зависит от создания современного конкурентоспособного туристского комплекса, включающего необходимую инфраструктуру транспортно-логистической системы, в том числе с учетом реконструкции пунктов пропуска через Государственную границу Республики Казахстан (автомобильных, авиационных, железнодорожных), обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей казахстанских и иностранных граждан в туристских услугах. Создание туркомплекса внесет также значительный вклад в развитие экономики страны за счет налоговых поступлений в бюджет, притока иностранной валюты, увеличения числа рабочих мест, а также обеспечит контроль за сохранением и рациональным использованием культурного и природного наследия.

Государственная поддержка туризма является необходимым условием устойчивого развития отрасли. Международный опыт показывает, что активная политика государства, направленная на создание условий для развития туристской инфраструктуры, привлечение частных инвесторов, формирование нормативной правовой базы, обеспечивающей благоприятные экономические условия для деятельности субъектов туристской индустрии, позволяют туристской отрасли занять важное место в социально-экономическом развитии страны. Также мировой опыт свидетельствует о том, что страны, активно развивающие туризм, направляют значительные бюджетные средства на реализацию национальных проектов и программ, обеспечивая своих граждан качественными туристскими услугами.



**ВЫВОДЫ**

Таким образом, можно прийти к выводу, что туризм реально претендует на то, чтобы стать третьей по доходности индустриальной отраслью в Казахстане. На сегодняшний день одним из основных сдерживающих факторов развития туризма является отсутствие в Казахстане необходимой инфраструктуры. Также необходимо признать, что в последние годы было много сделано в этом направлении, однако развитие туристической отрасли связано со значительными инвестициями.

Туристская отрасль в Казахстане при создании благоприятных условий может и должна стать движущей силой экономической стабилизации и развитием республиканской экономики. Высокий уровень развития индустрии туризма в стране станет показателем успехов нашей экономики, нашей культуры и нашего образа жизни.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1 **Назарбаев, Н. А.** «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие»: Послание Президента РК народу Казахстана от 30.11.2015 г.

2 Туризм Казахстана 2012–2016. сборник / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. – Астана, 2017. – С. 64.

3 Официальный источник Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – URL: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz).

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*Г. К. Баширова*

**Қазақстан Республикасында туристік индустрияның дамуы**

Павлодар облысының мәдениет,  
архивтер және құжаттама басқармасы,  
Павлодар қ., 140000, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*G. K. Bashirova*

**The development of the tourist industry in the Republic of Kazakhstan**

Department of Culture,  
Archives and Documentation of Pavlodar region,  
Pavlodar, 140000, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Мақала туризмді Қазақстан Республикасының басым бағыттарының бірі ретінде қарастырады. Туризм – әлемдік экономиканың табысты әрі қарқынды дамып келе жатқан саласы. Қазақстан Республикасындағы туризмді дамытудың арқасында, өз азаматтарын сапалы туристік қызметтермен қамтамасыз ететін ұлттық жобалар мен бағдарламалар жүзеге асырылуда.*

*Сондай-ақ, мақалада мемлекеттік қолдау және туризмді дамытудың халықаралық тәжірибесі қарастырылады.*

*The article considers tourism as one of the priority directions of the Republic of Kazakhstan. Tourism is a profitable and intensively developing branch of the world economy. Thanks to the development of tourism in the Republic of Kazakhstan, national projects and programs are being implemented, providing its citizens with quality tourist services.*

*Also, the article examines state support and international experience in the development of tourism.*

**А. А. Баязитова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

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

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail: <sup>1</sup>arailym@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА**

*Проблема привлечения инвестиций в реальный сектор экономики является на сегодняшний день одной из актуальных. Дискуссии вокруг мероприятий, проведение которых будет способствовать решению данной проблемы, достаточно многоплановы. Тем не менее, представляется исключительно актуальным вопрос использования внутренних источников финансирования инвестиций – сбережений населения. В условиях недоверия со стороны западных инвесторов и неразвитости рынка государственных ценных бумаг наращивание инвестиционного потенциала за счет накопления и использования сбережений населения является научной и практической задачей. Проблема кредитования экономики за счет сбережений населения приобретает особую актуальность также в связи растущим внешним долгом страны и платежами по его обслуживанию.*

*Ключевые слова: потенциал, инвестиции, вложения, экономика, сектор, предпринимательство.*

**ВВЕДЕНИЕ**

В современных условиях хозяйствования наблюдается дефицит инвестиций, что препятствует устойчивому росту народнохозяйственного комплекса, приводит к дифференциации в уровне социально-экономического развития отдельных административно-территориальных образований, децентрализации инвестиционного процесса, диспропорциям в отраслевой структуре инвестиций, характеризующейся малым удельным весом инвестиционных вложений в наукоемкие и инновационные технологии.

Низкая эффективность взаимодействий между региональными органами власти и хозяйствующими субъектами в процессе формирования

инвестиционного климата оказывает негативное влияние на инвестиционную активность.

Организационно-экономическое обоснование рационализации процесса функционирования механизма формирования инвестиционного климата предоставляет возможность региональным органам управления экономикой в производственной и непроизводственной сферах эффективно решать текущие и перспективные задачи создания благоприятных условий для роста объемов инвестиций, увеличения количества инвестиционно-активных организационно-правовых структур, повышения инвестиционной привлекательности административно-территориальных образований, темпов социально-экономического развития народного хозяйства.

В этой связи все более актуальными становятся методологические и методические решения по совершенствованию организационного обеспечения механизма формирования инвестиционного климата в регионе на основе целенаправленных воздействий и мер различной направленности, рационализации функционирования его отдельных элементов.

Гибкость реагирования и разнообразие методов и способов воздействия и влияния указанного механизма, рациональное потребление всех видов ресурсов и интенсивный рост основных показателей, характеризующих результативность функционирования механизма формирования инвестиционного климата в регионе, могут быть достигнуты не только при соблюдении объективных экономических законов, анализе и выборе наиболее эффективных вариантов действий федеральных и региональных органов законодательной и исполнительной власти при принятии перспективных решений, направленных на рационализацию взаимодействия отдельных элементов механизма формирования инвестиционного климата, но и при создании и развитии новых организационно-информационных и институциональных форм обеспечения инвестиционного процесса в условиях трансформации механизма управления народнохозяйственным комплексом.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Проводимая в настоящее время регионами инвестиционная политика призвана сыграть важную роль в преодолении общенационального инвестиционного кризиса. Ее главными целями выступает поддержка ведущих предприятий в рамках осуществления структурной перестройки экономики региона, обеспечение наиболее полного использования его природного, кадрового и производственно-технического потенциалов, установление взаимовыгодных кооперационных связей при реализации



инвестиционных программ и проектов с предприятиями других регионов, а также иностранными инвесторами. Для соблюдения общегосударственных интересов и их согласования с интересами субъектов РК требуется закрепленный нормативно-правовыми актами разумный компромисс в вопросе разделения федеральных и региональных аспектов инвестиционной политики, в первую очередь при определении ее приоритетных направлений для групп регионов, различающихся по степени благоприятности инвестиционного климата. Согласованная политика должна исходить из четкого разделения функций и сфер ответственности при реализации приоритетных программ. Она также призвана обеспечить максимально эффективное использование всех возможных источников формирования инвестиций.

Расширение прав, которое должно в обязательном порядке подкрепляться передачей в их распоряжение соответствующих материально-финансовых ресурсов, будет означать повышение их роли в выработке и реализации государственной инвестиционной политики. На федеральном уровне должны определяться лишь общие ее контуры в форме целевых программ, в том числе и по развитию регионов.

Разработка и осуществление таких программ предполагает взаимодействие федеральных министерств с органами исполнительной власти субъектов, включая проработку вопросов долевого инвестирования, инновационного и информационного обеспечения.

Обязательными требованиями к программам должна быть адресность и конкретность заданий, поэтапный контроль и персональная ответственность исполнителей.

Пока же отсутствие достаточных средств федерального бюджета для инвестиционной поддержки субъектов, катастрофические провалы на протяжении последних нескольких лет в выполнении инвестиционных программ побуждают российские регионы к поиску разнообразных собственных путей, связанных с поддержанием инвестиционного процесса. Субъекты РК стремятся проводить самостоятельную политику, направленную на улучшение инвестиционного климата и обеспечение социально-экономического развития регионов. В этих целях они разрабатывают собственные комплексные меры по привлечению отечественных и иностранных инвестиций, увязывая их с долгосрочными программами развития регионов.

Поиски субъектами РК собственных подходов к активизации инвестиционной деятельности ведутся в широком диапазоне: от стремления сохранить дотации из бюджета на поддержание расположенных на территории региона предприятий депрессивных отраслей, до мобилизации

собственных финансовых ресурсов через займы и содействие в привлечении негосударственного сектора к осуществлению региональных инвестиционных программ и проектов.

Однако, все эти попытки, не подкрепленные четко сформированной концепцией региональной инвестиционной политики, не привели к кардинальному изменению экономической ситуации в регионах.

Совершенствование инвестиционной политики на почве межрегиональных взаимодействий должно исходить, во-первых, из признания определяющей роли универсальных инновационных технологий, которые способствовали бы восстановлению вертикальных и горизонтальных производственных связей. Во-вторых, регулирование инвестиционной деятельности предполагает сочетание методов государственного индикативного планирования, корпоративного управления и партнерских, контрактных отношений между предприятиями.

Одной из центральных проблем, стоящих перед большинством регионов республики, является обеспечение устойчивого экономического роста на основе кардинальной структурной перестройки экономики. Для решения стратегических задач структурной перестройки региона требуется мобилизация значительных инвестиционных ресурсов.

Реализация структурной перестройки предопределяет необходимость перехода к целенаправленной государственной политике по восстановлению инвестиционного процесса в регионах. Одним из важнейших показателей общеэкономической ситуации и перспектив развития региона является состояние эффективности инвестиционной политики.

Рост инвестиций является одним из основных факторов, способствующих подъему производства, общему оздоровлению экономики региона, решению проблем обновления региональной технической и технологической базы, изношенности основных фондов в промышленности.

В настоящее время сложились благоприятные условия для привлечения инвестиций: политическая стабильность, рост макроэкономических показателей, избыточная ликвидность финансового рынка. Однако ряд причин сдерживают инвестиционный процесс на региональном уровне: крайняя осторожность и недостаточная активность инвесторов, высокие тарифы на топливно-энергетические ресурсы и транспортные услуги, низкая покупательная способность населения, особенно в депрессивных регионах, недостаточная развитость инвестиционной инфраструктуры и многое другое. Серьезным сдерживающим фактором эффективного и перспективного развития инвестиционного процесса в регионах является отсутствие целенаправленной

активной и последовательной инвестиционной политики, а также отсутствие единой государственной концепции инвестиционной политики.

Концепция перспективной региональной инвестиционной политики рассматривается как составная часть социально-экономической политики региональных органов управления. Необходимость ее разработки связана с пониманием того, что одним из путей динамичного развития экономики является привлечение инвестиций. Имеющий место недостаток инвестиционных ресурсов отрицательно сказывается на темпах структурных изменений в экономике многих регионов, не позволяет достичь желаемых результатов экономического роста. В конечном счете, резко сужаются возможности решения проблем социальной сферы.

Концепция рассматривает проблемы нового управленческого процесса, вызванного к жизни возрастающей конкуренцией между регионами и городами.

Основной целью перспективной региональной инвестиционной политики является обеспечение экономического подъема и повышения уровня жизни в регионе за счет привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства и виды деятельности, способные создать собственный инвестиционный потенциал региона и содействовать ориентации отраслей и производств к рыночным условиям, что позволит им сохранить устойчивое положение на внутреннем рынке и активизировать продвижение на внешний рынок. На этой основе должны решаться задачи обеспечения занятости и доходов населения, расширения налоговой базы и сбалансированности областного бюджета, ослабляться напряженность в социальной сфере.

Другими целями инвестиционной политики являются: создание условий, благоприятствующих развитию бизнеса в регионе; повышение уровня конкурентоспособности региона; содействие в привлечении передовых отечественных и зарубежных технологий, научных разработок и передового опыта, создание новых производств, выводе предприятий из кризиса; пополнение бюджета региона; формирование и продвижение имиджа региона как региона привлекательного для отечественных и зарубежных инвесторов.

## ВЫВОДЫ

Практика привлечения инвестиций в регионы показывает, что, как правило, инвесторы рассматривают различные регионы с примерно одинаковыми элементами географического положения, поэтому благоприятная административная среда может стать главным фактором, определяющим их выбор региона для вложения капитала.

Для оценки результативности реализации механизма управления инвестиционной привлекательностью региона обоснован состав базовых

индикаторов, включающий качественные (повышение рейтинговых оценок региона) и количественные показатели: объем инвестиций в основной капитал, индекс физического объема инвестиций в основной капитал; объем иностранных инвестиций (в целом, прямых, портфельных, прочих); индекс физического объема иностранных инвестиций; число установленных контактов с деловыми кругами зарубежных стран.

## 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 14.05.18.

*А. А. Баязитова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>*

**Аймақтағы инвестициялық әлеуметтік басқару механизмін жетілдіру**  
<sup>1,2</sup>С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
 Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
 Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. A. Bayazitova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

**Improvement of the mechanism of investment potential management in the region**  
<sup>1,2</sup>S. Toraighyrov Pavlodar State University,  
 Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
 Material received on 14.05.18.

*Бүгін экономиканың нақты секторына инвестициялар тарту мәселесі ең өзекті мәселе. Бұл мәселені шешуге комектесетін оқиғалар туралы пікірталастар өте көп қырлы. Дегенмен, инвестициялық*

*қаржыландырудың отандық көздерін – халықтың жинақ ақшасын пайдалану өте өзекті болып көрінеді. Батыс инвесторлар тарапынан сенімсіздік пен мемлекеттік бағалы қағаздар рыногының дамымауы, халықтың жинақ ақшасын жинақтау және пайдалану арқылы инвестициялық әлеуетті құрудың ғылыми-практикалық міндеті болып табылады. Халықты үнемдеу арқылы экономикаға несие беру мәселесі елде өсіп келе жатқан сыртқы борыш пен оның қызмет көрсетуі үшін төлемдермен байланысты.*

*The problem of attracting investments in the real sector of the economy is one of the most urgent today. Discussions around the events, the conduct of which will help to solve this problem, are quite multifaceted. Nevertheless, it seems extremely topical to use domestic sources of investment financing – savings of the population. In the face of distrust on the part of Western investors and the underdevelopment of the government securities market, building investment potential by accumulating and using the savings of the population is a scientific and practical task. The problem of lending to the economy through savings of the population is becoming especially relevant in connection with the country's growing external debt and payments for its servicing.*

ГРНТИ 06.73.45

### **К. Р. Досанова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>kymbat@mai.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

*Явления цикличности и кризисов в развитии социально-экономических систем закономерно проявляются как на макро-, так и на микроуровне и являются одной из предпосылок банкротства предприятий. В связи с увеличением масштабов банкротств на первый план в менеджменте выдвигаются процессы антикризисного регулирования и управления предприятиями и отраслями экономики. Как показывает мировой опыт, антикризисный процесс (процесс реализации антикризисных процедур применительно к деятельности предприятий-должников) в условиях рыночной экономики – это управляемый процесс, включающий в себя два блока процедур: антикризисное регулирование и антикризисное управление.*

*Антикризисное регулирование представляет собой систему мер организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства по обеспечению экономической безопасности государства, по защите предприятий от кризисных ситуаций, по предотвращению банкротств, по обеспечению и правовому регулированию процедур банкротства.*

*Ключевые слова: государство, цикличность, регулирование, экономика, воздействие, кризисные ситуации.*

## **ВВЕДЕНИЕ**

Антикризисное регулирование – это политика правительства, направленная на защиту предприятий от кризисных ситуаций и на

предотвращение их банкротства. Она осуществляется на мезо- и макроуровне и представляет собой систему.

Регулирование может быть регламентированным законодательством и творческим.

Государственное антикризисное регулирование – это макроэкономическая категория, отражающая отношения, возникающие при организационно-экономическом и правовом воздействии государства для защиты предприятий от кризисных ситуаций, предотвращения банкротства или прекращения их дальнейшего функционирования.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Для антикризисного регулирования необходима база надежных данных, создание специфической методики исследований, привлечение высококвалифицированных специалистов, проведение исследований, а также разработка, принятие и осуществление мер, стабилизирующих состояние экономики. В этом направлении государственные органы осуществляют регулирование следующих видов:

– правовое – создание правовой основы антикризисного регулирования, проведение экспертизы на предмет выявления случаев фиктивного и преднамеренного банкротства;

– методическое – методическое обеспечение проведения мониторинга состояния предприятий, профилактики их банкротства, судебных процедур, а также санации в случае возникновения факта несостоятельности;

– информационное – учет и анализ платежеспособности крупных, а также экономически и социально значимых предприятий;

– экономическое и административное - применение эффективных мер и методов воздействия на экономику с целью ее стабилизации;

– организационное – создание условий для цивилизованного разрешения всех споров по поводу несостоятельности должника;

– социальное – социальная защита работников предприятия-банкрота, выражающаяся в создании рабочих мест для них, их переподготовке, выплате пособий;

– кадровое – поиск и подготовка специалистов по антикризисному управлению предприятиями, повышение уровня их квалификации;

– экологическое – защита окружающей природной среды от загрязнения в результате деятельности предприятия.

С целью стабилизации экономики применяются следующие методы государственного воздействия на состояние предприятий:

– экономические – налоги, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, кредитно-финансовые механизмы, приватизация, реструктуризация задолженности и др.;

– административные – принятие и корректировка законодательства и контроль его соблюдения.

Государственное регулирование предполагает проведение экономической политики по различным направлениям.

– Фискальная (бюджетно-налоговая) политика представляет собой регулирование с помощью государственного бюджета и налогообложения, т. е. предусматривается установление на определенном уровне степени зависимости предприятия от бюджета. Такая политика проявляется в следующем:

– в период спада производства – в увеличении объемов финансирования общественных работ, государственных программ по оказанию поддержки важным для экономики предприятиям;

– в период подъема – в уменьшении налогов с населения и предприятий, что ведет к повышению платежеспособного спроса населения и возможностей для инвестирования у предприятий и, следовательно, к оживлению экономики;

– в любой период – в налоговом регулировании, которое выражается в увеличении льгот для предприятий, функционирующих в желательных для государства сферах экономики, для малых предприятий и предприятий, осуществляющих реконструкцию, техническое перевооружение или расширение действующего производства; в установлении моратория на уплату обязательных платежей; в замораживании начисления пеней; в предоставлении рассрочки и отсрочки погашения долга, в возможности получения налогового кредита .

Структурная политика реализуется в процессе приватизации имущества государственных предприятий. В этой области намечены следующие направления: пересмотр принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственным имуществом, усиление роли государства в процессе реформирования отношений собственности, усиление государственного контроля в государственном секторе экономики. Особенно это касается тех предприятий, которые обеспечивают научно-техническую и технологическую независимость страны как неотъемлемую часть национальной безопасности.

Монетарная (денежно-кредитная) политика представляет собой целенаправленное управление государства банковским процентом денежной массой и кредитами, которые, в свою очередь, воздействуют на потребительский и инвестиционный спрос.

Она выражается в оказании финансовой поддержки на безвозмездной основе и на условиях льготных кредитов жизненно важным для экономики предприятиям. Эта политика проявляется также и в том, что Национальный банк РК, воздействуя на коммерческие банки и нормируя их обязательные резервы, тем самым стимулирует выдачу кредитов. Кроме того, покупка и продажа ценных бумаг государства и иностранной валюты влияют на экономический рост и инфляцию: покупка ведет к увеличению денежной массы, продажа – к ее снижению.

Научно-техническая политика состоит в обеспечении комплексного развития науки и техники, что предполагает следующие меры: выбор приоритетных направлений в развитии науки и техники; государственная поддержка их развития путем финансирования; осуществление прогрессивной амортизационной и инвестиционной политики; совершенствование системы оплаты труда научных работников; участие в международном научно-техническом сотрудничестве и др.

Промышленная политика направлена на преобразование отраслевой структуры промышленности в ходе государственного регулирования промышленности региона, в т. ч. на реструктуризацию предприятий, создание системы стратегического корпоративного планирования и финансового мониторинга, формирование системы информационной поддержки промышленности.

В настоящее время происходит процесс внутренней перегруппировки сил, заставляющий вчерашних олигархов развернуться в сторону более активной и финансово ощутимой поддержки национальной экономики.

Амортизационная политика – это оптимизация формирования затрат по использованию основных фондов путем выбора наилучшего варианта исчисления амортизации.

Инвестиционная политика нацелена на регулирование темпов роста производства, ускорение НТП, изменение отраслевой структуры экономики. Основная задача здесь видится в освобождении государства от функции основного инвестора и создании условий для привлечения частных инвестиций в экономику.

Прогнозирование и планирование занимают не последнее место в системе государственного регулирования.

Индикативное планирование, основанное на анализе развития экономики, осуществляется в соответствии с имеющимися ресурсами. Результатом являются основные макроэкономические показатели в плановом периоде: темпы роста валового национального продукта и национального дохода, уровень инфляции, безработицы, минимального размера оплаты

труда (МРОТ), дефицит бюджета, процентные ставки и др. Определяются способы их достижения и регулирования в случае их невыполнения.

Ценовая политика состоит в регулировании цен на товары и услуги первой необходимости и на продукцию монополистов с помощью определения предельных или фиксированных цен, предельных коэффициентов изменения цен, предельных уровней рентабельности.

Внешнеэкономическая политика предполагает обеспечение условий для притока иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предпринимателей на мировой рынок с помощью таможенных тарифов, протекционизма принятия соответствующих законов.

Социальная политика является одним из важнейших направлений государственного регулирования.

Однако нельзя забывать и о таких проблемах антикризисного регулирования, как неприятие руководителями предприятий давления со стороны местной администрации, нежелание раскрыть финансовую и производственную информацию о своем бизнесе, убежденность в том, что в условиях экономической нестабильности составлять программы финансового оздоровления предприятий бесперспективно, отсутствие опыта у руководителей в подготовке конкретных финансовых предложений.

Банкротство предприятий несет в себе созидательную силу. Главная его цель видится в проведении структурной перестройки всего народного хозяйства страны в соответствии с рыночным спросом населения при условии достижения прибыльности работы каждого предприятия. Антикризисный менеджмент выполняет роль оберега предприятия в момент совершения скачка его жизнедеятельности на новый уровень.

В ходе реализации этой цели определяется выгода от антикризисного регулирования и управления предприятиями для всех участников этого процесса.

Для экономической системы современного общества:

- формирование новой отраслевой структуры экономики, приспособленной к рынку;
- переориентация экономических отношений, стимулирующих формирование рынка;
- разгосударствление и приватизация имущества предприятий;
- создание стимула для развития предпринимательской деятельности, что способствует совершенствованию материально-технической базы предприятий, повышению культуры производства;
- высвобождение в результате ликвидации предприятия трудовых, производственных и финансовых ресурсов, которые становятся основой для развития новых предприятий;



– сохранение и расширение позиций на рынке наиболее сильными и адаптивными к изменениям внешней среды предприятиями, что ведет к повышению эффективности экономики в целом;

- рациональное и экономное использование природных ресурсов;
- формирование новой культуры делового общения.

Для государства:

- погашение задолженности по бюджетам всех уровней с учетом пеней и штрафов;
- возвращение предприятия в качестве субъекта налогообложения после восстановления его финансового благополучия;
- повышение экспортного потенциала страны;
- лучшее использование местных сырьевых ресурсов;
- формирование информационных баз данных о состоянии каждого предприятия, которые можно использовать в иных системах регулирования и управления, а также при проведении научных исследований;
- совершенствование законодательной и нормативно-методической основы в свете рыночных отношений;
- возможность учиться жить по цивилизованным законам мира и сотрудничать в этой области со всеми зарубежными странами, обеспечивая тем самым допуск себе на международный рынок.

Для населения:

- расширение потребительского рынка, производство нужных людям товаров;
- повышение культуры обслуживания потребителей, стимулирование их лояльности к выпускаемой продукции;
- формирование новых ценностей и идеалов;
- влияние развития системы банкротства на создание рабочих мест для специалистов в этой области;
- создание условий для повышения уровня профессионализма специалистов высокой квалификации, в которых нуждается антикризисный менеджмент, а это значит, что с опытом вырабатывается умение эффективно управлять деятельностью предприятий;
- развитие благотворительной деятельности.

Для кредиторов:

- получение шанса спасти свои деньги;
- снижение риска от невозвращения долга.

Для персонала предприятия-должника:

- создание новых рабочих мест или получение полезной и ценной работы;

- повышение культуры труда, улучшение его условий;
- усиление ответственности работников и повышение их деловой активности;
- защита работников от невыплаты им заработной платы и увольнений в результате реорганизации предприятия.

Для предприятия-должника:

- влияние жесткой конкуренции на развитие производства, деловую предприимчивость;
- создание уникальных возможностей, чтобы избавиться от кадрового «балласта», собрать и сплотить команду проверенных в деле профессионалов, которые могут помочь предприятию выстоять, а в дальнейшем захватить новые позиции на рынке;
- повышение эффективности использования всех его ресурсов;
- защита от неблагоприятных последствий конкуренции;
- предоставление возможности освободиться от бремени долгов;
- формирование банка профилактических и оздоровительных мероприятий, применяемых к несостоятельным либо потенциально несостоятельным предприятиям;
- возможность реорганизации производства, его обновления, получения квалифицированных консультаций арбитражного управляющего;
- предоставление шанса взять «новый старт», возобновив свою деятельность, а в результате вновь обрести финансовую стабильность;
- стимулирование инвестирования, не поощряя его непосредственно, но смягчая последствия неудач в ходе ведения бизнеса.

Включает целостную совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, направленных на защиту предприятий от кризисных ситуаций и предотвращение банкротства.

Функциональными элементами системы антикризисного регулирования являются: мониторинг состояния предприятий, маркетинг изменения отраслевой структуры хозяйства, прогнозирование и планирование, принятие управленческих решений и распоряжений, координирование и организация их выполнения, введение системы стимулов, учет и контроль результатов функционирования хозяйства. Все они находятся в тесной взаимосвязи и непрерывном взаимодействии друг с другом.

Особую роль играет мониторинг. От его чувствительности зависит степень реактивности работы всей системы.

Механизмами (энергией), приводящими данную систему в действие и обеспечивающими ее функционирование, являются: выработка стратегии, политики и принципов антикризисного регулирования и учреждение его

участников; наработка законодательной и нормативно-методической базы; технология контроля, включающая мониторинг; изучение изменений факторов внешней среды, оказывающих воздействие на предприятия; принятие мер, направленных на преодоление неплатежей.

Основная задача института несостоятельности (банкротства) заключается в том, что коль скоро потери кредиторов оказались неизбежными, эти потери должны быть распределены между ними наиболее справедливым образом. В соответствии с этой позицией принципами антикризисного регулирования являются:

- создание правовой основы цивилизованных предпринимательских отношений в условиях несостоятельности предприятий;
  - ограничение до разумных пределов государственного и административного влияния на деятельность неплатежеспособных предприятий, демократический подход к решению судьбы предприятия-должника;
  - предоставление честным должникам возможности возобновления своей деятельности и создание условий для возрождения отечественного бизнеса
  - сохранение перспективных предприятий, имеющих временные финансовые трудности, и оказание им помощи;
  - введение системы безопасных мер для всех участников предпринимательства и экономической деятельности государства при банкротстве предприятий;
  - защита предприятия от влияний споров и тяжб, приводящих к ускорению его развала;
  - защита интересов всех участников банкротства, причем отдается приоритет интересам кредиторов;
  - справедливое распределение конкурсной массы, которая составляет все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и подлежащее распродаже.
- Участниками антикризисного регулирования являются различные службы и организации.

## ВЫВОДЫ

Антикризисное регулирование – это политика правительства, направленная на защиту предприятий от кризисных ситуаций и на предотвращение их банкротства.

Государственное регулирование предполагает проведение экономической политики по различным направлениям:

- фискальная (бюджетно-налоговая) политика;
- монетарная (денежно-кредитная) политика;
- структурная политика;
- научно-техническая политика;
- промышленная политика;
- ценовая политика;
- инвестиционная политика;
- прогнозирование и планирование;
- социальная политика;
- внешнеэкономическая политика.

Банкротство предприятий несет в себе созидательную силу. Главная его цель видится в проведении структурной перестройки всего народного хозяйства страны в соответствии с рыночным спросом населения при условии достижения прибыльности работы каждого предприятия. Антикризисный менеджмент играет роль оберега предприятия в момент совершения скачка его жизнедеятельности на новый уровень. В ходе реализации этой цели определяется выгода от антикризисного регулирования и управления предприятиями для всех участников этого процесса.

Функциональными элементами системы антикризисного регулирования являются: мониторинг состояния предприятий, маркетинг изменения отраслевой структуры хозяйства, прогнозирование и планирование, принятие управленческих решений и распоряжений, координирование и организация их выполнения, введение системы стимулов, учет и контроль результатов функционирования хозяйства

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Петухов, Д. В.** Антикризисное управление: Учебный курс (учебно-методический комплекс) – М. : ЭКМОС, 2015. – 230 с.
- 2 Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 620 с.
- 3 **Гусев, В. И.** Антикризисное управление : Конспект лекций. – М. : МИЭМП, 2016. – 104 с.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

К. Р. Досанова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>

### Мемлекеттік басқарушылық реттеу

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

K. R. Dosanova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>

### State anti-crisis regulation

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Әлеуметтік-экономикалық жүйелерді дамытудағы циклдік және дағдарыстың құбылыстары, әрине, макро- және микро- деңгейлерде де көрінеді және кәсіпорындарды банкроттыққа алудың алғышарттарының бірі болып табылады. Банкроттық масштабының ұлғаюына байланысты дағдарысқа қарсы реттеу және экономиканың кәсіпорындары мен секторларын басқару процестері басқаруда бірінші орынға шығады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, нарықтық экономикадағы дағдарысқа қарсы үдеріс (борышкерлік кәсіпорындардың қызметіне қатысты дағдарысқа қарсы рәсімдерді енгізу үдерісі) бақыланатын үдеріс болып табылады, ол дағдарысты басқару және дағдарысты басқарудың екі блокты қамтиды.*

*Дағдарысқа қарсы реттеу – мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету, дағдарыстық жағдайдан кәсіпорындарды қорғау, банкроттықты болдырмау, банкроттық рәсімдерін қамтамасыз ету және құқықтық реттеу үшін мемлекет тарапынан ұйымдастырушылық, экономикалық және реттеуші әсер ету шаралары жүйесі.*

*The phenomena of cyclicality and crises in the development of socio-economic systems are naturally manifested both at the macro- and micro-levels and are one of the prerequisites for the bankruptcy of enterprises. In connection with the increase in the scale of bankruptcies, the processes of anti-crisis regulation and management of enterprises and sectors of the economy are brought to the forefront in management.*

*As the world experience shows, the anti-crisis process (the process of implementing anti-crisis procedures in relation to the activities of debtor enterprises) in a market economy is a controlled process that includes two blocks of procedures: anti-crisis regulation and crisis management.*

*Anti-crisis regulation is a system of measures of organizational, economic and regulatory impact on the part of the state to ensure the economic security of the state, to protect enterprises from crisis situations, to prevent bankruptcies, for ensurance and legal regulation of bankruptcy procedures.*

**К. Р. Жунусов<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail:<sup>1</sup>zhugi@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**ОСОБЕННОСТИ ИСТОЧНИКОВ  
ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Любая организация является самоокупающейся или самофинансируемой системой, которая должна обеспечивать рентабельную работу. В связи с этим особое значение приобретают источники финансирования организации.*

*Руководство организации должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Таким образом, тема моего исследования является актуальной и важной, так как от того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура и насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависят финансовое благополучие организации и результаты её деятельности.*

*Главной целью является проведение теоретических и практических исследований механизма формирования, размещения и использования источников финансирования предприятия.*

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

**ВВЕДЕНИЕ**

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к «кровеносной системе», обеспечивающей жизнедеятельность организации.

Поэтому забота о финансах является отправным моментом деятельности любого субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение.

Основными источниками информации для анализа формирования и размещения финансовых ресурсов организации служат отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, об изменении капитала, о движении денежных средств, о целевом использовании полученных средств, приложение к балансу и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

«Источник средств (Source of Financing) – это условное название какой-либо статьи в пассивной стороне бухгалтерского баланса, трактуемой как совокупность капитала собственников и обязательств, т.е. задолженности, предприятия перед третьими лицами» [1].

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Каждая статья пассива означает, по сути, вклад соответствующего лица (собственники, кредиторы, государственные органы, банки и др.) в финансирование активов данной организации.

При нормальном функционировании организации те, кто профинансировал её деятельность, смогут получить вложенные ими средства в объеме, означенном в балансе или даже превышающем его. Обособление источников средств в балансе предопределяется сутью и природой двойной записи.

Как правило, источники средств появляются как результат целенаправленных действий - например, получение банковского кредита означает приток денежных средств на расчетный счет и одновременно появление в пассиве баланса источника этих средств в виде задолженности перед банком.

Вместе с тем источники могут возникать в известном смысле спонтанно как результат финансово-хозяйственной деятельности – например, выявление финансового результата за отчетный период сопровождается необходимостью начисления и уплаты налога на прибыль, что выражается в обособлении в пассиве баланса статьи «Задолженность по налогам и сборам», т.е. в составе источников появляется новый источник.

Нередко тот или иной источник образуется с целью идентификации плана использования средств фирмы. Необходимо особо подчеркнуть, что источник средств следует отличать от собственно средств. Источник – это искусственная конструкция, обусловленная применением двойной записи в учете.

«Оценка структуры источников проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. В соответствии с этим различны подходы к анализу» [2].

Так, внешние пользователи (банки, поставщики и др.) оценивают изменение доли собственных средств организации в общей сумме источников средств с точки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск нарастает с уменьшением доли собственных источников средств.

Внутренний анализ структуры источников имущества связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности организации. Основными критериями выбора являются степень риска, цена источника финансирования, условия его использования, срок уплаты долга и др.

Альтернативные источники финансирования, доступные для организации, предполагают различную степень незащищенности от риска, вплоть до возможности утраты контроля над организацией.

При этом важно оценить, куда вкладываются собственные и заемные средства – в основные фонды и в другие внеоборотные активы или в мобильные оборотные средства. Хотя с финансовой точки зрения повышение доли оборотных средств в имуществе и благоприятно для организации, это не означает, что все источники должны направляться только на рост оборотных средств.

«Анализ состава и структуры финансовых источников начинается с оценки их динамики и внутренней структуры. При этом особое внимание уделяют анализу движения источников заемных средств, рассматривая такие пассивы, как долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, включая авансы, полученные от покупателей и заказчиков, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные пассивы» [3].

При этом выявляется тенденция изменения объема и доли кредитов банков и займов, не погашенных в срок. Увеличение их абсолютной суммы и доли свидетельствует о наличии у организации серьезных финансовых затруднений.

Затем проводятся сравнение векторов структурной динамики актива и пассива баланса и оценка факторов, влияющих на соотношение собственных и заемных источников, а, следовательно, и на финансовую устойчивость организации.

К числу важнейших факторов, обусловленных внутренними и внешними условиями работы организации, как правило, относят:

– различия величин процентных ставок за кредит и ставок дивидендов. Если процентные ставки за кредит ниже ставок дивидендов, то следует

повышать долю заемных средств. Долю собственных средств целесообразно увеличить тогда, когда ставка дивиденда ниже процентной ставки за кредит;

– сокращение или расширение деятельности организации, в связи с чем сокращается или увеличивается потребность в привлечении заемных средств для образования необходимых товарно-материальных запасов;

– накопление излишних или слабо используемых запасов устаревшего оборудования, материалов, готовой продукции, товаров для продажи, отвлечение средств в образование сомнительной дебиторской задолженности, что также приводит к привлечению дополнительных заемных средств;

– использование факторинговых операций (продажа долгов дебиторов банку).

Итогом совершенных расчетов является сравнение привлечения дополнительных источников финансовых ресурсов и их использования.

Консервативная модель предполагает, что варьирующая часть оборотных активов также покрывается долгосрочными источниками финансирования. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности формально нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине оборотным активам. Безусловно, данная модель носит искусственный характер и на практике не применяется.

Компромиссная модель считается наиболее реальной. Внеоборотные активы, системная часть оборотных активов и определенная доля (например, половина) варьирующей части оборотных активов финансируются за счет долгосрочных источников. Чистый оборотный капитал равен сумме системной части оборотных активов и половины их варьирующей части.

Безусловно, в отдельные моменты времени организация может иметь излишние оборотные активы, что отрицательно сказывается на прибыли; однако это рассматривается как плата за поддержание риска потери ликвидности на должном уровне.

Далее, необходимо сделать несколько замечаний. Во-первых, предпочтительность той или иной модели следует считать условной потому, что для каждой из них характерен тот или иной значимый вид риска.

Во-вторых, эти модели не следует рассматривать как непосредственное руководство к действию, поскольку в реальной жизни строгое следование любой из описанных моделей попросту невозможно. Модели дают лишь общее представление о стратегии управления оборотными активами и источниками их покрытия, помогают понять суть того или иного подхода.

В-третьих, анализ ситуации и выявление модели, которая свойственна организации или представляется желательной, имеют особое значение с позиции перспективного финансового планирования.



В-четвертых, реализация модели чаще всего осуществляется не путем варьирования долгосрочными источниками финансирования, а управлением величиной оборотных активов и краткосрочных пассивов.

Безусловно, не исключается варьирование величиной как собственного капитала (путем расчета суммы прибыли, которая может быть выплачена в виде дивидендов), так и долгосрочных пассивов (привлечение или погашение долгосрочных кредитов).

## ВЫВОДЫ

У каждой организации в зависимости от профиля ее деятельности, социального и технического состояния есть потребность в привлечении источников финансирования. Если в результате привлечения источников финансирования эффективность деятельности организации повышается, то с полным основанием можно говорить о целесообразности сделанных вложений. При этом встает вопрос, за счет каких источников произошел прирост – собственных или заемных.

Если основной упор был сделан на заемные средства, т.е. кредиты, займы и кредиторскую задолженность, то очевидно, что в последующие периоды этих источников может и не быть, по крайней мере, в прежних размерах. В подобном случае повышение мобильности имущества имеет нестабильный характер, ибо увеличение доли заемных средств свидетельствуют об усилении финансовой неустойчивости организации и повышении степени ее финансовых рисков, а также об активном перераспределении (в условиях инфляции и невыполнения в срок финансовых обязательств) доходов от кредиторов к организации должнику.

При этом риск предпринимательской деятельности увеличивается в связи с тем, что обязательства, взятые в связи с долгом, должны выполняться независимо от доходов организации. Не следует забывать и об ограничении деловой активности организации, в связи с принятием ею долговых обязательств:

– утрате права полного распоряжения имуществом, предоставляемым в залог;

– возможных затруднениях в последующем получении кредита и т.д.

Минимальным риск будет у тех организаций, которые строят свою деятельность на основе собственных источников. В то же время доходность деятельности таких организаций, как правило, невысока, поскольку эффективность использования заемных средств в большинстве случаев оказывается более высокой, чем собственных. Если главным источником прироста имущества явились собственные средства организации, значит

высокая мобильность имущества не случайна и должна рассматриваться как постоянный финансовый показатель организации.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Ковалёв, В. В. Финансы. – М. : Проспект, 2015. – 610 с.
- 2 Лисовская, И. А., Основы финансового менеджмента. – М. : ТЕИС, 2016. – 120 с.
- 3 Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент. – М. : ЭКСМО, 2014. – 768 с.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

К. Р. Жунусов<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>

### Кәсіпорын қаржыландыру көздерінің ерекшеліктері

<sup>1,2</sup>С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,

Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

K. R. Zhunusov<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>

### Features of enterprise financing sources

<sup>1,2</sup>S. Toraighyrov Pavlodar State University,

Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Кез келген ұйым тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ету керек, өзін-өзі қолдайтын және өзін-өзі қаржыландыру жүйесі болып табылады. Осыған байланысты ұйымды қаржыландыру көздері аса маңызды болып табылады. Басқару, ресурстарды қандай көздер есебінен айқын болуы тиіс, бұл кез келген қызмет саласында жұмыс істейтін болады, олардың капиталы инвестиция болып табылады. Өйткені оның құрылымы оңтайлы болып табылады және ол негізгі және айналымдағы қаражаттан айналады қаншалықты ақылға қонымды, қаржы әл-ауқаты ұйымдастыру және оның қызметінің нәтижелері байланысты. Капитал, экономикалық тұлғаны бар қалай, өзекті және маңызды болып табылады. Негізгі мақсаты – теориялық және практикалық зерттеу венчурлық қаржыландыру қалыптастыру механизмін, орналастыру және пайдалану жүзеге асыру болып табылады.*

*Any organization is a self-supporting or self-financing system that must provide cost-effective work. In this connection, the sources of financing of the organization become especially important. The management of the organization should clearly realize the origin of resources of its activities and in which areas of activity it will invest its capital. Thus, the topic of my research is relevant and important, since the financial well-being of the organization and the results of its activities depend on how much the business entity has, how optimal its structure is and how much it is appropriately transformed into fixed and circulating funds. The main goal is to conduct theoretical and practical studies of the mechanism for the formation, placement and use of sources of financing for the enterprise.*

ГРНТИ 06.73.45

**Э. С. Искакова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail: <sup>1</sup>disupova@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ  
КРЕДИТНЫМ РИСКОМ 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 – риск», 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<sub>i</sub>) и объемом продаж (O<sub>i</sub>):

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

А совокупная величина расходов определяется удельными расходами на единицу потребленных ресурсов (С<sub>j</sub>) и объемом потребленных ресурсов (O<sub>j</sub>)

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

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 во 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 удельные 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.

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 **Сатова, Р. К.** Проблемы финансовой устойчивости банка / Р. К. Сатова, 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 14.05.18.

Э. С. Искакова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>

**Коммерциялық банктің кредиттік тәуекелдерді басқару тетігін жетілдіру**

<sup>1,2</sup>С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,

Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

E. S. Iskakova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>**Improvement of the credit risk management mechanism of the commercial bank**

<sup>1,2</sup>S. Toraighyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Бұл мақалада Қазақстандағы банк жүйесінің дамуының қазіргі кезеңі жүйелі дағдарыстардан кейінгі кейбір тұрақтандыру және қалыпты дамуымен сипатталады. Коммерциялық банктер әртүрлі функцияларды орындайды және өздері мен басқа шаруашылық субъектілері арасында күрделі қарым-қатынас жасайды, олар несие, есеп айырысу, депозиттер және басқа да операцияларды жүзеге асырады. Сонымен қатар, банктік қызмет көптеген тәуекелдерге ұшырайды, олардың бағаланбауы кредиттік мекемелердің бұзылуына және банкрот болуына әкеліп соғады, бұл олардың клиенттеріне және акционерлеріне зиян тигізеді.*

*Қаржылық нәтижелерді талдау және қазіргі заманғы жағдайларда банктің қызметінің тиімділігі банктерде басқарушылық шешімдерді қабылдау және банктер мен олардың клиенттері арасында сенімді және өзара тиімді қатынастарды орнату үшін негіз болып табылады.*

*Бүгінгі күні елдегі экономикалық жағдай өзгеріп, ең алдымен коммерциялық банктердің жұмыс істеуі үшін жағдай туындаса, олардың мақсаттарына қол жеткізу негізінен банктің тұрақтылығын нығайту арқылы мүмкін болады. Қаржылық қызмет банктердің мамандануы болғандықтан, коммерциялық банктің қаржылық көрсеткіштерін талдаудың ролін асыра бағалау мүмкін емес.*

*Modern stage of development of the Kazakhstani banking system 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.*

ГРНТИ 06.81.19

**А. Е. Кабылбек**

магистрант, факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail.ru: kabylbek\_altynai@mail.ru

**ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Данная статья посвящена исследованию особенностей операционной деятельности как фактора конкурентоспособности предприятия в современных условиях.*

*В статье рассматривается операционная деятельность как фактор конкурентоспособности предприятия и формирование на его основе конкретных практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта за счет совершенствования его операционной деятельности.*

*В статье рассматриваются теоретические аспекты операционной деятельности и ее роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Потому что, одной из важнейших составляющих конкурентоспособности предприятия является его операционная эффективность, так как, опираясь на рациональное использование имеющихся ресурсов, предприятие способно быстро реагировать на изменение внешних условий и внедрять инновации.*

*Потребности в повышении конкурентоспособности предприятий за счет совершенствования операционной деятельности определены формированием новой структуры производства, освоением наиболее эффективных форм хозяйствования в несырьевых отраслях производства товаров и услуг. Повышение конкурентоспособности любого экономического объекта представляет собой эволюционный процесс, который обусловлен невозможностью принятия эффективных управленческих решений на основе только предшествующего опыта, который требует создания специфических моделей и механизмов мобилизации научно-технического, финансово-экономического, производственно-технологического, социального и организационного потенциалов предприятий.*

*Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, операционная деятельность.*

## ВВЕДЕНИЕ

В качестве одной из основных задач Стратегии социально-экономического развития «Казахстан-2050» предполагается формирование в Казахстане мощного, многоотраслевого, сбалансированного промышленного комплекса. Для реализации этого стратегического направления необходимо обеспечить, прежде всего, конкурентоспособность казахстанских предприятий, как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Как отметил Президент Республики Казахстан Н. А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана от 17 января 2014 года «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее»: «К цели 2050-го года мы будем двигаться в непростой глобальной конкуренции. Предстоящие десятилетия таят немало вызовов, о которых мы уже знаем, и много непредвиденных ситуаций, новые кризисы на глобальных рынках и в мировой политике» [1].

В настоящее время в Республике Казахстане осуществляется развитие экономики по модели повышения конкурентоспособности предприятий в приоритетных отраслях, имеющих способность производить товары, оказывать услуги, т.е. удовлетворять экономический спрос.

Предприятия осуществляют свою деятельность на рынке в условиях жесткой конкуренции. Те из них, которые проигрывают в этой борьбе, становятся банкротами. Для того, чтобы не обанкротиться, хозяйствующие субъекты должны постоянно отслеживать изменения рыночной среды, нарабатывать методы противодействия негативным моментам для сохранения своей конкурентоспособности.

Основой эффективной конкурентной стратегии субъектов предпринимательства выступают наличие знаний и достоверной информации о структуре рынка, характере конкуренции на нем, оценка внутреннего потенциала компании и определение направлений достижения конкурентных преимуществ. Перед компаниями возникают множество альтернатив, но в итоге кропотливой работы субъекты рынка выбирают наиболее эффективную реально осуществимую стратегию развития, которая способна обеспечить ей конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Одной из важнейших составляющих конкурентоспособности предприятия является его операционная эффективность, так как, опираясь на рациональное

использование имеющихся ресурсов, предприятие способно быстро реагировать на изменение внешних условий и внедрять инновации. Потребности в повышении конкурентоспособности предприятий за счет совершенствования операционной деятельности определены формированием новой структуры производства, освоением наиболее эффективных форм хозяйствования в несырьевых отраслях производства товаров и услуг. Повышение конкурентоспособности любого экономического объекта представляет собой эволюционный процесс, который обусловлен невозможностью принятия эффективных управленческих решений на основе только предшествующего опыта, который требует создания специфических моделей и механизмов мобилизации научно-технического, финансово-экономического, производственно-технологического, социального и организационного потенциалов предприятий. Отсюда вытекает необходимость активизации исследований в направлении формирования механизма устойчивого процесса повышения уровня конкурентоспособности предприятия посредством совершенствования операционной деятельности, глубокого теоретического и методического анализа сущности экономической категории «конкурентоспособность предприятия», ее основных факторов и методик оценки.

Предприятия функционируют на рынке, как правило, в условиях очень жесткой конкуренции. Если компания оказалась в борьбе проигравшим, оно уходит с рынка и становится банкротом. Чтобы сохранять позицию на рынке, фирме необходимо непрерывно отслеживать любые изменения, происходящие в рыночной среде, вырабатывать собственные способы противодействия негативным воздействиям для сохранения конкурентоспособности.

Предприятие производит продукцию, выполняет работы, предоставляет услуги в соответствии с организацией обычной и чрезвычайной деятельности. Обычная деятельность включает операционную, финансовую и инвестиционную. Операционная деятельность включает основную деятельность и другие виды деятельности, результатом которых является производство и реализация продукции, работ, услуг и получение соответствующих доходов.

В Энциклопедическом словаре-справочнике руководителя предприятия дается следующее определение операционной деятельности – как деятельности деятельности организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели, либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т. е. производством промышленной продукции, выполнением строительных работ, сельским хозяйством, продажей товаров, оказанием услуг общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и др. [2].

В Международных стандартах финансовой отчетности под операционной деятельностью понимается основная деятельность компании, а также прочая деятельность, исключая финансовую и инвестиционную [3].

Несколько иное определение дается в учебнике «Операционный менеджмент» Капинос Г. И.: «операционная деятельность – это деятельность, которая осуществляется в рамках операционной системы с целью создания любой полезности путем преобразования входов (ресурсов всех видов) в выходы (готовые продукты и услуги)» [4].

Надыров А. Ф. под операционной деятельностью понимает совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг [5].

Аманбаев У. А. в операционную деятельность предприятия включает производственные процессы, которые состоят из хозяйственных операций: снабженческо-заготовительной, непосредственно производственной, финансово-сбытовой и организационной деятельности [6].

Таким образом, большинство авторов современных учебников по экономическим дисциплинам сходятся во мнении, что операционная деятельность – это основная деятельность бизнеса по производству продукции или предоставлению услуг.

Операционная деятельность включает закупку и отпуск в производство материалов, оплату труда, выплаты налогов, несение других расходов, связанных с производством и реализацией, выпуск, реализацию и оплату продукции потребителями. Весь производственно-технологический цикл относится к операционной деятельности [7].

Операционная деятельность характеризуется следующими особенностями:

1 Именно она представляет собой главный компонент хозяйственной деятельности фирмы. Значительная часть персонала компании, значительная доля всех формируемых активов идет на обслуживание этой деятельности. Таким образом, в нормальных условиях прибыль от нее имеет значительный удельный вес.

2 Операционная деятельность предприятия является приоритетной по отношению остальным видам. По этой причине развитие любых других направлений не должно находиться в противоречии с операционной деятельностью.

3 Интенсивность развития приоритетного вида деятельности является главным параметром, используемым для оценки стадий жизненного цикла фирмы.

4 Операционная деятельность ориентирована преимущественно на товарный рынок, тогда как инвестиционная либо финансовая – на финансовый рынок.

5 Все хозяйственные операции, связанные с операционной деятельностью, имеют регулярный характер. По ней частота операций является самой высокой.

6 Осуществление приоритетной деятельности связано с теми средствами, которые уже инвестированы в нее. Будущее инвестирование средств является предметом финансовой либо инвестиционной деятельности. Капитал, инвестированный в приоритетную деятельность, становится операционными активами фирмы. От состава, скорости обращения, сбалансированности и остальных характеристик операционных активов во многом зависит способность организации к генерированию операционной прибыли.

7 Операционная деятельность потребляет большой объем живого труда. В финансовой и инвестиционной деятельности затраты живого труда являются несущественными. Таким образом, способность фирмы генерировать прибыль зависит в значительной степени от квалификационного и профессионального состава персонала, достаточности трудовых ресурсов.

8 Приоритетному виду деятельности присущи специфические операционные риски. Уровень операционной прибыли должен соотноситься в первую очередь с уровнем операционного риска [9].

## ВЫВОДЫ

Таким образом, операционная деятельность играет главную роль в процессе формирования прибыли предприятия. Именно на осуществление этого вида деятельности расходуется значительная доля материальных и трудовых ресурсов. В том случае, если приоритетная деятельность является неэффективной, предприятие может стать банкротом и будет вынуждено уйти с рынка.

Показателями, характеризующими операционный вид деятельности, является выручка и операционные расходы. Прибыль от операционной деятельности является основным показателем эффективности основной деятельности предприятия. Прибыль от операционной деятельности представляет собой доходы от операционной деятельности за вычетом расходов, которые были понесены для генерации данных доходов. Она отражает результат, достигнутый только за счет основной деятельности за определенный период. На практике в подавляющем большинстве случаев употребляется скорректированный с учетом не денежных расходов вариант операционной прибыли – прибыль до выплаты процентов и налогов и начисления амортизации (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, EBITDA). EBITDA, представляет собой выручку за вычетом



расходов, которые фактически были оплачены предприятием за период, или начислены и будут оплачены в следующем периоде.

Операционная деятельность как процесс производства и реализации продукции требует постоянного наличия оборотных средств – запаса материалов, незавершенного производства, готовой продукции, остатков средств в расчетах с поставщиками и потребителями. Процесс производства также предполагает постоянное наличие текущих обязательств – остатков кредиторской задолженности поставщикам, персоналу, бюджету и т.д. Текущие обязательства фактически представляют собой беспроцентный кредит, предоставленный предприятию поставщиками, сотрудниками, государством, и предназначенный для частичного финансирования оборотных активов. Оборотные активы и текущие обязательства отражаются в балансе, их разность представляет собой чистый оборотный капитал (Net Working Capital, NWC), т.е. ту часть оборотных активов, которую предприятию приходится финансировать за счет платных источников финансирования – процентного долга и собственных средств. Динамика остатков оборотных активов отражает эффективность управления финансовым циклом, в ходе которого ресурсы и произведенный продукт постоянно циркулируют, превращаясь друг в друга и принося прибыль бизнесу. Чем больше NWC, тем больше платных источников капитала отвлекается на финансирование текущих нужд бизнеса и тем, в общем случае, ниже эффективность управления оборотным капиталом.

Операционная деятельность предприятия не может осуществляться только за счет оборотных активов. Управление в необоротными активами, переносящими свою стоимость на продукт в течение нескольких производственных циклов, в отличие от одного для оборотных активов, является инвестиционной деятельностью бизнеса. Основными видами в необоротных активов, используемых в основной деятельности бизнеса, являются основные средства и нематериальные активы. Инвестирование в эти виды активов и их продажа должны являться частью плана развития предприятия, соответствовать выбранной руководством стратегии.

Таким образом, операционная деятельность предприятий характеризуется обширной системой показателей. Важнейшим из них в условиях свободных рыночных отношений являются такие, как спрос на продукцию и объем производства, величина предложения и производственная мощность предприятия, издержки и цены на продукцию, потребность ресурсов и инвестиций, объем продаж и общий доход. Состояние производства также характеризуется его эффективностью, психологическими параметрами, степенью использования достижений научно-технического прогресса, местом и ролью работника в производственных процессах.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Захаров, А. Н.** Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. – 2004. – № 1–2.
- 2 **Калашникова, Л. М.** Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. – 2003. – № 11.
- 3 **Миронов, М. Г.** Ваша конкурентоспособность. – М. : Альфа-Пресс, 2004.
- 4 **Дементьева, А. В.** Конкурентоспособность международных компаний // Маркетинг. – 2000. – № 3.
- 5 **Завьялов, П. С.** Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : Учеб. пособие. – М. : Инфра-М, 2001.
- 6 **Старовойтов, М. К., Фомин, П. А.** Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/200-5/12.shtml>.
- 7 **Фатхутдинов, Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
- 8 **Зулькарнев, И. У., Ильясова, Л. Р.** Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.
- 9 **Данилов, И. П.** Проблемы конкурентоспособности электрической продукции. – М. : Пресс-сервис, 1997.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*А. Е. Қабылбек*

### **Операциялық қызмет бәсекелестік факторы ретінде**

Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. E. Kabylybek*

### **Operational activity as a factor of competitiveness of the enterprise**

Faculty of Public Administration, Business and Law  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.



*Аталмыш мақала қазіргі заманғы жағдайда кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің факторы ретінде танылған операциялық қызметтің ерекшеліктерін зерттеуге арналған.*

*Мақалада операциялық қызметті кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің факторы және оның негізінде шаруашылық субъектінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін нақты операциялық қызметті жетілдіру арқылы нақты практикалық ұсыныстарды қалыптастыру қарастырылады.*

*Мақалада кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудегі операциялық қызметтің теориялық аспектілері және оның ролі қарастырылады. Компанияның бәсекеге қабілеттілігінің ең маңызды компоненттерінің бірі оны пайдалану тиімділігі болып табылады, өйткені қолда бар ресурстарды ұтымды пайдалану негізінде кәсіпорын өзгеретін сыртқы жағдайларға тез жауап беруге және инновацияларды енгізуге қабілетті. Кез келген шаруашылық субъектісінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру – бұл кәсіпорынның ғылыми, техникалық, қаржылық, экономикалық, өндірістік, технологиялық, әлеуметтік және ұйымдық әлеуетін жұмылдырудың нақты модельдері мен тетіктерін жасауды талап ететін бұрынғы тәжірибе негізінде тиімді басқарушылық шешімдерді қабылдау мүмкін еместігінен туындаған эволюциялық үдеріс.*

*Операциялық қызметті жетілдіру есебінен кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру қажеттілігі жаңа өндіріс құрылымын қалыптастыру, тауарлар мен қызметтерді өндірудің шикізаттық емес секторларында басқарудың ең тиімді нысандарын дамыту арқылы анықталады.*

*The given article is devoted to research of the operational activity features as the factor of competitiveness of the enterprise in modern conditions.*

*The article deals with operational activities as a factor of the enterprise's competitiveness and the formation on its basis of concrete practical recommendations for increasing the competitiveness of an economic entity through the improvement of its operating activities.*

*The theoretical aspects of operational activity and its role in ensuring the competitiveness of the enterprise in modern conditions are considered in the article. Because, one of the most important components of the company's competitiveness is its operational efficiency, since, based on the rational use*

*of available resources, the enterprise is able to quickly respond to changing external conditions and introduce innovations.*

*The need to increase the competitiveness of enterprises due to the improvement of operating activities is determined by the formation of a new production structure, the development of the most effective forms of management in non-primary sectors of production of goods and services. Increasing the competitiveness of any economic entity is an evolutionary process that is caused by the inability to make effective managerial decisions based on only previous experience, which requires the creation of specific models and mechanisms for mobilizing the scientific, technical, financial, economic, industrial, technological, social and organizational potentials of enterprises.*

**Т. Ж. Калиев<sup>1</sup>, А. М. Манат<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет Государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>магистрант, Факультет Государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail: <sup>1</sup>talapzhan.kaliev94@gmail.com ; <sup>2</sup>adil.601@mail.com

**АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

*В настоящей статье рассмотрены основные аспекты управления персоналом в США, а также принципы формирования американской модели управления. Автором рассмотрена история становления американской модели менеджмента. Раскрываются психологические аспекты управления персоналом в США, а также влияние американского менталитета на становления менеджмента. Одна из основных особенностей американского менеджмента и менеджеров – деловая активность, то есть высокая предприимчивость и умение вести дело. Главные принципы при выборе персонала в этой связи – настойчивость, целеустремленность, умение доводить начатое дело до логического конца. Еще одна важная черта, присущая всем представителям современного американского менеджмента – стремление к доходу. Исследованы методы по совершенствованию системы управления персоналом. Раскрыта структура системы управления человеческими ресурсами в США. Выявлены основные тенденции в развитии систем управления персоналом в США. Проанализированы основные проблемы в сфере управления человеческими ресурсами.*

*Ключевые слова: управление персоналом, менеджмент, зарубежный опыт управления.*

**ВВЕДЕНИЕ**

Менталитет американцев сформировался не случайным образом, а благодаря особым чертам характера переселенцев из Старого Света. С развитием бизнеса появился и особый, американский подход к управлению персоналом. Люди нуждаются в управлении с тех пор, как начали

объединяться в группы для достижения общих целей. Менеджмент как наука впервые появился в США. Именно американским промышленникам пришла в головы мысль, что неправильно увеличивать прибыль предприятия, бесконечно увеличивая количество работников. Основной целью менеджмента было получение максимальной прибыли путем снижения затрат на содержание рабочей силы.

Со временем сформировалась целая школа менеджмента. Именно эффективный менеджмент наряду с капиталом называют главной составляющей экономического развития США. Американский подход пользуется большим успехом в странах Европы, Австралии, Новой Зеландии, Канаде.

Данная статья рассматривает вышеуказанные факты более подробно и раскрывает особенности американского опыта управления персоналом.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Америка в свое время пережила «земельную лихорадку» и «золотую лихорадку». Эта земля была и остается богатой золотом, серебром, лесами с пушным зверем, реками, богатыми рыбой. Со всего мира сюда съезжались авантюристы, охотники за быстрыми деньгами, предприниматели из Европы и бедные крестьяне в поисках новой жизни. Основной мотив – быстрое обогащение. Для достижения успеха нужно было быть хитрым, активным, не совсем и не всегда честным, сильным духом и с особым складом ума (сейчас бы сказали «с предпринимательской жилкой»). Традиция полагаться только на себя и лежит в корне современного американского индивидуализма.

Американская система управления строится на обостренном честолюбии, амбициозности, оптимизме и уверенности в себе. Без этих качеств практически невозможно сделать карьеру в США. Американцу свойственно брать на себя слишком много, даже будучи неуверенным в успехе. В коллективе типичной американской компании никто никому не доверяет. Улыбчивый коллега за соседним столом – потенциальный враг, соперник. Конкуренция поощряется управляющими. Степень честолюбия каждого сотрудника вовсе не секрет для менеджеров, благодаря чему они эффективно манипулируют сознанием работников для достижения наилучшего результата, заметим, своего результата, так как между управляющими каждого уровня также огромная конкуренция. На этом принципе сформирована система менеджмента любой американской компании. Ключевые особенности управления персоналом американских компаний: Строго формализованная система управления. Абсолютно формальные отношения в коллективе вообще и с подчиненными в частности. Единоличное принятие решений

на каждом уровне, равно как и ответственность за них. Принятие на работу исключительно исходя из деловых качеств. Заработная плата связана только с личной производительностью. Не осуществляется обучение персонала. Все сотрудники являются специалистами в узкой сфере. Отсутствие гарантий для работников. Есть как плюсы, так и минусы американского подхода к управлению персоналом.

В американской компании сотрудника никто никогда не станет обучать профессии. В этом есть своя логика: человек должен инвестировать в образование собственные средства, и они к нему вернуться в виде высокой оплаты труда. При первой же оплошности сотрудника могут без сожаления уволить, несмотря на большой стаж безупречной работы в компании и невзирая на личные обстоятельства человека. В США нет понятия декретного отпуска до года или, тем более, трех лет. Максимум, что гарантируют молодой маме – это пара месяцев.

Подход может показаться жестким и даже жестоким. Но есть и положительные стороны. Американцы могут менять не только работу, но даже профессию несколько раз в течение жизни. Нам не понять, как может воспитатель детского сада вдруг в 40 лет стать востребованным юристом. А в Америке такое возможно, потому что практически отсутствует дискриминация по возрасту. В странах СНГ женщину репродуктивного возраста без детей могут просто не взять на работу, а если у нее уже есть дети, то могут и нанять, но будут платить существенно меньше, чем мужчине на аналогичной должности. Внешность, пол, возраст, раса, сексуальная ориентация – все это не имеет никакого значения при приеме на работу в американскую компанию. Более того, в этой стране юристов у работодателя могут быть очень большие проблемы при малейшем подозрении в дискриминации по тому или иному признаку. Время от времени на слуху громкие процессы, когда компания в суде вынуждена доказывать, что человек не был принят на работу вовсе не из-за цвета кожи или сексуальной ориентации. Только профессионализм имеет значение.

## ВЫВОДЫ

В этой статье были рассмотрены основные аспекты американского менеджмента, история его становления и национальные особенности.

При американском подходе никто не будет прощать сотруднику ошибки только потому, что он отдал предприятию 20 лет своей жизни. Зато на многих российских предприятиях молодежь не может сколько-нибудь продвинуться, будь она даже очень талантлива, так как все интересные и хорошо оплачиваемые должности заняты специалистами пенсионного

возраста. Таким образом, в Америке комфортнее молодым, а в СНГ лучше защищены специалисты с большим стажем. В целом же американский подход кажется более честным и прозрачным ровно до тех пор, пока сотрудник не заболит, не родит или не примет неправильное решение, пусть даже первое за 10 лет работы. Американцы уверены, что именно такой подход привел Америку к экономическому чуду. Но никто в здравом уме не может назвать, например, Японию отсталой страной, где подход к управлению персоналом диаметрально противоположный.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Гуревич, Е. А. О возможности прямого заимствования опыта японского менеджмента в России. // Журнал «Финансовый менеджмент». – 2001. – № 6. – С. 91.

2 Егоршин, А. П. Управление персоналом учебное пособие. // НИМБ. – 2001.

3 Зайкина, К. А., Юнусбаева, В. Ф. Формальные и неформальные методы управления персоналом как способ повышения производительности в коллективе // «Экономика и социум» – Электронное научно-практическое периодическое издание.

4 Кузнецова, А. Р., Ягафарова, В. А. Образование как ключевой фактор повышения конкурентоспособности страны // Высшее образование сегодня. – 2013. – № 1. – С. 31–33.

5 Кузнецова, А. Р., Кадыров, Э. М. Основные социально-экономические индикаторы развития системы образования в России и в мире. // Высшее образование сегодня. – 2013. – № 3. – С. 18–21.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

Т. Ж. Калиев<sup>1</sup>, М. А. Манат<sup>2</sup>

Американдық тәжірибеде қызметкерлерді басқару

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

T. Z. Kaliyev<sup>1</sup>, M. A. Manat<sup>2</sup>

### American experience in personnel management

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law

S. Toraighyrov Pavlodar State University,

Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Бұл мақалада Америка Құрама Штаттарында кадрларды басқарудың негізгі аспектілері, сондай-ақ американдық басқару моделін қалыптастыру қағидалары қарастырылады. Автор американдық басқару моделін қалыптастыру тарихын қарастырады. АҚШ-тағы персоналды басқарудың психологиялық аспектілері, сондай-ақ американдық менталитеттің басқаруды қалыптастыруға әсер етуі ашылады. Америкалық менеджменттің және менеджерлердің негізгі ерекшеліктерінің бірі – іскерлік белсенділік, яғни жоғары кәсіпкерлік және бизнесті жүргізу қабілеті. Осыған байланысты персоналды таңдаған кездегі басты қағидастар – бұл табандылық, мақсаттылық, бизнесті логикалық мақсатқа жету мүмкіндігі. Американдық заманауи американдық басқарудың барлық өкілдеріне тән тағы бір маңызды элемент – табысқа деген ұмтылыс.*

*Персоналды басқару жүйесін жетілдіру әдістері зерттелді. Америка Құрама Штаттарында адам ресурстарын басқару жүйесінің құрылымы ашылады. Америка Құрама Штаттарында персоналды басқару жүйесін дамытудың негізгі бағыттары анықталды. Адам ресурстарын басқару саласындағы негізгі мәселелер талданды.*

*This article examines the main aspects of personnel management in the United States, as well as the principles of the formation of the American management model. The author considers the history of the formation of the American management model. The psychological aspects of personnel management in the US are disclosed, as well as the influence of the American mentality on the formation of management. One of the main features of American management and managers is business activity, that is, high enterprise and ability to conduct business. The main principles when choosing personnel in this regard are perseverance, purposefulness, the ability to bring the deal to the logical end. Another important feature inherent in all representatives of modern American management is the desire for income.*

*The methods for improving the personnel management system have been studied. The structure of the human resource management system in the United States is disclosed. The main trends in the development of personnel management systems in the United States are revealed. The main problems in the sphere of human resources management are analyzed.*

**А. А. Кожанова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail:<sup>1</sup>asema@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**МЕХАНИЗМЫ СТРАХОВАНИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ**

*В настоящей статье рассматривается, что развитие мировых финансовых рынков, характеризующееся усилением процессов глобализации, интернационализации, либерализации, оказывает непосредственное влияние на всех участников мирового экономического пространства, основными членами которого являются крупные финансово-кредитные институты, производственные и торговые корпорации. Все участники мирового рынка непосредственно ощущают на себе влияние всех вышеперечисленных процессов и в своей деятельности должны учитывать новые тенденции развития финансовых рынков. Число рисков, возникающих в деятельности таких компаний, существенно увеличилось в последние годы. Это связано с появлением новых финансовых инструментов, активно используемых участниками рынка. Применение новых инструментов хотя и позволяет снизить принимаемые на себя риски, но также связано с определенными рисками для деятельности участников финансового рынка. Поэтому все большее значение для успешной деятельности компании приобретает в настоящее время осознание роли риска в деятельности компании и способность риск-менеджера адекватно и своевременно реагировать на сложившуюся ситуацию, принять правильное решение в отношении риска. Для этого необходимо использовать различные инструменты страхования и хеджирования от возможных потерь и убытков, набор которых в последние годы существенно расширился и включает как традиционные приемы страхования, так и методы хеджирования с использованием финансовых инструментов.*

*Ключевые слова: инвестиции, страхование, банковская система, банк, риск, финансовые результаты, методы оценки, механизм.*

**ВВЕДЕНИЕ**

Сегодня инвестиционная деятельность стала активно развивающимся сегментом российского рынка. Этому в существенной мере способствовало своевременное и масштабное распространение в стране качественного методического и расчетного инструментария по инвестиционному проектированию и анализу. Ситуация, сложившаяся на российском инвестиционном рынке, выдвигает проблему объективной оценки и управления рисками инвестиционных проектов в разряд наиболее актуальных.

Целью анализа риска инвестиционного проекта является формирование достоверного представления у лиц, осуществляющих подобную оценку (участников проекта и/или инвесторов), о реальной величине рисков успешного выполнения как отдельных фаз, этапов или работ, так и проекта в целом.

Инвестиционный проект (ИП) можно рассматривать как модель прогнозируемых денежных потоков. Выявление неопределенности, свойственной денежным потокам может являться начальным условием анализа риска проекта.

Денежный поток ИП (англ. Cash flow, CF) – это зависимость от времени денежных поступлений и платежей при реализации порождающего его проекта, определяемая для всего расчетного периода.

Значение денежного потока характеризуется:

- Притоком, равным размеру денежных поступлений;
- Оттоком, равным платежам на этом шаге;

– Сальдо (активным балансом, эффектом), равным разности между притоком и оттоком.

Для получения справедливых результатов оценки денежные потоки будущих периодов нужно привести к определенному моменту времени – дисконтировать. Основной экономической норматив, используемый при дисконтировании – коэффициент (ставка) дисконтирования, который выражается в долях единицы или в процентах в год.

Приведенная стоимость (PV) = будущая стоимость (FV) коэффициент дисконтирования; Коэффициент дисконтирования =  $(1/(1+i)^n)$ ; где  $i$  – процентная ставка;  $n$  – число периодов.

Используемый в расчетах коэффициент дисконтирования характеризует желаемый темп приращения капитала, в принципе, он может определяться субъективно. Но, для получения более точных результатов расчетов, его значение



должно выбираться в соответствии с реалиями конкретных финансового и инвестиционного рынков.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

При самостраховании организация должна быть готова нести расходы на создание дополнительных внутренних служб ведения регистрационных записей, дел по искам, сбора и анализа данных по прошлым убыткам. Эти работы могут быть организованы не только внутри предприятия в рамках отдела по управлению риском, но и поручены независимым исполнителям. В любом случае экономия на страховых премиях должна быть сопоставима с затратами на такие работы.

Резервные фонды создаются в соответствии с требованиями законодательства и устава предприятия. Могут формироваться как общие, так и целевые резервные фонды.

Важнейшим условием для эффективного использования самострахования как метода защиты от рисков является адекватное определение размера фонда риска – он должен соответствовать возможностям предприятия и его потребностям. Как правило, его формирование происходит на протяжении нескольких лет, при этом существует вероятность, что средства будут исчерпаны до того, как он достигнет планируемой величины.

Резерв на покрытие непредвиденных расходов в рамках компенсационного метода управления рисками, связанными с реализацией инвестиционных и инновационных проектов, должен составлять 10 % в каждом месяце реализации проекта от общей суммы инвестиционных затрат. Используя этот механизм нейтрализации рисков, нужно учесть, что создание резервных фондов, хотя и позволяет быстро возместить понесенные предприятием финансовые потери, однако «замораживает» использование достаточно ощутимой суммы финансовых ресурсов. В результате этого снижается эффективность использования собственного капитала предприятия, усиливается его зависимость от внешних источников финансирования. Это определяет необходимость оптимизации сумм резервируемых финансовых ресурсов с позиций предстоящего их использования для нейтрализации лишь отдельных видов рисков. К числу таких рисков могут быть отнесены некоторые не-страхуемые виды рисков и большинство финансовых рисков допустимого уровня, расчетная стоимость предполагаемого ущерба по которым невысока.

Другой формой самострахования является учреждение кэптивной страховой компании. Английское слово «кэптив» (captive), означающее «зависимый от чего-либо», довольно точно передает основную особенность

кэптив-ных компаний, которая заключается в их полной юридической и реальной зависимости от учредителя.

В системе методов управления рисками предприятия основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации (методам защиты от рисков, методам снижения рисков).

Внутренние механизмы нейтрализации финансовых рисков представляют собой методы минимизации их негативных последствий, выбираемых и осуществляемых в рамках самого предприятия.

Объекты использования внутренних механизмов нейтрализации – это все виды допустимых рисков, значительная часть рисков критической группы, а также нестрахуемые катастрофические риски, если они принимаются предприятием в силу объективной необходимости.

Преимуществом использования внутренних механизмов нейтрализации рисков является высокая степень альтернативности принимаемых управленческих решений, не зависящих от других субъектов хозяйствования. Они исходят из конкретных условий осуществления деятельности предприятия и его возможностей, позволяют в наибольшей степени учесть влияние внутренних факторов на уровень рисков в процессе нейтрализации их негативных последствий.

Все мероприятия по снижению рисков могут быть разделены на дособытийные (планируются и осуществляются заблаговременно) и послесобытийные (планируются и осуществляются после того, как непредвиденное событие уже произошло).

В целом методы защиты от рисков могут быть классифицированы в зависимости от объекта воздействия на два вида: физическая защита, экономическая защита.

**Физическая защита** заключается в использовании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа, наём охраны и т.д.

Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Методы экономической защиты включают:

- избежание риска;
- лимитирование концентрации риска;
- хеджирование;
- диверсификацию;
- создание специальных резервных фондов (фонды самострахования или фонд риска);

Избежание риска – это метод, который заключается в разработке таких мероприятий, которые полностью исключают конкретный вид. К числу основных из таких мер относятся:

– отказ от осуществления операций, уровень риска по которым чрезмерно высок. Использование этой меры носит ограниченный характер, так как большинство операций предприятия связано с осуществлением основной производственно- коммерческой деятельности, обеспечивающей регулярное поступление доходов и формирование прибыли;

– отказ от использования в высоких объёмах заёмного капитала. Снижение доли заёмных финансовых средств в хозяйственном обороте позволяет избежать потери финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем такое избежание риска влечёт за собой снижение возможности получения дополнительной суммы прибыли на вложенный капитал;

– отказ от чрезмерного использования оборотных активов в низколиквидных формах. Повышение уровня ликвидности активов позволяет избежать риска неплатёжеспособности предприятия в будущем периоде. Однако это лишает предприятие дополнительных доходов от расширения объёмов продажи продукции в кредит и порождает новые риски, связанные с нарушением ритмичности операционного процесса из-за снижения размера страховых запасов сырья, материалов, готовой продукции;

– отказ от использования временно свободных денежных активов в краткосрочных финансовых вложениях. Эта мера позволяет избежать депозитного и процентного риска, однако порождает инфляционный риск, а также риск упущенной выгоды.

Формы избежания риска лишают предприятие дополнительных источников формирования прибыли, а соответственно отрицательно влияют на темпы его экономического развития и эффективность использования собственного капитала. Поэтому в системе внутренних механизмов нейтрализации рисков их избежание должно осуществляться очень взвешенно при следующих основных условиях:

– если отказ от одного риска не влечёт возникновения другого риска более высокого или однозначного уровня;

– если уровень риска несопоставим с уровнем доходности операции по шкале «доходность-риск»;

– если потери по данному виду риска превышают возможности их возмещения за счёт собственных финансовых средств предприятия;

– если размер дохода от операции, генерирующей определённые виды риска, незначителен, т.е. занимает неощутимый удельный вес в формируемом положительном денежном потоке предприятия;

– если операции не характерны для деятельности предприятия, носят инновационный характер и по ним отсутствует информационная база, необходимая для определения уровня рисков и принятия соответствующих управленческих решений.

Лимитирование концентрации риска – это установление лимита. Этот метод используется обычно по тем видам рисков, которые выходят за пределы их допустимого уровня, т.е. по операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска.

Лимитирование реализуется путём установления на предприятии соответствующих внутренних нормативов в процессе разработки финансовой политики. Эта система нормативов может включать:

– предельный размер (удельный вес) заёмных средств, используемых в хозяйственной деятельности. Этот лимит устанавливается отдельно для операционной и инвестиционной деятельности предприятия, а в ряде случаев – и для отдельных операций (финансирования реального инвестиционного проекта; финансирования формирования оборотных активов и т.п.);

– минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме. Этот лимит обеспечивает формирование «ликвидной подушки», характеризующей размер резервирования высоколиквидных активов с целью предстоящего погашения неотложных финансовых обязательств предприятия. В качестве «ликвидной подушки» в первую очередь выступают краткосрочные финансовые вложения предприятия, а также его краткосрочная дебиторская задолженность;

– максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю. Размер кредитного лимита устанавливается при формировании кредитной политики предприятия;

– максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке. Лимитирование депозитного риска осуществляется в процессе использования данного финансового инструмента инвестирования капитала предприятия;

– максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента. Эта форма лимитирования направлена на снижение концентрации несистематического (специфического) риска при формировании портфеля ценных бумаг;

– максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность. За счёт этого норматива обеспечивается лимитирование риска неплатёжеспособности, инфляционного риска, а также кредитного риска.

Методом снижения финансовых рисков является хеджирование. Хеджирование – это система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений.

В широком толковании «хеджирование» характеризует процесс использования любых механизмов уменьшения риска возможных финансовых потерь – как внутренних (осуществляемых самим предприятием), так и внешних (передачу рисков другим хозяйствующим субъектам – страховщикам). В узком значении термин «хеджирование» характеризует внутренний механизм нейтрализации финансовых рисков, основанный на страховании рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущем (как правило, производных ценных бумаг – деривативов).

Контракт, который служит для страховки от рисков изменения курсов (цен), носит название «хедж», а хозяйствующий субъект, осуществляющий хеджирование – «хеджер». Этот метод даёт возможность зафиксировать цену и сделать доходы или расходы более предсказуемыми. При этом риск, связанный с хеджированием, не исчезает. Его берут на себя спекулянты, т.е. предприниматели, идущие на определённый, заранее рассчитанный риск.

Существует две операции хеджирования: хеджирование на повышение и хеджирование на понижение.

Хеджирование на повышение (хеджирование покупкой) представляет собой операцию по покупке срочных контрактов или опционов. Хедж на повышение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховаться от возможного повышения цен (курсов) в будущем. Он позволяет установить покупную цену намного раньше, чем был приобретён реальный товар. Хеджер, осуществляющий хеджирование на повышение, страхует себя от возможного повышения цен в будущем.

Хеджирование на понижение (хеджирование продажей) – это биржевая операция с продажей срочного контракта. Хеджер, осуществляющий хеджирование на понижение, предполагает совершить в будущем продажу товара, и поэтому, продавая на бирже срочный контракт или опцион, он страхует себя от возможного снижения цен в будущем. Хедж на понижение применяется в тех случаях, когда товар необходимо продать позднее.

В зависимости от используемых видов производных ценных бумаг различают следующие механизмы хеджирования финансовых рисков.

1 Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов – это механизм нейтрализации рисков по операциям на товарной или фондовой биржах путём проведения противоположных сделок с различными видами биржевых контрактов.

Принцип механизма хеджирования с использованием фьючерсных контрактов основан на том, что если предприятие несёт финансовые потери

из-за изменения цен к моменту поставки как продавец реального актива или ценных бумаг, то оно выигрывает в тех же размерах как покупатель фьючерсных контрактов на такое же количество активов или ценных бумаг и наоборот.

2 Хеджирование с использованием опционов – характеризует механизм нейтрализации рисков по операциям с ценными бумагами, валютой, реальными активами или другими видами деривативов. В основе этой формы хеджирования лежит сделка с премией (опционом), уплачиваемой за право (но не обязательство) продать или купить в течение предусмотренного опционным контрактом срока ценную бумагу, валюту, реальный актив или дериватив в обусловленном количестве и по заранее оговорённой цене.

3 Хеджирование с использованием операции СВОП – характеризует механизм нейтрализации рисков по операциям с валютой, ценными бумагами, долговыми финансовыми обязательствами предприятия. В основе операции «своп» лежит обмен (покупка-продажа) соответствующими финансовыми активами или финансовыми обязательствами с целью улучшения их структуры и снижения возможных потерь.

## ВЫВОДЫ

В числе основных задач, решение которых является важным для формирования эффективной системы страхования финансовых рисков, следует отметить следующие:

1 Формирование адекватной законодательной базы, что является необходимым условием развития института страхования вообще и его максимального вовлечения в содействие экономическому развитию и росту экономики;

2 Создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за всей страховой деятельностью, что особенно важно на этапе становления национальной системы страхования;

3 Поэтапная интеграция национальной системы в международный страховой рынок, который характеризуется углублением взаимозависимости отдельных национальных рынков.

Для достижения поставленных целей и задач должна быть реализована следующая стратегия развития страхового рынка:

На первом этапе приоритет отдается развитию национальных страховых компаний, созданию налоговых стимулов и инвестиционных инструментов, а также системы государственного регулирования и надзора.

Второй этап характеризуется ростом капитализации рынка, усилением контроля за надлежащим использованием созданных стимулов, постепенной

либерализацией условий деятельности иностранного капитала на национальном рынке.

Третий этап предполагает интеграцию в мировую экономику, предоставление иностранным страховым компаниям национального режима.

Необходимо проведение комплекса мер, направленных на корректировку системы страхования в разрезе осуществляемых видов страховой деятельности. При этом важно ориентироваться на международные стандарты классификации по видам страхования.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Гвозденко, А. А.** Основы страхования : Учебник. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 304 с.

2 **Гвозденко, А. А.** Финансово-экономические методы страхования : Учебник. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 184 с. : ил.

3 **Зубец, А. Н.** Маркетинговые исследования страхового рынка. – М. : центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 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 14.05.18.

*A. A. Kozhanova<sup>1</sup>, P. B. Sartova<sup>2</sup>*

### **Инвестициялық тәуекелдерді сақтандыру механизмдері**

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. A. Kozhanova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

### **Mechanisms of investment risks insurance**

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Бұл мақала жаһандану, интернационалдандыру, ырықтандыру үдерістерін жандандырумен сипатталатын жаһандық қаржы нарықтарының дамуы ірі қаржы-несие мекемелері, өндірістік және сауда корпорациялары негізгі қатысушылары болып табылатын әлемдік экономикалық кеңістіктің барлық қатысушыларына тікелей әсер етеді деп санайды. Әлемдік нарықтың барлық қатысушылары барлық жоғарыда аталған процестердің әсерін тікелей сезінеді және олардың қызметі қаржы нарықтарының дамуындағы жаңа үрдістерді ескеруі керек. Соңғы жылдары мұндай компаниялардың қызметінде туындайтын тәуекелдер саны айтарлықтай өсті. Бұл нарықтық қатысушылардың белсенді пайдаланатын жаңа қаржы құралдарының пайда болуына байланысты. Жаңа құралдарды пайдалану, бірақ ол қабылданған тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді, бірақ сонымен қатар қаржы нарығындағы қатысушылардың қызметіне белгілі бір тәуекелдерді тудырады. Сондықтан компанияның табысты жұмыс істеуі үшін маңыздылығы артып келеді, енді компанияның қызметіндегі тәуекелдің ролі туралы және тәуекел менеджерінің тәуекелді дұрыс шешім қабылдау үшін тиісті және уақытылы әрекет ету қабілетін білу. Ол үшін соңғы жылдарда едәуір кеңейі және сақтандырудың дәстүрлі әдістерін және қаржы құралдарын пайдалана отырып хеджирлеу әдістерін қамтитын ықтимал шығындар мен залалдардан сақтандыру және хеджирлеудің әртүрлі құралдарын пайдалану қажет.*

*This article considers that the development of global financial markets, characterized by the intensification of the processes of globalization, internationalization and liberalization has a direct impact on all participants in the world economic space, the main members of which are large financial and credit institutions, manufacturing and trade corporations. All participants of the world market directly feel the influence of all the above processes and in their activities must take into account new trends in the development of financial markets. The number of risks arising in the activities of such companies has increased significantly in recent years. This is due to the emergence of new financial instruments, actively used by market participants. The use of new instruments, although it allows to reduce the risks assumed, but also involves certain risks for the activities of participants in the financial market. Therefore, the increasing importance for the successful operation of the company now acquires an awareness of the role of risk in the activities of the company and the ability of the risk*

*manager to react to the current situation adequately and in a timely manner, to make the right decision with regard to risk. To do this, it is necessary to use various insurance and hedging instruments against possible losses and damages, the collection of which has significantly expanded in recent years and includes both traditional methods of insurance and hedging methods using financial instruments.*

ГРНТИ 06.81.12

**Д. Ж. Маметеков<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>manar72@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ**

*В настоящее время проблеме устойчивости предприятия посвящены работы многих отечественных ученых, но до сих пор в исследованиях отсутствует единая трактовка сущности финансово-экономической устойчивости организации. В некоторых исследованиях анализ устойчивости дополняется рекомендациями по её повышению. Ещё реже рассматривается процесс оперативного управления финансовой устойчивостью на уровне предприятия, но именно такое управление финансовой устойчивостью в системе внутреннего аудита позволит выявить тенденции в развитии событий, поможет принять обоснованные управленческие решения для предупреждения, снижения или устранения негативного влияния складывающихся соотношений между финансовыми результатами производственно-хозяйственной деятельности и затратами на её осуществление.*

*Названные обстоятельства обуславливают необходимость выявления внутренних резервов повышения финансовой устойчивости организаций путем проведения аналитических процедур по оценке финансовой устойчивости в системе внутреннего аудита.*

*Ключевые слова: финансы, инвестиции, вложения, регулирование, кредит, банковская система, экономика.*

**ВВЕДЕНИЕ**

При определении содержания «общей устойчивости» предприятия необходимо прежде всего отличать устойчивость от стабильности



экономического развития, которая, во-первых, исключает колебания показателей экономической динамики, а во-вторых, предполагает, что на протяжении достаточно длительного отрезка времени объемы производства либо растут и падают в неизменном темпе, либо остаются прежними. В то же время производство может оставаться устойчивым и тогда, когда они снижаются либо остаются неизменными. Это объясняется тем, что устойчивость и стабильность характеризуют динамику общественного воспроизводства с несколько разных сторон. Стабильность отражает лишь темп экономического развития, тогда как устойчивость выражает его качественную структуру – соотношение между ресурсами и потребностями.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

По мнению В. Г. Артеменко, М. В. Белендер, общая устойчивость предприятия заключается в таком движении денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления денежных средств над их расходованием. По нашему мнению, данная формулировка понятия «общая устойчивость» носит очень узкий характер, так как в нем указана только финансовая сторона устойчивости организации, в то время как предприятие – это система не только финансовых отношений, но и неимущественных (нефинансовых) отношений.

Д. Б. Базаржаков считает, что «общая устойчивость предприятия заключается в способности возвращаться в некоторое установившееся состояние в ответ на нарушение последнего в результате воздействия различных факторов». В своей работе он выделяет следующие структурные составляющие общей устойчивости предприятий:

- капитальная устойчивость – определяется размерами собственного капитала;
- коммерческая устойчивость – зависит от того, насколько органично предприятие «вписывается» в инфраструктуру своего бизнеса;
- организационно-структурная устойчивость – предполагает, что управление и организационная структура предприятия должны соответствовать как стратегическим целям его деятельности, так и выбранным способам их достижения;
- функциональная устойчивость – обеспечивается спецификацией на определенном круге производимой продукции и диверсификацией.

Данное определение общей устойчивости предприятия можно отнести к «универсальным», т.е. автор попытался дать определение «общей устойчивости» организации для всех видов предприятий, не учитывая их

специфику. Именно поэтому данное определение можно уточнять и развивать в зависимости от специфики деятельности исследуемой организации.

Для определения понятия «общая устойчивость» организации конкретной отрасли необходимо учитывать особенности функционирования предприятий, которые оказывают значительное влияние на их структуру и деятельность.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что общая устойчивость организации – это совокупная величина, состоящая из нескольких видов устойчивости, отражающих специфику отрасли деятельности организации.

Рассмотрим более подробно составляющие компоненты понятия «общей устойчивости» организации:

1 При рассмотрении технологической устойчивости как компонента общей устойчивости необходимо рассмотреть специфику технологий производства в отрасли деятельности организации.

2 Как правило, предприятие необходимо рассматривать не только как объект производства, но и как социально-территориальную подсистему, выполняющую широкий спектр функций (демографическую, культурную, рекреационную, природоохранную и т.д.). С учетом расположения организаций возможность выбора работников ограничивается границами одного населенного пункта. Ограниченность выбора опосредованно влияет на качество подготовки работников и качество труда. Следовательно, для достижения социальной устойчивости со стороны организации должны прилагаться максимальные усилия для привлечения наиболее квалифицированных специалистов, что требует повышения уровня культурного быта и медицинского обслуживания и т.д.

3 Финансовую устойчивость организации необходимо рассматривать как совокупность экономических отношений, обеспечивающих непрерывное поддержание оптимальной пропорциональности финансовых ресурсов при осуществлении хозяйственной деятельности. Одним из основных препятствий на пути к финансовой устойчивости организаций является неэффективность системы их управления, низкий уровень ответственности руководителей за последствия принимаемых решений и результаты деятельности.

Не умаляя значения всех составляющих общей устойчивости предприятий, следует особо подчеркнуть значение финансовой устойчивости, влияющей на все компоненты общей устойчивости. Это определяется тем, что достижение остальных видов устойчивости невозможно без вложения финансовых ресурсов, а наличие финансовых ресурсов возможно только при достижении финансовой устойчивости. Следовательно, умение управлять финансовой устойчивостью является первым шагом к достижению общей устойчивости организации.

Чтобы обеспечить «выживание» предприятия в условиях рыночной экономики, управленческому персоналу требуется оценивать возможные и целесообразные темпы его развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов.

Именно на основе информации о финансовом состоянии и финансовой устойчивости у хозяйствующего субъекта появляется возможность получения кредитов, субсидий, дотаций и прочих внешних финансовых ресурсов, и именно поэтому, на наш взгляд, важно постоянно осуществлять контроль за финансовым состоянием предприятия, своевременно принимать меры по устранению влияния негативных факторов.

Проблеме устойчивости предприятия посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых [3]. Однако к настоящему времени в исследованиях не сложилась (отсутствует) единая трактовка сущности финансово-экономической устойчивости предприятия. Во многих работах она рассматривается только с позиции анализа финансового состояния. Реже рассматривается процесс оперативного управления финансовой устойчивостью на уровне предприятия. По нашему мнению, именно такой контроль позволяет выявить тенденции в финансовом состоянии предприятия, способствует принятию необходимых управленческих решений для предупреждения, снижения или устранения негативных факторов, определяющих соотношение между экономическими результатами от производственно-хозяйственной деятельности и затратами на её осуществление. Именно критерий превышения доходов от основного вида деятельности над издержками производства в настоящее время выходит на первый план для обеспечения конкурентоспособности продукции и эффективности производства. В противном случае предприятие обречено на банкротство.

В мировой практике различие трактовок понятия «финансовая устойчивость» объясняется наличием двух подходов к анализу баланса: традиционного и современного функционального анализа ликвидности баланса. На основе традиционного анализа ликвидности баланса финансовая устойчивость предприятия определяется правилами, направленными одновременно на поддержание равновесия его финансовых структур и на избежание рисков для инвесторов и кредиторов, т.е. рассматриваются традиционные правила финансового стандарта [2], которые включают в себя:

– правило минимального финансового равновесия. Ресурсы, используемые для финансирования активов, должны оставаться в распоряжении предприятия в течение срока, соответствующего периоду,

как минимум, равному сроку их замораживания. В самом деле, в силу риска возникновения несоответствия в объемах, времени, скорости оборачиваемости краткосрочных элементов актива и пассива баланса следует предусмотреть запас финансовой прочности, выступающий как сумма превышения величины текущих активов над краткосрочными обязательствами, т.е. надо иметь положительную ликвидность;

– правило максимальной задолженности – краткосрочные долги покрывают кратковременные нужды, т.е. для традиционного финансового стандарта долги играют вспомогательную роль, разрешают вопросы кратковременных финансовых нужд, связанных с сезонностью и т.п. В связи с этим традиционный финансовый стандарт устанавливает предел покрытия задолженности предприятия собственными источниками средств: долго- и среднесрочные долги не должны превосходить половины постоянного капитала, который включает в себя собственные источники средств и приравненные к ним долгосрочные заемные источники средств. Исходя из этого, можно сказать, что соотношение долго- и среднесрочных долгов к постоянному капиталу должно быть меньше или равно соотношению 50/100 или соотношение долго- и среднесрочных долгов к собственным средствам должно быть меньше или равно 1;

– правило максимального финансирования учитывает осуществление предыдущего правила: обращение к заемному капиталу не должно превосходить определенного процента сумм всех предусмотренных вложений, а процент колеблется в зависимости от разных условий кредитования.

Один из авторов, занимающийся функциональным анализом ликвидности баланса, финансовую устойчивость определяет при соблюдении следующих требований:

- поддержание финансового равновесия (как краткосрочного, так и долгосрочного);
- оценка общей задолженности.

На первый взгляд, можно подумать, что речь идет о традиционных правилах финансового стандарта. Однако финансовое равновесие (долгосрочное) здесь имеет иной смысл, так как авторы включают в состав стабильных размещений средств, покрываемых за счет постоянного капитала, помимо вложений в основные средства и нематериальные активы, также потребности в оборотных фондах, под которыми понимается часть постоянного капитала, используемого для формирования оборотных активов. Таким образом, стабильные ресурсы (представляющие собой постоянный капитал) должны полностью покрывать стабильные размещения средств.

Соотношение меньше 100 % свидетельствует о том, что часть стабильных размещений средств была финансирована нестабильными ресурсами, выступающими в форме краткосрочных кредитов и краткосрочной задолженности. Но это положение выявляет финансовую уязвимость предприятия, финансовое равновесие которого зависит от обновления источников финансирования за счет привлечения краткосрочных кредитов. Эти кредиты должны быть ограничены сезонными изменениями потребностей в оборотных средствах.

Что касается краткосрочного финансирования, то здесь исходят из того, что сумма потребности в оборотных фондах (в размере источников собственных оборотных средств) меняется в течение отчетного периода. Эти изменения могут привести:

– либо к изменениям потребности в оборотных фондах (т.е. к излишнему обеспечению предприятия оборотными средствами), в результате чего временно появляются свободные источники собственных оборотных средств;

– либо к недостатку потребности в оборотных фондах (т.е. к недостатку источников собственных оборотных средств для формирования оборотных активов, вследствие чего приходится использовать заемные средства, в том числе краткосрочные банковские кредиты).

Для оценки общей задолженности предприятия (его финансовой устойчивости) указанный автор действует так же, как и авторы, занимающиеся традиционным анализом ликвидности баланса. Но здесь добавляется определение уровня общей задолженности предприятия, установленного путем соотношения величины всех заемных средств с величиной собственных источников средств. Соблюдение вышеуказанных требований позволяет обеспечить так называемое основное равенство денежных средств.

В современной отечественной экономической литературе понятию «финансовая устойчивость» в последнее время посвящено много работ, но до сих пор данное понятие трактуется неоднозначно.

В работе А. Д. Шеремета и Р. С. Сайфулина финансовая устойчивость рассматривается как определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. В результате осуществления каких-либо хозяйственных операций финансовое состояние предприятия может остаться неизменным либо улучшиться или ухудшиться. Исходя из этого, можно сделать вывод, что совершаемые хозяйственные операции являются одной из составляющих, влияющих на изменение финансовой устойчивости предприятия, и именно от качественных характеристик совершаемых операций многое зависит.

Некоторые авторы финансовую устойчивость организации связывают с общей финансовой структурой хозяйствующего субъекта, степенью его зависимости от кредитов и инвесторов. Именно такой точки зрения придерживается В. Г. Соколов и ряд других авторов. По их мнению, соотношение собственных и заемных средств характеризует финансовую устойчивость в долгосрочном плане. Действительно, увеличение доли собственного капитала в источниках финансовых ресурсов способствует укреплению финансовой устойчивости, и наоборот. В той же работе В. Г. Соколов подчеркивает, что «запас источников собственных средств – это запас финансовой устойчивости предприятия при том условии, что его собственные средства больше заемных».

По мнению В. П. Суйца, сущность финансовой устойчивости предприятия заключается в его способности обеспечить свои запасы и затраты соответствующими источниками финансовых ресурсов. Данная точка зрения основана на том предположении, что способность за счет собственных средств обеспечить финансирование материальных оборотных средств означает покрытие за счет соответствующих источников и внеоборотных активов предприятия. Другими словами, это наличие собственных средств в достаточных размерах для финансирования производственно-инвестиционной деятельности. Соответственно, оставшаяся непокрытой собственными средствами величина оборотных активов, не находящихся в материальной форме, должна покрываться краткосрочными обязательствами предприятия, что отвечает общепринятым требованиям и означает платежеспособность предприятия.

Эти точки зрения определены в следующем подходе, который представляют В. Ф. Палий, В. И. Макаров и др. Эти авторы финансовую устойчивость предприятия оценивают по соотношению собственных и заемных средств в активах, темпам накопления собственных средств в результате хозяйственной деятельности, соотношению долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия, достаточному обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками.

В. М. Родионова, М. А. Федотова финансовую устойчивость предприятия характеризуют как «такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска».

Другая группа авторов (М. Р. Ковбасюк, Е. В. Токарь, А. Т. Тамаева) указывает, что предприятие можно считать финансово устойчивым, если состав, структура и движение финансовых ресурсов дают возможность

рассчитаться по обязательствам, обеспечивая при этом бесперебойное ведение хозяйственной деятельности.

## ВЫВОДЫ

Исследование объектов регулирования инвестиционной деятельности коммерческих банков показало, что воздействие государства на отдельные объекты является недостаточным. Более корректным является термин «сфера государственного регулирования», охватывающий всю совокупность объектов воздействия, определенным образом взаимозависимых, и не способных рыночными силами обеспечить взаимные интересы и интересы государства.

Таким образом, сфера государственного регулирования инвестиционной деятельности коммерческих банков включает в себя, прежде всего, содействие формированию предложения инвестиционного капитала, стимулирование спроса на него, а также создание банковского сектора, способного обеспечить перераспределение этого капитала, при сохранении финансовой стабильности самого банковского сектора.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Баймуратов, У.** Финансы Казахстана // Том 2. Избран. научн. труды. – Алматы : БИС, 2005. – 320 с.

2 **Сахариев, С. С., Сахариева, А. С., Сахариева, А. С.** Финансы : Учебник. – Алматы : Юридическая литература, 2004. – 450 с.

3 **Мельников, В. Д.** Основы финансов : Учебник. – Алматы : ТОО «Издательство ЛЕМ», 2005. – 560 с.

4 О банках и банковской деятельности в Республики Казахстан : Закон РК от 31 августа 1995 года № 2444 / Правовая система «Зан» / Медиатека ПГУ.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*Д. Ж. Маметеков<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>*

**Басқарудың бақылау-аналитикалық әдістері негізінде компанияның қаржылық тұрақтылығын арттыру**

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*D. G. Mametkov<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

**Increase of financial stability of the company on the basis of control-analytical methods of management**

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law

S. Toraihyrov Pavlodar State University,

Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Қазіргі уақытта кәсіпорынның тұрақтылығы проблемалары көптеген ресейлік ғалымдардың жұмысына арналған, алайда ұйымның қаржылық-экономикалық тұрақтылығының мәнін біршама түсіндірулері әлі жоқ. Кейбір зерттеулерде тұрақтылықты талдау оны жетілдіру бойынша ұсынымдармен толықтырылады. Толығырақ сирек кәсіпорын деңгейінде қаржылық тұрақтылық жедел басқару процесін талқылайды, бірақ ол ішкі аудит жүйесінің қаржылық тұрақтылығын басқару басқарушылық шешімдер өнеркәсіп және экономикалық қаржылық нәтижелері арасындағы қарым-қатынастарды дамып теріс әсерін болдырмау, азайту немесе жою үшін көмектесу, іс-шаралар даму үрдістерін анықтау, әрекеттер мен оны жүзеге асыру шығындары болады.*

*Бұл жағдайлар Ішкі аудит жүйесіндегі қаржылық тұрақтылықты бағалау үшін аналитикалық процедураларды жүргізу арқылы ұйымдардың қаржылық тұрақтылығын жақсарту үшін ішкі резервтерді анықтауды талап етеді.*

*At present, the problems of enterprise sustainability are covered in the work of many Russian scientists, but so far there is no single interpretation of the essence of the organization's financial and economic sustainability. In some studies, stability analysis is supplemented by recommendations for its improvement. Even less is considered the process of operational management of financial stability at the enterprise level, but it is this management of financial stability in the internal audit system that will allow to identify trends in the development of events, help to make well-founded management decisions to prevent, reduce or eliminate the negative impact of the emerging relationships between the financial results of production and economic activities and costs for its implementation.*

*These circumstances require the identification of internal reserves to improve the financial stability of organizations by conducting analytical procedures to assess financial sustainability in the internal audit system.*



**А. Ж. Мусалимова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail:<sup>1</sup>1967@mai.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

*Многочисленность предпринимателей заметно активизирует в национальном хозяйстве соперничество и конкуренцию, выступает известным гарантом сдерживания монополистических тенденций, инфляционных процессов, роста безработицы. Хозяйственная маневренность, гибкость принятия решений, территориально-пространственная мобильность – все эти черты присущи современному предпринимательству.*

*Исходя из проведенного анализа следует отметить, что в последние годы в Республике Казахстан предпринимательство получило динамичное развитие.*

*В настоящее время предпринимательство в Республике Казахстан получает развитие в разнообразных видах. Особого внимания требует развитие внутреннего рынка, поддержка малого и среднего предпринимательства.*

*Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, предприятие, хозяйствующий субъект, результат, новые подходы, внедрение.*

**ВВЕДЕНИЕ**

На новом этапе развития Казахстан решает широкий круг задач, связанных с повышением конкурентоспособности национальной экономики. Это, прежде всего, такие как реструктуризация экономики, развитие инфраструктуры и институтов рынка, а также преодоление недостатков, унаследованных от предыдущего этапа: несовершенство отраслевой

и технологической структуры; слабая внутренняя интегрированность, недостаточная жизнеспособность производительных сил.

Все это оценки справедливы и в отношении развития предпринимательства. Социально-экономическая роль этого сектора велика как в странах с устоявшейся рыночной экономикой, так и в тех, что только недавно пошли по этому пути.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Зарубежный опыт экономического и социального развития подтверждает, что предпринимательство может стать реальным фактором не только стабилизации, но и роста экономики Казахстана. Малое предпринимательство содействует поддержанию на должном уровне конкуренции, гибкой перестройке производства, ускорению инновационных процессов, формированию социальной направленности рыночных отношений и росту занятости. В связи с этим научный анализ экономических проблем малого бизнеса в Казахстане приобретает особую значимость в условиях реформирования экономики, характеризующейся, в первую очередь структурной перестройкой хозяйства, необходимостью стабилизации воспроизводственных процессов и обеспечения в перспективе устойчивого экономического развития.

На сегодняшний день особую актуальность приобретают проблемы оптимизации государственного и негосударственного воздействия на сектор предпринимательства, отсутствие целостной системы управления предпринимательством на уровне государства и его регионов, конкретного предприятия. Государство нуждается в ряде исследований, посвященных как теоретическим аспектам бизнеса, определению малого и среднего бизнеса, так и изучению практических вопросов создания и эффективного функционирования малых фирм.

В целом можно отметить, что в республике государственная поддержка малого и среднего бизнеса носит многоуровневый характер: осуществляются мероприятия в области снижения налогового бремени, проводится легализация собственности и активов, реализуется комплекс мер по облегчению доступа к кредитным ресурсам, упрощаются административные процедуры и разрешения, организовываются региональные центры поддержки малого и среднего бизнеса как в городах, так и на селе.

В настоящее время со стороны государства находят активную поддержку конструктивные инициативы общественных организаций предпринимателей, в обществе пропагандируется активная жизненная



позиция каждого предпринимателя в создании экономически развитого государства и повышении благосостояния граждан республики.

Тем не менее, предпринимательство в Казахстане продолжает испытывать серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего бизнеса, по устранению административных барьеров и преодолению коррупции.

является описание проблем современного предпринимательства.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

- раскрыть сущность предпринимательства;
- раскрыть тенденции и проблемы становления и развития предпринимательства в Казахстане;
- проанализировать государственную и финансово-кредитную структуру поддержки предпринимательства.

Теоретической основой работы являются научные исследования представителей зарубежной и отечественной экономической мысли, законодательные и нормативные акты Республики Казахстан. В работе также использовались монографические исследования, статьи, опубликованные в периодической печати, данные Агентства Республики Казахстан по статистике, статистические материалы стран СНГ, зарубежные источники, материалы отдельных казахстанских предприятий малого и среднего бизнеса.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его Соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная, каждая из которых находит свои «ниши» в хозяйственной системе [1, с. 67].

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации

дохода. Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению И. Шумпетера, являются главным делом предпринимателя и отличают его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоение нового рынка сбыта; освоение нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой [2, с. 98].

Прежде всего, следует сказать, что под предпринимательством (зачастую, наряду с термином предпринимательство употребляется английский аналог- бизнес) в Республике Казахстан понимается инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от формы собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя (ст. 10 Гражданского кодекса РК) [3].

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав – по выбору вида предпринимательской деятельности, по формированию производственной программы, по выбору источников финансирования, доступу к ресурсам, по сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т.д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т.д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, от динамики спроса и предложения, от уровня цен, т.е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений [4, с. 58].

Вторым условием предпринимательства является ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третьим признаком предпринимательства является ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе.

Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем – значит, делать не то, что делают другие, – считал И. Шумпетер. «Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов – самому эти процессы определять». Предпринимателем в его деятельности движет воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда [1, с. 110].

Предпринимательству свойственны общие черты любой экономической деятельности. В то же время оно характеризуется определенным содержанием, направленностью, последовательностью процедур, проводимых предпринимателем. Рассмотрим общую схему предпринимательства, дающую представление о том, как оно осуществляется.

В большинстве видов предпринимательства для выполнения предпринимательской операции нужны материальные ресурсы в виде сырья, материалов, энергии, готовых товаров. Приобретая недостающие материальные ресурсы М и у их обладателей, предприниматель уплачивает им денежные средства Дм, то есть получает материалы в обмен на деньги. Иногда материальные ресурсы приобретаются путем бартерного обмена. При коммерческом предпринимательстве приобретенные материальные ресурсы могут быть в виде готового товара [1, с. 69].

Третий важнейший вид необходимых для предпринимательства факторов, средств представляют основные фонды в виде зданий, сооружений, помещений, машин, оборудования, аппаратуры, вычислительной и организационной техники. Отсутствующие у предпринимателя основные фонды Оф приходится приобретать, арендовать у их обладателей за деньги До.

Для проведения большинства предпринимательских операций нужна информация в виде сведений, данных, чертежей, технологий, проектов, знаний, документов. Информация в наше время тоже стоит денег. Чтобы

получить недостающую информацию И, предприниматель должен заплатить за нее деньги Ди.

Наряду с упомянутыми факторами предпринимателю могут понадобиться работы и услуги, которые он не способен выполнить собственными силами. За предоставление услуг У надо уплатить деньги Ду. Проводя предпринимательскую операцию, предприниматель затрачивает и собственные ресурсы в виде своей рабочей силы, материалов, денежных средств, информации. Это внутренние затраты, но и они стоят денег, общая сумма которых равна Двн.

Кроме всех указанных ресурсов и форм их получения предпринимателю зачастую приходится прибегать к приобретению отдельных ресурсов в долг, в виде займа. Ведь ему нужны ресурсы, средства еще до того, как они будут возмещены, окуплены в результате продажи товаров и получения денежной выручки Дт. Следовательно предпринимателю необходим начальный капитал. Если такого капитала нет, то приходится его заимствовать.

Заимствование может иметь место в натуральной, вещественной и денежной формах.

Предоставление предпринимателю материальных средств предпринимательской деятельности в виде зданий, помещений, оборудования, машин, других видов материальных ресурсов на определенное время и на условиях внесения платы называют арендой. Иногда договор аренды заключается с правом последующего выкупа арендатором арендуемого имущества.

Чаще заимствование происходит в форме получения денежного кредита у обладателей денежных средств, скажем в банке. Получив кредит, затем придется его вернуть в сумме Дв, превышающей Дк, то есть уплатить проценты за ссуду Дс. Очевидно что

$$Дс = Дв - Дк \quad (1)$$

В итоге предприниматель несет денежные затраты Дз на осуществление операции, которые определяются путем суммирования всех издержек

$$Дз = Др + Дм + До + Ди + Ду + Двн + Дс \quad (2)$$

Если предприниматель осуществляет операцию успешно и получает выручку за проданный товар Дт, превышающую затраты Дз, то в итоге операции образуется прибыль Пр, исчисляемая

$$Пр = Дт - Дз \quad (3)$$

Однако, эта прибыль которую называют валовой прибылью или доходом, не достается предпринимателю полностью. Он получает только часть ее, ибо надо еще уплатить налоги, внести платежи финансовым органам в общей сумме Дн. Это, как мы уже знаем из ранее изученного,

из жизни разнообразные налоги, платежи, такие как налог на добавленную стоимость, налог на прибыль и т.д. Величина налогов и платежей зависит от вида предпринимательской деятельности, используемых ресурсов, предоставляемых льгот. В итоге чистая, остаточная прибыль ПРч, которую получает предприниматель в итоге операции, равна

$$\text{ПРч} = \text{Дт} - \text{Дз} - \text{Дн} \quad (4)$$

Предпринимательство обычно считается целесообразным, если валовая прибыль составляет не менее 20 % от уровня затрат.

Прежде чем создать и зарегистрировать предприятие, официально открыть свое дело, надо выбрать организационно-правовую форму предприятия. Это может быть частное предприятие, товарищество, кооператив, акционерное общество и т.п. Для развертывания предпринимательства необходим стартовый капитал. Это факторы предпринимательской деятельности, средства предпринимательства, деньги. В качестве стартового капитала можно использовать кредит, займы или уставной фонд, который вносят учредители предприятия.

Предприниматель предвидит и избегает негативные последствия своей деятельности. Бизнес – это дело, приносящее доход, который является приоритетным в сравнении с такими элементами предпринимательства как Имидж, рейтинг. Есть понятие «криминальный бизнес», но нет понятия «криминальное предпринимательство».

В некоторых странах существуют школы развития предпринимательства, т. н. бизнес-инкубаторы, где разного рода эксперты: экономисты, юристы, психологи консультируют, обучают предпринимательству, учат разрабатывать бизнес-планы, налаживать контакты с партнерами и т.д.

Развитие предпринимательства несет в себе множество важных преимуществ:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;

- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;

- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;

- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;

- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);

- подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;

- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);

- косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса нередко вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);

- ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

- мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование (например, малый бизнес мобилизует небольшие сбережения граждан, не склонных прибегать к услугам банковской системы, но готовых вкладывать деньги в собственное предприятие; при этом владельцы стремятся экономить и пускать капитал в оборот, даже если их доход невелик);

- снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений (например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и на транспорте, а также в обрабатывающей промышленности);

- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Таким образом, трудно переоценить значимость развития предпринимательства для нашей страны, где оно способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг (в первую очередь – для беднейших слоев, составляющих большинство населения) с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

## ВЫВОДЫ

Веками цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя, Это положение до сих пор справедливо применительно к

ассортименту товаров широкого потребления. Однако в последнее десятилетие на покупательском выборе стали в большей мере сказываться неценовые факторы, такие, как качество товара, скорость его продвижения на рынок, стадия его жизненного цикла, ассортиментная стратегия предприятия и его соперников и т.д.

Поскольку каждый (из этих факторов определяет крутизну кривой эластичности спроса по цене, современный торговый процесс подразумевает комплексный, ориентированный на рынок подход к формированию ценовой стратегии.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 «Основы предпринимательской деятельности» под ред. Осипова Ю. М. – М., 2016.

2 **Грузинов, В., Грибов, В.** Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия. – М., 2017.

3 **Кантарбаева, А. К.** Предпринимательство. институционально-эволюционный подход. – Алматы : «Раритет», 2015.

4 **Кубаев, Е., Кырбасов, Е., Бордоусов, О.** Состояние и направления развития малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане // Журнал «Экономика и статистика» – № 4. – 2014. – С. 56–60.

5 **Бусыгин, А. В.** Предпринимательство. Основной курс. – Т.1. – М. : Экономика», 2013.

6 **Мамыров, Н. К.** Основы предпринимательства. – Алматы : Экономика, 2017.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*А. Ж. Мусалимова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>*

**Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің дамуы**

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. Zh. Musalimova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

**Development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan**

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law

S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Көптеген кәсіпкерлер ұлттық экономиканың бәсекелестігі мен бәсекелестігін айтарлықтай белсендіреді, монополиялық тенденциялардың, инфляциялық процестердің, жұмыссыздықтың осуінің танымал кепілі болып табылады. Экономикалық маневр, шешім қабылдаудың икемділігі, аумақтық-кеңістіктік мобильділік – бұл барлық қазіргі заманғы кәсіпкерлікке тән.*

*Жүргізілген талдау негізінде, соңғы жылдары Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік динамикалық дамығанын атап өту керек.*

*Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік әртүрлі жолдармен дамып келеді. Ішкі нарықтың дамуы, шағын және орта бизнесті қолдау ерекше назар аударуды талап етеді.*

*The large number of entrepreneurs significantly activates rivalry and competition in the national economy, acts as a well-known guarantor of deterrence of monopolistic tendencies, inflationary processes, growth of unemployment. Economic maneuverability, flexibility of decision-making, territorial-spatial mobility – all these features are inherent in modern entrepreneurship.*

*Based on the analysis carried out, it should be noted that in recent years entrepreneurship has developed dynamically in the Republic of Kazakhstan.*

*At present, entrepreneurship is developing in a variety of ways in the Republic of Kazakhstan. The development of the domestic market, support of small and medium-sized business requires special attention.*

**S. K. Mukhayeva<sup>1</sup>, A. M. Esentai<sup>2</sup>, D. E. Babashova<sup>3</sup>,  
T. K. Sagat<sup>4</sup>, M. E. Ermakhanbetova<sup>5</sup>, Zh. B. Omarova<sup>6</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup>undergraduate students, Faculty of Physics and Technology, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, 050040, Republic of Kazakhstan;

<sup>6</sup>tutor, «Standardization, certification and engineering technology» department, Kazakh National Technical Research University after K. I. Satpaev, Almaty, 050013, Republic of Kazakhstan

e-mail: <sup>1</sup>symbat\_94\_26@mail.ru; <sup>2</sup>esentai.aidana@mail.ru;

<sup>3</sup>dilnar.babashova@mail.ru; <sup>4</sup>tolganai.k.s@mail.ru; <sup>5</sup>e\_moldir\_e@mail.ru;

<sup>6</sup>zhansaya\_o@mail.ru

## **QUANTITATIVE APPROACHES IN ASSESSMENT OF QUALITY SYSTEMS EFFICIENCY**

*Currently, the implementation, management of quality systems are the main tools to ensure customer satisfaction and maintain the competitiveness of any enterprise or company. In this regard, the issue of assessing the effectiveness of quality systems is very relevant. At the same time determination of quality indicators of products, performance indicators in the quality management system is playing an important role.*

*The complexity of the problem of analysis and assessing of effectiveness of quality systems depends on their multidimensionality and versatility. The requirements of QMS standards require from organizations assessing of effectiveness of their processes.*

*Quantitative approaches in assessing the effectiveness of quality systems, which allow the company to monitor, analyze the dynamics of performance indicators are considered in this article. Such approach has a number of advantages as visibility, simplicity of calculation and allows assessing effect of wasted resources.*

*Keywords: quality systems, quality systems efficiency, quantitative approaches, increasing of efficiency, integrated management systems.*

### **INTRODUCTION**

Quality management is the main tool of achieving customer satisfaction and improving of competitiveness of any companies. At the same time, the success of quality management directly depends on the ability to determine quantitative

product quality indicators, also to determine the performance and efficiency indicators of business processes in the quality management system (QMS).

New versions of QMS standards lead the company from the consumers' satisfaction of to the satisfaction of all stakeholders, from information technologies to knowledge management, from continuous improvement of processes to innovations, especially in the field of management.

Different parts of management system of organization can be integrated together with the quality management system into a unified management system using general elements. This can facilitate planning, allocating of resources, identifying of additional goals and assessing of overall performance of organization.

Integration is the unification of any parts or elements in the development process. An integrated management system should be understood as part of general management system of organization that meets to requirements of two or more international standards of management systems and functioning as a whole entity.

The existing international standards (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001) have many similarities (a general structure) based on the using of universal Shewhart-Deming cycle (PDCA): development of policies and objectives in the field of quality, management of documentation and records, training of personnel, communication, monitoring and measurement, audits, management of non-conformances, corrective and preventive actions, management analysis. At the same time, international practice requires from companies to implement ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 standards in an integrated way.

The effectiveness is determined by the standards of ISO 9000 series as the level of implementation of the planned activity and achievement of the planned results. Efficiency, according to ISO 9000 standard, is the ratio of achieved results and used resources. Thus, efficiency – the relative effect (efficiency) of the process, defined as the ratio of the effect (result) to the costs that caused (provided) its receipt [1].

### **MAIN PART**

The complexity of the problem of analysis and assessment of effectiveness and productivity is related to their multidimensionality (we can consider these categories in relation to the product (service), process or whole system) and multi-level structure (whole company, structural unit, business process, workplace). The requirements of QMS standards are also aimed on ensuring by organizations to assessment of process effectiveness.



As main arguments in favor of the effectiveness of QMS are usually considered:

- reduction of costs at all stages of product life cycle;
- increasing of revenues (increasing in market share and appropriate sales);
- improvement of manageability of companies by increasing the validity and speed of decisions.

At present, there are a number of approaches to assessing the effectiveness and productivity of the quality management system. Among them we can distinguish the following quantitative approaches to assessing the effectiveness and productivity of quality management system (picture 1):

1 Method based on the determination of relative indicators by correlating absolute indicators on input (costs) and output (scope of work) [2]. This method has a number of positive advantages, such as visibility, simplicity of calculation; it allows tracing the relation between process output and expired resources. The advantage of the method is that as a result of calculations it is possible to obtain unidimensional indicator of the relative effectiveness of the process, according to which it can be judged about the appropriateness of implementing measures in the QMS. If the obtained value of the relative efficiency of the process is equal to  $E \geq 1$ , then it means that the actual and planned performance results are equal to each other to achieve these results, less resources were spent than planned.

Increasing the effectiveness of QMS is a recurring activity to increase the ability of QMS to achieve new, higher goals, developed during the implementation of activities for continuous improvement.

2 The traditional approach to determining the economic efficiency of QMS is based on typical methods of determining economic efficiency. According to this logic, economic efficiency is determined by two main methods:

- 1 Economic effect = Results – Costs;
- 2 Economic efficiency = Results / Cost (or payback period).

Under economic results, the following indicators are understood in terms of value terms: production volume, gross income (or turnover), profit = gross income – costs; net income = profit – taxes and interest and some others.

3 The growth-based approach contains a proposal for assessment of (measuring) the most important characteristics of the performance of companies that are growth indicators, such as: company performance indicators (for example, sales volume, productivity, profit, customer satisfaction and etc.),  $x(t)$ ; growth rate,  $V(t) = x(t) / t$ ; acceleration of growth,  $a(t) = V(t) / t$ .

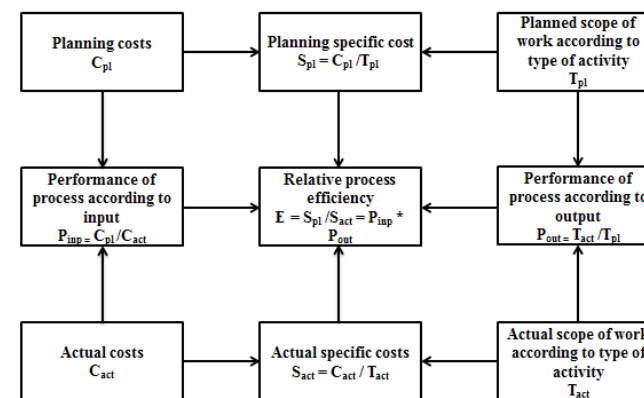


Figure 1 – Indicators of performance and efficiency of the process

4 The IMS performance assessment approach based on the construction of additive models includes a number of stages.

Stage 1. Development of criteria for assessment of performance based on requirements of standards for management systems, requirements of standards and procedures of the organization. The main requirements for the criteria should be: a reflection of the full scope of the process, understandability for the user, economic reasonability.

Stage 2. Assessment of the effectiveness of the IMS processes involves determination of the planned (at the beginning of the reporting period), actual values for each criterion within the process (based on the results of internal audits, process monitoring, information about stakeholder’s satisfaction) and is calculated by the formula 1:

$$P_{pr} = \sum_{i=1}^n K_i \alpha_i \tag{1}$$

where  $k^i$  is the unit relative  $i^{th}$  indicator;

$\alpha^i$  is the weighting coefficient;

$n$  is the number of indicators.

Stage 3. Assessment of processes according to Harrington’s scale of significance (table 1) which determine the state of stability of the process (stable, unstable) and actions in relation to it (requires the development of corrective actions or not).

Step 4. Determining the importance of processes, for example, using the T. Saati hierarchy analysis method.

Step 5. Determining of effectiveness of IMS. After identifying of performance and the weights indicators of the IMS processes, IMS performance is calculated according to the formula 2:

$$P_{IMS} = \sum_{j=1}^n P_{prj} m_j \quad (2)$$

where  $P_{prj}$  productivity of the  $j^{th}$  process;

$m_j$  is the weighting coefficient;

$n$  is the number of indicators.

Step 6. Assessment of sustainability of IMS according to Harrington’s scale of significance (table 1).

Step 7. Decision-making on the management of IMS. A representative of IMS along with the process owners starts developing preventive and corrective actions, actions to improve IMS, and then monitoring and analyzing implementation.

Table 1 – Harrington’s scale of significance

Name of gradation	Numeric intervals	State of system stability	Actions in relation to the system
Very high	1,0-0,8	Stable	The system operates efficiently, but it requires the development of preventive actions. If PIMS=1, the system does not require the development of any activities.
High	0,8-0,63	Stable	The system operates efficiently, but requires development of minor corrective actions.
Average	0,63-0,37	Stable	The system operates efficiently, but it requires the development of corrective actions.
Low	0,37-0,2	Unstable	The system operates ineffective and requires the development of significant corrective measures.
Very low	less than 0,2	Unstable	The system operates ineffective and requires the intervention of top management. If PIMS = 0, then the system requires the development and implementation of IMS.

5 Functional model of management assessment for improving the management system in order to increase the competitiveness of business [3]. The method is based on the use of questionnaires and interviewing tools. The features of the approach are that management evaluation is performed not only by managers, managers of different levels, but also by ordinary employees, providing a two-sided valuation system. The benchmark metric for each of the criteria (forecasting / planning, organization, motivation, control, coordination) can reach 20 points, and the master control system as a whole can reach 100 points. The

methodology allows you to conduct self-assessment of the organization repeatedly to identify trends in the development of the enterprise.

## CONCLUSION

In this article we considered advantages of these methods that allow obtaining a summary of the overall performance of the IMS, to show the degree of implementation of planned activities and the achievement of the goals. The peculiarities of the methodologies are the determination of the degree of sustainability of the development of the IMS and the relationship with the performance indicators, which allows for a detailed analysis of the improvement of the IMS.

This approach allows us to take into account not only indicator of activity as such, but its strategic role and behavior over time (speed and acceleration of growth). It is known that the effect of any control system is inherently synergistic, i.e. effect of enhancing interaction and coordination between the elements of this system. An objective basis for the development of a synergistic effect of the system is the real interaction of its elements. Thus, the synergistic effect is an increase in the efficiency of activities as a result of integration, the merging of individual parts into a single system at the expense of a systemic effect. The system effect is the situation when a new property appears for a system whose components do not possess this property.

Thus, the theory of quality management continues to develop actively, many methods for assessing the effectiveness and effectiveness of quality systems are gradually enriched by the experience of successful practical implementations, which is relevant for enterprises implementing quality systems.

## REFERENCES

- 1 **Skripko, L.** How to determine the efficiency and performance of processes? // Standards and quality. – 2005. – № 5. – P. 60–63.
- 2 **Ponomarev, S. V., Mironov, S. V.** Formation and assessment of performance and efficiency indicators of QMS processes // Standards and quality. – 2007. – № 8. – P. 70–73.
- 3 **Maslov, D. V., Belokorovin, E. A., Watson, P., Chilishi, N.** Self-assessment of organization on the basis of a functional model // Methods of Quality Management. – 2005. – № 4. – P. 21–26.

Material received on 14.05.18.

С. К. Мухаева<sup>1</sup>, А. М. Есентай<sup>2</sup>, Д. Е. Бабаишова<sup>3</sup>, Т. Қ. Сағат<sup>4</sup>,  
М. Е. Ермаханбетова<sup>5</sup>, Ж. Б. Омарова<sup>6</sup>

### Сапа жүйелерінің нәтижелілігін бағалаудағы сандық тәсілдемелер

<sup>1,2,3,4,5</sup>Физика-техникалық факультеті,

әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,  
Алматы қ., 050040, Қазақстан Республикасы.

<sup>6</sup>Қ. И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті,  
Алматы қ., 050013, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

С. К. Мухаева<sup>1</sup>, А. М. Есентай<sup>2</sup>, Д. Е. Бабаишова<sup>3</sup>, Т. Қ. Сағат<sup>4</sup>,  
М. Е. Ермаханбетова<sup>5</sup>, Ж. Б. Омарова<sup>6</sup>

### Количественные подходы в оценке результативности систем качества

<sup>1,2,3,4,5</sup>Физико-технический факультет,

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,  
г. Алматы, 050040, Республика Казахстан.

<sup>6</sup>Казахский национальный исследовательский  
технический университет имени К. И. Сатпаева,

г. Алматы, 050013, Республика Казахстан.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*Қазіргі таңда сапа жүйелерін енгізу, басқару клиенттердің сұраныстарын қанағаттандыруды қамтамасыз ету мен кез келген кәсіпорын немесе компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі құралы болып табылады. Осыған орай сапа жүйелерінің тиімділігін бағалау өте өзекті мәселеге айналды. Осы ретте өнімнің сапа көрсеткіштерін, сапаны басқару жүйесіндегі тиімділік көрсеткіштерін анықтау маңызды рөл атқарады.*

*Сапа жүйелерінің нәтижелілігін талдау мен бағалаудың күрделілігі олардың көп аспектілігімен және көпқырлылығымен байланысты. СМЖ жүйесіндегі стандарттар ұйымдардан өз процестерінің нәтижелілігін бағалауды да талап етеді.*

*Бұл мақалада компанияға тиімділік көрсеткіштерінің динамикасын бақылау мен талдауға мүмкіндік беретін, сапа жүйелерінің тиімділігін бағалауда қолданылатын сандық тәсілдемелер қарастырылады. Бұндай тәсілдеме көрнекілігі, есептеу қарапайымдылығы сияқты артықшылықтарға ие, сонымен қатар жұмсалған ресурстардан болған әсерді бағалауға мүмкіндік береді.*

*В настоящее время внедрение, управление системами качества являются основными инструментами обеспечения удовлетворенности клиентов и поддержания конкурентоспособности любого предприятия или компании. В этой связи вопрос оценки эффективности систем качества является очень актуальным. При этом важную роль играет определение качественных показателей продукции, показателей эффективности в системе управления качеством.*

*Сложность проблемы анализа и оценки результативности систем качества связана с их многоаспектностью и многогранностью. Требования стандартов в области СМК требуют от организаций также оценку результативности своих процессов.*

*В данной статье рассматриваются количественные подходы при оценке результативности систем качества, которые позволяют компании контролировать, анализировать динамику показателей эффективности. Такой подход имеет ряд преимуществ как видимость, простота вычисления, и позволяет оценить эффект от потраченных ресурсов.*

**S. K. Mukhayeva<sup>1</sup>, A. M. Esentai<sup>2</sup>, D. E. Babashova<sup>3</sup>,  
M. E. Ermakhanbetova<sup>4</sup>, Zh. B. Omarova<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>undergraduate students, Faculty of Physics and Technology al-Farabi, Kazakh National University, Almaty, 050040, Republic of Kazakhstan;

<sup>5</sup>tutor, «Standardization, certification and engineering technology» department, Kazakh National Technical Research University after K. I. Satpaev, Almaty, 050013, Republic of Kazakhstan

e-mail: <sup>1</sup>symbat\_94\_26@mail.ru; <sup>2</sup>esentai.aidana@mail.ru;

<sup>3</sup>dilnar.babashova@mail.ru; <sup>4</sup>e\_moldir\_e@mail.ru; <sup>5</sup>zhansaya\_o@mail.ru

## **MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS AND MAIN PROBLEMS OF INTEGRATION**

*In the current market conditions, the issues of improving the quality of products and rendering services are becoming more relevant. For effective achievement of quality objectives, the most companies implement integrated management systems that meet the requirements of two or more international standards that ensure the effective operation of the company.*

*The prerequisites for creation of integrated management systems at enterprises are considered in the article. Taking into account possible cause-effect relationships, the structure of effects obtained by the organization when using this management tool is determined. The problem of absence of the generally recognized model of the integrated management system, harmonized with the general management system at the enterprise, is indicated. To solve this problem, the model of an integrated management system that meets these requirements is proposed. This model can be used in both cases of creation or reorganization of the enterprise, and if it is finalized by the requirements of certain international standards, including quality management systems.*

*Keywords: integrated management systems, implementation of IMS, model of IMS, problems of integration, advantages of IMS.*

## **INTRODUCTION**

The most important condition for the successful development of the economy today is the production of competitive products. The basis of competitiveness is quality. Consumer surveys show that among all indicators of competitiveness (price, delivery time, service, etc.), the quality determines the choice of products by 70 %. The process of globalization in the economy exacerbates competition, as the expansion of the market allows the purchaser to choose the goods of all world producers. As a result, each of them competes with the rest in a certain field. In such conditions, only those who survive are able to provide high quality at a low price [1].

Integrated Management System (IMS) is understood as part of the general management system, the elements of which meet, among other things, the set of requirements of two or more international management standards (ISO 9001, ISO 14001, ISO 26000, OHSAS 18001 and etc.) functioning as a single whole, aimed at achieving the overall goals of the organization. Harmonization of the requirements of international standards with the requirements of other interested parties to elements of IMS allows eliminating contradictions and duplication in the overall system of enterprise management. The most often for the creation of IMS are the standards for management systems in the field of quality, ecology, labor protection, information security.

The implementation of an integrated management system at an enterprise can eliminate following problems that arising when the following standards are implemented sequentially or in parallel:

- coincidence of processes, documents, functions of units and posts;
- fuzziness of interactions between systems: quality management, environment, safety and health;
- complexity of the perception of the management system by company management, and, accordingly, the low effect of planning, control and management;
- time-consuming procedures for introducing standards in the company;
- significant resource requirements, labor intensity and with the parallel implementation of groups of standards,
- process of monitoring the efficiency of the integrated management system at the enterprise [2].

## **MAIN PART**

At present, standardized approaches have been developed for many activities of the organization. A large number of existing international standards, describing this or that management system, speaks about the need for their integration among themselves, as well as integration into the overall management system

of the enterprise. There are not many integrated management systems (IMS) in Kazakhstan and the world, which is explained by the insufficiently developed theoretical base in this field.

Integration of various management systems is accompanied by the emergence of a synergistic effect, i.e. The ISM is more than the sum of its constituent parts. Consider the advantages of ISM in relation to the separate use of management systems:

- 1 Decreasing of functional disunity between different management systems;
- 2 Reducing of costs for developing, operating and certifying IMS through elimination of duplication of work;
- 3 Less laboriousness in the creation of the IMS;
- 4 Less internal and external links;
- 5 Less documentation;
- 6 Improving of image of the organization, maintaining of more active public relations, increasing of investor confidence, since not many enterprises have integrated management systems;
- 7 Receipt of more interesting practice by internal auditors.

It should be noted that with a sufficiently large number of developments related to creation of management systems based on international standards, there are no generally accepted methods that ensure the effectiveness of IMS. A generalization of practical approaches to development of integrated management systems, cited in various sources, is presented in picture 1. Simultaneous introduction of management systems is more economical and at the same time more complicated process.

Typical stages of the creation of IMS are presented below, and in general are similar to the composition of works proposed for the creation of quality management systems:

- 1 Initiation of works on the creation of IMS.
- 2 Conduction of evaluation audit for compliance with the requirements of management system standards.
- 3 Planning and conducting of training activities to requirements of IMS.
- 4 Planning of works on project of IMS creation.
- 5 Development of IMS (based on the process approach and the PDCA cycle).
- 6 Implementation of IMS.
- 7 Performance Review and Final Evaluation.
- 8 Certification of IMS.

The absence of a generally accepted ISM model explains the great attention of specialists to its development. An analysis of the current approaches to solving this issue made it possible to identify the following main trends:

1 As a mandatory element of IMS, quality management is considered in accordance with the requirements of the ISO 9000 series. The selection of the ISO 9000 standards as the basis of the IMS is explained by the fact that over the past 50 years the quality concept has expanded to become a general management concept. As a result, problems of forming, developing and improving the quality management system have been increasingly replaced by problems of building a general management system based on quality criteria. The reason for this is that in fact there is no longer any aspect of managing an organization that is not directly related to quality problems. Therefore, quality management is increasingly perceived as a system of criteria by which the system of general management of the organization is created and used, developed and improved. On the other hand, most of the standards for management systems involve the implementation of activities based on the process approach to management, which is one of the basic principles of ISO 9000 standards.

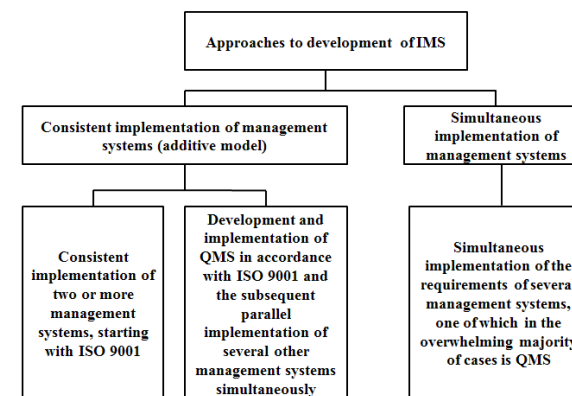


Figure 1 – Approaches to the creation of IMS

2 As other standards, the requirements of which are taken into account in the construction of the IMS, the standards in the field of ecology and labor protection are generally the most universal from the point of view of application in enterprises of all industries.

3 The possibility of using various standards for the creation of the IMS (taking into account the trends associated with the expansion of the composition of management objects and the harmonization of requirements between them).

4 All model authors pay attention to the fact that the basis of the IMS is a process approach implemented through the PDCA cycle.



5 Most of the models proposed by the authors do not reflect the relationship between the IMS and the general management system, they do not disclose the structural interaction of these systems.

The latter explains the fact that research on the development of methodological and methodological aspects of integrating the IMS into a common management system is now becoming more relevant, and the range of solutions offered is quite extensive. For example, Repin V. V. and Eliferov V. G. [3], noting the high risk of creating autonomous systems, propose that the organizational structure existing in the enterprise (in particular, existing functional units) be used as the basis for implementing the process approach and implement the following algorithm, consisting of 2 main stages.

At the first stage, the authors propose to single out the organization's network of processes, taking the existing processes within the functional units as the main element of such a network, to regulate them, to define a system of indicators for the assessment of processes and to manage them based on the PDCA cycle. At the second stage it is proposed, if it is advisable, to proceed to the identification of end-to-end processes, the appointment of owners and the definition of their responsibilities and authorities, to update the indicator system to manage end-to-end processes, taking into account the PDCA cycle.

Given a certain level of competence in the development and implementation of the IMS, they can become a common tool for effective management of various aspects of the enterprise's activities – production, environmental, social, information, financial, etc. However, integrated management systems can only be implemented in integrated planning, active participation from the very beginning of personnel involved to ensure the improvement of processes. Integrated management depends on the behavior of each member of the staff and the non-set culture of their work in the team throughout the process. That is why the organizational planning of these levels is one of the main conditions for the implementation of any management systems.

In some cases, one can note the low effectiveness of QMS as a consequence of the autonomy of its existence with respect to a common management system and suggests a way to solve this problem, which consists in the scientific, methodological and organizational study of the issues of integrating quality management systems into the enterprise management system as a whole and developing recommendations on this basis for enterprises.

The need to integrate management systems based on international standards as a necessary prerequisite for their effectiveness increases the mechanism of creating such a system as follows [4]:

- selection of management objects (based on the using of the concept of «Balanced Scorecard»);
- selection of parameters adequate for these objects, and appropriate criteria for estimating these parameters on the basis of accounting
- the requirements of stakeholders and the classification of the latter to target and resource, scarce and ineffective;
- the actual control based on the selected parameters.

A holistic methodological approach to the development and implementation of the mechanism for integrating management systems into a common management system is based on the following principles [5, 6]:

- construction of the system «in three dimensions»: subject, hierarchical and functional;
- the maximum possible using of existing approaches, indicators, processes, infrastructure elements;
- harmonization of requirements for objects in the overall system of enterprise management with the requirements of international standards for individual management systems of individual facilities;
- Unity (or similarity) of units of measurement used in the system of quality indicators of management objects and evaluation of each of them (if possible) from two sides: the magnitude of the potential and the degree of its using;
- the complexity and continuity of the operation of the control mechanism.

This voluminous model of the enterprise management system, based on the generally recognized classical approaches to management, suggests the possibility of integrating into it from within, and not in parallel the management systems of various objects [5, 6].

At the same time, in this model, there are no criteria for identifying control objects that constitute an objective attribute for use in enterprises. In our opinion, such criteria can be the following:

- 1 Definition of management objects based on the most common approaches to management, which should ensure both clarity of the selection of basic control objects, and the logic of expanding or narrowing their list.
- 2 The general existing management practice with the identification of such generally recognized objects as production (service), production activities, resource management.
- 3 Presence of international (or equivalent) standards for the management systems of individual objects.

Based on the comments made, it is possible to propose the following enlarged list of management objects in the model of an integrative management system (picture 2):

- 1 Products and / or services
- 2 Processes: basic and auxiliary.
- 3 Resources: finance, personnel (always mandatory), material, information (software), etc. depending on the specifics of the enterprise;
- 4 Interaction with environment.

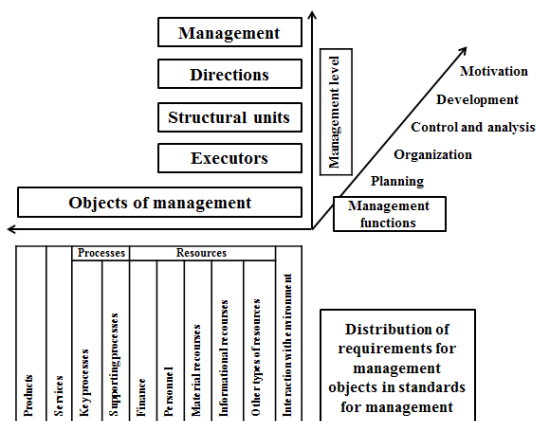


Figure 2 – Model of integrated management system

### CONCLUSION

It is possible to conduct deeper detail within each of the groups of objects represented, which may be due to both internal needs of the enterprise and external requirements, for example, international standards. Such objects of management as projects, knowledge, changes, risks, innovations, internal environment, can be considered as relating to already selected objects of management and realized through the corresponding functions and levels of management. The need for their separation is determined by the type of activity of the enterprise and is decided in each case individually. An important point in the description of the control system is not only the description of its constituent elements, but also the relationships between them. In this model, communication and decision-making processes act as connections, which in turn determine such intangible characteristics of the management system as corporate culture, management style, etc.

Thus, the proposed changes in the model of an integrative management system make it more structured relative to the basic «control object», with the most common management objects, as well as their detailing. This model can

be adapted to the activities of a particular organization, taking into account the following groups of factors:

- technical factors (enterprise scale, complexity of products and technological processes, nature of information flows, etc.);
- organizational and economic (the nature of the links between the levels and levels of government, the degree of centralization of functions, the culture of cadres, etc.);
- socio-psychological (social culture and relationships in the team);
- external relations and conditions (characteristics of cooperation, supply and marketing system, climatic and natural conditions).

Also this model can be used both in cases of creation and / or reorganization of the enterprise, and in case of its completion by the requirements of certain international standards, including quality management systems. All of the above allows us to use the above model of an integrative management system as a basis for building an integrated management system in accordance with the requirements of international standards.

### REFERENCES

- 1 Kane, M. M., Ivanov, B. V., Koreshkov, V. N., Shhirtladze, A. G. Systems, methods and tools of quality management: tutorial. – SPb. : Peter, 2008. – 560 p.
- 2 Kupriyanov A. V. Control of the effectiveness of quality management systems functioning and safety at food industry enterprises / A. V. Kupriyanov // Fundamental research. – 2016. – № 6 (part 2). – P. 294–298.
- 3 Eliferov, V. G. Business processes: Regulation and management: textbook. – M. : INFRA-M, 2005. – 319 p.
- 4 Kabakov, Y. Building of management system of organization: 1 system, 2 layers, 3 steps, 5 faces, 8 principles / Kabakov Y. // Standards and quality. – 2006. – № 4. – P. 70–75.
- 5 Gafforova, E. B. Integrative management systems based on quality: organizational and methodological prerequisites: Monograph. – M. : Publishing House: European Center for Quality; Vladivostok : PSUE Publishing House, 2006. – 224 p.
- 6 Gafforova, E. B. The key to resolving the contradictions is unified system of management of the enterprises on the basis of quality / E. B. Gafforova // Standards and quality. – 2006. – № 10. – P. 74–77.

Material received on 14.05.18.

С. К. Мухаева<sup>1</sup>, А. М. Есентай<sup>2</sup>, Д. Е. Бабаишова<sup>3</sup>,  
М. Е. Ермаханбетова<sup>4</sup>, Ж. Б. Омарова<sup>5</sup>

### **Интеграцияланған менеджмент жүйелерінің қалыптасу механизмдері мен интеграциялаудың негізгі мәселелері**

<sup>1,2,3,4</sup>Физика-техникалық факультеті,  
әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,  
Алматы қ., 050040, Қазақстан Республикасы.

<sup>5</sup>Қ. И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті,  
Алматы қ., 050013, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

С. К. Мухаева<sup>1</sup>, А. М. Есентай<sup>2</sup>, Д. Е. Бабаишова<sup>3</sup>,  
М. Е. Ермаханбетова<sup>4</sup>, Ж. Б. Омарова<sup>5</sup>

### **Механизмы формирования интегрированной системы менеджмента и основные проблемы интеграции**

<sup>1,2,3,4</sup>Физико-технический факультет,  
Казахский национальный университет имени аль-Фараби,  
г. Алматы, 050040, Республика Казахстан.

<sup>5</sup>Казахский национальный исследовательский  
технический университет имени К. И. Сәтпаева,  
г. Алматы, 050013, Республика Казахстан.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*Қазіргі таңдағы нарықтық жағдайларда өнім мен көрсетілетін қызметтің сапасын арттыру өте өзекті мәселелердің біріне айналуда. Көптеген компаниялар сапа саласындағы мақсаттарына тиімді жолмен жету үшін екі немесе одан көп халықаралық стандарттардың талаптарына жауап беретін, компанияның нәтижелі түрде әрекет етуін қамтамасыз ететін интеграцияланған менеджмент жүйелерін енгізуде.*

*Мақалада кәсіпорындарда интеграцияланған менеджмент жүйелерін құрудың алғышарттары қарастырылған. Мүмкін болатын себеп-салдары байланыстарды ескере отырып, ұйыммен осы басқару құралын қолдану нәтижесінде алынатын әсердің құрылымы анықталған. Кәсіпорынның жалпы менеджмент жүйесімен үйлестірілген, көпшілікпен қабылданған интеграцияланған менеджмент жүйесінің үлгісінің жоқтығына қатысты мәселе белгіленген. Осы мәселені шешу мақсатында берілген талаптарға жауап беретін интеграцияланған менеджмент жүйесінің үлгісі*

*ұсынылды. Бұл үлгі кәсіпорынды құру немесе қайта құру, сонымен қатар оны әжеке халықаралық стандарттар, сонымен бірге сапа менеджмент жүйесі саласындағы стандарттардың талаптарына сәйкес жетілдіруде де қолданыла алады.*

*В нынешних рыночных условиях вопросы повышения качества продукции и оказываемых услуг становятся всё более актуальными. Для эффективного достижения целей в области качества большинство компаний внедряют интегрированные системы менеджмента, отвечающие требованиям двух или более международных стандартов, обеспечивающих результативное функционирование компании.*

*В статье рассмотрены предпосылки создания интегрированных систем менеджмента на предприятиях. С учетом возможных причинно-следственных связей определена структура эффектов, получаемых организацией при использовании данного инструмента управления. Обозначена проблема отсутствия общепризнанной модели интегрированной системы менеджмента, гармонизированной с общей системой менеджмента на предприятии. Для решения данной проблемы предложена модель интегрированной системы менеджмента, удовлетворяющая этим требованиям. Эта модель может быть использована как в случаях создания или реорганизации предприятия, так и в случае его доработки требованиям отдельных международных стандартов, в том числе на системы менеджмента качества.*

### **Е. Оразалы**

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

## **К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ И ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА ОРГАНИЗАЦИИ**

*В работе автор проводит исследование способов управления развитием человеческого ресурса в организации, определяет эффективность данного управления. Исследователями разработаны конкретные, эмпирически проверяемые показатели эффективности управления развитием человеческого ресурса в организации. Автор статьи дает расширенную характеристику 5 групп этих показателей. Одним из важнейших показателей эффективности управления человеческим ресурсом в организации является конкурентоспособность персонала. Автор работы представляет расширенный анализ системы управления конкурентоспособностью персонала с элементами социально-экономической системы персонала в организации.*

*Ключевые слова: эффективность управления, конкурентоспособность, человеческий ресурс, структура управления, наставничество*

### **ВВЕДЕНИЕ**

Новые способы управления развитием человеческого ресурса в организации в рамках системного и структурно-функционального подходов опираются на признании ведущей роли личности перед производством, интересами предприятия и организации. Именно подобная постановка вопроса ныне составляет культуру управления развитием человеческого ресурса. В соответствии с ней все системы управления устремлены на более глубокое применение способностей работника в процессе производства, что является исходным положением эффективной деятельности организации. Действительно, использование многих факторов производства зависит от уровня развития работника, совокупности его профессиональных знаний, умений, навыков, способностей и мотивов к труду, то есть его человеческого ресурса.

В связи с этим, во многих организациях, стремящихся к совершенствованию, в структуру управления включается не только отдел кадров, но и служба управления человеческим ресурсом. Суть данных организационных преобразований заключается в том, что человеческий ресурс подвергается рассмотрению как конкурентное богатство и потенциал компании, которое надо создавать, развивать и оберегать [1, с. 174].

### **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Управление развитием человеческого ресурса в связи с организационными целями есть деятельность по использованию сотрудников для достижения эффективности деятельности организации в целом. В целях определения эффективности управления развитием человеческого ресурса в менеджменте применяется подход, согласно которому под термином «эффективность управления человеческим ресурсом» понимают достижение организационных (применительно к коммерческим организациям – прибыльность, стабильность, адаптируемость к изменениям при минимальных затратах на персонал) и индивидуальных (удовлетворенности трудом и пребыванием на предприятии) целей [2, с. 105].

При разработке перечня показателей эффективности деятельности по управлению человеческим ресурсом возникает ряд проблем, решение которых сводится к формулировке показателя и выборе критериев его измерения.

Показатели эффективности – это количественные и качественные характеристики оцениваемого объекта.

В методике оценки эффективности управления человеческим ресурсом выделяют показатели формирования, использования и развития персонала в соответствии с основными подсистемами управления человеческим ресурсом в организации [3, с. 418].

Развитием человеческого ресурса в управлении организацией в западных развитых странах занимаются уже более десятилетия. Следуя ведущим разработкам Брайона Беккера и Дейва Ульриха, под факторами, влияющими на результативность в системе показателей эффективности управления человеческим ресурсом понимают:

- стратегические возможности человеческого ресурса;
- систему высокоэффективного труда;
- степень соответствия элементов системы трудовых ресурсов;
- результативность, с которой эти стратегические возможности генерируются [4, с. 105].

В свете многочисленных исследований, российские специалисты в области управления развитием человеческого ресурса Т. И. Романова и Т. Г. Виничук выделяют факторы, влияющие на эффективность работы:

- личностные факторы – навыки, компетентность, мотивацию и убеждения отдельного человека;
- лидерские факторы – качество поощрения, руководства и поддержки, обеспечиваемых менеджерами и лидерами группы;
- командные факторы – качество поддержки, оказываемой коллегами;
- системные факторы – система работы и инвентарь, предоставляемый организацией;
- контекстуальные (ситуационные) факторы – внутреннее и внешнее давление и изменения [5, с. 78].

Вышеперечисленные факторы вырабатываются в качестве основных элементов системы показателей эффективности управления развитием человеческого ресурса. Например, основным показателем стратегической результативности деятельности трудовых ресурсов будут затраты на найм одного сотрудника. Однако стремление к оптимизации расходов на поиск и подбор работников может привести к сокращению квалифицированных сотрудников, привлеченных в организацию из-за высокой рыночной стоимости.

Таким образом, исследователями разработаны конкретные, эмпирически проверяемые показатели эффективности управления развитием человеческого ресурса в организации (так называемая, операционализация эффективности управления персоналом).

Е. Витте выделяет 5 групп показателей, из них первые три характеризуют экономическую эффективность, а четвертый и пятый – социальную:

- эффективность результатов деятельности (общая экономическая эффективность, которую показывают прибыль, рентабельность, производительность и т.п.);
- материальная эффективность производственного процесса (индикаторы измерения: отклонения от плана, брак, своевременность поставок, качество продукции);
- нематериальная эффективность производства (индикаторы измерения: точность и время решения проблемы, готовность к инновациям, снятие неуверенности, точность и своевременность информации и т.п.);
- установки на труд (удовлетворенность трудом, инициатива, доля потерь рабочего времени, жалобы, способность брать на себя ответственность и т.п.);
- установки на отношения с другими индивидами (готовность к кооперации, согласие, дружба, уважение, доверие, групповая сплоченность) [6, с. 82].

Экономическая и социальная эффективность развития человеческого ресурса могут, как дополнять и усиливать друг друга, так и противоречить друг другу. Задача управления ими – оптимизация их взаимоотношения в целях их повышения. Меры измерения эффективности использования ресурсов могут включать такие аспекты как: сохранение или снижение удельных затрат, снижение временных затрат на производство продукции или оказание услуги, или снижение потерь и т.д. [5, с. 72].

В применении наставничества как способа улучшения развития человеческого ресурса в организации можно выделить несколько этапов. Одним из основных этапов внедрения наставничества является этап оценки его эффективности. Однако многие организации в Казахстане и зарубежом, хотя и применяют наставничество для развития человеческого ресурса, но не имеют явных критериев для проведения оценки его эффективности, а без этого нельзя составить полное представление об успешности применения данного метода и понять, насколько он полезен для конкретной организации.

Для определения эффективности применения наставничества наиболее важны экономические и социально-психологические показатели. Поскольку наставничество является одним из методов обучения и развития человеческого ресурса, то для оценки данных показателей эффективности применимы, некоторые общие методы оценки эффективности корпоративного обучения.

При определении эффективности применения наставничества как метода развития человеческого ресурса в организации необходимо помнить о его особенностях, которые напрямую влияют на экономическую и социально-психологическую составляющую эффективности. К этим особенностям относятся:

- 1 степень достижения цели наставничества – главный критерий его эффективности. Цель должна быть ясной, четко сформулированной по срокам и дополнительным критериям (например, конкретные количественные или качественные показатели для сотрудника);
- 2 объектом оценки выступает не только новый сотрудник (ученик) и его навыки, но и сам наставник. Оцениваться они могут по разным критериям и разными способами;
- 3 наставничество как социальный институт воздействует на всю систему управления персоналом. В связи с этим, при оценке эффективности наставничества, надо обратить внимание на изменения в управленческой среде, понять какие положительные и отрицательные явления возникли;
- 4 так как наставничество часто регламентировано заранее определенным планом, то оценка эффективности должна осуществляться не только в целом, по конечным результатам, но и поэтапно, по мере прохождения обучения [7, с. 10].



Принимая во внимание эти аспекты наставничества, будем понимать под термином «эффективность наставничества» полноценность достижения запланированных экономических и социально-психологических показателей наставничества по сравнению с теми результатами, которые проявились по завершению обучения. Таким образом судить об эффективности наставничества можно по результату тестирования полученного навыка (умения), а так же по действительным результатам работы сотрудника в компании и по тем изменениям, которые произошли в организационной культуре в процессе осуществления наставничества.

В качестве критерия эффективной занятости человеческого ресурса, как свидетельствуют специальные исследования, можно предложить экстремальные значения важнейших показателей затрат и результатов труда и производства. В общем виде все показатели, рекомендуемые в качестве критерия результативности, должны выражать максимальное приращение трудовых доходов как работника, так и работодателя.

Предлагаемые критерии эффективности, характеризуемые показателями затрат, наоборот, должны означать минимальные значения расхода трудовых ресурсов. В отдельных случаях в качестве критерия эффективной занятости могут также быть рекомендованы нормативные, эталонные, оптимальные или иные заранее заданные организационные или экономические показатели [8, с. 96].

Таким образом, для определения эффективности развития человеческого ресурса необходимо установить критерии и показатели, по которым проводится оценка. Формулировка показателей эффективности имеет большое значение в оценке деятельности по управлению человеческим ресурсом в организации. Показатель эффективности должен быть установлен относительно индивидуальной работы сотрудника по управлению персоналом, так как его измерение осуществляется непосредственно по результатам деятельности. Соответственно в качестве критерия измерения результата деятельности, целесообразно устанавливать характеристики, описывающие не процессы, такие как «время, уделенное наставничеству», «количество сотрудников прошедших обучение» – они не отображают результат, но, например «навыки, приобретенные в результате наставничества», «увеличение качества привлекаемого в организацию персонала в результате обучения специалистов по подбору», где критерием будет соотношение цены специалиста и должности, на которую он приглашается в компанию.

Одним из важнейших показателей эффективности управления человеческим ресурсом в организации является конкурентоспособность персонала, поскольку данное понятие связано с особенностями

функционирования современной организации как социально-экономической системы (рисунок 1).

Конкурентоспособность персонала – это совокупность личностных и профессиональных особенностей персонала, которые позволяют быстро воспринимать и анализировать ситуацию, принимать эффективные решения и эффективно выполнять функциональные обязанности.

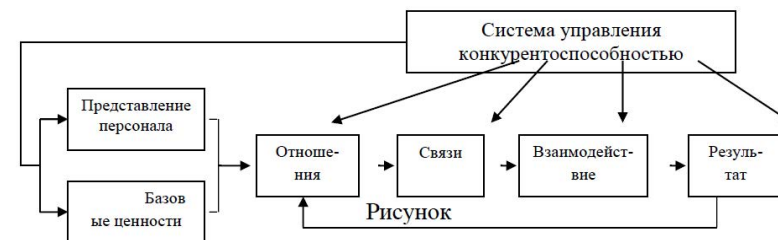


Рисунок 1 – Схема взаимодействия системы управления конкурентоспособностью персонала с элементами социально-экономической системы персонала в организации

\* Источник: Артемьев В. Б., Галкина Н. В., Горшенин В. Ф. Подходы к формированию системы управления конкурентоспособностью персонала // Вестник ЧГУ. Выпуск 31 от 06.2011 г.

При формировании этой системы следует учитывать и развивать следующие важнейшие элементы социально-экономической системы организации:

- представления и базовые ценности персонала;
- отношения, связи и взаимодействие персонала, обеспечивающие получение производственных результатов, повышающих конкурентоспособность предприятия.

В основу функционирования схемы положены представления персонала о базовых ценностях. Базовые ценности и представления формируют структуру и содержание трудового процесса в виде последовательности; отношения – производственные связи – взаимодействия – результат – анализ – улучшение отношений. Такая система управления конкурентоспособностью персонала создает условия повышения эффективности управления персоналом. Это означает, что каждый работник предприятия должен соответствовать своей функции, как по уровню квалификации, так и по отношению к ее выполнению.

Данная система управления конкурентоспособностью персонала реализует возможности структурно-функционального подхода в управлении организацией как экономической системой.

В связи с вышеизложенным, адаптируем основные аспекты данной системы управления конкурентоспособностью для целей оценки эффективности управления развитием человеческого ресурса.

В представленной Артемьевым В. Б. и Галкиной Н. В. методике предлагается использовать в качестве критериев конкурентоспособности персонала качественную интегральную характеристику, формируемую на основе экспертных оценок каких-либо значимых показателей эффективности производства, производительности труда.

Поскольку в качестве объектов управления развитием человеческого ресурса с помощью инструментов наставничества выступают новые сотрудники, проходящие адаптационный период и обучение в ПОФ РГП «Казахавтодор» в качестве показателей для оценки конкурентоспособности данного контингента персонала выступают:

- результативность труда новичков, проходивших адаптации с применением наставничества;
- соответствие новичка профилю должности.

Результативность труда измеряется какими-либо количественными показателями произведенной продукции (выполненных работ).

Более сложным для оценки является показатель соответствия новичка профилю должности. При описании должностей формируются так называемые профили должности, в которых указываются оптимальные требования для должности. После проведения оценки на соответствие работающих сотрудников профилям должности появляется статистика, которая и является материалом для формирования показателя. В данном исследовании соответствие новичка профилю должности будет определяться путем применения метода оценки по решающей ситуации. При использовании этого метода специалисты по управлению персоналом готовят список описаний «правильного» и «неправильного» поведения работников в отдельных ситуациях. Эти ситуации именуется «решающими ситуациями». Затем специалисты распределяют эти описания в рубрики в зависимости от характера работы. Далее лицо, производящее оценку, готовит журнал для записей по каждому оцениваемому работнику. В период оценки лицо, ее производящее, записывает примеры поведения работника (правильного или неправильного) по каждой рубрике, позже этот журнал используется для оценки результативности труда работника.

В пункте 3.3 данной магистерской диссертации будет представлена интегральная характеристика конкурентоспособности новых сотрудников, формируемая на основе экспертных оценок результативности труда и соответствия новичка профилю должности, методика оценки результатов

управления развитием человеческого ресурса организации, а также непосредственно проведена сама оценка эффективности внедряемого инструмента наставничества.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, возможности применения структурно-функционального и системного подхода для целей повышения эффективности управления развитием человеческого ресурса в организации предполагают разработку и внедрение инструмента наставничества в процессе обучения, переобучения персонала, а также повышения его квалификации. Кроме того, для целей замера эффективности предпринятых мероприятий необходимо исследовать динамику эффективности управления, а также изучить конкурентоспособность персонала организации ПОФ РГП «Казахавтодор».

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Маслов, Е. В.** Управление персоналом предприятия. – М. : ЛТД, 2007. – С. 342.
- 2 **Гутгарц, Р. Д.** Эволюция подходов к проблеме управления кадрами предприятия / Р. Д. Гутгарц // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №. 5. – С. 105–117.
- 3 **Добрынин, А. И.** Человеческий капитал в транзитивной экономике : формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 2009. – С. 309.
- 4 **Мордовин, С. К.** Управление человеческими ресурсами. – М. : ИНФРА. – М., 2010. – С. 206.
- 5 **Щегорцов, В. А., Щербин, В. А., Таран, В. А., Удалов, Ф. Е., Удалов, О. Ф., Горнев, А. З.** Персонал предприятия: стратегия развития. // Служба кадров. – 2007. – С. 142.
- 6 **Демченко, Т.** Управление персоналом: современные подходы / Т. Демченко // Человек и труд. – 2003. – №. 8. – С. 72–75.
- 7 **Щекина, Г. М.** Основы кадрового менеджмента : Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : МАУП, 2009. – С. 288.
- 8 **Корицкий, А. В.** Истоки и основные положения теории человеческого капитала. Журнал «Креативная экономика». – № 5 (5). – 2007. – С. 3–10.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*Е. Оразалы***Ұйымдарда адам ресурстарын дамуын басқару туралы өлшемдері мен тиімділік көрсеткіштері**

Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*Е. Оразалы***On the issue of the criteria and indicators of the management efficiency of the organization human resources development**

Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Жұмыста автор ұйымдағы адам ресурстарын басқару жолдарын зерттеуді жүргізеді, басқарудың тиімділігін анықтайды. Зерттеушілер ұйымдардағы адам ресурстарын дамытудың басқарудың тиімділігіне нақты, эмпирикалық тексерілетін көрсеткіштерін әзірледі. Мақала авторы осы көрсеткіштердің 5 топтарының кеңейтілген сипаттамасын береді. Ұйымдағы адам ресурстарын басқару тиімділігінің маңызды көрсеткіштерінің бірі қызметкерлердің бәсекеге қабілеттілігі болып табылады. Жұмыстың авторы ұйымдағы әлеуметтік-экономикалық персонал жүйесінің элементтерімен қызметкерлердің бәсекеге қабілеттілігін басқару жүйесінің кеңейтілген талдауын ұсынады.*

*In the article the author conducts research of the management methods of the organization human resource development, defines efficiency of the given management. Researcher has developed specific, empirically verifiable indicators of management effectiveness of the organization human resource development. The researcher gives an extended description of 5 groups of these indicators. One of the most important indicators of the human resource management effectiveness in an organization is the competitiveness of staff. The author of the work presents an extended analysis of the system of personnel competitiveness management with elements of the socio-economic personnel system in the organization.*

ГРНТИ 06.52.13

**Т. А. Османова**

магистрант, факультет Государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail: osa1.00@mail.ru

**РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ  
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

*Данная статья посвящена изучению современного состояния бизнес-образования в Республике Казахстан, в контексте растущей интеграции и глобализации мирового рынка. В настоящее время обеспечение экономического роста страны во многом определяется кадровым потенциалом, уровнем его подготовки, квалификацией и образованием.*

*Рассмотрены этапы формирования инфраструктуры бизнес-образовательных услуг, взят «вектор» на постепенный переход к университетам предпринимательского типа в стране. Также выявлены следующие актуальные проблемы развития инфраструктуры образовательных услуг в области интенсификации бизнес-образования, которые связаны не только с несовершенством нормативно-правовой базы и недостаточным количеством квалифицированных преподавателей, но и с неготовностью многих образовательных учреждений к формированию новых компетенций выпускников, актуальных для современного рынка труда. Ведь обеспечение экономического роста страны во многом определяется кадровым потенциалом, уровнем его подготовки, квалификацией и образованием. Представленные проблемы являются следствием несовершенства законодательства в области бизнес-образования. Стратегическим ориентиром в образовательной политике Республики Казахстан должна стать идея формирования новой генерации людей с инновационным, творческим типом мышления.*

*Ключевые слова: бизнес-образование, рынок образовательных услуг, бизнес-школы, инфраструктура, университет предпринимательского типа.*

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях развития рыночной экономики особую остроту приобретают проблемы интенсификации развития бизнес – образования в Республике Казахстан. Конкурентоспособность любой страны во многом зависит от качества бизнес-образования, а наращивание экономического потенциала невозможно достичь без высококвалифицированных предпринимательских и управленческих кадров.

С учетом комплексного понимания важности и необходимости развития и интенсификации инновационного предпринимательства в Республике Казахстан данному вопросу отводится ключевая роль, приоритеты которой отражены в концептуальном документе страны – «Стратегия Казахстан – 2050». Н. А. Назарбаев в своем обращении к народу сказал: «сегодня Казахстану требуется «взрыв» инновационной деятельности. Бизнес должен искать перспективные проекты, адаптировать и работать над их реализацией...» [1].

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В Казахстане, как и в других странах СНГ, бизнес-образование, как новое направление, зародилось в конце 80-х – начале 90-х годов XX века. В Казахстане развитие бизнес – образование происходило в три этапа:

- 1 этап (1987–1995 гг.) – зарождение бизнес образования;
- 2 этап (1996–2005 гг.) – становление бизнес-школ;
- 3 этап (2006 г.–наст.время) – устойчивое развитие бизнес-школ, появление брендов [2].

Выделение сегмента бизнес – образования из общего профессионального экономического образования было обусловлено структурными изменениями и социально-экономическими преобразованиями, связанными с получением государственного суверенитета и экономической самостоятельности, переходом к новому типу экономических отношений, развитием предпринимательства и института частной собственности. В условиях перехода от планово-хозяйственной к рыночной экономике в стране встала необходимость подготовки специалистов, владеющих знаниями в области рыночных отношений, менеджмента и маркетинга, бизнеса и предпринимательства, бухгалтерского учета и аудита, финансово-кредитного механизма, международных экономических отношений и т.д. Именно в эти годы в стране появились первые программы в области менеджмента и бизнес администрирования, открылись первые бизнес школы.

На сегодняшний день система бизнес-образования Казахстана представлена такими субъектами, как бизнес, тренинговые и консалтинговые компании, учебные центры и корпоративные университеты при компаниях,

а также представительства зарубежных бизнес – школ и тренинговых компаний в РК [3].

В целях интенсификации развития бизнес – образования в Республике Казахстан, начиная с 2015 года был взят «вектор» на трансформацию существующих вузов в вузы (университеты) предпринимательского типа. При этом основные задачи сосредоточены на следующих аспектах:

- разработка студентами стартап - проектов, ориентированных на малый и средний бизнес;
- организация в системе вузов малых опытных производств, включая инновационные производства;
- повышение уровня интеграции в системе «образование – наука – производство»;
- организация функционирования при каждом университете студенческого бизнес-инкубатора (стартап-академии);
- существующий и перспективный рост доходов обучающихся на рынке труда [4].

На современном этапе, в качестве университетов предпринимательского типа в Республики Казахстан позиционируют себя:

- Казахский национальный университет имени аль-Фараби;
- Университет НАРХОЗ;
- Университет международного бизнеса;
- Международная академия бизнеса;
- Университет «КИМЭП»;
- Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова;
- Карагандинский технический университет и другие [5].

Для перехода к университетам предпринимательского типа, вузами разработаны соответствующие программы, включая специальные обучающие курсы по активизации молодежного предпринимательства.

К сожалению, на сегодняшний день уровень подготовки и развития предпринимательских и управленческих кадров в стране является недостаточным. К основным проблемам в сфере бизнес-образования можно отнести следующее:

- оторванность обучения от практики, несоответствие содержания бизнес-образовательных программ актуальным потребностям рынка;
- несовершенство нормативно-правовой базы;
- недостаточное количество квалифицированных преподавателей;
- неготовность многих образовательных учреждений к формированию новых компетенций выпускников, актуальных для современного рынка труда;



Представленные выше проблемы являются следствием несовершенства законодательства в области бизнес-образования. Существенное отставание бизнес-школ постсоветских стран от западных объясняется тем, что для стран СНГ бизнес-образование является относительно новым направлением в системе образовательных услуг. В то время как западные бизнес школы насчитывают 130-летнюю историю, казахстанскому рынку бизнес-образования не более 25 лет [6].

Стратегическим ориентиром в образовательной политике Казахстана должна стать идея формирования новой генерации людей с инновационным, творческим типом мышления. Реализация же качественных параметров роста, связанных с человеческим капиталом, и в первую очередь, с его образовательным потенциалом является необходимым условием создания конкурентоспособной на мировом уровне экономики.

Низкое качество рабочих кадров по профессионально-квалификационным характеристикам, несоответствие их критериям современной конкурентной борьбы, неподготовленность персонала к работе в новых условиях может стать одной из наиболее серьёзных преград для появления передовых производств и обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Не менее важно, чтобы школа как важнейший социальный сектор общества превратилась в привлекательную и открытую сферу для инвестиций. Это во многом зависит от инновационного характера образовательной сферы, от уровня интеграции научной, образовательной и производственной деятельности.

## ВЫВОДЫ

Интеграция науки, образования и производства должна выступить основным механизмом инновационного развития экономики Республики Казахстан путем ликвидации технологического отставания отечественных предприятий от зарубежных конкурентов, увеличения притока инвестиций в инновации и инноваций в производство, а также развития науки и образования, как инновационного потенциала страны. Поэтому, для Республики Казахстан является актуальным изучение и внедрение эффективных зарубежных моделей интеграции науки, образования и производства, адаптированных к местным условиям, задачам, финансовой и правовой системе.

Следует сказать, что обеспечение экономического роста во многом определяется кадровым потенциалом, уровнем его подготовки, квалификацией и образованием. Сегодня перед образованием выдвигается исключительно сложная задача – обеспечить постоянную адаптацию человека к изменениям в

окружающем мире, создать систему непрерывного образования. Необходимо также возобновить контакты с ближайшими соседями, интегрироваться в международное и образовательное пространство, освоить информационные технологии. В конечном итоге реальная интеграция образования, науки и производства должна стать одним из основных факторов развития нашего общества.

Только таким образом можно обеспечить высокую конкурентоспособность национальной высшей школы в условиях глобализации, чтобы она способствовала продвижению своей страны на международном рынке труда и новейших технологий, стала ведущим элементом современной геополитики и средством успешной реализации новой экономической стратегии государства.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Послание народу Казахстана от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан-2050».
- 2 Государственная Программа развития образования и науки Республики Казахстан на 2016–2019 годы.
- 3 **Баканов, М. И.** Теория экономического анализа / М. И. Баканов – М. : Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
- 4 **Валиев, Ш. З.** Рынок образовательных услуг. СПб., 2011.
- 5 **Уильямс, А.** Развитие образовательного процесса на основе лично-ориентированного подхода в обучении // Педагогический диалог. – 2013. – № 2. – С. 211–217.
- 6 **Уйба, В. В.** Медико-санитарная безопасность: методологические основы мониторинга и управления. – М., – 2009. – 165 с.
- 7 Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года №922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года».
- 8 **Ванюрихин, Г. И.** Развивающее обучение на современном этапе // Качество образования: концепции, проблемы: Материалы III междунар. науч.-метод. конф. / Под общ.ред. А. С. Вострикова. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. – 380 с.
- 9 **Бажуткин, Д. Г.** Формирование и развитие рынка образовательных услуг высших учебных заведений: теория и методология: автореф. дисс. д-ра экон. наук. – Самара, 2015.
- 10 **Старовойтова, Т. А.** Формирование и развитие рынка образовательных услуг в России // Научные записки. – 2009. – № 2. – С. 519–522.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.



*T. A. Osmanova*

### **Қазақстан Республикасында бизнес-білім беруді дамыту**

Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультет,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*T. A. Osmanova*

### **Development of business education in the Republic of Kazakhstan**

Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraighyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Бұл мақалада бизнестің ағымдағы жағдайын зерттеуге арналған – Қазақстан Республикасының білім, әлемдік нарықтың арттыру интеграция және жаһандану жағдайындағы. Қазіргі уақытта елдің экономикалық өсуін қамтамасыз ету негізінен адам ресурстарын, оның дайындық деңгейі, біліктілігі мен білім арқылы анықталады.*

*Бизнес инфрақұрылымын қалыптастыру кезеңдері – білім беру қызметтері, елдегі университеттер кәсіпкерлік түріне біртіндеп көшу «Вектор» қабылдайды. Сонымен қатар, бизнес-білім беруді жаңадандыру саласында білім беру қызметтерінің инфрақұрылымын дамытудың өзекті мәселелері де анықталды. Ұсынылған проблемалар бизнес-білім саласындағы заңнаманың жетілмеуінің салдары болып табылады. Қазақстан Республикасының білім беру саясатындағы стратегиялық мақсаты ойлау инновациялық және шығармашылық жолында адамдардың жаңа буынын қалыптастыру идеясы болуы тиіс.*

*This article is devoted to the study of the current state of business education in the Republic of Kazakhstan, in the context of the growing integration and globalization of the world market. At present, ensuring the economic growth of the country is largely determined by the personnel potential, the level of its preparation, qualifications and education.*

*The stages of the formation of the infrastructure of business education services are considered, the vector is taken on a gradual*

*transition to universities of an entrepreneurial type in the country. The following topical problems of developing the infrastructure of educational services in the field of business education intensification were also revealed. The presented problems are a consequence of the imperfection of the legislation in the field of business education. A strategic guide in the educational policy of the Republic of Kazakhstan should be the idea of forming a new generation of people with an innovative, creative type of thinking.*

**М. Рахимова**

магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан  
e-mail: rma-94@mail.ru

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНДИТЕРСКОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

*Статья посвящена исследованию особенностей и сложностей развития кондитерской индустрии в Республике Казахстан. Рассмотрены показатели, характеризующие рост кондитерской индустрии на казахстанском рынке.*

*Рассмотрены основные особенности современного рынка кондитерских изделий, можно назвать переход от «привилегированности» кондитерских изделий к их массовому потреблению. В связи с этим фактором и тем, что кондитерская продукция имеет небольшие сроки годности и сильно зависит от свежести, кондитерский бизнес был и остается перспективен для малого предпринимательства.*

*Рынок кондитерских изделий привлекает покупателей своей динамичностью, вкусовыми характеристиками своей продукции, разнообразием вкусов, возможностью создания хорошего настроения, большим ассортиментом и разнообразием рецептуры.*

*В настоящее время кондитерская промышленность является одной из наиболее привлекательных как для казахстанских, так и для иностранных инвесторов, поскольку в Республике Казахстан традиционно высок уровень потребления кондитерских изделий.*

*Ключевые слова: кондитерские изделия, развитие, конкурентоспособность, экономика, анализ, исследование малого бизнеса.*

**ВВЕДЕНИЕ**

В настоящее время отрасль кондитерской индустрии является одной из самых перспективных и быстроразвивающихся сфер бизнеса. Данная

индустрия обладает динамично растущим оборотом и в целом положительной динамикой.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Выбор кондитерской отрасли в качестве объекта исследования обусловлен тем, что данная отрасль, является развивающейся отраслью наряду со многими отраслями казахстанской экономики.

Кондитерская отрасль является одной из составляющих отечественной экономики, которые даже в условиях кризиса демонстрируют положительную общую динамику. Эта отрасль имеет мощный потенциал и является одной из развитых в пищевой промышленности Казахстана. Продукция кондитерской отрасли имеет особую специфику. Данная продукция, с одной стороны, имеет эластичный спрос, но, с другой стороны, относится к одной из форм удовольствий, что делает ее потребление высоким даже при снижении доходов населения.

Особенностями кондитерского рынка Казахстана являются:

- 1 короткий срок реализации изделий;
- 2 сложность масштабной логистики и далекой доставки;
- 3 огромное количество видов и подвидов продукции;
- 4 полная зависимость производителей от качества сырья поставщиков (ингредиентные товары);
- 5 традиция потребления домашней выпечки;
- 6 широкий выбор аутентичного, местного сырья для наполнителей (ягоды, фрукты, орехи);
- 7 плотная конкуренция в нише недорогих кондитерских товаров и низкая конкуренция в сегменте натуральных, высококачественных, дорогих изделий;
- 8 дорогостоящие сырье (какао-бобы) из-за падения тенге и спада урожая [1].

В настоящее время отечественная кондитерская промышленность сталкивается с рядом проблем; современные проблемы связаны со спецификой данной отрасли. Особенности кондитерской промышленности представлены на рисунке 1.

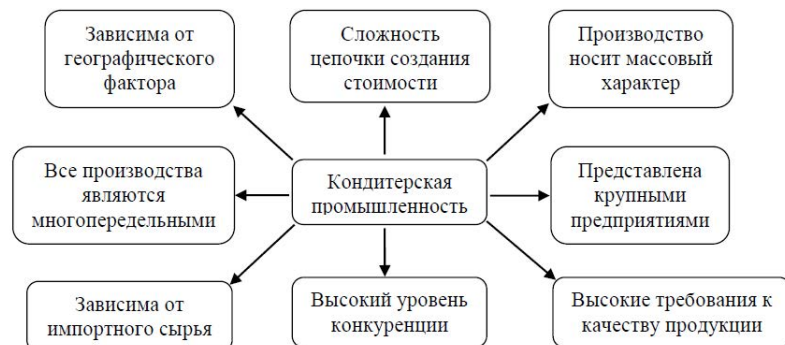


Рисунок 1 – Особенности кондитерской промышленности

В статье рассмотрены методические подходы к исследованию экономического развития кондитерской промышленности, позволяющие выявить закономерности и противоречия процессов на макро- и микроуровнях, что определило выбор стратегии экономического развития кондитерской промышленности с учетом ее адаптационного потенциала и ресурсного обеспечения. Учитывая, что экономическое развитие представляет собой многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, структурные сдвиги в экономике, совершенствование условий и качества жизни населения, в качестве основных методологических принципов формирования концепции экономического развития, можно выделить следующие:

- принцип детерминированной взаимосвязи процессов экономического развития кондитерской промышленности с объективной экономической реальностью;
- принцип неразрывности финансово-экономического пространства;
- принцип сочетания интересов субъектов экономического процесса;
- принцип многообразия форм осуществления процессов экономического развития;
- принцип преемственности и многообразия форм экономического развития предприятий кондитерской промышленности;
- принцип неопределенности;
- принцип обусловленности форм осуществления экономического развития кондитерской промышленности методологией процесса стабилизации экономики [2].

Опираясь на эти методологические принципы, можно более глубоко и целенаправленно провести анализ приоритетных направлений развития

кондитерской промышленности Казахстана как субъекта экономики, а также путей их практической реализации.

Применение воспроизводственного подхода предполагает использование части ресурсов на поддержание стабильности, на развитие предприятий отрасли. Это способствует реализации стратегии устойчивого экономического развития кондитерской промышленности, включающей как обеспечение долгосрочного экономического роста, так и решение социальных проблем.

Таким образом, кондитерская промышленность Казахстана, рассматриваемая как субъект экономики, обладает динамическими характеристиками экономических систем: наследственностью, саморазвитием, адаптивностью, управляемостью, взаимодействием с внешней средой. Обоснование ее развития невозможно без рассмотрения критериев и факторов развития [3].

## ВЫВОДЫ

Проведенные исследования состояния, динамики и потенциала развития кондитерской промышленности выявили следующее.

1 Кондитерская промышленность в Казахстане работает не на полную мощность, весь ее потенциал не задействован, а общая загрузка мощностей предприятий отрасли не превышает 65 %.

2 Рынок кондитерской продукции недостаточно насыщен. Следовательно, дальнейший его рост возможен за счет иностранного присутствия, т.е. за счет увеличения доли действующих на российском кондитерском рынке иностранных компаний и появления новых иностранных игроков.

3 Выявлены тенденции расширения сферы деятельности крупных кондитерских фабрик, расположенных в центральном регионе, за счет покупки мелких кондитерских фабрик в регионах. Последние, в свою очередь, также будут объединяться, чтобы противостоять крупным кондитерским компаниям. Однако в ближайшее время выйти на национальный уровень региональные холдинги вряд ли смогут.

4 Обострение конкурентной борьбы предполагает использование предприятиями еще больших средств (по сравнению с настоящим моментом) для достижения эффекта узнавания своей продукции потребителями.

Таким образом, есть все основания утверждать, что постепенное восстановление экономики страны после кризиса и рост жизненного уровня населения приведут к повышению спроса на кондитерскую продукцию и следовательно к увеличению объемов производства кондитерских изделий.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Аксенова, Л. М.** Вступаем в ВТО. Кондитерская отрасль // Пищевая промышленность. 2003. – № 6. – С. 34.

2 **Аксенова, Л. М., Трофимович, М. Н.** Состояние стандартизации в кондитерской промышленности // Материалы научно-практической конференции. – Углич, 2004.

3 **Алексеевко, А. В.** Современный подход к качеству продукции // Пищевая промышленность. – 2006. – № 5. – С. 72.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*М. Рахимова*

**Қазақстан Республикасында кондитерлік өнеркәсіптің даму ерекшеліктері**

Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*M. Rakhimova*

**Peculiarities of development of the confectionery industry in the Republic of Kazakhstan**

Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraighyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Мақала Қазақстан Республикасында кондитерлік өнеркәсіптің даму ерекшеліктері мен күрделілігін зерттеуге арналған. Қазақстан нарығында кондитерлік өнеркәсіптің өсуін сипаттайтын көрсеткіштер қарастырылған.*

*Қазіргі заманғы кондитерлік өнімдер нарығының негізгі ерекшеліктері қарастырылған, кондитерлік өнімдердің «артықшылықтарынан» олардың жаппай тұтынуына көшу деп атауға болады. Осы факторға байланысты кондитерлік өнімдердің қысқа мерзімде сақталуы және балғындығына өте тәуелді болғандықтан, кондитерлік бизнес шағын кәсіпкерлік үшін перспективалы болып келеді.*

*Кондитерлік нарық өздерінің динамизмін, өнімдерінің дәмдік қасиеттерін, дәмі әртүрлі, жақсы көңіл-күй қалыптастыруға, үлкен ассортиментті және түрлі рецептілерді сатып алушыларды тартады.*

*Қазіргі уақытта кондитерлік өндіріс қазақстандық және шетелдік инвесторлар үшін ең тартымды болып табылады, өйткені кондитерлік өнімдерді тұтыну деңгейі дәстүрлі түрде Қазақстан Республикасында жоғары.*

*The article is devoted to the study of the peculiarities and complexities of the confectionery industry development in the Republic of Kazakhstan. The indicators characterizing the growth of the confectionery industry in the Kazakhstan market are considered.*

*The main features of the modern confectionery market are considered, it is possible to name the transition from «privilege» of confectionery products to their mass consumption. In connection with this factor and the fact that confectionery products have short shelf life and are highly dependent on freshness, the confectionery business has been and remains promising for small entrepreneurship.*

*The confectionery market attracts buyers with its dynamism, taste characteristics of its products, variety of tastes, the ability to create a good mood, a large assortment and a variety of recipes.*

*Currently, the confectionery industry is one of the most attractive for both Kazakhstani and foreign investors, since the level of consumption of confectionery products is traditionally high in the Republic of Kazakhstan.*

**3. Ш. Садуақасова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>3</sup>**

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

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>19850203@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА**

*В настоящей статье рассматривается, современный этап развития банковской системы Казахстана, который 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**

Понятие качества кредитного портфеля и критерии его оценки. Для раскрытия содержания качества кредитного портфеля обратимся к толкованию термина «качество».

Качество – это:

1 свойство или принадлежность, все, что составляет сущность лица или вещи;

2 совокупность существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих предмет или явление от других и придающих ему определенность;

3 то или иное свойство, признак, определяющий достоинство чего-либо.

Следовательно, качество явления должно показывать его отличие от других явлений и определять его достоинство. Качественное отличие кредитного портфеля от других портфелей коммерческого банка заключается в таких существенных свойствах кредита и категорий кредитного характера, как возвратное движение стоимости между участниками отношений, а также денежный характер объекта отношений.

Совокупность видов операций и используемых инструментов денежного рынка, образующая кредитный портфель, имеет черты, определяемые характером и целью деятельности банка на финансовом рынке. Известно, что ссудные операции и другие операции кредитного характера отличаются высоким риском. В то же время они должны отвечать цели деятельности банка – получению максимальной прибыли при допустимом уровне ликвидности. Из этого вытекают такие свойства кредитного портфеля, как кредитный риск, доходность и ликвидность.

Под качеством кредитного портфеля можно понимать такое свойство его структуры, которое обладает способностью обеспечивать максимальный уровень доходности при допустимом уровне кредитного риска и ликвидности баланса.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Рассмотрим содержание отдельных критериев оценки качества кредитного портфеля.

Степень кредитного риска. Кредитный риск, связанный с кредитным портфелем, – это риск потерь, которые возникают вследствие дефолта у кредитора или контрагента, носящий совокупный характер. Кредитный портфель, как уже отмечалось, имеет сегменты: ссуды, предоставленные юридическим, физическим, финансовым организациям; факторинговая задолженность; выданные гарантии, учтенные векселя и др. Оценка степени



риска кредитного портфеля имеет следующие особенности. Во-первых, совокупный риск зависит:

– от степени кредитного риска отдельных сегментов портфеля, методики оценки которого имеют как общие черты, так и особенности, связанные со спецификой сегмента;

– диверсифицированности структуры кредитного портфеля и отдельных его сегментов.

Во-вторых, для оценки степени кредитного риска должна применяться система показателей, учитывающая множество аспектов, которые следует принять во внимание.

Уровень доходности кредитного портфеля. Поскольку целью функционирования банка является получение максимальной прибыли при допустимом уровне рисков, доходность кредитного портфеля является одним из критериев оценки его качества. Элементы кредитного портфеля можно разделить на две группы: приносящие и не приносящие доход активы. К последней группе относятся беспроцентные кредиты, ссуды с замороженными процентами и с длительной просрочкой по процентным платежам. В зарубежной практике при длительном просроченном долге по процентам практикуется отказ от их начисления, так как главным является возврат основного долга. В казахстанской практике регламентируется обязательное начисление процентов. Уровень доходности кредитного портфеля определяется не только уровнем процентной ставки по предоставленным кредитам, но и своевременностью уплаты процентов и суммы основного долга.

Доходность кредитного портфеля имеет нижнюю и верхнюю границу. Нижняя граница определяется себестоимостью осуществления кредитных операций (затраты на персонал, ведение ссудных счетов и т.д.) плюс процент, подлежащий уплате за ресурсы, вложенные в этот портфель. Верхней границей является уровень достаточной маржи. Расчет этого показателя вытекает из основного назначения маржи – покрытия издержек по содержанию банка. Уровень ликвидности кредитного портфеля. Поскольку уровень ликвидности банка определяется качеством его активов и, прежде всего, качеством кредитного портфеля, то очень важно, чтобы предоставляемые банком кредиты возвращались в установленные договорами сроки или банк имел бы возможность продать ссуды или их часть, благодаря их качеству и доходности. Чем более высока доля кредитов, классифицированных в лучшие группы, тем выше ликвидность банка.

В пользу применения предложенных критериев оценки качества кредитного портфеля (степень кредитного риска, уровень доходности

и ликвидности) можно привести следующие аргументы. Низкий риск элементов кредитного портфеля не означает его высокое качество: ссуды первой категории качества, которые предоставляются первоклассным заемщикам под небольшие проценты, не могут приносить высокого дохода. Высокая ликвидность, присущая краткосрочным активам кредитного характера, также приносит невысокий процентный доход.

Таким образом, кредитный риск не может являться единственным критерием качества кредитного портфеля, поскольку понятие качества кредитного портфеля значительно шире и связано с рисками ликвидности и потери доходности. Однако значимость названных критериев будет изменяться от условий, места функционирования банка, его стратегии. Риск – нейтральный кредитный портфель характеризуется относительно низкими показателями рискованности, но, в то же время, и низкими показателями доходности, а рискованный кредитный портфель имеет повышенный уровень доходности, но и значительный уровень риска.

В литературе часто встречаются понятия оптимального и сбалансированного кредитного портфеля. Оптимальный кредитный портфель наиболее точно соответствует по составу и структуре кредитной и маркетинговой политике банка и его плану стратегического развития.

Сбалансированный кредитный портфель – это портфель банковских кредитов, который по своей структуре и финансовым характеристикам лежит в точке наиболее эффективного решения дилеммы «риск-доходность». Оптимальный портфель не всегда совпадает со сбалансированным: на определенных этапах своей деятельности банк может в ущерб сбалансированности кредитного портфеля осуществлять выдачу кредитов с меньшей доходностью и с большим риском. Делается это обычно с целью укрепления конкурентной позиции, завоевания новых ниш на рынке, привлечения новых клиентов и т.д. Кроме того, выделяют:

- кредитный портфель головного банка и кредитные портфели филиалов;
- портфель по кредитам юридическим лицам (деловой кредитный портфель) и физическим лицам (персональный кредитный портфель), а также портфель по кредитам другим банкам (межбанковский кредитный портфель);
- портфель тенговых и портфель валютных кредитов и др.

## ВЫВОДЫ

На основании проведенного исследования кредитного портфеля, порядка его формирования и управления, определения его качества и выяснения роли, места и значения кредитных портфелей банков в системе экономических отношений можно сделать следующие выводы:

1 Процессы трансформации экономики РК объективно повышают значения наличия у банков хорошо сформированных кредитных портфелей. Это связано с расширением сферы применения кредита в экономике и развитием в стране сети банковских учреждений, в структуре активных операций которых кредитование играет главную роль.

2 Формирование кредитного портфеля является одним из условий эффективной работы банка. Кредитные портфели взаимосвязаны с обеспечением финансовыми ресурсами экономики. Кроме того, они влияют и на эффективность работы банка. В этой связи большое значение имеет их качество. В банковском учреждении ему следует уделить особое внимание и принимать меры по его улучшению. Для этого должна быть выработана соответствующая кредитная политика. В целях минимизации кредитного риска и повышения качества портфеля необходимо принимать следующие меры:

- диверсификация портфеля;
- предварительный анализ платежеспособности заемщика;
- создание резервов для покрытия кредитного риска;
- анализ и поддержание оптимальной структуры кредитного портфеля;
- требование обеспеченности ссуд и их целевого использования.

Основными методами, применяемыми для обеспечения достаточной диверсификации кредитного портфеля, являются следующие:

- 1 Рационализация кредита;
  - 2 Диверсификация заемщиков;
  - 3 Диверсификация принимаемого обеспечения по ссудам;
  - 4 Применение различных видов процентных ставок и способов начисления и уплаты процентов по ссуде;
  - 5 Диверсификация кредитного портфеля.
- 3 Коммерческие банки сегодня испытывают большие трудности при формировании своих кредитных портфелей, их качество можно оценить как удовлетворительное.

Большинство выдаваемых кредитов являются краткосрочными. Кредитные портфели банков характеризуется повышенной рискованностью. Это связано как с проводимой банками кредитной политикой, так и с экономической ситуацией в стране.

Отличительной чертой кредитных портфелей казахстанских банков является плохое качество валютных кредитных портфелей, что связано, прежде всего, с проводимой государством валютной политикой.

Таким образом, анализ состояния кредитных портфелей банков РК показывает наличие следующих противоречий - плохое состояние кредитных портфелей банков обусловлено в том числе и экономической ситуацией.

С другой стороны, на состояние экономики, особенно на проблему инвестиций, оказывает влияние и плохое состояние кредитных портфелей банков. Разрешение этого противоречия является залогом будущего процветания банков и улучшения экономики.

## 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 **Сатова, Р. К.** Проблемы финансовой устойчивости банка / Р. К. Сатова, 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 14.05.18.

3. Ш. Садвокасова<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>

**Банктің кредит портфелінің сапасын бағалау**

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайгыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

Z. Sh. Sadvokasova<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>

**Assessment of the quality of the bank's credit portfolio**

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Бұл мақалада Қазақстандағы банк жүйесінің дамуының қазіргі кезеңі жүйелі дағдарыстардан кейінгі кейбір тұрақтандыру және қалыпты дамуымен сипатталады. Коммерциялық банктер әртүрлі функцияларды орындайды және өздері мен басқа шаруашылық субъектілері арасында күрделі қарым-қатынас жасайды, олар несие, есеп айырысу, депозиттер және басқа да операцияларды жүзеге асырады. Сонымен қатар, банктік қызмет көптеген тәуекелдерге ұшырайды, олардың бағаланбауы кредиттік мекемелердің бұзылуына және банкрот болуына әкеліп соғады, бұл олардың клиенттеріне және акционерлеріне зиян тигізеді.*

*Қаржылық нәтижелерді талдау және қазіргі заманғы жағдайларда банктің қызметінің тиімділігі банктерде басқарушылық шешімдерді қабылдау және банктер мен олардың клиенттері арасында сенімді және өзара тиімді қатынастарды орнату үшін негіз болып табылады.*

*Бүгінгі күні елдегі экономикалық жағдай өзгеріп, ең алдымен коммерциялық банктердің жұмыс істеуі үшін жағдай туындаса, олардың мақсаттарына қол жеткізу негізінен банктің тұрақтылығын нығайту арқылы мүмкін болады. Қаржылық қызмет банктердің мамандануы болғандықтан, коммерциялық банктің қаржылық көрсеткіштерін талдаудың ролін асыра бағалау мүмкін емес.*

*This article considers that the current stage of development of the banking system in Kazakhstan is characterized by some stabilization and moderate development after systemic crises. Commercial banks perform a variety of functions and enter into complex relationships between themselves and other economic entities, carrying out credit, settlement, deposit and other transactions. At the same time, banking activities are subject to numerous risks, underestimation of which can lead to malfunctions and bankruptcy of credit institutions, causing damage to their customers and shareholders.*

*Analysis of financial results and efficiency of the bank's activity in modern conditions is the basis for making managerial decisions in the bank and establishing trustful and mutually beneficial relations between banks and their clients.*

*Today, when the economic situation in the country has changed and, first of all, the conditions for the functioning of commercial banks, the achievement of their goals becomes possible mainly through strengthening the stability of the bank. And since financial activity is a specialization of banks, the role of analyzing the financial performance of a commercial bank can not be overestimated.*

ГРНТИ 06.58.51

### **А. К. Смаилов<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

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

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>1967@mai.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

## **ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

*В настоящей статье автор считает, что важнейшим рычагом экономического механизма хозяйственной политики субъекта хозяйствования является цена, которая отражает все стороны экономической деятельности. В условиях рынка цена выступает связующим звеном между производителем и потребителем, обеспечивает равновесие спроса и предложения, а также перераспределение национального дохода между отраслями, социальными группами населения.*

*В экономике хозяйствующего субъекта исходным принципом является возмещение затрат и получение прибыли в размере, достаточном для осуществления расширенного воспроизводства и выплаты соответствующих налогов государству, муниципалитету, а также для образования фонда потребления (социальной сферы) в объеме, обеспечивающем определенный стандарт жизни работников. Решение данной задачи происходит с помощью соответствующего установления уровня цен на продукцию, выпускаемую хозяйствующим субъектом.*

*Ключевые слова: цена, политика, предприятие, хозяйствующий субъект, результат, новые подходы, внедрение*

## **ВВЕДЕНИЕ**

Цена – денежное выражение стоимости, ценности (полезности) товара для потребителя. Цена выступает обобщающим качественным показателем деятельности субъекта хозяйствования.

Как экономическая категория товарного производства цена выполняет различные функции на микроуровне и макроуровне. На уровне

субъекта хозяйствования цена выполняет учетную, стимулирующую и распределительную функции.

В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оцениваются затраты и результаты производства.

Стимулирующая функция цены проявляется через стимулирование качества, развитие и стимулирование НТП, ресурсосбережения, повышение эффективности производства.

Распределительная функция цены предусматривает распределение прибыли между государством, муниципалитетом и субъектом хозяйствования через учет в цене акцизов на отдельные товары, НДС, прибыли.

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно определяют ценовую политику.

Ценообразование представляет собой сложный процесс, так как субъект хозяйствования должен провести маркетинговые исследования рынка (собрать и систематизировать информацию о рынке), определить основные цели своей ценовой политики на определенный период, выбрать метод ценообразования, установить конкретный уровень цены, сформировать систему скидок и надбавок к цене, определить коэффициент корректировки ценового поведения в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Ценовая политика – это механизм или модель принятия решений о поведении субъекта хозяйствования на основных типах рынка для достижения запланированных целей. Оптимальный уровень цен и их изменение в зависимости от ситуации на рынке является важнейшим конкурентным преимуществом субъекта хозяйствования.

Выделяют затратный и ценностный процессы ценообразования или соответственно пассивное и активное ценообразование. Затратное ценообразование – это метод ценообразования, в основе которого лежат затраты на производство и реализацию товара. Затратный процесс ценообразования начинается с продукта и заканчивается покупателями, т.е. определяется продукт и технология изготовления, затраты, цена, ценность и покупатель данного товара. Данный метод предполагает пассивное ценообразование – на основе затрат или ценовых решений конкурентов.

Пассивному ценообразованию соответствуют два метода: затратный (наценочный) и метод следования за лидером (конкурентом).

Ценностное ценообразование – это метод ценообразования, который обеспечивает получение наибольшей прибыли за счет достижения выгодного для фирмы соотношения «ценность/затраты».

Ценностный процесс ценообразования начинается с определения покупателя, установления ценности, цены, затрат, затем технологии и определения продукта.

Данный метод ценообразования предполагает активное ценообразование – установление цен с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и ценового уровня прибыльности.

Ценовая политика самостоятельно устанавливается субъектом хозяйствования исходя из целей и задач, организационной структуры и методов управления, традиций, уровня издержек производства, состояния и развития предпринимательской среды. Основными целями ценовой политики являются:

- увеличение доли рынка (выживаемость);
- максимизация доли прибыли;
- обеспечение окупаемости затрат;
- обеспечение лидерства по показателям качества;
- проникновение на рынок и закрепление на нем;
- улучшение сегментации рынка.

Реализация стратегических целей предполагает решение ряда конкретных задач в разных сферах деятельности: производство, управление затратами, продвижение товаров и ценообразование. Задачи имеют конкретные сроки реализации и четкие критерии оценки выполнения. Основными задачами являются обеспечение объема продаж и получение прибыли. Список таких задач можно увеличивать, однако каждая реализуемая задача должна иметь критерий оценки: приемлемы те задачи, которые могут быть решены при реально существующей ситуации на рынке, обеспечивая нормальную рентабельность продаж.

Когда анализ рыночной ситуации подтверждает, что стратегические цели фирмы могут быть обеспечены за счет решения определенных задач в области ценообразования, разрабатывается тактика ценообразования.

Тактика ценообразования – это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения поставленных задач. К числу таких мер относят различные скидки и надбавки к ценам. К примеру, во всем мире пользуются дифференцированными тарифами: в часы пиковой нагрузки они максимальны, а в период наименьшей загрузки – минимальны. На основе тактики ценообразования специалисты по ценообразованию реализуют практические меры по управлению ценами.



На формирование цены оказывают влияние внутренние и внешние факторы. К внешним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- потребители;
- рыночная среда;
- участники каналов товарообращения;
- государство.

К внутренним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- жизненный цикл товаров на рынке;
- издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу.

Оптимально сформулированный уровень цен на продукцию во многом определяет финансовые результаты деятельности организации.

Таким образом, все методы ценообразования можно разделить на три группы: затратные, рыночные и параметрические.

Процесс ценообразования является сложным, он включает в себя ряд этапов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Этапы ценообразования

Прежде всего, необходимо определить цель ценовой политики при производстве и реализации продукции.

Выделяют три главные цели ценовой политики:

- обеспечение сбыта (выживаемости);
- максимизация прибыли;
- удержание рынка.

Каждая из целей ценовой политики реализуется в конкретных условиях рынка. Обеспечение сбыта (выживаемости) устанавливается в условиях жесткой конкурентной борьбы между продавцами с

аналогичными товарами. Реализация данной цели возможна тогда, когда существует большой рынок потребителя, когда товар эластичен по цене, когда увеличение объема сбыта и увеличение прибыли осуществляется путем снижения затрат на единицу товара. Инструментом реализации данной цели является занижение цен.

Максимизация прибыли как цель ценовой политики может быть реализована при разных условиях хозяйствования и рыночной конъюнктуры: увеличении цены в связи с ростом капиталовложений, установление стабильного дохода на основе средней нормы прибыли, имеющей устойчивое положение на рынке, а также фирмой, не уверенной в своем будущем и использующей выгодную для себя конъюнктуру.

Реализация третьей цели – удержание рынка – возможна тогда, когда субъект хозяйствования хочет сохранить свое уже сложившееся положение на рынке, следить за ситуацией на рынке, динамикой цен, издержек производства и обращения.

Важным этапом формирования цены является оценка спроса. Спрос по-разному реагирует на цену, степень его чувствительности к изменению цены определяется коэффициентом эластичности. Необходимо проанализировать все группы факторов, влияющих на спрос. Верхний предел цены определяется спросом на товар, нижний – суммой постоянных и переменных затрат. Анализ издержек производства и обращения выступает важным этапом формирования цены.

При анализе цен конкурентов основное внимание должно быть обращено на систему скидок, наценок, которые представляет конкурент. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки, платежа, конъюнктуры рынка, взаимоотношений с покупателями. Скидки могут быть разные:

- 1 Базисные скидки за оборот постоянным покупателям в зависимости от оборота продаж.
- 2 Прогрессивные скидки – это за количество, объем покупки, серийности.
- 3 Скидки «сконто» – «3/12, нетто 30», платеж в течение 30 дней, покупатель платит на 3 % меньше, если оплачивает в течение 12 дней.
- 4 Скидки с преискурантной и справочной цены.
- 5 Функциональные скидки в сфере торговли – производителям, службам товародвижения за выполнение определенных функций.
- 6 Специальные скидки даются продавцом тем покупателям, в которых он заинтересован.
- 7 Скрытые скидки – в виде бесплатных образцов.



8 Конфиденциальные скидки – не подлежащие фиксированию в контрактах, а реализуемые на основе устной договоренности.

9 Сезонные скидки и т.д.

Наценки встречаются реже. Они, как правило, устанавливаются за повышение качества товара, за рассрочку платежа, за дополнительные сервисные услуги и т.д.

Выбор метода ценообразования является наиважнейшим этапом формирования цены. Методы ценообразования, используемые субъектом хозяйствования, различны. Наиболее распространены на практике следующие методы ценообразования: затратный, или наценочный метод; обеспечение безубыточности и целевой прибыли, ощутимой ценности (уникальности) товара; на основе закрытых торгов; следование за лидером (конкурентом) или уровнем текущих цен.

Расчет цены по методу затратный (наценочный). Основой расчета являются средние издержки производства плюс стандартная наценка. Размеры наценки могут варьировать в широких пределах в зависимости от видов товаров (табачные изделия – 20 %, женские головные уборы – 50 %). Разница в наценках находится в зависимости от стоимости товаров, их оборачиваемости, объемов продаж.

Данный метод используют крупные предприятия-монополисты и предприятия оптово-розничной торговли. Недостатком данного метода является то, что менеджеры руководствуются в основном издержками, мало учитывая спрос, не занимаются маркетинговыми исследованиями.

Расчет цены на основе безубыточности и целевой прибыли. Хозяйствующий субъект устанавливает такую величину цены, которая обеспечивает желаемый объем прибыли. Методика формирования цены с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графике безубыточности и ожидаемой выручки при разных уровнях объема продаж. Выручка зависит от цены товара. Подбирается такое сочетание объема выпуска и цены, которое обеспечивает нужную прибыль. Если цена завышена, то спрос на товар может сократиться. Данный метод ценообразования предполагает рассмотрение разных вариантов цен, их влияние на объем сбыта, необходимый для обеспечения безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

Метод установления цены на основе ощутимой ценности (уникальности товара). Основным фактором при данном методе ценообразования считаются не издержки, а восприятие покупателей. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара субъект хозяйствования использует в своей маркетинговой политике специальные

приемы воздействия. Это делается на основе обслуживания, гарантий покупателю, передачи права пользования товарной маркой в случае перепродажи. Ценой только подтверждается в сознании покупателя ценность товара. На основе данной методики субъект хозяйствования приступает к расчету цены, которая учитывает психологическое восприятие покупателей, соответствие ценовому образу фирмы, учитывает реакцию конкурентов. Особенностью данного метода ценообразования является то, что он учитывает не столько экономические, сколько психологические факторы, такие как престижность товара (дорогие автомобили, драгоценности, картины и т.п.).

Метод следования за лидером (конкурентом) или уровнем текущих цен. В качестве основы для расчета цены используются цены конкурентов, фирм-лидеров и меньше всего обращается внимание на показатели собственных издержек или спроса. Данный метод ценообразования используют мелкие фирмы, которые обычно следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер. При изменении экономической конъюнктуры, изменении спроса на свои товары или собственные издержки данные субъекты хозяйствования становятся банкротами.

Расчетно-маркетинговый метод ценообразования наиболее дорогостоящий. Данный метод используют те субъекты хозяйствования, которые имеют прочную финансовую базу. Данный метод предполагает анализ цен конкурентов за ряд периодов, определение тренда, возможного изменения цены в будущем. Расчет цены при неизменных факторах и изменяющихся. В данном случае субъект хозяйствования имеет несколько вариантов цен в зависимости от конкретной ситуации на рынке данного товара.

## ВЫВОДЫ

Веками цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя, Это положение до сих пор справедливо применительно к ассортименту товаров широкого потребления. Однако в последнее десятилетие на покупательском выборе стали в большей мере сказываться неценовые факторы, такие, как качество товара, скорость его продвижения на рынок, стадия его жизненного цикла, ассортиментная стратегия предприятия и его соперников и т.д.

Поскольку каждый (из этих факторов определяет крутизну кривой эластичности спроса по цене, современный торговый процесс подразумевает комплексный, ориентированный на рынок подход к формированию ценовой стратегии.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Самсонов, А. Р.** Бюджетирование ориентированное на результат. Возможности и проблемы при использовании системы БОР [Электронный ресурс] // Internet resource: [www.gao.gov/new.items/d021106t.pdf](http://www.gao.gov/new.items/d021106t.pdf)

2 **Якобсон, Л. И., Глаголев, А. В., Кудюкин, П. М.** Оптимизация бюджетных расходов на государственное управление и местное самоуправление [Электронный ресурс] // Internet resource: [www.iet.ru/usaidd/optima/optima.html](http://www.iet.ru/usaidd/optima/optima.html).

3 Официальный сайт журнала об инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Internet resource: [www.mag.innov.ru](http://www.mag.innov.ru)

4 **Гамукин, В. В.** Новации бюджетного процесса: бюджетирование ориентированное на результат / Аналитический вестник. – 2006. – № 4. – С. 46–54.

5 **Уваров, С. А.** Управление государственными расходами в целях оптимизации бюджетного процесса [Электронный ресурс] // Internet resource: [www.adb.org/Documents/Manuals/Govt\\_Expenditure/default.asp](http://www.adb.org/Documents/Manuals/Govt_Expenditure/default.asp)

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*A. K. Smailov<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

**Шаруашылық субъектісінің экономикалық саясаты**

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*A. K. Smailov<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

**Pricing policy of a business entity**

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 14.05.18.

*Бұл мақалада автор шаруашылық субъектісінің экономикалық саясатының экономикалық механизмінің ең маңызды тұтқасы экономикалық қызметтің барлық аспектілерін көрсететін баға болып табылады деп санайды. Өндірушілер мен тұтынушылар арасындағы байланыстырушы буын ретінде нарықтық бағасы*

*актілеріне, сұраныс пен ұсыныс балансын, сондай-ақ секторлар, әлеуметтік топтар арасындағы ұлттық табыстың қайта бөлуді қамтамасыз етеді.*

*Экономика, экономикалық субъект кеңейтілген молайту және мемлекетке тиісті салықтарды төлеу үшін жеткілікті молшерде шығындарды өтеу және пайда бастапқы принципі болып табылады, муниципалитет, сондай-ақ қызметкерлердің өмірі белгілі бір деңгейін қамтамасыз ететін көлемде тұтыну қорына (әлеуметтік сектор) қалыптастыру. Бұл міндетті шешу шаруашылық субъектінің өнімдері үшін баға деңгейін тиісті түрде орнату арқылы жүзеге асырылады.*

*In this article, the author believes that the most important lever of the economic mechanism of a business entity policy is a price that reflects all aspects of economic activity. In the market conditions the price acts as a link between the producer and the consumer, ensures the equilibrium of supply and demand, as well as the redistribution of the national income between sectors and social groups of the population.*

*In the economy of an entity, the initial principle is to recover costs and obtain a profit sufficient to implement expanded reproduction and payment of relevant taxes to the state, the municipality, and to form a consumption fund (social sphere) in a volume that provides a certain standard of living for workers. The solution of this task is achieved with the help of an appropriate setting of the price level for goods produced by an economic entity.*

**Б. Г. Темиргалина<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>**

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

<sup>2</sup>к.э.н., ассоц. профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>bahyt99@mail.ru; <sup>2</sup>sartova2010@mail.ru

**НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ:  
ВИДЫ, ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ**

*В современных условиях, когда активы крупнейших отечественных предприятий значительно превосходят активы большинства банков, одним из самых привлекательных способов кредитования становится предоставление синдицированных кредитов. Одно из наиболее значительных свойств, присущих синдицированному кредитованию, заключается в том, что возникает возможность, используя ограниченные финансовые ресурсы нескольких кредитно-финансовых учреждений, обеспечить значительные потребности в необходимых средствах, которые возникают у корпораций и групп компаний для реализации особо крупных проектов. Синдицированное кредитование, прежде всего, интересно в случаях, когда необходимо привлечение относительно недорогих кредитов в достаточно короткие сроки, когда отдельные кредитные организации, даже очень крупные, затрудняются провести быструю оценку кредитных рисков в связи со сложностью и дороговизной предлагаемого к кредитованию коммерческого проекта.*

*Ключевые слова: банковский продукт, технология, вложения, экономика, сектор, предпринимательство.*

**ВВЕДЕНИЕ**

В современных условиях хозяйствования наблюдается дефицит инвестиций, что препятствует устойчивому росту народнохозяйственного комплекса, приводит к дифференциации в уровне социально-экономического развития отдельных административно-территориальных образований, децентрализации инвестиционного процесса, диспропорциям в отраслевой

структуре инвестиций, характеризующейся малым удельным весом инвестиционных вложений в наукоемкие и инновационные технологии.

Низкая эффективность взаимодействий между региональными органами власти и хозяйствующими субъектами в процессе формирования инвестиционного климата оказывает негативное влияние на инвестиционную активность.

Организационно-экономическое обоснование рационализации процесса функционирования механизма формирования инвестиционного климата предоставляет возможность региональным органам управления экономикой в производственной и непроизводственной сферах эффективно решать текущие и перспективные задачи создания благоприятных условий для роста объемов инвестиций, увеличения количества инвестиционно-активных организационно-правовых структур, повышения инвестиционной привлекательности административно-территориальных образований, темпов социально-экономического развития народного хозяйства.

В этой связи все более актуальными становятся методологические и методические решения по совершенствованию организационного обеспечения механизма формирования инвестиционного климата в регионе на основе целенаправленных воздействий и мер различной направленности, рационализации функционирования его отдельных элементов.

Гибкость реагирования и разнообразие методов и способов воздействия и влияния указанного механизма, рациональное потребление всех видов ресурсов и интенсивный рост основных показателей, характеризующих результативность функционирования механизма формирования инвестиционного климата в регионе, могут быть достигнуты не только при соблюдении объективных экономических законов, анализе и выборе наиболее эффективных вариантов действий федеральных и региональных органов законодательной и исполнительной власти при принятии перспективных решений, направленных на рационализацию взаимодействия отдельных элементов механизма формирования инвестиционного климата, но и при создании и развитии новых организационно-информационных и институциональных форм обеспечения инвестиционного процесса в условиях трансформации механизма управления народнохозяйственным комплексом.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

Современные условия развития банковского рынка и запросы клиентов требуют развития существующих и разработки новых банковских продуктов/услуг. Для разработки нового продукта/услуги нужны определенные ресурсы, знания, организация работ, поэтому можно говорить об определенной

технологии. Данная технология – значительный шаг в формализации деятельности банка, и ее применение имеет большое значение и выгоды для банка. Перечислим эти выгоды.

- Систематизация и унификация всех правил, документов и средств по разработке новых продуктов/услуг в единой технологии.
- Снижение времени и издержек при разработке и запуске новых продуктов/услуг.
- Повышение качества управления продуктовым рядом и его характеристик.
- Внедрение инновационных идей в продукты/услуги.
- Повышение удовлетворенности клиентов и, как следствие, рост позитивной репутации банка.

Следует отметить, что предлагаемая технология применима как к разработке новых, так и к модификации существующих продуктов/услуг банка.

Разработка нового банковского продукта/услуги проходит через всю корпоративную архитектуру банка сверху вниз с включением в эту деятельность большого количества отделов и управлений.

Выделим основные элементы корпоративной архитектуры банка, организационные звенья и их функции, задействованные в технологии. *Управление стратегического развития, правление банка.* Постановка целей на разработку новых продуктов/услуг, принятие решения о разработке и внедрении нового продукта/услуги.

*Управление маркетинга.* Проведение маркетинговых исследований, разработка и реализация маркетингового обеспечения.

*Отделы ценообразования и финансового планирования.* Разработка тарифов, расчет экономических результатов и прогнозов внедрения нового продукта/услуги.

*Управление бизнес-процессов и стандартизации.* Разработка бизнес-процессов реализации продукта/услуги, регламентов.

*Управление методологии.* Разработка форм документов, методик, инструкций, памяток для сотрудников.

*Управление персоналом.* Определение и обучение исполнителей по представлению продукта/услуги. Разработка учебных материалов.

*Управление проектами и изменениями.* Контроль проекта и анализ возможностей внедрения продукта/услуги.

*Управление ИТ.* Автоматизация бизнес-процессов реализации продукта/услуги. Фигурными объектами в виде стрелок показаны 7 основных этапов технологии. По данным этапам обозначены входы-выходы и их взаимосвязь.

Этап 2 «Разработка бизнес-предложения и анализ возможностей» декомпозирован, то есть описан более подробно в виде технологии второго уровня. Поиск идей, проведение маркетингового исследования Банком рекомендуется регулярно проводить мероприятия по поиску идей для развития как продуктового ряда, так и деятельности в целом. Отметим наиболее эффективные и часто применяемые мероприятия.

– Мозговой штурм. Генерация инновационных идей на основе специальной техники, творческого подхода, системного анализа. Данный метод подробно освещен в литературе.

– Бенчмаркинг. Поиск и заимствование успешных решений внутри банка, у партнеров, у конкурентов, с помощью деловых связей, Mystery Shopping и др. По данному методу есть также большое количество информации в литературе.

При отсутствии идей могут появиться явные поводы и необходимость в разработке новых продуктов/услуг:

- изменение законодательства, в том числе нормативно-правовых актов Банка;
- стратегия и цели, утвержденные руководством банка;
- усиление конкуренции на рынке, изменение спроса.

В банке рекомендуется регулярно проводить маркетинговые исследования по различным направлениям:

- а) исследование и анализ деятельности и продуктов/услуг банков-конкурентов;
- б) исследование и анализ потребностей клиентов;
- в) исследование и анализ рыночной среды (рынки сбыта, новые перспективные рынки и сегменты).

Результаты исследований должны содержать необходимую маркетинговую информацию для разработки нового продукта/услуги: будущий спрос, характеристики потенциальных клиентов и сегментов продаж, предварительные тарифы.

Исследования могут проводиться либо силами специалистов самого банка, либо с привлечением внешних компаний.

Приступим к рассмотрению задач разработки новых продуктов/услуг в двух банках, один из которых – небольшой многопрофильный банк (далее – банк А), другой – крупный розничный банк (далее – банк Б). Итак, по итогам первого этапа банки получили следующие результаты. Банк А решил разработать и внедрить продукт «Зарплатный проект». Суть продукта состоит в том, что сотрудники клиента (юридического лица) банка будут получать зарплату на банковские карты (и соответствующие счета, открытые в

банке). Банк Б решил разработать и внедрить продукт «Кредит наличными для состоятельных клиентов». Суть продукта в том, чтобы выдавать состоятельным клиентам банка (физическим лицам) крупные кредиты без ограничения на цели использования и на определенных взаимовыгодных условиях.

2 Разработка бизнес-предложения и анализ возможностей  
Бизнес-предложение - это документ, включающий необходимое и достаточное описание нового продукта/услуги для принятия решения о его разработке и внедрении. Принятие решения производится на основе комплексного анализа данного документа на предмет возможности внедрения нового продукта/услуги. Проводится анализ и выносятся экспертные заключения по следующим аспектам:

- экономическая целесообразность;
- риски: рыночные, кредитные, операционные и др.;
- осуществимость: по бизнес-процессам, по программному обеспечению и техническим средствам, по персоналу, юридическая (соответствие законодательству);
- безопасность: информационная, экономическая и др.;
- влияние на другие подразделения банка;
- соответствие политике и стратегии банка.

В бизнес-предложении указываются:

- инициатор разработки нового продукта/услуги, разработчик бизнес-предложения;
- цели бизнес-предложения, предпосылки и обоснование разработки нового продукта/услуги, критерии оценки эффективности внедрения нового продукта/услуги;
- экономическая модель: тарифы, прогноз продаж, издержки, окупаемость и др.;
- общая технология реализации продукта/услуги;
- план разработки нового продукта/услуги, исполнители, сроки, привлекаемые ресурсы;
- результаты анализа возможностей. По итогам второго этапа банки получили следующие результаты. Для банка А. Предпосылки и обоснования разработки: потребность клиентов (юридических лиц) в выдаче зарплаты сотрудникам через банковские карты. Цели: привлечение новых клиентов (физических лиц) в банк. Результаты анализа возможностей положительные. Для банка Б. Предпосылки и обоснования разработки: рост доходов и потребностей клиентов. Цели: выход на новый сегмент низкорисковых клиентов с высоким уровнем жизни и социальным статусом, внедрение конкурентного продукта под

требования рынка и потребности клиентов. Результаты анализа возможностей – положительные.

### 3 Разработка процессно-методического обеспечения

В рамках процессно-методического обеспечения разрабатываются:

1 модели бизнес-процесса реализации продукта/услуги. Необходимо описать сквозной бизнес-процесс, который проходит через все подразделения банка, участвующие в реализации продукта/услуги. Следует четко определить функции и ответственность подразделений в бизнес-процессе. Часто при разработке нового продукта/услуги достаточно модифицировать один из существующих бизнес-процессов, а не проектировать его с нуля;

2 методики, регламенты, инструкции. На основе моделей бизнес-процессов пишутся регламенты, инструкции, памятки для исполнителей. Например, инструкция для сотрудника бэк-офиса по реализации продукта. Эти документы содержат детальные текстовые описания и спецификации бизнес-процессов, которые отсутствуют на моделях. При необходимости готовятся методики для отдельных процедур. Например, методика бухгалтерского и налогового учета операций в рамках реализации продукта;

## ВЫВОДЫ

Подведем итог реализации предложенной технологии и перечислим 5 основных блоков, необходимых для запуска нового банковского продукта/услуги и которые описываются в технологии. Данные блоки перечислены в той последовательности, в которой они представлены в технологии.

1 Финансовое обеспечение: тарифы, финансовая модель (расчет окупаемости, экономический прогноз и т.п.).

2 Процессно-методическое обеспечение: модели бизнес-процессов, регламенты, формы документов, методики, инструкции и правила для сотрудников.

3 Системное обеспечение: программное обеспечение (разработанное/настроенное).

4 Маркетинговое обеспечение: рекламные материалы, рекламная кампания.

5 Организационное обеспечение: учебные материалы, обученный персонал, закупленные материальные средства.

Предлагаемая технология может послужить хорошим вспомогательным инструментом для решения практических задач разработки новых либо модификации существующих банковских продуктов/услуг. Важно понимать, что только системный подход в применении данной технологии, то есть без упущения каких-то этапов и с учетом большого количества факторов



и особенностей конкретного банка, может принести банку реальный, ощутимый результат.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Логвинова, Н.** Банки объединяются ради большого кредита // Банковское обозрение. – № 7 – 2017.

2 **Мелузов, Л. А.** Совершенствование регионального механизма взаимодействия промышленного и банковского секторов / Автореф. дис. канд. экон. наук. – Ижевск, 2016.

3 **Карнаух, С. Ю., Григорьева О. М.** Корреспондентские отношения и организация синдицированного кредитования // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – № 11. – 2014.

4 Кредитная политика как инструмент стратегии фирмы // «1. Консультант». – 2015. – N 23.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

*Б. Г. Темиргалина<sup>1</sup>, Р. Б. Сартова<sup>2</sup>*

### **Жаңа банктік өнімдер: түрлері, өндіру технологиясы**

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

*B. G. Temirgalina<sup>1</sup>, R. B. Sartova<sup>2</sup>*

### **New banking products: kinds, creation technology**

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Қазіргі кезде ірі отандық кәсіпорындардың активтері көптеген банктердің активтерінен айтарлықтай асып түскен кезде, несие берудің ең тартымды жолдарының бірі синдикатталған қарыздарды беру болып табылады. Синдикатталған кредиттеуге тән ең маңызды ерекшеліктердің бірі болып, бірнеше несие-қаржы мекемелерінің қаржы ресурстарын пайдалана отырып, аса ірі жобаларды іске асыру үшін корпорациялар мен топтар үшін*

*қажетті қаражатқа айтарлықтай талаптарды қамтамасыз ету мүмкін болып табылады.*

*Синдикатталған несие беру, ең алдымен, өте қысқа уақыт ішінде салыстырмалы түрде арзан қарыздарды тарту қажет болғанда, жеке кредиттік ұйымдар, тіпті өте үлкендер, кредит беру үшін ұсынылатын коммерциялық жобаның күрделілігі мен жоғары құны себепті несие тәуекелдерін тез бағалауға қиындық тудыратын жағдайларда қызықты болады.*

*In modern conditions, when the assets of the largest domestic enterprises significantly exceed the assets of most banks, one of the most attractive ways of lending is the provision of syndicated loans. One of the most significant features inherent in syndicated lending is that it becomes possible, using limited financial resources of several financial institutions, to provide significant demand for the necessary funds that arise for corporations and groups of companies for the implementation of particularly large projects. Syndicated lending, first of all, is interesting in cases when it is necessary to attract relatively inexpensive loans in a fairly short time, when individual credit institutions, even very large ones, find it difficult to conduct a quick assessment of credit risks due to the complexity and high cost of the commercial project offered for lending.*

**А. З. Шегирова<sup>1</sup>, Д. З. Айгужинова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>магистрант, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

<sup>2</sup>к.э.н., доцент, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: <sup>1</sup>yumi-15@mail.ru; <sup>2</sup>dinara.aiguzhinova@mail.ru

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ  
КАЗАХСТАНА**

*В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием инвестиционной деятельности РК, раскрываются потенциал и преимущества страны для привлечения иностранных инвестиций. Привлечение иностранных инвестиций создает условия для реального улучшения производственной структуры экономики Казахстана, создания нового высокотехнологического производства, модернизации основных фондов и технического перевооружения многих предприятий, эффективного использования имеющегося потенциала квалифицированных специалистов и рабочих республики, внедрения передовых достижений в области менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнения внутреннего рынка качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.*

*Привлечение иностранных инвестиций создает условия для реального улучшения производственной структуры экономики Казахстана, создания нового высокотехнологического производства, модернизации основных фондов и технического перевооружения многих предприятий, эффективного использования имеющегося потенциала квалифицированных специалистов и рабочих республики, внедрения передовых достижений в области менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнения внутреннего рынка качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.*

*Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.*

**ВВЕДЕНИЕ**

Привлечение иностранных инвестиций, а также проблемы, связанные с погашением долговых обязательств, уходят вглубь веков. Заимствование иностранных инвестиций в экономику страны и их освоение способствуют повышению производительного потенциала ее экономики, служат важным инструментом передачи передовых технических и управленческих навыков зарубежных стран. Развитие инвестиционной деятельности в целом зависит от особенностей государственной политики, проводимой в инвестиционной сфере государства.

Привлечение инвестиций являются одним из приоритетных факторов, которые определяют уровень повышения конкурентоспособности страны. В этой связи, в нашей стране уделяется особо внимание усилению мер по привлечению как внутренних, так и внешних инвестиции.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

В Республике Казахстан внешние межгосударственные заимствования и долги иностранным государствам были связаны с переходом на рыночные рельсы развития экономики, а возникновение и развитие частного зарубежного кредита (займа) были вызваны развитием международной торговли. Масштабное привлечение международных финансов на цели развития инфраструктуры и производства вызваны ростом экономики Казахстана, хотя долговые ценные бумаги, как средство привлечения зарубежных ресурсов на покрытие внутренних потребностей, появились значительно раньше. С первых дней независимости Казахстана для заимствований на внутреннем рынке и у нерезидентов активно использовались государственные и частные инвестиции.

Необходимость преобразований национальных финансовых систем была обусловлена внутренними финансовыми проблемами: дефицитами текущих платежных балансов, возникновением совокупного дефицита и мирового дефицита по международным расчетам. Усилия правительств были направлены на дерегулирование финансовых операций путем отказа от прямого государственного вмешательства в финансовую деятельность.

Внедрение Республике Казахстан современных электронных технологий, средств коммуникаций и информатизации оказало существенное воздействие на развитие национальных и международных финансовых инвестиций, расширило возможности их взаимодействия, обострило конкуренцию, которая все больше перемещается в электронную сферу. Электронный рынок становится ведущим и все более влияющим на ход экономического развития отдельных стран и всего мира. Усиливается конкуренция между странами

по наиболее эффективному и дешевому использованию сети Интернет, к которой подключается все больше пользователей.

Глобализационный процесс направлен на формирование единого мирового экономического пространства. Его развитие ведет к созданию интегрированного мирового хозяйства на основе открытых национальных экономик, свободных глобальных рынков товаров, услуг, факторов производства и финансов. Главными субъектами процесса глобализации, образующими его институциональную систему, выступают национальные государства, международные и региональные организации, транснациональные корпорации и банки, международные финансовые рынки. Казахстан как система экономического управления и регулирования, наделенная законодательной и исполнительной властью и полномочиями, располагающая денежными ресурсами, сыграло и продолжает играть важную роль в развитии и укреплении национальных хозяйств на их пути к растущей открытости и взаимозависимости.

Проводя анализ инвестиционной политики Республики Казахстан, следует отметить, что основной целью государства является достижение благоприятного инвестиционного климата в стране и дальнейшее стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в экономику. Казахстан сегодня занимает лидирующее положение по объему привлекаемых иностранных инвестиций на душу населения среди стран СНГ. Инвестиционный климат страны отличается одними из лучших условий для ведения бизнеса. Республика Казахстан первая среди стран СНГ получила рейтинги инвестиционного класса от международных рейтинговых агентств Moody's (в 2002 году), Standard&Poor's и Fitch (в 2004 году). Казахстан включен в список 25 наиболее инвестиционно привлекательных стран согласно рейтингу международно-признанной консалтинговой компании AT Kearney.

Казахстан поднялся вверх в ежегодном рейтинге Doing Business-2016, подготовленном Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией (IFC) – до 35 места с 42 и занял лидирующую позицию среди стран СНГ. Особое значение приобретает взаимодействие с иностранными партнерами на институциональной основе, что свидетельствует о пристальном внимании к иностранным инвесторам.

Существуют три основных фактора, влияющих на инвестиционную привлекательность Казахстана.

Первое – это бизнес-климат страны, поддерживаемый благоприятным инвестиционным законодательством, привлекательными мерами поддержки инвестиций, а также экономической и политической стабильностью.

Второе – это наличие богатых природных и минеральных ресурсов.

По оценкам ученых наша страна занимает шестое место в мире по запасам природных ресурсов. Из 110 элементов таблицы химических элементов Д. И. Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99 элементов, разведано – 70, извлекаются и используются – 60. Казахстан занимает первое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и боррита, второе – по запасам серебра, свинца, урана и хромитов, третье – по меди и флюоритам, четвертое – по молибдену и шестое – по золоту.

Третье – это выгодное географическое положение Казахстана, предоставляющее инвесторам потребительский рынок почти в полмиллиарда человек, то есть рынки центрально-азиатского региона, России и Китая.

Следует отметить, что меры государственной поддержки инвестиций распространяются в равной степени, как на отечественных, так и на иностранных инвесторов. Также данным Законом определены меры государственной поддержки инвестиций, осуществляемых в приоритетных отраслях экономики Казахстана.

Так, при реализации проектов в несырьевом секторе экономики Казахстана инвесторам предоставляются следующие виды инвестиционных преференций:

- освобождение от обложения таможенными пошлинами ввозимого для реализации инвестиционного проекта оборудования и комплектующих товаров к нему;

- государственные натурные гранты (в качестве государственных натуральных грантов могут передаваться земельные участки, здания, сооружения, машины и оборудование);

- инвестиционные налоговые преференции.

На основе нового Налогового кодекса Республики Казахстан, упрощен порядок применения инвесторами налоговых инвестиционных преференций, а именно, упразднен ранее существовавший порядок получения инвестиционных преференций, которые предоставлялись лишь с момента заключения контракта с уполномоченным органом (Комитет по инвестициям).

Помимо мер инвестиционного законодательства направленных на поощрение и защиту инвестиций на территории Казахстана, Правительством Республики подписано двустороннее соглашение о взаимной защите и поощрении инвестиций с 41 страной, среди которых Нидерланды, Турция, США, Великобритания, Германия, Франция, Россия, Иордания, Катар и т.д., а также одно многостороннее соглашение между странами-членами ЕврАзЭС.

Так же, следует отметить, как одну из мер государственной поддержки инвестиций софинансирование проектов через государственные финансовые институты развития (Национальный инновационный фонд, Корпорация по

страхованию экспортных кредитов и инвестиций, Банк Развития Казахстана, Инвестиционный фонд Казахстана, Корпорация по развитию и продвижению экспорта «KAZNEX»). Первостепенной целью деятельности данных институтов развития является содействие диверсификации национальной экономики через создание системы развития и поддержки бизнеса на всех уровнях и эффективное управление инвестиционными ресурсами.

Вместе с тем, значительную роль в ускорении диверсификации экономики Казахстана и обеспечении устойчивого развития регионов играют социально-предпринимательские корпорации (далее – СПК), осуществляющие свою деятельность в 7 макрорегионах страны. Каждая корпорация представляет собой региональный институт развития, управляющий переданными государственными активами в соответствующем регионе страны, включая участки неосвоенных земель и месторождения. Участие в проектах социально-предпринимательских корпорациях будет привлекательно для бизнеса доступом к финансовым, земельным, технологическим ресурсам и внешним рынкам. С помощью данных корпораций иностранные компании также имеют возможность создать с участием казахстанских партнеров совместные предприятия в Казахстане, где использование зарубежных технологий и отечественного сырья позволит повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Новое развитие получили такие инструменты экономического стимулирования, как индустриальные и специальные экономические зоны, технопарки. На сегодняшний день в Казахстане действуют такие специальные экономические зоны, как «Морпорт Актау» по транспортно-логистическим услугам, «Астана–Новый город» по строительству и производству строительных материалов, Парк информационных технологий под городом Алматы, «Онтустик» в Южно-Казахстанской области – по развитию текстильной промышленности, Национальный индустриальный нефтехимический технопарк в Атырауской области и СЭЗ «Бурабай» – по развитию туристического кластера.

В вышеуказанных специальных экономических зонах инвесторам предоставляются земельные участки, обеспеченные необходимой инфраструктурой для эффективной организации новых производств. На территории зон действует режим свободной таможенной зоны, а также предусмотрены значительные налоговые льготы, что позволяет не только стимулировать инвестиции в обрабатывающий сектор, но и определять месторасположение точек промышленного роста в соответствии с государственной экономической и региональной политикой.

## ВЫВОДЫ

На основании вышеизложенного, следует отметить, что в Казахстане в целях привлечения иностранных инвестиций и развития инвестиционной деятельности в целом созданы все условия. Государство в свою очередь должно использовать все инструменты воздействия для привлечения прямых инвестиций в несырьевой сектор экономики.

Государство сыграло решающую роль в возникновении и развитии транснациональных компаний (ТНК) и способствовало повышению их конкурентоспособности. В свою очередь, ТНК и ТНБ положили начало, процессу глобализации мировой экономики, расширяя и диверсифицируя свою зарубежную деятельность. Международные и региональные организации создали механизм международной валютной системы, международного кредитования финансовых дефицитов и развития стран-членов, они способствовали либерализации международной торговли и развитию интеграционных процессов. Международные денежные и финансовые рынки аккумулируют и перераспределяют мировые финансовые ресурсы.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2015.
- 2 Гилберт, М. В поисках единой валютной системы. – М. : Прогресс, 2015.
- 3 Матюхин, Г. Г. Проблемы кредитных денег при капитализме. – М., 2014.
- 4 Международные валютно-финансовые и кредитные отношения. – М., 2016.
- 5 Мовсесян, А. Г., Огневцев, С. Б. Международные валютно-кредитные отношения. – М. : ИНФРА-М, 2015.
- 6 Статистический ежегодник Агентства Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2014. – 496 с.
- 7 Казахстан в цифрах. Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2016. – 42 с.

Материал поступил в редакцию 14.05.18.

А. З. Шегирова<sup>1</sup>, Д. З. Айгужинова<sup>2</sup>

### Қазақстанның инвестициялық тартымдылығы

<sup>1,2</sup>Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті,  
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,  
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.  
Материал баспаға 14.05.18 түсті.

A. Z. Shegirova<sup>1</sup>, D. Z. Aiguzhinova<sup>2</sup>

### Investment attractiveness of Kazakhstan

<sup>1,2</sup>Faculty of Public Administration, Business and Law,  
S. Toraihyrov Pavlodar State University,  
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.  
Material received on 14.05.18.

*Бұл мақалада Қазақстан Республикасының инвестициялық қызметін дамытуға қатысты мәселелер қарастырылады, еліміздің әлеуеті мен шетелдік инвестицияларды тартудың артықшылықтары ашылады. Шетелдік инвестицияларды тарту Қазақстан экономикасының өндірістік құрылымын, жаңа жоғары технологиялық өндіріс құру, көптеген кәсіпорындардың негізгі құралдар мен жаңғырту жаңғырту, республиканың білікті жұмысшылар мен мамандар әлеуетін тиімді пайдалану, басқару саласында озық жетістіктерін енгізу, маркетинг нақты жақсарту үшін жағдай жасайды және ноу-хау, ал сапалы отандық өнімдермен ішкі нарықты толтыру шет елдерге экспорттың артуы.*

*Шетелдік инвестицияларды тарту Қазақстан экономикасының өндірістік құрылымын, жаңа жоғары технологиялық өндіріс құру, көптеген кәсіпорындардың негізгі құралдар мен жаңғырту жаңғырту, республиканың білікті жұмысшылар мен мамандар әлеуетін тиімді пайдалану, басқару саласында озық жетістіктерін енгізу, маркетинг нақты жақсарту үшін жағдай жасайды және ноу-хау, ал сапалы отандық өнімдермен ішкі нарықты толтыру шет елдерге экспорттың артуы.*

*The article deals with the issues related to the development of investment activity of Kazakhstan, reveals the potential and advantages of the country to attract foreign investment. Attraction of foreign investments creates conditions for real improvement of Kazakhstan economy production structure; creation of new hi-tech production; modernization of fixed*

*assets and technical rearmament of many enterprises; effective use of the available potential of qualified specialists and workers of the Republic; introduction of advanced achievements in the field of management, marketing and know-how; filling of domestic market with qualitative goods of domestic production with simultaneous increase in volumes of export to foreign countries.*



**ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ**  
**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ПГУ ИМЕНИ С. ТОРАЙГЫРОВА**  
**(«ВЕСТНИК ПГУ», «НАУКА И ТЕХНИКА КАЗАХСТАНА»,**  
**«КРАЕВЕДЕНИЕ»)**

Редакционная коллегия просит авторов руководствоваться следующими правилами при подготовке статей для опубликования в журнале.

Научные статьи, представляемые в редакцию журнала должны быть оформлены согласно базовым издательским стандартам по оформлению статей в соответствии с ГОСТ 7.5-98 «Журналы, сборники, информационные издания. Издательское оформление публикуемых материалов», пристатейных библиографических списков в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

**Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами:**

– В журналы принимаются статьи по всем научным направлениям в

1 экземпляре, набранные на компьютере, напечатанные на одной стороне листа с полями 30 мм со всех сторон листа, электронный носитель со всеми материалами в текстовом редакторе «Microsoft Office Word (97, 2000, 2007, 2010) для WINDOWS».

– Общий объем статьи, включая аннотации, литературу, таблицы, рисунки и математические формулы не должен превышать **12 страниц печатного текста**. *Текст статьи: кегль – 14 пунктов, гарнитура – Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка).*

Статья должна содержать:

1 **ГРНТИ** (Государственный рубрикатор научной технической информации);

2 **Инициалы и фамилия** (-и) автора (-ов) – на казахском, русском и английском языках (прописными буквами, жирным шрифтом, абзац 1 см по левому краю, см. образец);

3 **Ученую степень, ученое звание;**

4 **Аффилиация** (факультет или иное структурное подразделение, организация (место работы (учебы)), город, область, страна, почтовый индекс) – на казахском, русском и английском языках;

5 **E-mail;**

6 **Название статьи** должно отражать содержание статьи, тематику и результаты проведенного научного исследования. В название статьи необходимо вложить информативность, привлекательность и уникальность (не более 12 слов, заглавными прописными буквами, жирным шрифтом, абзац 1 см по левому краю, на трех языках: русский, казахский, английский, см. образец);

7 **Аннотация** – краткая характеристика назначения, содержания, вида, формы и других особенностей статьи. Должна отражать основные и ценные, по мнению автора, этапы, объекты, их признаки и выводы проведенного исследования. Дается на казахском, русском и английском языках (рекомендуемый объем аннотации – не менее 100 слов, прописными буквами, нежирным шрифтом 12 кегль, абзацный отступ слева и справа 1 см, см. образец);

8 **Ключевые слова** – набор слов, отражающих содержание текста в терминах объекта, научной отрасли и методов исследования (оформляются на языке публикуемого материала: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см.). Рекомендуемое количество ключевых слов – 5-8, количество слов внутри ключевой фразы – не более 3. Задаются в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке (см. образец);

9 **Основной текст статьи** излагается в определенной последовательности его частей, включает в себя:

– слово **ВВЕДЕНИЕ / КІРІСПЕ / INTRODUCTION** (*нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре см. образец*).

Необходимо отразить результаты предшествующих работ ученых, что им удалось, что требует дальнейшего изучения, какие есть альтернативы (если нет предшествующих работ – указать приоритеты или смежные исследования). Освещение библиографии позволит отгородиться от признаков заимствования и присвоения чужих трудов. Любое научное изыскание опирается на предыдущие (смежные) открытия ученых, поэтому обязательно ссылаться на источники, из которых берется информация. Также можно описать методы исследования, процедуры, оборудование, параметры измерения, и т.д. (не более 1 страницы).

– слова **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ / НЕГІЗГІ БӨЛІМ / MAIN PART** (*нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре*).

Это отражение процесса исследования или последовательность рассуждений, в результате которых получены теоретические выводы. В научно-практической статье описываются стадии и этапы экспериментов или опытов, промежуточные результаты и обоснование общего вывода в виде математического, физического или статистического объяснения. При необходимости можно изложить данные об опытах с отрицательным результатом. Затраченные усилия исключают проведение аналогичных испытаний в дальнейшем и сокращают путь для следующих ученых. Следует описать все виды и количество отрицательных результатов, условия их получения и методы его устранения при необходимости. Проводимые исследования предоставляются в наглядной форме, не только экспериментальные, но и теоретические. Это могут быть таблицы, схемы, графические модели, графики, диаграммы и т.п. Формулы, уравнения, рисунки,

фотографии и таблицы должны иметь подписи или заголовки (*не более 10 страниц*).

– слово **ВЫВОДЫ / ҚОРЫТЫНДЫ / CONCLUSION** (*нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре*).

Собираются тезисы основных достижений проведенного исследования. Они могут быть представлены как в письменной форме, так и в виде таблиц, графиков, чисел и статистических показателей, характеризующих основные выявленные закономерности. Выводы должны быть представлены без интерпретации авторами, что дает другим ученым возможность оценить качество самих данных и позволит дать свою интерпретацию результатов (*не более 1 страницы*).

**10 Список использованных источников** включает в себя:

– слово **СПИСОКИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ/ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ / REFERENCES** (*Нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре*).

Очередность источников определяется следующим образом: сначала последовательные ссылки, т.е. источники на которые вы ссылаетесь по очередности в самой статье. Затем дополнительные источники, на которых нет ссылок, т.е. источники, которые не имели место в статье, но рекомендованы вами для кругозора читателям, как смежные работы, проводимые параллельно. Рекомендуемый объем не более чем из 20 наименований (ссылки и примечания в статье обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Статья и список литературы должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.5-98; ГОСТ 7.1-2003 (*см. образец*).

**11 Иллюстрации, перечень рисунков** и подрисовочные надписи к ним представляются по тексту статьи. В электронной версии рисунки и иллюстрации представляются в формате TIF или JPG с разрешением не менее 300 dpi.

**12 Математические формулы** должны быть набраны в Microsoft Equation Editor (*каждая формула – один объект*).

#### **На отдельной странице (после статьи)**

**В бумажном и электронном вариантах приводятся полные почтовые адреса, номера служебного и домашнего телефонов, e-mail (для связи редакции с авторами, не публикуются);**

#### **Информация для авторов**

**Все статьи** должны сопровождаться **двумя рецензиями** доктора или кандидата наук для всех авторов. Для статей, публикуемых в журнале «Вестник ПГУ» химико-биологической серии, требуется экспертное заключение.

**Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи.**

При необходимости статья возвращается автору на доработку. За содержание статьи несет ответственность Автор.

**Статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и возвращаются авторам.**

Датой поступления статьи считается дата получения редакцией ее окончательного варианта.

Статьи публикуются по мере поступления.

**Периодичность издания журналов – четыре раза в год (ежеквартально).**

Статью (бумажная, электронная версии, оригиналы рецензий и квитанции об оплате) следует направлять по адресу:

**140008, Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64,**

**Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Издательство «Кереку», каб. 137.**

Тел. 8 (7182) 67-36-69, (внутр. 1147).

E-mail: [kereku@psu.kz](mailto: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

**ОБРАЗЕЦ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ:**

ГРНТИ 396.314.3

**А. Б. Есимова**

к.п.н., доцент

Гуманитарно-педагогический факультет,

Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Ясави,

г. Туркестан, 161200, Республика Казахстан

e-mail: ad-ad\_n@mail.ru

**СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕПРОДУКТИВНОГО МАТЕРИАЛА**

*В статье рассматриваются вопросы, связанные с кодификацией норм устной речи в орфоэпических словарях, являющихся одной из отраслей ортологической лексикографии. Проводится анализ составления первых орфоэпических словарей, говорится о том, что в данных словарях большее внимание уделяется устной орфографии в традиционном применении, а языковые нормы устной речи остались вне внимания. Также отмечается, что нормы устной речи занимают особое место в языке программ средств массовой информации, таких как радио и телевидение, и это связано с тем, что диктор читает свой текст в микрофон четко по бумажке. В статье также выявлены отличия устной и письменной речи посредством применения сравнительного метода, и это оценивается как один из оптимальных способов составления орфоэпических словарей.*

*Ключевые слова: репродуктивное поведение, семейно-родственные связи.*

**ВВЕДЕНИЕ**

В настоящее время отрасль мобильной робототехники переживает бурное развитие. Постепенно среда проектирования в области мобильной ...

Продолжение текста

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

На современном этапе есть тенденции к стабильному увеличению студентов с нарушениями в состоянии здоровья. В связи с этим появляется необходимость корректировки содержания учебно-тренировочных занятий по физической культуре со студентами, посещающими специальные медицинские группы в ...

Продолжение текста публикуемого материала

**ВЫВОДЫ**

В этой статье мы представили основные спецификации нашего мобильного робототехнического комплекса...

Продолжение текста

*Пример оформления таблиц, рисунков, схем:*

Таблица 1 – Суммарный коэффициент рождаемости отдельных национальностей

	СКР, 1999 г.	СКР, 1999 г.
Всего	1,80	2,22

Диаграмма 1 – Показатели репродуктивного поведения

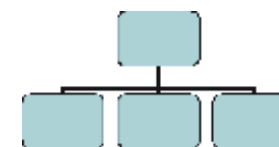
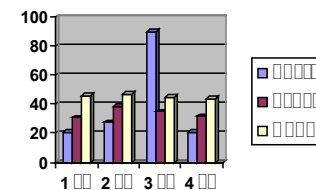


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1 Эльконин, Д. Б. Психология игры [Текст] : научное издание / Д. Б. Эльконин. – 2-е изд. – М. : Владос, 1999. – 360 с. – Библиогр. : С. 345–354. – Имен. указ. : С. 355–357. – ISBN 5-691-00256-2 (в пер.).

2 Фришман, И. Детский оздоровительный лагерь как воспитательная система [Текст] / И. Фришман // Народное образование. – 2006. – № 3. – С. 77–81.

3 Антология педагогической мысли Казахстана [Текст] : научное издание / сост. К. Б. Жарикбаев, сост. С. К. Калиев. – Алматы : Рауан, 1995. – 512 с. : ил. – ISBN 5625027587.

4 [http://www.mari-el.ru/mmlab/home/AI/4/#part\\_0](http://www.mari-el.ru/mmlab/home/AI/4/#part_0).

A. B. Yesimova

**Отбасылық-туысты қатынастар репродуктивті мінез-құлықты жүзеге асырудағы әлеуметтік капитал ретінде**

Гуманитарлық-педагогикалық факультеті,  
Қ. А. Ясави атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті,  
Түркістан қ., 161200, Қазақстан Республикасы.

A. B. Yesimova

**The family-related networks as social capital for realization of reproductive behaviors**

Faculty of Humanities and Education,  
K. A. Yesevi International Kazakh-Turkish University,  
Turkestan, 161200, Republic of Kazakhstan.

*Мақалада ортологиялық лексикографияның бір саласы – орфоэпиялық сөздіктердегі ауызша тіл нормаларының кодификациялануымен байланысты мәселелер қарастырылады. Орфоэпиялық сөздік құрастырудың алғашқы тәжірибелері қалай болғаны талданып, дәстүрлі қолданыстағы ауызша емлесімен, әсіресе мектеп өмірінде жазба сөзге ерекше көңіл бөлініп, ал ауызша сөздің тілдік нормалары назардан тыс қалғаны айтылады. Сонымен қатар ауызша сөз нормаларының бұқаралық ақпарат құралдары – радио, телевизия хабарлары тілінде ерекше орын алуы микрофон алдында диктордың сөзді қағаз бойынша нақпа-нақ, тақпа-тақ айтуымен байланысты екені атап көрсетіледі. Сөздікте ауызша сөзбен жазба сөздің салғастыру тәсілі арқылы олардың айырмасын айқындалғаны айтылып, орфоэпиялық сөздік құрастырудың бірден-бір оңтайлы жолы деп бағаланады.*

*The questions, related to the norms of the oral speech codification in pronouncing dictionary are the one of the Orthologous Lexicography field, are examined in this article. The analysis of the first pronouncing dictionary is conducted, the greater attention in these dictionaries is spared to verbal orthography in traditional application, and the language norms of the oral speech remained without any attention. It is also marked that the norms of the oral speech occupy the special place in the language of media programs, such as radio and TV and it is related to that a speaker reads the text clearly from the paper. In the article the differences of the oral and writing language are also educed by means of application of comparative method and it is estimated as one of optimal methods of the pronouncing dictionary making.*

Теруге 14.05.2018 ж. жіберілді. Басуға 31.05.2018 ж. қол қойылды.

Пішімі 70x100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Кітап-журнал қағазы.

Шартты баспа табағы 12,7

Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.

Компьютерде беттеген: А. А. Шукурбаева

Корректорлар: А. Р. Омарова, К. Б. Жетписбай

Тапсырыс №3236

Сдано в набор 14.05.2018 г. Подписано в печать 31.05.2018 г.

Формат 70x100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага книжно-журнальная.

Усл.печ.л 12,7. Тираж 300 экз. Цена договорная.

Компьютерная верстка: А. А. Шукурбаева

Корректоры: А. Р. Омарова, К. Б. Жетписбай

Заказ №3236

«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