

ISSN 1990 - 5580



Халықаралық бизнес университетінің
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК

Университета международного бизнеса

VESTNIK

University of International Business



Signatory of The Magna Charta Universitatum

Выпуск № 1 (39)
Январь–Март

2016

«ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ» ЖУРНАЛЫ ТУРАЛЫ ҚЫСҚАША АҚПАРАТ

Хабаршы Халықаралық бизнес университетінің гылыми, мерзімдік басылымы болып табылады және жетіжылдан астам уақыттан бері жарияланып жүр.

Журналдың тақырыбы экономика, инновация, IT технологияларын дамыту мен менеджмент және маркетинг, қаржы саласындағы өзекті мәселелерге арналған.

Мақалалар төменде көрсетілген негізгі тараулар бойынша орналасады:

- қазіргі экономикадағы интеграция
- ұлттық экономиканың басекеге қабілеттілігі
- қаржысекторы
- адамиресурстар.

Алыс -жақын шетелдердің белгілі авторлары мен зерттеушілері журнал беттерінде өз еңбектерін жариялаган (Қыргызстан, Әзіrbайжан, Ресей, Украина, Польша, Италия және б.)

Қазақстанның барлық аймақтарынан журналда жарияланған материалдар қоры - 1000 наң астам мақаладан тұрады.

Журналдың басылым мерзімі – үш айда 1 рет (жылына

4 нөмір, басылым тілдері – қазақ, орыс, ағылшын).

Журнал Қазақстан Республикасының Спорт, ақпарат және мәдениет Министрлігінде 2005ж. 13 қазанында №6384-Ж тіркелген.

Журнал 2006 - 2012 жылдар аралығында Қазақстан Республикасы Ғылым және білім Министрлігінің гылым, білім саласындағы аттестациялау және бақылау Комитетінің гылымы басылымдар тізіміне 2006ж. 23 қарашасынан № 10-7/1591 енгізілді, сондай-ақ журнал Париждегі ISSN Халықаралық орталығында тіркелген.

Tіркеу нөмірі - ISSN 1990 - 5580.

2014 жылдың журналға:

- Ғылым және білім саласын бақылау жөніндегі комитеттің ғылыми қызыметтің негізгі нәтижелерін жариялау үшін ұсынып отырган басылымдардың тізімі,
- FTA ҰО АҚ Қазақстандық импакт-факторлы дәйексөз қоры бойынша Қазақстандық журналдардың тізімі (АО НЦ НТИ) (ағылшын нұсқасы) енеді.

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА»

Вестник является научным, периодическим изданием Университета международного бизнеса и издается более семи лет.

Тематика журнала соответствует актуальным вопросам в области экономики, инновации, развития IT технологий, менеджмента и маркетинга и финансам и др.

Статьи размещаются по следующим основным рубрикам:

- интеграция в современной экономике
- конкурентоспособность национальной экономики
- финансовый сектор.
- человеческие ресурсы.

На страницах журнала печатались известные авторы и исследователи из стран ближнего и дальнего зарубежья (Кыргызстан, Азербайджан, Россия, Украина, Польша, Италия и др.) Всего база опубликованных материалов превышает более 1000 статей из всех регионов Казахстана.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта Республики Казахстан № 6384-Ж от 13.10.2005г

Журнал с 2006 года по 2012 год был включен в Перечень научных изданий Комитета по надзору и аттестации в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан № 10-7/1591 от 23.11.2006г, а также журнал зарегистрирован в Международном центре ISSN в Париже.

Регистрационный номер - ISSN 1990 - 5580.

В 2014 году войдет журнал:

- Перечень изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере образования и науки для публикации основных результатов научной деятельности,
- Перечень Казахстанских журналов по Казахстанской базе цитирования с импакт-фактором АОНЦНТИ (англоязычная версия).

АДЫГЕНСТОЛ АСАР НАУКА
СОВЕТСТВО
УЧЕНЫХ СИНЕМА
ХАБАРШЫСЫ

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
БИЗНЕС
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК
УНИВЕРСИТЕТА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

VESTNIK
UNIVERSITY
OF INTERNATIONAL
BUSINESS

Выпуск N1 (39)/2016
январь–март

АЛМАТЫ 2015

«ВЕСТНИК» УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

№1 (39) 2016 Ежеквартальный журнал. Издается с 2006 года.

Собственник (учредитель): Университет международного бизнеса

Редакционный номер ISSN 1990 – 5580

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сагадиев К.А., д.э.н., профессор, академик (председатель) –
Казахстан

Спанов М.У., д.э.н., профессор, проректор Университета между-
народного бизнеса (зам. председателя) – Казахстан

Сагадиев Е. К., министр образования и науки Республики
Казахстан

Бланки М., профессор, доктор PhD – Италия

Кошанов А.К., д.э.н., академик – Казахстан

Расулов А. Ф., д.э.н., профессор, директор института экономики
АН РУ – Узбекистан

Ли С., зам. директора Института России, Восточной Европы и
Центральной Азии КАОН – Китай

Култан Я., PhD, Экономический университет, Братислава –
Словакия

Масырова Р.Р. (главный редактор)

EDITORIAL COUNCIL

Sagadyev K.A., Doctor of Economics, professor, academician
(chairman) – Kazakhstan

Spanov M.Y. – Doctor of Economics, professor, Vice-rector
University of International Business (vice-chairman) – Kazakhstan

Sagadyev E.K. – minister of Education and Science of Republic
of Kazakhstan

Blanki M., professor, Doctor PhD – Italy

Koshanov A.K., Doctor of Economics, professor, academician –
Kazakhstan

Rassulev A., Doctor of Economics, professor, Director of Economics
Institute of Science Academy, Uzbekistan – Uzbekistan

Sun Li, Deputy Director of Russia, Eastern Europe and Central Asia
CASS – China

Kultan J., PhD University of Economics, Bratislava – Slovakia

Masyrova R.R. (editor in chief)

Периодичность издания журнала — 1 раз в квартал (4 номера в год).

Языки изданий — казахский, русский, английский.

Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации № 6384

от 13.10.2005 г. Министерства культуры, информации и спорта РК

Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая 8а. Университет международного бизнеса

Контактное лицо: Главный редактор — Масырова Роза Рамазановна.

тел.(раб.): +8 (727) 2596310, факс: +8 (727) 596320; моб.: 8701 943 21 99, 8 777 241 64 69

Email: vestnik@uib.kz

Ответственность за содержание статей несет автор

©Университет международного бизнеса

- ▶ **УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА (УМБ)** – специализированный вуз, осуществляющий подготовку кадров в сфере бизнеса и экономики на всех уровнях высшего и послевузовского образования. С момента своего основания УМБ является пионером многих инновационных процессов в образовании и научных исследованиях в РК. Университет сформирован в 1992 году на базе Международной школы бизнеса, заложившей ведущие принципы и концепции современного бизнес-образования в Казахстане. УМБ характеризуется сложившими научными школами и достижениями в области фундаментальных и прикладных экономических исследований. Вуз имеет международные аккредитации образовательных программ и широко признается бизнес-сообществом в стране и за рубежом.

Подробную информацию можно получить на сайте: www.uib.kz

- ▶ **ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТИ (ХБУ)** – жоғары және ЖОО–дан кейінгі білім берудің барлық деңгейлерінде бизнес және экономика салаларында кадрлерді даярлауды іске асыратын мамандандырылған ЖОО.ХБУ өзінің құрылу сәтінен бастап ҚР–да білім беруде және ғылыми зерттеулерде көптеген жаңашылдық үдерістердің пионері болып табылады. Университет 1992 жылы Қазақстандағы қазіргі бизнес–білім беруде жетекші үстesымдар мен тұжырымдамаларды енгізе отырып, Халықаралық бизнес мектебінің базасында құрылған. ХБУ іргелі және қолданбалы экономикалық зерттеулер саласында ғылыми мектептермен және жетістіктермен қалыптасқаны сипатталады. ЖОО білім беру бағдарламаларының халықаралық аккредитациясы бар және елімізде және шеттерде бизнес–қауымдастығында кеңінен танымал.

Толық мәліметті сайтан көруге болады: www.uib.kz

- ▶ **UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS** is a university educating cadres in a wide range of undergraduate, graduate and postgraduate programs in economics and business. From the time of its creation UIB has been a pioneer of new trends and innovations in Kazakhstan. UIB was founded in 1992 on the ground of international Business School which leading role at the time defined main principles and leading concepts of business education in the country. UIB has long history of scientific achievements along with prominent academic traditions and school in economic and business studies. UIB has got international accreditation of the range of programs and is widely recognized by business community in Kazakhstan and abroad .

More information is available at: www.uib.kz

УДК 330.8

**Абдиев М.Ж.,
д.и.н., профессор
Университет международного бизнеса**

МИР В СЕРЕДИНЕ ХХІ ВЕКА.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется современное состояние мировой политики, обосновывается необходимость реконструкции мировой системы международных отношений и предпринимается попытка определения контуров мирового порядка середины ХХІ века.

Ключевые слова: мир, мировая система, миропорядок, международные отношения, халифат, ислам, хаос, конфликты, войны.

Ушел в историю 2015 год, пожалуй, самый бесспокойный год с начала нового века. Он дал немало пищи для тревожных размышлений о тенденциях и главных факто-рах современных международных отношений, о формирующемся новом миропорядке, о неизведанных прежде рисках, вызовах и угрозах. В целом, о будущем всего человечества в ХХІ веке, который, по определению одного европейского политика, станет самым опасным веком со времени рождения Христа.

Мир на наших глазах становится все более подобным четвертому состоянию вещества в физике – т.е. плазменному: неустойчивым, турбулентным, хаотичным, менее гуманистичным и миролюбивым, более жестоким и агрессивным. Идеал Уинстона Черчилля о «гармоничном распределении мира между народами» так и остается недостижимой абстрактной формулой мечтателя с туманного Альбиона.

Прошлое уже не изменить, настоящее страшит всеобщим хаосом, будущее неподвластно, туманно и неопределенno. Никому еще не удалось изобрести машину времени, чтобы через века и тысячелетия видеть картину минувшего и будущего.

Человечество больше всего, разумеется, интересует, что нас ожидает впереди, хотя бы в ближайшие несколько лет, к чему готовиться – апокалипсису или возрожде-

нию. Поэтому современные проблемы мирового развития требуют глубокого осмысливания в контексте проблем глобального мироустройства и как искать ответ на извечный вопрос «что делать?».

Никто не даст точный прогноз о том, что нас ждет даже через 2-3 года, не говоря о более удаленном времени. Слишком много необычных, побочных, неизведанных факторов, воздействующих на настоящее, не говоря о будущем. Однако, нам уже известны фундаментальные и долгосрочные тренды современного развития, которые, по всей вероятности, останутся неизменными в обозримом будущем и будут определять контуры новой мировой архитектоники.

Это: глобализация, регионализация, интеграция, индустриализация, детерриториализация, урбанизация, миграция, политика мультикультурализма вместе с ростом анархизма в международных отношениях, управляемого/неуправляемого хаоса, цветных и бархатных революций, нестабильности, конфронтации, несовпадения парадигм развития отдельных континентов, стран, этносов и религий, столкновения национальных интересов и глобальных потребностей всего человечества.

Вне сомнения, ближайшие 25-30 лет, заполненные бесконечными войнами и конфликтами, полностью перевернут наши представления о грядущем мироустройстве.

Кардинальные перемены коснутся прежде всего «старушки Европы», уже сегодня переживающей глубокий системный кризис традиционных ценностей во всех сферах жизни. Сбудется прогноз немецкого философа Освальда Шпенглера о закате и неминуемой гибели Европы как единой и универсальной христианской цивилизации под влиянием целого комплекса внутренних и внешних факторов.

Скорее всего, произойдет распад Евросоюза и НАТО (как некогда империи Карла Великого, Священной Римской империи и империи Наполеона) как нежизнеспособных кластеров самых разных культур, экономик и наций на ряд региональных объединений вроде Вышеградской группы

(Венгрии, Польши, Чехии и Словакии). Возродится союз стран Бенилюкса и Черноморского экономического сотрудничества, возникнут новые: Северо-Европейский таможенный союз при доминировании Швеции, южно-европейская зона свободной торговли (Греция, Италия, Испания, Португалия), Балканское экономическое сообщество (Болгария, Македония, Сербия, Словения, Хорватия, Черногория) и Исламский союз Балкан в составе Албании, Боснии и Герцеговины, Косово.

На основе возрождающейся идеологии пангерманизма начнется возвышение Германии, которая, несмотря на ее неядерный статус, превратится в главную военно-политическую и финансово-экономическую державу Европы, оттеснив ядерные Англию и Францию.

По такому же территориальному признаку распадется и альянс НАТО на несколько мини-блоков. Поскольку неоправданный процесс расширения организации приведет к тому, что стремящиеся войти в структуру блока новые страны (Грузия, Македония, Молдова, Украина, Черногория) с нерешенными территориальными и пограничными спорами с соседями, могут спровоцировать НАТО на войну, например, с Россией, Сербией или Албанией. В чем не заинтересованы ведущие члены альянса, такие как США, Великобритания, Германия и Франция.

В то же время характер новых угроз безопасности, стимулированных хаотичной глобализацией и нарастающим религиозным экстремизмом будет таким, что им невозможно станет противостоять в рамках отдельных государств. В связи с этим вырастет значение регионального и глобального военно-политического сотрудничества, поскольку, в отличие от международного права, станет доминировать военная сила.

Будут формироваться новые военные блоки, альянсы и союзы вроде прежних СЕНТО, СЕАТО, АНЗЮС, Варшавского пакта и другие. Военная мощь останется основным критерием мирового авторитета государства, главным средством решения спорных вопросов.

На фоне этих событий и усиления исламизации Европы может произойти сближение Запада и России. Страх «загнивающей Европы» перед ползучей экспанссией радикального исламизма может оказаться сильнее страха перед ядерно-православной Россией, которая всегда являлась психоисторическим противником Запада. Спасение христианской Европы может быть в объединении всей Европы, от Лиссабона до Екатеринбурга, от Тронхейма до Афин.

В 2045 г. исполнится 100-летие ООН как универсальной международной организации по предотвращению мировой войны, укреплению всеобщей безопасности, поиску путей решения общих для всего человечества проблем. На юбилейной сессии Генеральной Ассамблеи ООН произойдет ее долгожданное реформирование. Так, штаб-квартира ООН вполне вероятно переместится в Азию, например, в Пекин, Токио или Сеул.

Поскольку Азия вернет себе утраченное три столетия назад мировое экономическое превосходство, обогнав США и Западную Европу по абсолютному показателю ВВП. Что, в свою очередь, изменит иерархию глобального лидерства со всеми вытекающими последствиями.

Мегаазиатский континент станет не только новым драйвером мирового развития («новой Европой»), но и арендой столкновения цивилизаций, мировых религий, идеологий, культур, моделей жизнеустройства, национальных интересов государств.

Новая «холодная война», а затем полномасштабная мировая неядерная война может разразиться на этот раз не в Европе, а на азиатском континенте. Где пересекаются геополитические интересы таких великих держав как США, РФ, КНР, Индия, Индонезия и Япония. Сегодня к ним добавилась термоядерная и непредсказуемая КНДР, вызывающая беспокойство не только у соседей, но и у всего мирового сообщества. Поэтому в АТР возрастет риск крупного международного конфликта в результате новой «Большой игры».

В такой ситуации возрастет роль двухмиллиардного Китая, который вынужденно

будет нести большую ответственность за региональную безопасность и глобальное развитие.

Будут открыты новые отделения ООН на всех континентах. Например, в Астане для Евразии, в Бейруте для стран Большого Ближнего Востока, в Гаване для Американского континента, в Джакарте для Тихоокеанского региона и в Аддис-Абебе для Африки. Ведущая роль от европейского отделения ООН в Женеве перейдет к ближневосточному отделению ООН.

Вполне вероятно расширится состав Совета Безопасности ООН за счет новых региональных держав и мировых религий, будет упразднен институт непостоянных членов Совбеза как нежизнеспособный и искусственный институт без каких-либо прав и ответственности.

Объективно должна усилиться роль Генерального секретаря ООН как главного медиатора международного сообщества. Должен быть изменен порядок выборов генерального секретаря организации на конкурсной основе, с тем, чтобы на этот пост избирались действительные мировые лидеры с соответствующими полномочиями, а не какие-то безликие фигуры, лишь формально представляющие очередные континенты.

Последнее слово в принятии тех или иных решений должно быть за ним, а не за пятью бессменными членами Совбеза ООН, которые сегодня с бессрочным правом вето узурпировали всю реальную власть в организации. Он должен стать лишь консультативным органом для обсуждения различных проблем и выработки коллективного мнения. Право вето будет отменено, так как некоторые страны не раз действовали в обход Совбеза ООН.

Генеральный секретарь и Совет безопасности ООН должны также располагать внушительными контингентами оперативных сил контртеррористического характера с соответствующим вооружением и оснащением. Возрастет роль Военно-Штабного Комитета Совбеза ООН как международного Генерального штаба вооруженных сил стран-членов ООН.

Лавинообразный рост числа новых государств приведет к тому, что их не станут автоматически принимать в ООН. Они должны будут проходить некий испытательный срок для приведения своего общественно-политического устройства в соответствие с международными стандартами. Эта процедура будет напоминать нынешние правила приема, например, в ВТО или ОЭСР.

Договор 1968 г. о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО) останется краеугольным камнем системы международной безопасности. Однако, в результате быстрого научно-технического прогресса число т.н. «пороговых» стран вырастет до 50. Что может привести к еще большей непредсказуемости в мировой политике. Возможно появление новых видов вооружений и средств их доставки, по разрушительной мощи не уступающих ядерному оружию.

Большие изменения произойдут в мусульманском мире, религиозный фундаментализм, как новая идеолого-доктринальная система, продолжит свой победоносный марш по планете. Поскольку ислам, зародившийся как универсальная, восприимчивая и динамичная религия арабов, на наших глазах пробуждается от вековой замороженности и национальной замкнутости, неумолимо превращается в быстро-растущую, многочисленную, влиятельную и самую молодую мировую религию, что придает мусульманам, как в эпоху раннего Халифата, чувство коллективного превосходства над другими религиями.

Сегодня в Африке мусульмане составляют 45,4% населения, Азии – 26,2%, Европе – 5,8%, Северной Америке – 4,8%, Австралии и Океании – 1,3% и в Южной Америке – 0,4%. Самая крупная арабская страна в мире – Египет, самая большая по численности мусульман страна на планете – Индонезия. Если средний возраст буддиста равен 34 годам, христианина – 30, то мусульманина всего 23 года.

Мусульманские общины имеются в 120 странах на пяти континентах и объединяют от 1,2 до 1,5 млрд. чел. В середине века численность приверженцев ислама достигнет 2,5-3,0 млрд. чел. Не случайно

уже сегодня самым распространенным в мире именем, которым называют мальчиков, является Мухаммед. В 35 странах мира большинство населения исповедует ислам, в 29 существуют значимые мусульманские меньшинства (например, в Индии 150 млн. мусульман, России – 20 млн.), более чем в 20 странах ислам провозглашен государственной или официальной религией.

Если «арабская весна» 2011-2012 гг. явилась кульминацией мировой турбулентности, охватившей после 1991 г. 84 страны, то к 2050 г. сложится глобальная мусульманская умма, охватывающая все континенты и народы. Усиливается религиозная (мусульманская) составляющая всех мировых процессов и международных конфликтов. Поскольку ислам – это и религия, и государство, и цивилизация, поэтому он является политической концепцией организации и общества, и мира.

В связи с «арабской весной» 2011-2012 гг. и обострением сирийского кризиса 2012-2016 гг. окончательно оформится раскол ислама на суннитов и шиитов – два непримиримых течения с переходом в войну до «победного конца» в пользу первых (поскольку они уверены, что «один суннит стоит двух шиитов»). Но на любой суннитский «вызов» будет даваться адекватный шиитский «ответ».

Безусловно, что главными для исламского мира являются отношения ведущих держав: персоязычного Ирана, арабоязычной Саудовской Аравии и тюркоязычной Турции. Король Саудовской Аравии станет халифом суннитского мира и лидером общеарабской нации, которая всегда претендовала на привилегированное положение в мусульманском мире. Духовный руководитель Ирана превратится в главу шиитского мира, поскольку персов всегда признавали оплотом мирового шиизма. Турция, являющаяся одновременно мусульманской, тюркоязычной, азиатской и европейской страной, будет претендовать на роль полномочного лидера тюркского мира. В стране возможно возрождение конституционного института султаната-халифата как противовеса Ирану и Саудовской Аравии.

Возродятся идеологии панисламизма, панарабизма, паниранизма, пантюркизма, паназияцентризма и регионального национализма.

Особенно возрастет роль панисламизма как универсальной концепции жизни и преобразования мирового сообщества, основной принцип которого – «ислам верен для любого времени и народа». С его первоординими идеями об исключительности и богоизбранности мусульман, романтичной воинственности как реакции на несправедливость и дискриминацию, с целью революционной перестройки всего остального мира согласно принципам Корана, суннам и хадисам пророка Мухаммада и его сподвижников, первых праведных халифов Абу Бакра, Омара, Османа и Али.

Среди определенных кругов населения станут привлекательными идеи неофашизма, неомарксизма и необольшевизма. Усиливается всемирная борьба народов за мир, новое дыхание обретут движения джайнизма, пацифизма и другие миролюбивые течения.

Также возможно появление какой-то новой всемирной идеологии, которая будет представлять гремучую смесь социальной солидарности, справедливости, всеобщего равенства, духовного братства, религиозной терпимости и имущественной нетерпимости.

В условиях углубления социального неравенства, когда сегодня 3,6 млрд. чел. составляют самую беднейшую половину населения планеты, а 1% населения Земли владеет такой же суммой, как остальные 99%, могут быть снова стать востребованными популярные лозунги Великой Французской революции 1789 г.: «Свобода. Равенство. Братство» и «Мир-хижинам, война-дворцам!».

На Ближнем Востоке будут мирно сосуществовать два равноправных государства-члены ООН: Израиль и Палестина. Возможно формирование на их базе Арабо-Израильского федеративного государства, как и конфедерации суннитских Египта и Сирии, исторически всегда бывших одним государством.

Хотя почти половина мусульман мира живет в странах Южной и Юго-Восточной Азии, политическим и религиозным центром планеты (новым Хартлендом) станет Большой Ближний Восток, где находятся все его важнейшие нервные узлы: выгодное геополитическое положение, богатство углеводородов и многочисленное пассионарное мусульманское население. И такой же крайне неблагоприятный военно-политический и религиозный климат, что превратит его в самый опасный регион мира.

Именно Ближний Восток, прежде всего Сирия («Страна Шам»), имеет особое значение для мусульман-суннитов. Так как именно здесь, согласно их эсхатологическим представлениям, должна произойти последняя битва правоверных с антихристом перед наступлением конца света.

Вполне вероятно появление на Большом Ближнем Востоке военно-теократического и стратегически ориентированного Всемирного суннитского халифата как духовного союза мусульман мира, конфедерации светских и демократических мусульманских режимов региона. Будут стерты границы современных национальных государств и возрожденный Арабский народно-демократический халифат охватит территорию от Северной Африки до Саудовской Аравии и Афганистана.

Новое пуританское государство провозгласит своим идеалом «золотые времена» средневекового Арабского халифата и Мусульманского Ренессанса. А своей конечной целью – библейскую чистоту ислама, возвращение к незыблемым хадисам пророка Мухаммада и организацию общества по канонам такфиризма. Оно привлечет к себе миллиарды сторонников со всего мира и станет оказывать все возрастающее влияние на ход мировых событий.

Исчезнут такие радикальные группировки как Аль-Кайда, Талибан, Хамас, Хезболлах, ИГИЛ и другие, восторжествует идеология арабского социализма в трактовке такой умеренной политической организации как «Братья-мусульмане». Организация Исламского сотрудничества (ОИС), членами которой являются 57 стран, превратится

в ООН для мусульманского мира, штаб-квартира которой расположится в Мекке. Та же впервые Генеральным секретарем ООН будет избран представитель мусульманской страны.

Возродится также высший религиозный институт «шейх-уль-исламата» для суннитского мира. Всеобщая Исламская декларация прав человека от 19 сентября 1981 г. получит такое же признание, как Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г.

Альтернативой же будущему Всемирному исламскому демократическому халифату могут явиться различные квазигосударства вроде нынешней армии террора – Исламского государства (ИГ/ИГИЛ/ДАИШ), которое появилось словно джинн из бутылки. Сегодня на территории т.н. «плодородного полумесяца» в Месопотамии, завтра – в любом другом районе планеты. Например, в Африканском Роге, Алжире, Фергане, Северном Кавказе, Ливии, Кашмире, Кашгаре и т.д.

Где под религиозно-идеологическим знаменем радикального Исламского халифата соберутся ваххабитско-салафитско-джиджихадистские группировки со всего мира для войны против «неправильного ислама» и всего остального человечества.

Для мусульман весь мир делится на несколько частей: «дар аль-ислам» (обитель ислама), «дар аль-харб» (обитель войны), «дар аль-агд» или «дар ас-сульх» (обитель договора), а также мир еретиков (хариджитов, т.е. раскольников), мир распутства (Запад) и т.п. Кроме первой, под всеми остальными частями мира подразумеваются территории, на которые должна распространяться власть истинного ислама.

Наиболее полное воплощение идеологии панисламизма получила в деятельности такой умеренной организации как «Братья-мусульмане». В их манифесте говорится: «Мусульмане должны создать единый блок и движение, направленное к достижению высшей и обязательной цели – установлению господства Аллаха на земле». Только ислам, по их мнению, открывает «зеленый свет» человечеству на пути к межгосудар-

ственному сотрудничеству и единству на религиозной основе.

Таким образом, мир станет универсальным, целостным и безопасным только на основе последней мировой религии – ислама. Таков вывод из концепции исламского миропорядка, разработанной мусульманскими богословами, направленной на перестройку международных отношений по исламской модели. Концепция исламского мирового финансово-экономического порядка также заменит европейскую грабительскую модель рыночного капитализма.

Поэтому в будущем на земле должна остаться только одна религия – Ислам, а большинство людей должны принять истинную веру. Всем остальным позволят существовать лишь на ойкумене глобального мусульманского мира. Как гласит один из хадисов Пророка: «Вкус веры ощутит лишь тот, кто признает Аллаха господом своим, Ислам – религией своей, Мухаммада – посланником Аллаха».

В отдаленной перспективе неизбежна смена современной эпохи Pax Americana на кратковременный период Pax China и окончательное утверждение глобального мира Pax Islamic.

В свое время Гитлер «очистил» Европу от евреев и цыган, тем самым открыл дорогу для неконтролируемой и нарастающей миграции турков, арабов, индусов, пакистанцев, китайцев, африканцев и других из Азии, Африки и Арабского Востока. Уже сегодня в странах Евросоюза, где коренное население постепенно убывает, насчитывается около 25 млн. мусульман, что составляет 5% от 500-миллионного населения континента. К середине века их удельный вес вырастет до 20-25%. Это будут мусульмане в пятом-шестом поколениях, для которых Европа станет новой «родиной», которую необходимо очистить от язычников-христиан и перестроить по канонам чистого ислама.

Нынешний неконтролируемый миграционный поток с юга на север, в Европу станет будущим тараном, который когда-нибудь неминуемо взорвет изнутри дряхлеющий континент. По данным западных агентств,

внешние границы Евросоюза с 1 января по 1 ноября 2015 г. пересекли 1,2 млн. нелегальных мигрантов, что является абсолютным рекордом в истории ЕС. А в 2016 г. в Европу могут прибыть еще 2 млн. мигрантов.

Все ведущие европейские политики бьют тревогу по поводу нарастающей нелегальной миграции с Ближнего Востока и Северной Африки, что ведет к усилению тенденций к дезинтеграции Евросоюза. Без сомнения, в ближайшие годы Европу ждет полноценный и глубокий кризис, и пока он только в начале своего пути.

Как когда-то Римская и Византийская империи пали под натиском вандалов, вестготов, остготов, гуннов, алан, авар, антов, сарматов, славян и других германских и степных племен, нынешний «богатый Север» станет жертвой новых мигрантов из «бедного Юга». Наступление ислама на Европу начнется из Северной Африки через Гибралтар на Пиренейский полуостров, на территорию нынешней Испании, где еще в VIII-XV вв. существовал знаменитый и самый просвещенный Кордовский халифат.

В итоге ислам постепенно станет в Европе господствующей религией, арабский язык – государственным языком, мусульманская модель жизни и организации общества ведущей доминантой формирования европейской мультикультурной уммы.

Глобальный джихад охватит в недалеком будущем всю Европу, которая станет неуклонно «темнеть», «смуглеть и исламизироваться. И экзотический термин «Еврабия» окажется пророческой реальностью. И все вспомнят, что еще средневековый прорицатель Нострадамус предрек в 2070 году начало мировой войны между мусульманским и христианским мирами, победителя в которой нетрудно угадать.

Исчерпав ресурсы своей цивилизации, усиливается исход христиан-европейцев в Латинскую Америку, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Южную Африку, Северную Европу, Шпицберген и Гренландию, которые к тому времени очистятся от льда и превратятся в цветущие острова, омываемые теплым течением Гольфстрима. Рос-

сия станет последним оплотом мировой христианской цивилизации.

Современным трендом глобального развития является также параллельный процесс непрерывного дробления, деления, распада и расщепления полигэтнических, мультирасовых и многоконфессиональных государств и формирования крупных федеративных и интеграционных объединений. Если в ООН входят 193 государства, то этносов на планете около 5 тыс., причем, некоторые из них, даже крупные, до сих пор ни в какой форме не имеют своей государственности. Например, курды, разделенные между Турцией, Ираном, Ираком и Сирией.

Сегодня, как грибы после дождя, возникают такие внесистемные субъекты, как квазигосударства, псевдогосударства, непризнанные и несостоявшиеся государства, «падающие» государства, неконтролируемые территории, партизанские республики и т.п.

Станут независимыми Абхазия, Аджария, Азавад, Белуджистан, Биафра, Вазирстан, Валлония, Гагаузия, Горный Бадахшан, Гренландия, Дарфур, Донбасс, Иранский Азербайджан, Курдистан, Каракалпакия, Катанга, Каталония, Кашгар, Кашмир, Косово, Приднестровье, Пуштунистан, Сардиния, Северный Афганистан, Северный Кипр, Тибет, Фергана, Южная Осетия, Южный Судан и многие другие. К середине века число признанных государств-членов ООН увеличится до 250.

Произойдет отделение от США юго-западных испаноязычных штатов и их воссоединение с исторической родиной – Мексикой. А также выделение Аляски, Гавайев, Калифорнии и Луизианы. К слову, штат Калифорния занимает восьмое место в мире по объему ВВП. Некоторые эксперты предрекают, что, когда доля белого населения в общей численности населения США упадет ниже 50%, может произойти распад страны на три моноэтнические государства: испаноязычных американцев (на юго-западе), афроамериканцев (на юго-востоке) и белых американцев (на севере).

От Германии может отделяться самая крупная и богатая земля – Бавария с насе-

лением в 13 млн. чел., что может вызвать эффект «домино». Ливия окончательно распадется на Триполитанию и Киренаику.

Возможно объединение США и Канады, Австралии и Новой Зеландии, Германии и Австрии, Испании и Португалии, Индии и Шри-Ланки, Южной и Северной Кореи. Латвия, Литва и Эстония войдут в состав Балтийской конфедерации. Страны Центральной Азии перед лицом новых вызовов и угроз заключат Центрально-Азиатский военно-политический союз.

В целом, мир станет более конфликтогенным, противоречивым, враждебным и соперничающим. Одновременно – многоуровневым, многополюсным и полицентрическим образованием, наподобие шарнирно-сочлененной конструкции в механике, обеспечивающей жизнеспособность, гибкость и устойчивость всей системы международных отношений.

Произойдут и территориальные изменения, которые приведут к решению многих застарелых пограничных проблем. Кипр и остров Родос станут частью Турции, Азербайджан вернет Нагорный Карабах, Аргентина – Фолклендские острова, а Испания – Гибралтар. Россия и Япония продолжат бесконечный и бесплодный спор о принадлежности четырех южнокурильских островов. Обострятся застарелые территориальные проблемы, например, между Индией и Пакистаном о Кашмире, Россией и Украиной о Крыме.

Что может вызвать новый виток конфликтов и инцидентов с рисками соскальзывания к вооруженному противостоянию и череде масштабных региональных войн.

Тайвань и Сингапур мирно объединятся с материковым Китаем по принципу «одна страна – две системы». Китай в соответствии с концепцией «гармоничного мира совместного процветания» добровольно предоставит независимость Тибету, Внутренней Монголии и СУАР. Тем самым показав пример другим полигэтническим странам и обретя роль морального лидера планеты.

В 2049 году, когда Китай будет отмечать 100-летие образования КНР, в Пекине соберется Всемирный саммит глав государств,

который назовут «китайским Вестфальским миром».

Как известно, Вестфальский мир 1648 г. состоялся после Тридцатилетней войны 1618-1648 гг. и впервые выработал универсальные принципы и нормы международных отношений в Европе, которые затем стали общемировыми и действуют до сих пор.

Через четыре столетия новый «Вестфальский мир 2049 г.» собирается после завершения длительной 50-летней эпохи всеобщего хаоса, войн и конфликтов, связанной с крахом bipolarного, однополярного и многополярного мироустройства, с господством одной или нескольких полюсов силы во главе со сверхдержавами.

Целью «Вестфальского» саммита» 2049 г. в Пекине будет подтверждение основных принципов международных отношений 1648 г., достижение нового мирового порядка, глобального и регионального политического равновесия и баланса сил при одновременном обуздании сил войны и агрессии.

И также, как в 1648 г., должны сформироваться новый регуляторный механизм мирного сосуществования народов планеты как на глобальном, так и национальном уровне, выработать новые всеобщие принципы и правила международного порядка середины XXI века на основе базовых geopolитических институтов, норм международного права и общечеловеческих моральных канонов.

В итоге возникнет современной вариант вестфальской модели многоцентричного и

многополюсного мирового порядка суверенных государств, относительный порядок из сумбура и хаоса нынешних международных отношений.

Это не станет мистическим «концом истории», а, наоборот, явится началом качественно нового всемирно-исторического процесса, отличного от извращенного либерального рыночного западного общества, со всеми его неизлечимыми пороками и лжедемократическими ценностями.

Задачи становления справедливого общественного устройства, обеспечения международной безопасности в условиях новой мировой архитектоники может быть успешно решена объединенными усилиями всех народов планеты. Поэтому, как и прежде, будут снова востребованы умные политические лидеры и опытные дипломаты мирового уровня. Такие, как Ришелье, Мазарини, Камбон, Кольбер, Оксеншерна, Траутман-сдорф, Герберштейн, Талейран, Меттерних, Бисмарк, Клемансо, Ллойд Джордж, Керзон, Чичерин, Бриан, Барту, Киссинджер, Примаков и другие.

Будем надеяться, что к середине века появится новая плеяда выдающихся государственных деятелей, дальновидных политиков, искусных дипломатов и блестящих ученых, которые совместными усилиями спасут человечество от сползания в пучину средневекового мракобесия, всеобщего хаоса, гражданских войн, террора, насилия и в конечном итоге – ядерной войны, в которой по определению не может быть победителей.

Литература

1. Абдиров М.Ж. Открытие другой Америки, Китая, России и Казахстана. – Алматы, 2011.- 440 с.
2. Абдиров М.Ж. Китай в современном глобальном мире. – Алматы, 2013. - 422 с.
3. Арыстанбекова А.Х. Современные тенденции в международных отношениях.-Алматы,2010.
4. Бжезинский З., Скоукрофт Б. Америка и мир. – М., 2012.
5. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и ее geopolитические императивы. – М.,1999.-256 с.
6. Вайс М., Хасан Х. Исламское государство: армия террора. – М., 2016. - 346 с.
7. Введение в будущее: мир в 2020 году. М., 2006. - 384 с.
8. Джозеф С. Най. Будущее власти. Как стратегия умной силы меняет XXI век. – М., 2014. - 444 с.
9. Жданов Н.В. Исламская концепция миропорядка. – М., 2003. - 568 с.
10. Злобин Н.В. Второй новый миропорядок: geopolитические головоломки. – М., 2009. - 320 с.
11. Киссинджер Г. Мировой порядок. – М., 2015. - 512 с.

12. Киссинджер Г. О Китве. – М., 2013. - 635 с.
13. Ключников Б.Ф. Исламизм, США и Европа. Война объявлена! – М., 2003. - 320 с.
14. Лебедева М.М. Мировая политика. – М., 2014. - 256 с.
15. Международные отношения и мировая политика. - М., 2015. - 290 с.
16. Мировая политика и международные отношения. - М., 2012. - 384 с.
17. Панарин А.С. Стратегическая нестабильность в ХХI веке. - М., 2003. - 560 с.
18. Панарин И.Н. Крах доллара и распад США. – М., 2009. – 256 с.
19. Парвз Ханна. Как управлять миром. – М., 2012. – 319 с.
20. Теория международных отношений. – М., 2015. - 316 с.
21. Томас У. Читтэм. Крах США. Вторая гражданская война. 2020. – М., 2010. – 224 с.
22. Фукуяма Ф. Государственный порядок. – М., 2015. - 688 с.
23. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. – М., 2015. - 576 с.
24. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. – М., 2007. - 571 с.

ТҮЙИН

Әбдіров М. Ж.,

т. г. д., профессор

Халықаралық бизнес университеті

ӘЛЕМ ХХІ ГАСЫРДЫҢ ОРТАСЫНДА

Макалада алемдік саясаттың қазіргі жағдайы жан-жакты баяндапады, сонымен бірге халықаралық қатынастар жүйенін қайта қарастырылады және ХХІ гасырдың ортасында алемдік тартилтің болашақ жана құрылымы жан – жакты негізделеді.

Кіттімі сөздер: алем, алемдік жүйе, алемдік тартил, халықаралық қатынастар, халифат, ислам, жанжалдар, аласалыран, согыстар.

RESUME

Abdirov M. Zh.,

PhD, professor

University of International Business

THE WORLD IN THE MIDDLE XXI CENTURY

In the article it analyzes current situation of global politics, grounds the necessity of reconstruction for international relations system, under takes attempt of determination the contours of world order in the middle of XXI century.

Keywords: world, global system, world order, international relations, caliphate, conflicts, islam, chaos, wars.

УДК 336.21

Джаксыбекова Г.Н.,

д.з.н., профессор

Кузубаева А.Н.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ПОЛИТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИИ

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто понятие «структура капитала» компании и ее важность для компа-

нии в современных условиях. Было выяснено, что для любой компании может быть определена своя собственная оптимальная структура капитала, которая максимизирует ее рыночную стоимость. Проведен анализ политики формирования структуры капитала компании за определенный период времени, в связи с чем были рассчитаны доля и стоимость собственного и заемного капитала, определен эффект финансового рычага, приведена его интерпретация и сделаны выводы и рекомендации для исследуемой компании.

Ключевые слова: структура и стоимость капитала, заемный капитал, собственный капитал, финансовый леверидж, риски, рыночная стоимость компании.

Настоящая тема является актуальной в силу постоянной потребности предприятий в денежных средствах для обеспечения непрерывности производственного процесса в организации. К тому же структура привлеченных средств должна быть оптимальной для компаний, особенно сейчас в условиях непостоянства и роста рисков на мировых рынках.

Структура капитала предприятий всегда представляла интерес для ученых-финансистов, ведь она играет важную роль в силу того, что определенная структура капитала может обеспечить рост рыночной стоимости капитала предприятия. Теория структуры капитала основывается на сравнении затрат на использование заемного и собственного капитала, а также влияние различных комбинированных способов финансирования на рыночную стоимость компании [1]. Таюже, изучение структуры капитала подразумевает использование динамических и статических моделей, каждая из которых в свою очередь предполагает наличие теорий, иногда даже альтернативных, к примеру, традиционная теория и теория Миллера – Модильяни.

Целью данной работы является обоснование сущности экономической категории «структура капитала компании», а также политики привлечения средств и определения оптимальной структуры капитала в исследуемой компании.

В работе будут затронуты такие вопросы как: Какие факторы оказывают влияние на выбранную структуру капитала компании? В чем важность определения и достижения оптимальной структуры капитала для предприятия? Основные преимущества использования заемных средств? Каково значение эффекта финансового рычага для компании в современных условиях?

Развитие предпринимательской активности в Казахстане является важным шагом к достижению основных экономических и социальных целей в масштабах всей страны. Сама же предпринимательская деятельность предполагает большую работу, в том числе работу по управлению капиталом предприятия. Несомненно, что капи-

тал играет первостепенное значение для возникновения предприятия и его последующего функционирования, связанного с производством товаров или осуществлением услуг, и чем эффективней происходит управление капиталом, тем больше выгод получает предприятие.

Прежде всего стоит отметить, что все вопросы, касающиеся структуры капитала компании являются очень важными и имеют долгосрочный характер. Поэтому исходя из долгосрочности деятельности компаний, любой организации, в лице ответственных отделов, необходимо тщательно подойти к вопросу о выборе структуры капитала, так как оптимальная структура капитала способствует максимизации рыночной стоимости в будущем. [2] Итак, можно выделить несколько факторов, оказывающих влияние на выбранную структуру капитала, это могут быть ожидаемая прибыль, отдача от бизнеса в будущем, соотношение материальных и нематериальных активов, внешняя институциональная среда предприятия, степень конкуренции на рынке, фактор развитости рынков капитала, тип активов и размер компании, инвестиции в инновации, наличие бизнес проектов у компании доступных к реализации и ожидания от них, текущая доля заемных средств компании, что очень важно так как увеличивая уже итак высокую долю заемных средств компания должна будет согласится на более жесткие требования или на менее выгодные условия кредитования [2].

Касательно вопроса долговой нагрузки, стоит упомянуть и о так называемой «агентской» проблеме, которая заключается в том, что менеджеры могут умышленно препятствовать увеличению уровня долговой нагрузки до оптимального уровня, что связано с желанием избежать дополнительных рисков и ответственности, пусть даже за счет интересов акционеров [3].

Конечно определяя структуру капитала, компания стоит перед сложным выбором, ведь собственные и заемные средства это совершенно разные источники финансирования. Привлечение заемных, которое может быть произведено через банковские

кредиты, облигации, лизинг, означает обязательные периодические выплаты в будущем, но с преимуществом в «налоговом щите», который приводит к экономии по налогу на прибыль. В то время как собственный капитал не предоставляет возможности экономии по налогам, в результате чего можно утверждать, что заемный капитал является более дешевым источником финансирования для компании. Но его использование осложнено тем, что результаты деятельности компании в большинстве случаев слабо влияют на обязательства компании, связанные с привлечением заемных средств, так как компания должна регулярно осуществлять выплаты в соответствии со взятой на себя долговой нагрузкой. Но, тем не менее, в случае невозможности выполнять свои финансовые обязательства компания имеет возможность реструктуризации долга в кредитных учреждениях. Как правило, в условиях экономической нестабильности, спадов, при ухудшении экономической и рыночной конъюнктуры в стране и в мире процесс получения и возврата заемных средств предприятиями значительно усложняется.

Важно заметить, что заемный капитал является более дешевым не только за счет «налогового щита», но и благодаря тому, что гарантированные периодические выплаты снижают риски кредиторов, тем самым снижая их требуемую норму доходности [4].

Политика привлечения заемных средств предполагает четкое определение условий привлечения заемных средств, а именно:

- срок предоставления кредита;
- ставка процента за кредит;
- условия выплаты основной суммы долга;
- прочие условия, связанные с получением кредита.

Особое внимание необходимо уделить схемам обслуживания долга, к основным относятся следующие:

- уплата долга единовременным платежом.
- погашение долга равными суммами.
- погашение долга равными срочными уплатами.
- погашение долга переменными срочными уплатами.

— заём без обязательного погашения
— Приведенные схемы обслуживания долга различны, но они могут предоставить заемщику значительные преимущества, в зависимости от специфики его деятельности.

Помимо дешевизны использования заемные средства обладают еще одним существенным преимуществом – увеличение рентабельности собственного капитала, при использовании заемных средств. Долговая нагрузка может увеличиваться до определенных пределов, что позволит минимизировать затраты на капитал. Пределом может быть такое значение долгового финансирования при котором средневзвешенная стоимость капитала принимает минимальные значения. А превышение уровня оптимальной долговой нагрузки может привести к недостаточной доходности от новых инвестиций для компенсирования увеличившихся рисков, что в итоге способно привести к снижению стоимости компании. Согласно выводам Модильяни и Миллера (1958), рост долговой нагрузки сказывается на стоимости компании, и более того, сказывается прямо пропорционально [5]. Все это говорит о том, что рост эффективности сложно осуществлять только за счет собственных ресурсов предприятия, и желательно привлекать дополнительные заемные средства для получения больших прибылей. Поэтому, можно сказать перед компанией стоит непростой выбор между выгодами и рисками, связанными с использованием заемных средств. В теории корпоративных финансов это противоречие трактуется как классическая компромиссная теория.

Что касается объема привлекаемых средств, то тут стоит учитывать предельный эффект финансового плеча и достаточную финансовую устойчивость предприятия, которые позволяют собственнику определиться с оптимальной структурой капитала для предприятия в конкретный период времени. Стоит заметить, что ожидать положительный эффект от финансового рычага можно только в случае положительного значения дифференциала финансового рычага [6]. Фактически, положительное значение дифференциала означает, что уровень валовой прибыли, генерируемый активами предприятия, превышает средний размер процента

за используемый кредит. Таким образом, чем больше значение дифференциала, тем больше положительный эффект финансового рычага, заключающийся в повышении рентабельности собственных средств при использовании заемных средств.

Говоря о структуре капитала предприятия, можно рассмотреть конкретную компанию, к примеру, АО «Корпорация «Цесна»

, регулярно публикующую финансовую отчетность за прошедший год. Для рассматриваемой компании можно рассчитать показатели собственного (СК) и заемного (ЗК) капиталов, для чего потребуется финансовая отчетность АО «Корпорация «Цесна» за определенный период, допустим с 2007 по 2014 годы. Структуру собственного и заемного капитала можно увидеть из таблицы:

Таблица 1 – Состав собственного и заемного капиталов АО «Корпорация «Цесна», млн.тенге

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
СК	14 382	19 756	24 737	30 035	39 845	56 234	75 553	141 561
уставной капитал	16 750	18 750	18 750	18 750	18 750	18 750	18 750	18 750
эмиссионный капитал		1770				-4 350	-4 532	1 098
резервный капитал	584	693	693	2 847	1 868	5 933	27 712	28 634
прочий капитал	-7 829	-7 829	-1 185	-2 198	-2 075			
нераспределенный доход	4 877	8 140	6 479	10 636	21 302	35 900	33 623	93 079
Доля СК	7,72%	10,73%	30,06%	42,58%	37,15%	47,07%	40,74%	49,19%
Доля ЗК	92,28%	89,27%	69,94%	57,42%	62,85%	52,93%	59,26%	50,81%
ЗК/СК	11,95	8,32	2,33	1,35	1,69	1,12	1,45	1,03
ЗК	171 914	164 349	57 561	40 503	67 409	63 222	109 882	146 202
долгосрочные займы и кредиты	17 072	171 423	23 146	17 595	34 278	35 038	64 567	94 453
отложенные налоговые обязательства	3 128	3 873	2 167	2 185	1 958	2 024	4 358	3 938
долгосрочная кредиторская задолженность	52 213	3 735	4 939	4 008	6 533	5 030	4 347	2 744
прочие долгосрочные Обязательства	3 755	56 627						
краткосрочные финансовые обязательства	19 440	14 534	21 183	12 589	17 856	13 590	23 659	36 478
краткосрочная кредиторская задолженность	61 239	60 775	6 126	4 126	6786	7 541	6 340	23 590
резервы предстоящих расходов							6611	6229
прочие краткосрочные обязательства	15069	7664						

Составлено автором на основе финансовой отчетности АО «Корпорация «Цесна»,

www.tsesna.kz

Динамику собственного и заемного капиталов с 2003 по 2014 годы можно увидеть на рисунке 1 и 2.



Рис. 1. Динамика структуры капитала АО «Корпорация «Цесна».

Составлено автором на основе фин.отчетности АО «Корпорация «Цесна», www.tsesna.kz

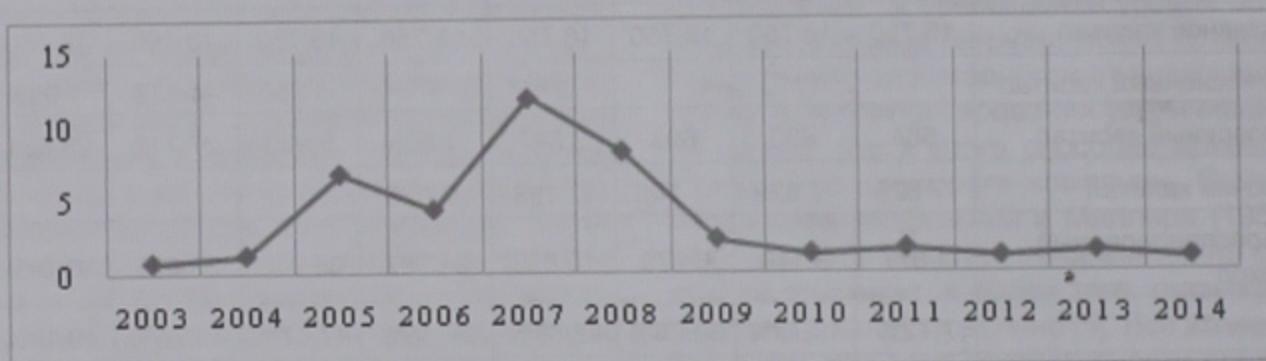


Рис. 2. Динамика значения ЗК/СК АО «Корпорация «Цесна».

Составлено автором на основе фин.отчетности АО «Корпорация «Цесна», www.tsesna.kz

Судя по динамике, можно сказать, что предприятие активно увеличивало долю заемных средств в своей структуре капитала, в 2006-2007 годах она достигала своего максимума и равнялась 90%. Но с 2008 года компания резко стала увеличивать долю собственного капитала. В качестве возможных причин снижения доли заемных средств можно выделить влияние кризиса 2008-2009 годов, и в связи с этим желание минимизировать возрастающие риски деятельности, избежать неопределенности, справиться

с меняющимися условиями внешнего кредитования. Для определения выгодности привлечения средств и финансового риска определим эффект финансового рычага, отрицательное значение которого может послужить причиной политики руководства по увеличению доли собственных средств в капитале компании, поскольку предприятие тратит на обслуживание кредитов и займов больше средств, чем получает выгоду от их использования.

Таблица 2 – Расчет эффекта финансового рычага компании, млн. тенге

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Активы	465 433	645 156	904 689	1 324 486
Чистая прибыль	7 444	14 890	13 690	49 835
ROA	6,40%	2,10%	1,60%	3,70%
Погашение кредитов и займов	27 382	36 033	3 799	9 021

Заемный капитал	67 409	63 222	109 882	146 202
Средняя расчетная ставка процентов, г	40,62%	56,99%	3,46%	6,17%
Дифференциал (ROA-г)	- 34,22%	- 4,89%	- 1,86%	- 2,47%
ЗК/СК	1,69	1,12	1,45	1,03
Эффект финансового рычага	-0,49	-0,52	-0,02	-0,02

Составлено автором на основе финансовой отчетности АО «Корпорация «Цесна», www.tsesna.kz

Исходя из данных, можно отметить, что структура компании является финансово неустойчивой, поскольку доля заемного капитала превышает собственные средства. Предприятию невыгодно привлечение заемного капитала, поскольку эффект финансового рычага является отрицательной величиной и экономическая рентабельность активов очень низкая. Исследуемой компании следует снизить долю заемного капитала, так как затраты на привлечение заемных средств слишком высокие и не превышают экономическую рентабельность активов.

Таким образом, политика привлечения заемных средств, являясь частью общей финансовой стратегии предприятия, заключается в обеспечении наиболее эффективного

форм и условий привлечения как заемного, так и собственного капитала из разнообразных источников в соответствии с потребностями развития конкретного предприятия. Также стоит отметить, что структура капитала у компаний различных отраслей может быть различна, что связано с различными условиями функционирования, а также рисками. Ведь одним из основных принципов любой компании является принцип «going concern», что означает допущение о непрерывности деятельности. То есть для каждого определенного периода компания выбирает наиболее безопасное и оптимальное соотношение собственного и заемного капитала, тем самым делая выбор между риском, доходностью и оптимальностью.

Литература

1. Никитушкина И.В., Макарова С.Г., Студников С.С. Корпоративные финансы/ ООО «Издательство Юрайт», 2014, 670 с.
2. Фролова Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/Таганрог: ТРТУ, 2006.
3. Тен В.В. Финансово-кредитная сфера: экономический анализ качества: учебное пособие //под науч. ред. Б.И. Герасимова. – Тамбов. – Издательство Тамб. гос. техн. ун-та, 2008.
4. http://ecsocman.hse.ru/data/419/677/1219/034_5.5.pdf
5. Герасимов Б.И., Коновалова Т.М., Спиридонов С.П., Самалкина Н.И. Тамбов // Комплексный экономический анализ: учеб. пособие/ Издательство Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с.
6. Этрпилл П. Финансовый менеджмент: учебник: [перевод с английского] – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2007. – 602
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов, 2-е русск. Изд. (пер. с 7-го междунар. Изд.) – М. – 2008. – 1008 с.
8. Финансовая отчетность АО «Корпорация «Цесна» // www.tsesna.kz

ТҮЙІН

Джаксыбекова Г.Н.,
э.г.д., профессор
Кузубаева А.Н.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЫЗ АЛУ САЯСАТЫ

Мақалада «капитал құрылым» үғымы түсіну және оның маңызы көрсету міндет қойылған, әсіресе қазіргі жағдайларды қарастыруды. Табы да әр компаниясына өз оңтайлы капитал құрылымын табу керек, ейткені бұл жағдайда компанияның рыноктық құны өссе бастаныды. Ұзақ уақыт бойы компанияның капитал құрылымын қалыптастыру саясаты талданы, және компанияның меншік және тартылған капиталдың құндылықтар және үлестер есептелді, левередж әсері есептелген және оның интерпретациясы көрсетелді, зерттелген компанияға арналған қорытындылар мен ұсынымдар қарастырылған.

Кілтті сөздер: капитал құрылымы және құны, қарыз капиталы, меншікті капитал, қаржылық левередж, тәуекел, компанияның нарықтық құны.

RESUME

Jaxybekova G. N.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Kuzubayeva A.N.,

master

University of International Business

POLICY OF ATTRACTION OF DEBT CAPITAL TO THE COMPANY

The article seeks to consider thing as the "capital structure" of the company and its importance for the company at the present time. Also was found that for any company can be determined its own optimal capital structure that maximizes its market value. Was analyzed the company's capital structure policy formation, and therefore were calculated shares and values of equity and borrowed capital of the company in the dynamics and financial leverage, also was shown its interpretation and were given conclusions and recommendations for the investigated company.

Keywords: capital structure and cost, debt capital, equity capital, financial leverage, the risk, the market value of the company.

УДК 336.22

Джаксыбекова Г.Н.,

д. э. н., профессор

Кетебаева А.А.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены платежи и налоги недропользователей Республики Казахстан и проведен анализ налоговых поступлений за использование минеральных ресурсов за 2011 – 2015 года на основе данных Министерства Финансов РК. Рассмотрены поступления в национальный Фонд Республики Казахстан в 2014 г. и их доля в доходах консолидированного бюджета.

Ключевые слова: налоги, Национальный фонд РК, минеральные ресурсы, налоговые поступления, платежи, недропользователи, налогообложение, финансы, нефтегазовый сектор, подписной бонус, бонус коммерческого обнаружения, налог на добывчу полезных ископаемых, налог на сверхприбыль, корпоративный подоходный налог.

Актуальность исследования. Минеральные ресурсы важная составляющая природно-ресурсного потенциала государства, от рационального использования которых зависит уровень развития населения, перспективы развития экономического и социального прогресса страны. Одна из главных задач для страны – это разработка налоговой системы, поскольку налоги и сборы являются основными источниками поступлений в государственную казну.

Цель исследования: обосновать практику налогообложения минеральных ресурсов в Республике Казахстан.

Республика Казахстан располагает большими запасами минеральных ресурсов, в настоящее время известно 493 месторождения, содержащих 1225 видов минерального сырья. Казахстан занимает первое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и барита, второе по запасам серебра, свинца и хромитов, третье – меди и флюорита, четвертое – молибдена, шестое – золота [1]. Сырьевая база золотодобывающей промышленности Казахстана представлена в основном мелкими (с запасами до 25 тонн) и средними (от 25 до 100 тонн) месторождениями. В общей сложности в Казахстане насчитывается 293 месторождения золота (в том числе 38 % комплексных, 60 % золоторудных и 2 % россыпных). Месторождения обнаружены во всех областях страны. Однако лидирующее положение занимают месторождения Восточного, Северного и Центрального Казахстана [2]. Казахстан также располагает значительными запасами нефти и газа, со средоточенными в западном регионе, позволяющими отнести республику к разряду крупнейших нефтедобывающих государств мира. Нефтегазоносные районы республики, на которых расположено 172 нефтяных и 42 конденсатных месторождения (в том числе, более 80 разрабатываются), занимают площадь около 62 % территории Казахстана. Основные запасы нефти в Казахстане (более 90 %) сконцентрированы в 15 крупнейших месторождениях – Тенгиз, Кашаган, Караганак, Узень, Жетыбай, Жанажол, Каламкас, Кенкияк, Каражанбас, Кумколь, Бузачи Северные, Алибекмола, Прорва Центральная и Восточная, Кенбай, Королевское, половина – в двух гигантских нефтяных месторождениях Кашаган и Тенгиз [2].

Добыча полезных ископаемых играет важную роль в качестве источника поступлений по экспорту. Но одно из главных преимуществ для страны, это разработка налоговой системы, которая является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Таким образом необходимо, чтобы система

налогообложения соответствовала таким требованиям как стабильность, стимулирование инвестирования, прозрачность, прогрессивность и учет международной обстановки.

«Недропользователями» в Казахстане в основном являются нефтяные, газовые и горнодобывающие компании, которые заключают «контракты на недропользование» для получения прав на разработку запасов. Контракт на разведку заключается на срок до 6 лет, а добычу – на срок не более 25 лет (по месторождениям с крупными и уникальными запасами полезных ископаемых – не более 45 лет) [2].

Налогообложению недропользователей посвящен раздел 11 Налогового кодекса, согласно которому недропользователи уплачивают все налоги и другие обязательные платежи в бюджет, установленные налоговым кодексом. Налоговый кодекс обязывает недропользователя вести раздельный налоговый учет в соответствии со статьей 310 Налогового кодекса для исчисления налогового обязательства по деятельности, осуществляющейся в рамках каждого контракта на недропользование, а также при разработке низкорентабельного, высоковязкого, обводненного, малодебетного и выработанного месторождения, если налоги и другие обязательные платежи в бюджет по нему исчисляются в порядке и по ставкам, отличным от установленных Налоговым кодексом.

Общеприменимый режим налогообложения, который применяется в Казахстане для контрактов по разведке и добыче, состоит из следующих специальных платежей и налогов (см. рис. 1).

На основе данных официального интернет ресурса Министерства Финансов РК, можно сделать анализ поступления налогов за использование минеральных ресурсов. Поступление налогов за использование минеральных ресурсов в 2015 году значительно ниже, по сравнению с поступлениями в 2011 году (см. рис. 3). В первую очередь, это связано с последствиями экономического кризиса. На экономику Казахстана серьезное воздействие оказывает низкая цена на

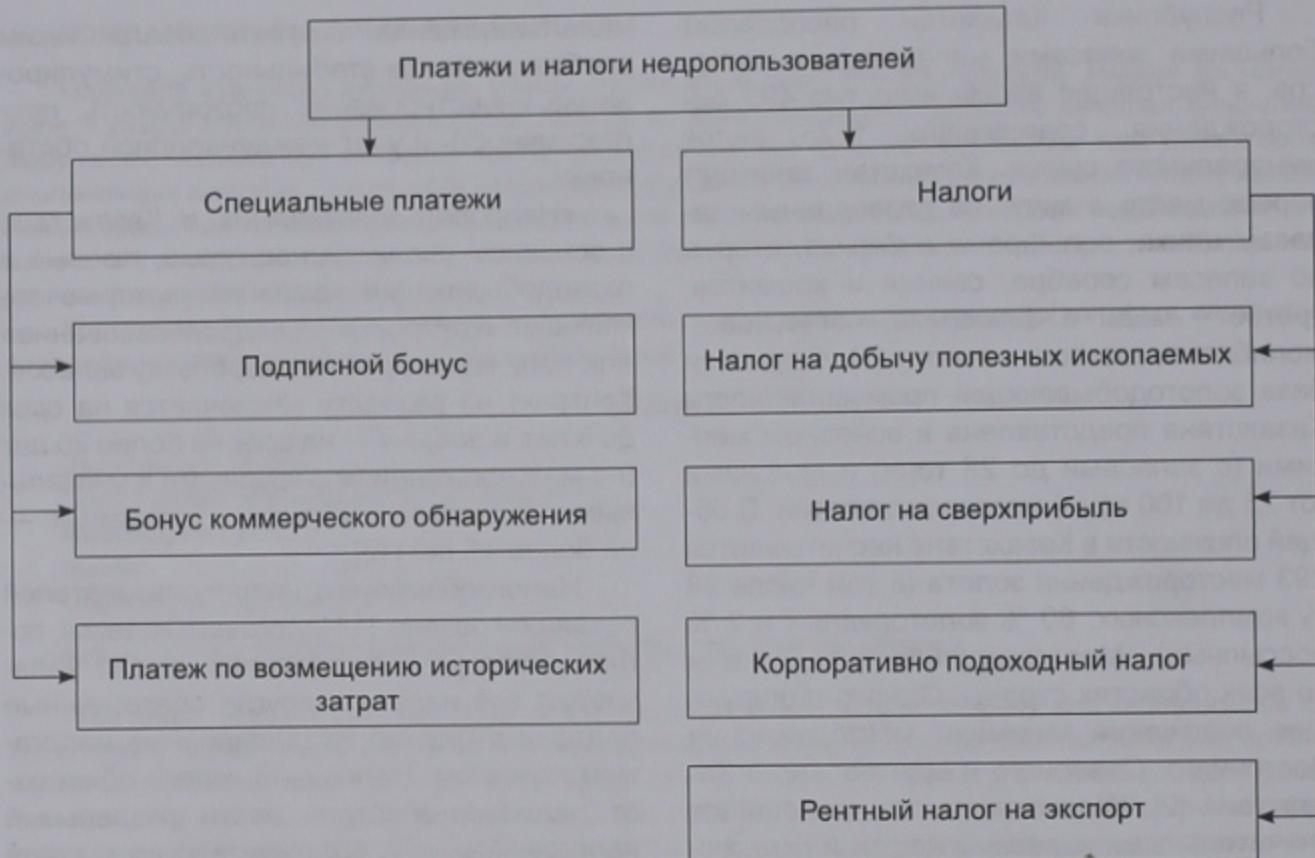


Рисунок 1. Платежи и налоги недропользователей
Составлено автором на основе источника: Налоговый Кодекс РК 2015 г.

нефть, нефтяной экспорт формирует почти четверть ВВП, а с учетом диверсификации это больше половины ВВП. Таким образом Национальному банку не удалось долго поддерживать курс тенге за счет своих золотовалютных резервов [6].

По итогам 2014 ВВП РК вырос на 4,3% (рис. 2) – наиболее низкие темпы за последние пять лет. Вместе с тем, даже эта цифра является достаточно условной, как и вся экономическая статистика 2014 года. Измерять ключевые показатели в денежном выражении стало сложно, поскольку поменялся масштаб самого средства измерения – то есть курс тенге. В такие периоды статистика получается очень спорной. Например, в 2009 рост ВВП составил 1,2%. Хотя в долларовом исчислении экономика скакнула на 14%. В 2014 ситуация повторяется. В тенговом исчислении ВВП вырос, но в долларах он упал в таком же масштабе, как и в 2009, – на 13-14%. Итак, тенденция понятна: тра-

ектория экономики пошла уверенно вниз. Во-первых, обвал цен на нефть. Во-вторых, нестабильность в соседней России, отрицательно сказавшаяся на деловом обороте и в нашей стране [7].

Таким образом, согласно данным сравнительного анализа (рис. 3), можно наблюдать, что в 2012 году поступления платежей по возмещению исторических затрат в бюджет государства снизились, что было вызвано начинаявшимся трендом мирового спада спроса и цены на сырьевые ресурсы. В 2012 году налоговые поступления от платежа по возмещению исторических затрат уменьшились до 7,303 млн. тенге, сократившись по сравнению с 2011 годом на 120,697 млн. тенге. Далее по отношению к 2015 году, мы можем видеть незначительный рост. В период 2011-2013 гг. налоговые поступления от рентного налога на экспорт уменьшились почти в 2 раза в сравнение с 2011 годом и 2012 годом, что касается 2013 года, то они уменьшились с 28 млн. тенге

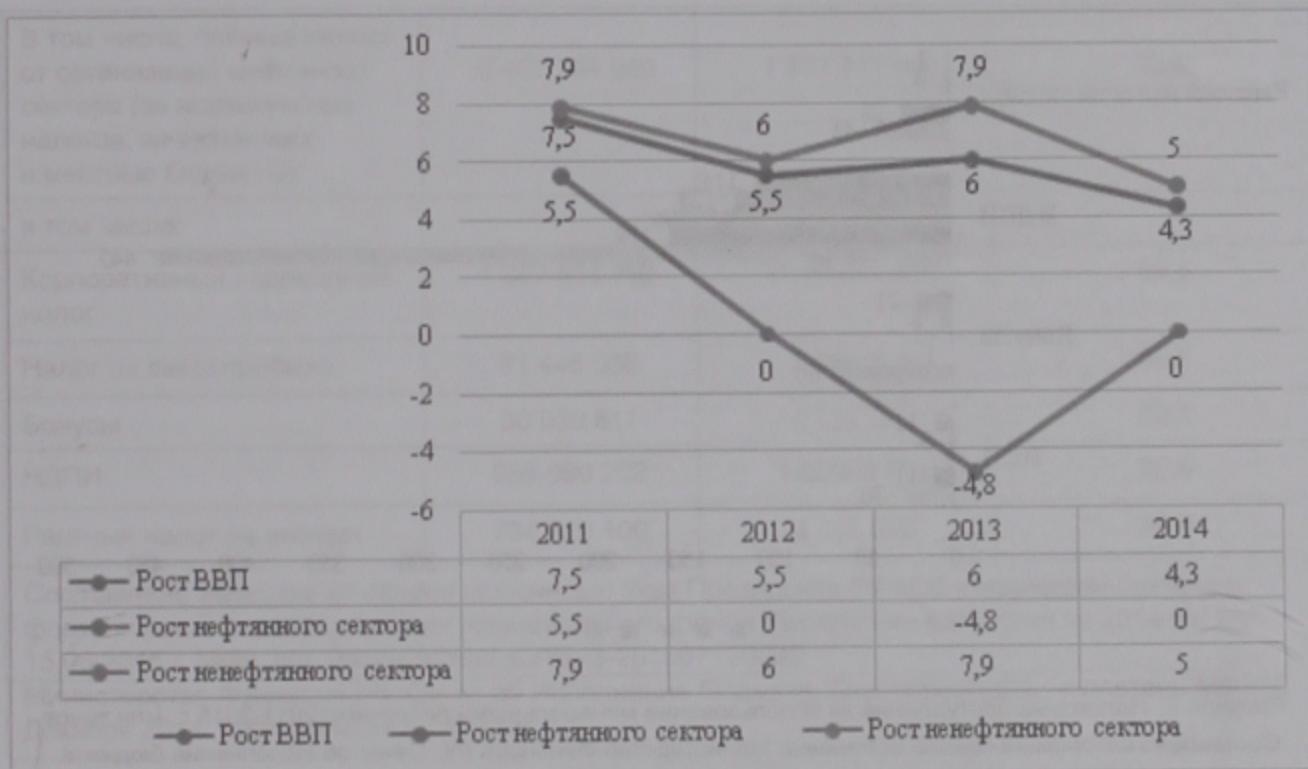


Рисунок 2. Рост ВВП Казахстана за 2011-2014 г., в %

Составлено автором на основе источника: Комитет РК по статистике, <http://stat.gov.kz>

до 4 млн. тенге по сравнению с 2012 г. Можно сделать вывод, налогооблагаемая база компаний недропользователей, стала существенно ниже. Это объясняется тем, что компании стали получать меньше прибыли в связи со снижением цен на их продукцию и снижением объемов производства. К 2015 г. по налоговым поступлениям от налога на добычу полезных ископаемых наблюдается незначительное падение в сравнение с 2012 г., падение было плавным, в отличие от 2011 г., где мы можем увидеть значительное падение с 445 млн. тенге до 159 млн. тенге. В 2012 году поступление бонусов резко упало с 66 млн. тенге до 1 млн. тенге, далее к 2015 году мы наблюдаем рост поступлений бонусов в бюджет Республики Казахстан до 28 млн. тенге. Что касается, поступлений налогов на сверхприбыль, то к 2012 году они понизились с 30 млн. тенге до 11 млн. тенге, к 2014 году еще более снизились до 3 млн. тенге и далее произошел рост в 2015 году до 11 млн. тенге.

Следовательно, доходы государства как собственника недр непосредственно зависят от ряда таких факторов, как:

– цены реализации сырьевого ресурса на мировом рынке;

– объема запасов разрабатываемых месторождений;

– совокупности затрат на поисково-разведывательные работы,

– разработку и эксплуатацию месторождений.

Национальный фонд аккумулирует часть доходов, формируемых добывающим сектором экономики при благоприятной ценовой конъектуре, с тем чтобы, с одной стороны, сохранить их для будущих поколений, с другой – поддержать необходимый уровень государственных расходов, в первую очередь, социальных, в случае падения цены на нефть [5].

Налоги от компаний нефтегазового сектора, определенных перечнем, утверждаемым ежегодно МФ РК и МЭ РК, направляются в Национальный фонд РК по налогам и платежам, определенным законом. Рассмотрим суммарные доходы правительства, создаваемые добывающими отраслями в абсолютных единицах и в виде процентов от суммы консолидированных доходов (таблица 1).

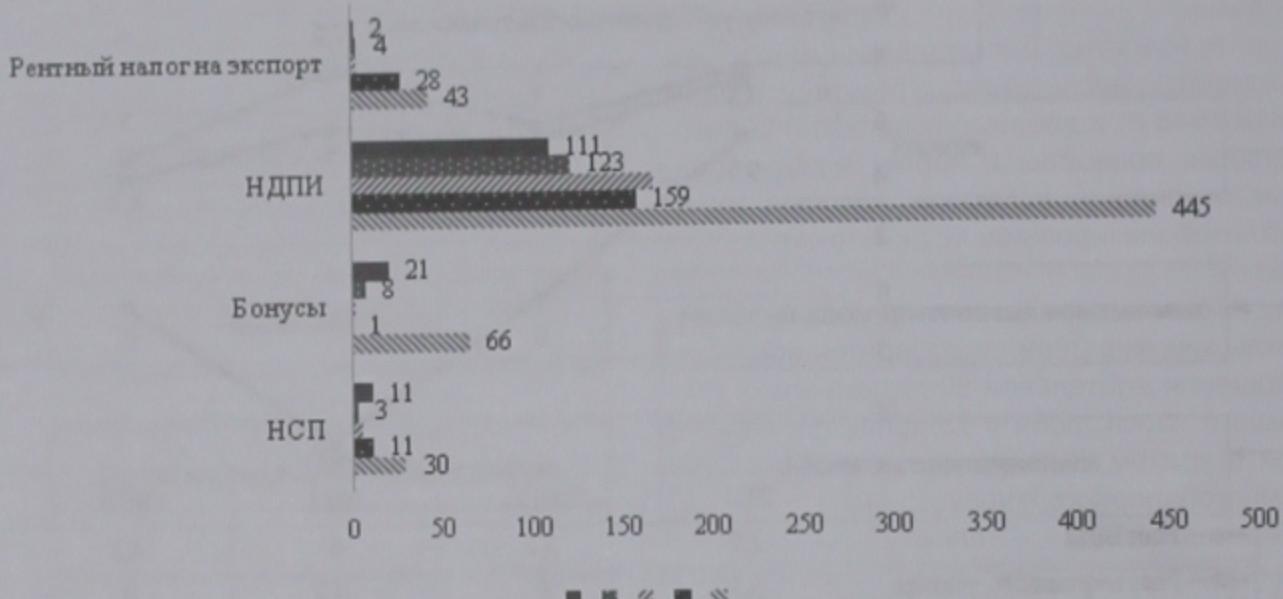


Рисунок 3. Налоговые поступления за использование минеральными ресурсами 2011-2015 г., млн.тенге
Составлено автором на основе источника: Министерство Финансов РК. Отчет об Исполнение бюджета.

Статистический бюллетень МФ РК, Декабрь 2011 – Ноябрь 2015 // <http://www.minfin.gov.kz>

В 2014 г. совокупные доходы государственного бюджета составили 7 321 млрд. тенге, но из них нужно вычесть трансферт из Национального фонда 1 955 млрд. тенге, тогда поступления в Национальный фонд, согласно его годовому отчету составят половину доходов консолидированного бюджета (НФ+ГБ).

Доходы от нефтегазового сектора в 2014 г. поступили в Национальный фонд в размере 5 366 850,8 млн. тенге, другие налоги от добывающих отраслей в республиканский составили 1 277 584,6 млн. тенге, местные бюджеты – 268 289,5 млн. тенге, в сумме 6

912 724,9 млн. тенге, они формируют более половины доходов консолидированного бюджета 12 688 127,8 (ГБ+НФ) – 54%.

В Национальном фонде РК аккумулируются прямые налоги от нефтегазового сектора, которые составляют 72,6% всех доходов государственного бюджета. Кроме того, Национальный фонд полностью аккумулирует долю Республики Казахстан по Соглашениям о разделе продукции, почти полностью – рентный налог на экспорт (99,4%), бонусы (78,5%), налог на сверхприбыль (96,5%), львиную долю налога на добычу полезных ископаемых (88,6%).

Таблица 1 – Поступления в национальный Фонд Республики Казахстан в 2014 г., их доля в доходах консолидированного бюджета

Виды платежей	Поступления в Национальный фонд Республики Казахстан (тыс. тенге)	Доходы государственного бюджета (тыс. тенге)	Доля поступлений Нацфонда от консолидированных доходов Правительства (ГБ+НФ), в %
Поступления	5 366 850 822	7 321 277 000 – 1 955 000 000 (трансферт из НФ) = 5 366 277 000	50

В том числе: прямые налоги от организаций нефтяного сектора (за исключением налогов, зачисляемых в местные бюджеты)	3 467 394 959	1 307 877 000	72,6
в том числе:			
Корпоративный подоходный налог	1 307 631 762	1 169 667 000	52,8
Налог на сверхприбыль	81 445 086	2 968 000	96,5
Бонусы	30 030 811	8 222 000	78,5
НДПИ	956 090 202	122 909 000	88,6
Рентный налог на экспорт	734 720 100	4 111 000	99,4

Составлено автором на основе источника: Указ Президента РК «Об утверждении отчета о формировании и использовании Национального фонда Республики Казахстан за 2014 год» от 15.06.2015 г. №39. <http://www.nomad.su/?a=3-201507150032>
Министерство Финансов РК. Отчет об Исполнение бюджета. Статистический бюллетень МФ РК, Декабрь 2014. <http://www.minfin.gov.kz/>

Налоговая система Республики Казахстан имеет проблемы, которые необходимо решать. На основании рассмотрения систем налогообложения недропользования можно прийти к выводу, что получение доли природной ренты от эксплуатации минерально-сырьевого сектора экономики требует непрерывного совершенствования налогообложения недропользования. Государство должно содействовать инновационным и инвестиционным процессам, происходящим в отрасли, создавать дополнительные возможности для ее участников, стимулировать устойчивое развитие отрасли за счет решения приоритетных задач.

В качестве наиболее важных, первоочередных задач для эффективного функционирования минерально-сырьевой базы необходимо, стимулировать экономическое развитие системы взимания платежей за недропользование, например, с помощью снижения налогового бремени для разработки малых и средних месторождений, а также низкорентабельных месторождений, что даст возможность государству получить значимую совокупную выручку. В том случае, если произойдет ужесточения режима налогообложения, то это может привести к

тенденции развития только крупных месторождений и значительным снижениям доходов государства от недропользования.

Налоговая система Республики должна быть конкурентоспособной в сравнение с системами налогообложения других недропroducingих регионах мира, дабы избежать длительной экономической зависимости от природных ресурсов и соответствовать долгосрочной цели государства – роста ВВП, диверсификация экономики и повышение уровня занятости за счет привлечения прямых иностранных инвестиций.

Таким образом, Правительству Казахстана, необходимо совершенствовать законодательство в отношении нефтегазовой промышленности, геологоразведки и недропользования. Совершенствование законодательной базы должно преследовать цели по модернизации экономики государства и изменения общей её направленности. За счет использования существующих запасов природных богатств, следует поднять экономику неразвитых отраслей, обеспечив тем самым процветающее будущее для Республики Казахстан, независимое полностью от наличия нефтегазовых ресурсов.

Литература

- Официальный сайт Комитета геологии недропользования РК.
- Сайт Золотодобыча – <http://zolotodb.ru/news/11194>
- Парамонов В., Стрекозов А., Столповский О. // Нефтегазовое состояние Казахстана. – Алматы. – 2010 г. – № 16. – С. 5.
- Налоговый кодекс Республики Казахстан, Файл бухгалтера – 2015 г. – 400 с.
- Махмутова М. Управление нефтяными доходами: Концепция Национального фонда. Алматы, ФСК. – 2008 г.
- <http://group-global.org/ru>
- <http://forbes.kz/process/economy>
- Официальный Интернет-ресурс Министерства финансов РК, Статистический бюллетень МФ РК. Декабрь 2011 г. – Ноябрь 2015 г.
- Указ Президента РК «Об утверждении отчета о формировании и использовании Национального фонда Республики Казахстан за 2014 год» от 15.06.2015 г. №39.

ТҮЙІН

Джаксыбекова Г.Н.,

з. г.д., профессор

Кетебаева А.А.

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МИНЕРАЛДЫҚ РЕСУРСТАРДЫҢ САЛЫҚ САЛУ ТӨЖИРИБЕСІ

Берілген гылыми мақалада ҚР жер қойнауын пайдаланушылардың тәлемдері мен салықтары қарастырылған және ҚР Қаржы Министрлігінің сайтынан алынған деректер негізінде 2011-2015 жылдар аралығындағы диаграмма түрінде минералды ресурстарды пайдалану үшін түсікен салық түсімдерінің салыстырмалы анализі жүргізілген. Қазақстан Республикасының Ұлттық Қорына 2014 жылы түсікен түсімдері және олардың шоғырландырма бюджет табысындағы үлесі қарастырылған.

Кілтті сөздер: салық, Ұлттық Қор ҚР, минералдық ресурстар, салық түсімдері, тәлеу, жер қойнауын пайдалануши, салық салу, қаржы, мұнай – газ секторы, қол қойылатын бонус, коммерциялық табылым бонусы, пайдалы қазбаларды өндіру салығы, үстеме пайдага салынатын салық, корпоративтік табыс салығы.

RESUME

Jaxybekova G. N.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Ketebaeva A.A.,

magistrant

University of international business

THE PRACTICE OF TAXATION OF MINERAL RESOURCES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

This article deals with the tax payments and taxes of subsoil users of the Republic of Kazakhstan and it was made the comparative analysis of tax revenues for the use of mineral resources on the basis of data, from 2011 to 2015 year, the information was taken from the site of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan. Reviewed inflows in the National Fund of the Republic of Kazakhstan in 2014 year, and their share in the revenues of the consolidated budget.

Keywords: maxes, National Fund of the Republic of Kazakhstan, mineral resources, tax return, payments, subsoil users, taxation, finance, oil and gas section, subscription bonus, commercial discovery bonus, mineral replacement tax, excess profit tax, corporate income tax.

УДК 336.71.078.3

**Кадерова Н.Н.,
к.э.н., профессор
Торгаутова Б.А.,
к.ю.н., доцент**

Университет международного бизнеса

ВАЛЮТНОЕ ПРАВО В СТРАНАХ СНГ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕАЭС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО СОВЕР- ШЕНСТВОВАНИЮ

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается состояние валютного права в странах ЕАЭС, анализируются проблемы интеграционных процессов в части валютного регулирования, предлагаются меры по совершенствованию валютного права в рамках валютно-финансового сотрудничества.

Ключевые слова: ЕАЭС, интеграционные процессы, валютное регулирование, национальная валюта, наднациональная валюта, единая платежная валюта.

Начало созданию ЕАЭС было положено с формированием и развитием Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России и его дальнейшим преобразованием в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Образование Таможенного союза между Казахстаном, Россией и Беларусью послужили положительные практические тенденции глобального масштаба.

Продолжая интеграционные процессы, руководители пяти государств 29 мая 2014 года в Астане подписали Договор о создании Евразийского экономического Союза (ЕАЭС), который начал действовать с 1 января 2015 года. Членами Союза являются Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия (с 1 мая 2015 года), Россия.

Создатели ЕАЭС при его формировании закладывали следующие идеи создания:

- единого таможенного пространства;
- единого торгового пространства;
- межгосударственных органов управления и взаимодействия;

– единой зоны коллективной безопасности от вооруженных конфликтов;

– единой региональной валюты.

Опыт создания различных региональных союзов в мировом сообществе показывает, что создание и развитие единого экономического пространства и интеграция финансовых систем должны происходить поэтапно и идти в направлении развития предпринимательства и инвестиций, развития денежно-кредитных, финансовых и валютных отношений, последовательной гармонизации законодательств, проведения согласованной социальной политики.

В условиях интеграционного процесса на постсоветском пространстве немаловажное значение имеет валютная интеграция. Валютная интеграция – объективно обусловленный процесс создания при активном содействии государств-участников региональных зон, в пределах которых обеспечивается относительно стабильное соотношение курсов валют, совместное регулирование валютных взаимоотношений стран-участниц и единая валютная политика в отношении третьих стран.

В свое время странами Таможенного союза были определены общие цели осуществления валютного регулирования и валютного контроля, суть которых движение к дальнейшей либерализации и приближению к нормам международных актов, что совершенно необходимо для дальнейшей интеграции, унификации законодательств стран Союза, создания условий для принятия новых общих нормативных правовых актов.

Наибольшие ограничения в организации валютного регулирования в анализируемых странах приходятся на Республику Беларусь, где контроль государства наиболее ощущим, что вызывает определенный перекос в осуществлении деятельности соответствующих межгосударственных структур.

Так в Республике Беларусь, в отличие от Республики Казахстан и Российской Федерации действуют такие валютные ограничения, как обязательная продажа валютной выручки субъектами хозяйствования, огра-

ничения по открытию счетов резидентами в иностранных банках, а также необходимость предъявления паспорта при покупке резидентами и нерезидентами, являющимися физическими лицами – иностранной валюты через банки.

Также в Республике Беларусь существующий сегодня режим валютного регулирования содержит определенные ограничения по текущему счету платежного баланса, а именно:

- существует лимит на сроки завершения внешнеторговых операций;
- определены обязательные разрешающие критерии авансовых платежей по импорту;
- действует механизм целевой покупки иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, при этом введен институт обязательной продажи валюты.

Объяснения такой финансовой политики, осуществляемой властями РБ вполне понятны и объективны. Ведь применяемые там валютные ограничения по движению капитала, сегодня, соответствуют той законодательной базе, которая есть в этой стране, условиям организации экономической деятельности, национальным интересам и уровню развития финансового рынка, и что способствуют минимизации рисков. Такой перекос в сфере финансовых, в том числе валютных отношений, правовых документах, валютной политики и пр., является исторически объективным, но по нашему мнению необходимый к устранению, посредством создания единых условий функционирования этих процессов в странах участниках уже бывшего Таможенного союза, а сегодня участников ЕАЭС. Эта проблема должна найти отражение в рамках реализации Соглашения о согласованных принципах валютной политики стран ЕАЭС [1].

Наиболее значимыми мерами, в области валютно-финансового сотрудничества могут стать:

- меры дальнейшей консолидации валютно-финансового и информационного рынка указанных выше стран. Эти процессы могут стать основой для расширения возможностей хозяйствующих субъектов этих стран, их финансовых институтов, раз-

витию конкуренции и укреплению их конкурентных позиций;

– создание условий дальнейшего расширения использования национальных валют в межгосударственных торговых отношениях. Важным представляется создание механизмов использования национальных валют при заключении контрактов, что связано с вопросами совершенствования системы текущих курсовых котировок национальных валют стран участников ЕАЭС;

– совершенствование существующих правил по проведению валютных операций.

ЕАЭС является интеграционным объединением государств, прежде всего, Таможенного союза: Казахстана, Беларуси и России. ЕАЭС заработал на территории указанных стран с 1 января 2015 года, что объясняет существующие проблемы ЕАЭС, ввиду малого времени для координации процессов интеграции в эту организацию.

Процесс изменений совершенствования эффективной валютной интеграции, с целью формирования единственного единого валютного пространства в рамках стран – участников ЕАЭС может быть осуществлен в три этапа:

Первый этап – это реализация механизмов более глубокой интеграции банков стран-участников ЕАЭС. Примером могут служить Российские банки, которые работают на рынках партнеров, в рамках Единого Экономического Пространства.

Второй этап – это движение к созданию единой платежной валюты, платежного средства, которое будет являться коллективной единицей для взаиморасчетов, с целью обслуживания внешнеторгового оборота государств-участниц и исполнения роли инструмента для осуществления единых денежно-кредитной и валютной политик этих государств. Этот этап должен включать создание общего центрального банка, функциями которого могут стать: реализация денежно-кредитной политики стран-участниц; общий контроль курсообразования в пределах ЕАЭС; мониторинг, анализ и контроль по выполнению валютных соглашений; продвижение общего платежного средства на мировые финансовые рынки и их использо-

вание в финансовых операциях. Формирование новой платежной системы, в рамках рассмотренного процесса даст возможность совершенствовать взаиморасчеты по внешнеэкономическим операциям.

Третий этап – это необходимость введения единой наднациональной валюты и организация валютного союза, расширения участников ЕАЭС за счет вступления других стран, что позволит эффективно использовать механизмы эмиссии новой валюты.

Касательно Республики Казахстан принятие 17 июня 2005 года Закона Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле в Республике Казахстан» положило начало новому этапу в развитии валютного права в стране.

Необходимо отметить, что Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» расширил перечень используемых в нем понятий. Так, в отличие от ранее действовавшего закона, в него включены такие понятия, как: «базовый актив», «валютные операции», «валютный договор», «иностранные банки», «комерческие кредиты», «паспорт сделки», «производные финансовые инструменты», «финансовые займы». Из гlosсария исключено понятие «валютное регулирование» и изменены понятия «инвестиции» и «экспортно-импортные сделки» соответственно на «прямые инвестиции» и «экспорт (импорт)».

Закон Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле» предусматривает необходимость лицензирования деятельности, связанной с использованием валютных ценностей, и валютных операций [2, ст. 7].

В отличие от предыдущего валютного законодательства в нем сужен круг лицензируемой деятельности, связанной с использованием валютных ценностей. В настоящее время к таким видам деятельности относятся только осуществление розничной торговли, оказание услуг за наличную иностранную валюту и организация обменных операций с иностранной валютой уполномоченными организациями – юридическими лицами, созданными в соответствии с законодательством Республики Казахстан,

исключительным видом деятельности которых является организация обменных операций с иностранной валютой. Кроме того, лицензия на осуществление розничной торговли и оказание услуг за наличную иностранную валюту выдается только лицам, осуществляющим деятельность в таможенном режиме магазина беспошлинной торговли, а также на морском, внутреннем водном, воздушном, железнодорожном и автомобильном транспорте, совершающем международные перевозки.

Новым в валютном законодательстве является также ведение валютного мониторинга в целях создания информационной базы по валютным операциям, а также совершенствования статистики, анализа и прогноза платежного баланса, внешнего долга и международной инвестиционной позиции Республики Казахстан [2, п. 1 ст. 11].

Валютный мониторинг осуществляется Национальным банком Республики Казахстан.

В целом Закон Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле» направлен на либерализацию валютных отношений и в последующем предполагает последующую отмену действия норм, определяющих разрешительный порядок проведения валютных операций и других ограничений на валютные операции.

Национальная особенность валютного законодательства заключается в том, что в основном валютные отношения в Республике Казахстан регулируются подзаконными нормативными правовыми актами. Полномочия основного органа валютного регулирования и валютного контроля – Национального банка Республики Казахстан – по принятию нормативных правовых актов по валютным вопросам носят широкий характер. Так, Закон «О валютном регулировании и валютном контроле», отдает право на решение ряда вопросов, касающихся валютного регулирования, на усмотрение Национального банка. Иными словами, Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» по существу носит отсылочный характер, передавая правовое регулирование валютных отношений Национальному

банку. В итоге валютное законодательство Республики Казахстан реально состоит из подзаконных актов – нормативных правовых актов Национального банка [3].

ЕАЭС создан для осуществления ряда полномочий государств-членов в основном экономического характера. Передача данных полномочий никоим образом не отражается на суверенитете стран-членов международной организации. Такой вид интеграции приносит значительные экономические, политические, социальные выгоды для всех участников, т.к. способствует экономическому росту стран-участников, интегрируя их в мощные экономические и политические блоки, оказывающие существенное влияние на международные отношения, увеличивая экономический и политический вес стран участниц. Такие процессы открывают возможности не только для экономик стран-членов интеграции, но и для их хозяйствующих субъектов.

Валютная интеграция является необходимым условием интеграционного процесса в рамках ЕАЭС, так же как была в рамках ЕС – на сегодня наиболее развитой интеграционной группировки развитых стран. Западноевропейский вариант валютного пространства представляет собой валютный союз на базе экономического с единой валютой внутреннего происхождения. Поэтому опыт валютной интеграции стран Европы является небезинтересным при построении единого экономического, в том числе валютного, пространства.

В отличие от ЕС страны-члены ЕАЭС должны в короткие сроки укрепить национальные валюты, создать емкий, интегрированный национальный финансовый рынок с полным объемом инструментов, так как в противном случае в условиях глобализации мировых финансовых потоков им будет очень трудно выдержать конкуренцию с ведущими мировыми валютами и финансовыми центрами и занять достойное место в мировой валютно-финансовой системе. Одним из первых шагов, которые должны сделать страны-члены ЕАЭС по направлению к единому валютному пространству – это унификация валютного законодательства.

В рамках унификации законодательств стран-членов Таможенного союза, были осуществлены необходимые изменения и в валютном законодательстве этих стран. Странами-членами Таможенного союза разработан и постоянно совершенствуется механизм унификации и упрощения процедур валютного контроля. На сегодняшний день в этом направлении была проведена следующая работа:

- в Республике Казахстан был определен порядок функционирования нового Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам валютного регулирования и валютного контроля» от 6.01.2012 г., а также изменен порядок осуществления экспортно-импортного валютного контроля, через утверждение новых Правил [4];

- в Российской Федерации также были внесены изменения в Федеральный закон, касающийся этих статей и в соответствующие Инструкции [5];

- в Республике Беларусь Указом Президента РБ, внесены соответствующие изменения в Инструкцию о порядке регистрации сделок, деятельности банков, работе небанковских кредитно-финансовых организаций, функциях агентов валютного контроля [6].

Странами ЕАЭС определены общие цели осуществления валютного регулирования и валютного контроля, суть которых движение к дальнейшей либерализации и приближению к нормам международных актов, что совершенно необходимо для дальнейшей интеграции, унификации законодательств стран ЕАЭС, создания условий для принятия новых общих Законов и нормативных Актов.

Цели дальнейшей интеграции и совершенствования деятельности ЕАЭС определяют ее задачи. Известно, что статусы агентов и функциональных органов валютного контроля, в странах ЕАЭС, еще недавно, существенно отличались между собой, в результате чего, в 2010 году были осуществлены правовые изменения в соответствующих Законах. Было принято Соглашение между Правительством РФ,

Правительством РБ и Правительством РК от 09.12.2010 «О согласованных принципах валютной политики». Целями этих документов стала дальнейшая интеграция в валютно-финансовой сфере в рамках Единого экономического пространства.

Сегодня необходима дальнейшая работа в этом направлении, так как результаты правовых изменений еще не коснулись практической части работы в указанной сфере. Данная работа должна идти в сторону унификации требований к финансовым структурам в рамках валютно-финансовой сферы их деятельности [7].

Следует заметить, что механизмы осуществления валютного контроля имеют некоторые различия, что выражается через существенное отличие в перечнях и объемах документов уполномоченных органов, которые они требуют при проведении валютного контроля. Унификация существующей базы нормативных документов позволит решить и эту важную для работы ЕАЭС проблему [8].

Следующим шагом в рамках подготовки к решению долгосрочной задачи по созданию единого валютного союза и единого валютного института в среднесрочной перспективе планируется усилить работу в направлении создания единой платежной системы. На этом этапе Национальный банк совместно с Интеграционным комитетом и центральными банками государств ЕАЭС продолжат работу по созданию и совершенствованию общей системы межгосударственных платежей, способной обеспечить эффективное, безрисковое и быстрое осуществление межгосударственных платежей в режиме использования взаимной конвертируемости национальных валют. Создание общего платежного пространства стран-членов ЕАЭС является важнейшим условием развития экономических взаимоотношений, и может создать мощный импульс для эффективного развития взаимной торговли между странами-членами ЕАЭС.

Данные мероприятия станут начальным этапом на пути интеграции финансовых систем стран ЕАЭС. За этот период должны быть созданы предпосылки для введения

единой валюты. В последующем будут созданы надгосударственный орган по проведению единой политики стран ЕАЭС, а также введена в безналичный и наличный оборот единая валюта.

Предстоящий 2016 год, по мнению экспертов, будет сложным в экономическом отношении, что, конечно же, скажется на регулировании валютной политики в рамках интеграционных процессов в ЕАЭС. Большая часть экономического сообщества ожидает, что следующий год будет непростым, поскольку более остро будут ощущаться последствия девальвации, произошедшей в 2015 году. Продолжат оказывать влияние и нестабильность цены на нефть, экономическое развитие наших торговых партнеров, а также различные политические и экономические ситуации в мире [9].

В этом году, полагают аналитики, сохранятся неблагоприятные тенденции, сложившиеся в 2015 году и определившие вектор отрицательной экономической динамики. В связи с этим стоит ожидать, что валютный рынок Казахстана продолжит лихорадить. В большей части волатильность национальных валют будет определяться влиянием таких факторов, как ценовая ситуация на сырьевом рынке, котировки мировых валют, экономическая ситуация в России и Китае.

Но первые шаги на пути к единому валютному пространству уже предприняты – учреждена международная организация – Евразийский экономический союз, – созданы органы управления ЕАЭС, унифицируется законодательство в рамках союза и т. д. Предстоит еще много сделать на пути к единому экономическому пространству, и важным здесь для стран-членов ЕАЭС, в том числе потенциальных, является принятие таких решений, которые бы наиболее полно отвечали их интересам и возможностям. Только в этом случае созданное в рамках экономического союза единое валютное пространство будет способно обеспечить валютно-финансовую безопасность стран-членов ЕАЭС. Интеграция должна проходить, как между странами ЕАЭС, так и между самим Союзом, в лице указанных стран и другими государствами, партнерами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Матвеев М.М. Валютное регулирование в условиях евразийского экономического союза. 26 Марта 2015//<http://group-global.org/ru>
2. Закон Республики Казахстан от 13 июня 2005 г. № 57. О валютном регулировании и валютном контроле // Казахстанская правда. – 2005. – 17 июня.
3. Айдарханова К.Н. Современное состояние валютного права в Республике Казахстан. 30 Октябрь 2015//<http://group-global.org/ru>
4. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам валютного регулирования и валютного контроля» от 6.01.2012 г. // Республиканский центр правовой информации. Программа поиска БД «Закон». Версия 5.3.3.58.
5. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ // Республиканский центр правовой информации. Программа поиска БД «Закон». Версия 5.3.3.58.
6. Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. N 226-3 // Республиканский центр правовой информации. Программа поиска БД «Закон». Версия 5.3.3.58.
7. Матвеев М. Глобализация мирохозяйственных связей и национальная экономика. Монография // LAP Lambert Academic Publishing 2014 – 248с.
8. Матвеев М. The analysis of complex use of raw material, as the factor of economic rationality // International Journal of Innovation Economics 2011 – № 2 (2)
9. Экономические ожидания 2016 года/<https://news.mail.ru/economics>.

ТҮЙІН**Кадерова Н.Н.,**

з.ф.к., профессор

Торгаутова Б.А.,

з.ф.к., доцент

Халықаралық бизнес университеті

ЕУРАЗЭҚ-ТЫҢ ИНТЕГРАЦИЯ АЯСЫНДА ТМД-ДАҒЫ ВАЛЮТАЛЫҚ ЗАҢНАМАСЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ БОЙЫНША ҰСЫНЫСТАР

Бұл мақалада ЕурАЗЭҚ валюталық заңның жай-күйін ашатын, ашылатыны және талданады интеграция мәселелерін валюталық реттегу тұргысынан, ақшалай ынтымақтастық шеңберінде заң алмасу жақсарту бойынша шаралар қарастырылған.

Кілтті сөздер: ЕурАЗЭҚ, интеграциялық үдерістер, валюталық реттегу, ұлттық валюта, ұлттық валюта, төлем бірыңғай валюта.

RESUME**Kaderova N.N.,**

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor

Torgautova B.A.,

Ph.D., Candidate of Juridical Sciences, Docent

University of International Business

FOREIGN EXCHANGE LAW IN THE CIS COUNTRIES WITHIN THE EAEU INTEGRATION: CURRENT STATE AND PROPOSALS OF IMPROVEMENT

The article reveals the state of the foreign exchange law in the Eurasian Economic Union. The problems of integration in terms of currency regulation have been opened and analyzed. The means of improving the foreign exchange law within the foreign currency and financial cooperation are suggested.

Keywords: EAEU, integration processes, foreign exchange regulation, national currency, supranational currency, single currency of payment.

УДК334.722.1(574)

Османов Ж.Д.

к.э.н., доцент

Университет международного бизнеса

МЕНЕДЖЕРЫ КАК ОСНОВНЫЕ КАДРОВЫЕ СУБЪЕКТЫ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

АННОТАЦИЯ

В данной статье говорится о том, что не все менеджеры играют одинаковую роль в гостинице, что связано, прежде всего, с уровнем управления, их задачами и функциями. Из всего разнообразия ролей, которые играют менеджеры гостиничного бизнеса, необходимо выделить главные — те, которые не зависят от типа гостиниц и различия обслуживаемых ими гостей.

Ключевые слова: менеджеры, кадры, гостиничный комплекс, управление, руководство, кадровые службы, повышение квалификации, пятизвездочный отель, человеческие ресурсы.

Кадровая служба персонала является, одним из основных функционально-вспомогательным подразделением гостиничного комплекса. Потому, что его сотрудники участвуют в создании гостиничной услуги не непосредственно, а косвенно. Как правило, работники кадровой службы выступают в качестве экспертных советников линейных руководителей гостиничного комплекса при решении вопросов о приеме на работу и увольнении, назначении на новую должность, направлении на профессиональное обучение, повышении заработной платы и т. д.

По мере ослабления централизованной системы управления стали появляться принципиально новые задачи, связанные с управлением персоналом. Решение этих задач требует совершенно иных навыков и умений, чем те, которые были достаточны в недалеком прошлом для ведения документации, составления отчетов, организации культурно-массовых мероприятий и хранения трудовых книжек. Именно, по

этой причине в наше время многие работники кадровых служб, перешедшие из ранее функционировавших отделов кадров, не могут предложить руководству гостиницы пути эффективного решения проблем, связанных с управлением персоналом. Поэтому и появилась такая профессия как «персонал-менеджер», то есть управляющий персоналом гостиничного комплекса. Управляющие персоналом — это самостоятельная группа профессиональных специалистов-менеджеров, главная цель которых является повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала, разработка и реализация программы развития кадров гостиницы [1].

В целом, гостиница должна насчитывать более ста сотрудников.

При создании гостиничного комплекса руководство должно ставить перед собой задачу, которая должна состояться в том, чтобы кадровые службы постепенно превращались в центры по разработке и реализации стратегии трудовых отношений в гостинице. Это значит, что они должны оказывать помощь в развитии бизнеса посредством найма высококвалифицированных работников, планирования их карьеры, оценки производственной деятельности и совершенствовании оплаты труда. Кадровая работа уже не рассматривается руководством гостиничного комплекса как чисто административная структура, существующая независимо от других управлеченческих звеньев. Менеджерам по подбору персонала гостиницы следовало знать, что хозяйствственные потребности организации должны рассматривать деятельность кадровой службы для интегрирования с другими структурами.

Схематично, кадровую систему современного пятизвездочного отеля в упрощенном виде можно представить следующим образом (рисунок 1).

Результатом этого должны были стать большая вовлеченность людей в бизнес, знание своих обязанностей и ответственности, развитие трудового потенциала, благоприятный психологический климат. Таким образом, в рассматриваемом гостиничном

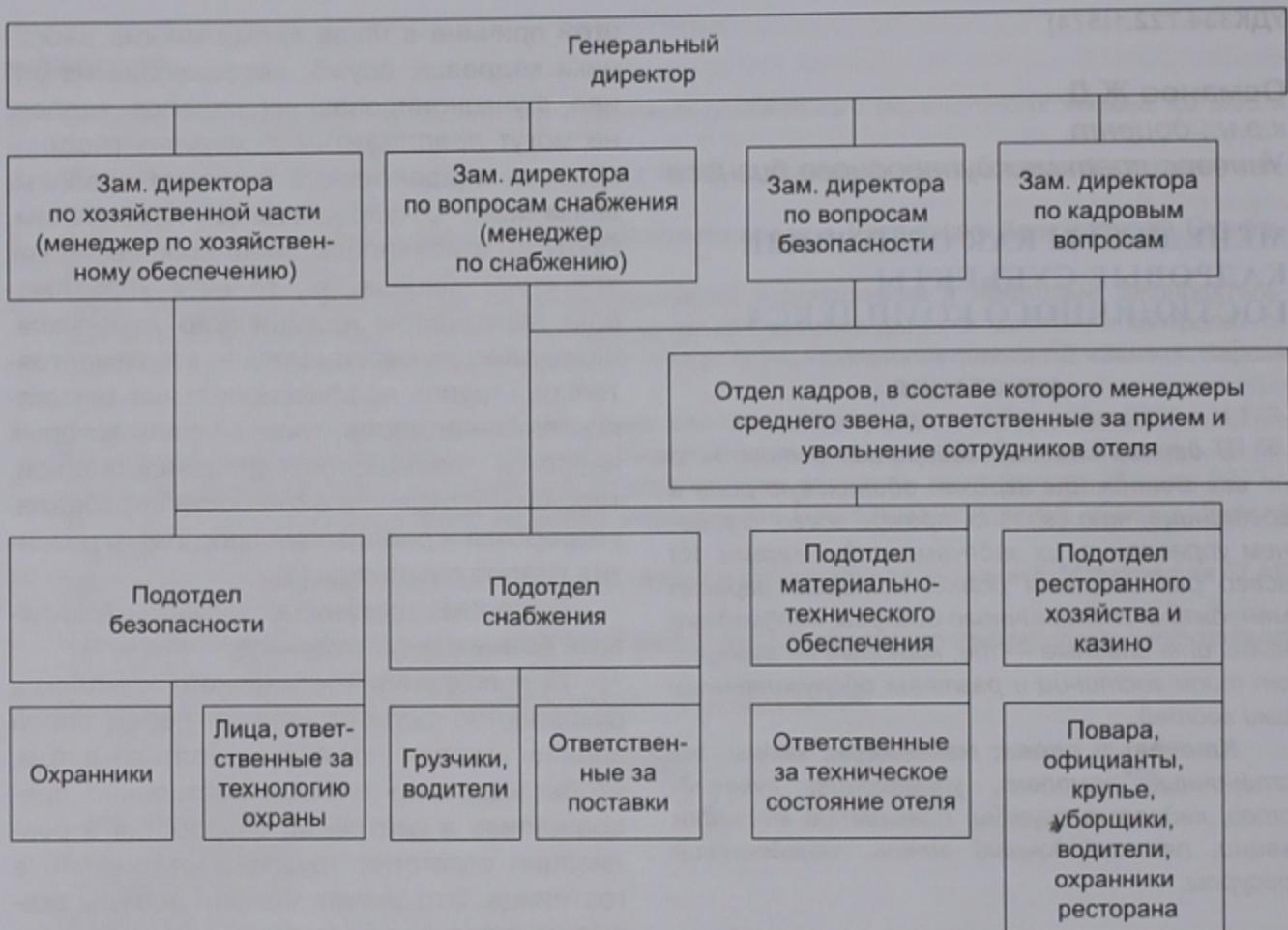


Рисунок 1 – Упрощённая схема кадровой системы пятизвездочного отеля.

Примечание: Составлено по данным [2].

комплексе функция управления человеческими ресурсами изменяется – от пассивного содействия, кадровая служба переходит к активному участию в хозяйственных решениях.

Основными задачами кадровой службы пятизвездочного отеля являются:

- 1) формирование кадров организации (планирование, отбор и наем, высвобождение, анализ текучести и т.п.) При этом следует отметить, что текучесть кадров в отелях остается очень невысокой и составляет не более 5-6 % в год;

- 2) развитие работников (профессиональная ориентация и переподготовка, аттестация и оценка персонала, организация продвижения по службе);

- 3) совершенствование организации труда и его стимулирование, создание безопасных условий труда в гостиничном комплексе.

При сохранении прежних функций служб управления персоналом, (дело в том, что руководство отеля набирало опытных сотрудников со значительным стажем работы), особое значение приобрело тщательная разработка методов стимулирования всех участников трудового процесса, дифференцированный подход к трудовому потенциалу при выработке общих для организации принципов и правил работы с персоналом гостиницы.

В связи с этим с особой остротой и значимостью в отеле ставится вопрос о координации деятельности всех структур организации, проведении единой кадровой политики, подборе менеджеров, способных возглавить самые сложные и ответственные участки работы.

Основные требования к менеджеру гостиничного комплекса. Менеджер отеля осуществляет управленческую деятель-

ность и решает управленческие задачи. Являясь членом трудового коллектива, он достигает результатов труда посредством воздействия на других членов коллектива (исполнителей).

Не все менеджеры играют одинаковую роль в гостинице, что связано, прежде всего, с уровнем управления, их задачами и функциями. Из всего разнообразия ролей, которые играют менеджеры гостиничного бизнеса, необходимо выделить главные — те, которые не зависят от типа гостиниц и различия обслуживаемых ими гостей. К этим основным ролям, применительно для гостиничного комплекса относятся:

- Подготовка, принятие и реализация управленческих решений. Это главная функция менеджера отеля. Будучи наделен особым правом принимать управленческие решения, менеджер отеля в то же время несет и ответственность за их последствия.

- Информационная роль. Для того чтобы принять эффективное управленческое решение, менеджеру отеля необходимо получить и обработать достоверную экономико-управленческую информацию о развитии системы управления гостиничным комплексом. От того, насколько полной информацией владеет менеджер, насколько он может ясно и четко доводить нужную информацию до исполнителей, сильно зависит результат его работы.

- Работав в качестве руководителя, формирующего отношения внутри и вне отеля, мотивирующего членов трудового коллектива на достижение практических и стратегических целей гостиничного комплекса [3].

Эффективное руководство в пятизвездочном отеле, предполагает способность разделить свое видение проблем с другими, мотивировать их для достижений поставленных целей, то есть управлять гостиницей вместе с людьми, а не управлять людьми. Подчиненные менеджеру сотрудники отеля хотят, чтобы их лидер был не только и не столько профессионалом-технократом, ориентированным исключительно на процесс производства, сколько руководителем с «человеческим лицом», имеющим соот-

ветствующую социально-психологическую подготовку. В управленческой деятельности менеджера отеля на первом плане стоит ориентация на человека, что особенно важно для гостиничной индустрии (принадлежащей к системе «человек-человек»).

Поскольку и люди, и ситуации постоянно меняются, менеджер отеля должен быть достаточно гибким, чтобы приспособиться к непрекращающимся переменам. Понимание ситуации и знание того, как управлять человеческими ресурсами, — важнейшие компоненты эффективного руководства, которое осуществляется со стороны менеджера отеля. Все это свидетельствует о том, что управленческая работа в гостиничном комплексе относится к числу таких видов человеческой деятельности, которые требуют специфических личностных качеств, делающих конкретную личность профессионально пригодной к управленческой деятельности такой организации, как отель, с его высочайшими требованиями к качеству обслуживания.

В бывшем Советском Союзе при подборе управленческих кадров руководствовались четырьмя основными требованиями:

- политической грамотностью,
- моральной устойчивостью,
- компетентностью,
- наличием организаторских способностей.

Современная теория и практика менеджмента в гостиничном и ресторанном хозяйстве выявила ряд требований, предъявляемых к менеджменту. Исходя из анализа работы пятизвездочного отеля, можно констатировать, что такими являются:

- знания;
- определенные личные качества;
- соблюдение этических норм;
- навыки и организаторские способности.

Знания менеджера.

Поскольку менеджер отеля достигает результата своего труда, воздействуя на других лиц, то ему необходимы, прежде всего, знания в области социальной психологии, знание современных управленческих подходов и знание особенностей профессии, связанной с гостиничным бизнесом.

Личные качества.

Нестандартное мышление, решительность и настойчивость в достижении цели, инициативность, умение выполнять обязательства и обещания, высокий уровень эрудиции, твердость характера, справедливость, тактичность, аккуратность, умение расположить к себе, чувство юмора и хорошее здоровье.

Этические нормы.

Принципом работы менеджера отеля является соблюдение норм, прежде всего деловой этики, включающей следующие правила:

- максимизация прибыли не должна достигаться за счет снижения качества обслуживания в гостинице и увеличения общего количества услуг;
- в конкурентной борьбе между казахстанскими отелями следует использовать лишь «дозволенные» приемы, то есть соблюдать правила рыночной игры;
- справедливое распределение благ;
- личный пример соблюдения этических норм на работе и в быту;
- дисциплинированность и моральная устойчивость.

Навыки и организаторские способности менеджера.

Умело используя информацию, время и людей, менеджер отеля обеспечивает получение высоких результатов, постоянно повышая конкурентоспособность руководимого им отдела гостиничного комплекса. На эффективность управления гостиницей на практике могут влиять:

- умение определить темперамент и характер подчиненных, что особенно важно при наборе гувернанток, призванных наводить порядок и поддерживать чистоту в номерах;
- умение управлять собой;
- умение оценить и подобрать работоспособный персонал;
- умение видеть и обеспечивать перспективу развития своего коллектива;
- изобретательность и инициативность;

- высокая способность влиять на окружающих, заряжать их энергией.

Если наблюдается несоответствие качеств сотрудников отеля, какому либо из названных требований, то говорят об определенном ограничении (недостатке) возможностей менеджера который его принял на работу [4].

Выявив такие ограничения, можно сосредоточить внимание на тех факторах, которые препятствуют полной реализации всех личных качеств менеджера отеля. Руководство и менеджеры высшего звена пятизвездочного отеля выделяют следующие потенциальные ограничения в деятельности менеджеров низшего звена:

1. Неумение управлять собой. Те менеджеры, которые не умеют правильно «разряжаться», борясь с конфликтами и стрессами, эффективно использовать свое время, энергию и навыки, не способны эффективно управлять обслуживающим персоналом гостиницы.
2. Размытые личные ценности. Если личные ценности не ясны для себя и окружающих, то они будут восприниматься в искаженном виде. В результате этого эффективность принятия и реализации управленческих решений менеджером снизится, что особенно недопустимо с учётом высокой конкуренции между Казахстанскими отелями.
3. Неясные личные цели. Менеджер, не способный определить свои цели, не может достичь успеха в управленческой деятельности.
4. Заторможенное личное развитие. Для менеджера важно получить признание, а для этого нужно постоянно повышать свое общее развитие. Способность к саморазвитию характеризуется не только постоянной учебой, но и умением внедрить в практику полученные знания.
5. Неумение решать проблемы (принимать решения). Решение проблем никогда не бывает простым делом, но соответствующие навыки могут быть в значительной степени развиты. Менеджер, страдающий

таким ограничением, как недостаточность навыка решения проблемы, постоянно позволяет себе оставлять нерешенные вопросы на завтра. В результате этого накапливается большой круг проблем, которые руководитель решить уже не в состоянии.

6. Отсутствие творчества в работе. Творческая личность подготовлена к работе в условиях неопределенности. Менеджеры отеля, использующие в своей деятельности ситуационный (непредвиденный) подход, способны играть много ролей, своевременно корректировать свои действия в зависимости от сложившейся ситуации.

7. Неумение влиять на людей. Ключевую роль в вопросах влияния играет личный фактор. На многих людей производит впечатление властность, манера держаться, невербальные формы влияния (жесты, внешний вид и т. п.).

8. Неумение обучать. Каждый менеджер отеля должен заботиться о повышении компетентности тех, кем он руководит. Хороший менеджер выступает, кроме всего прочего, и в роли учителя. Повышение квалификации, в какой бы форме оно ни проходило, — важнейший элемент управленческой деятельности.

Литература:

1. Рыбаков Ф. Культура и рыночные отношения // Российский экономический журнал. 2006, №12.
2. Уткин Э.А. Профессия – менеджер. М.Экономика, 2006.
3. Хиценко В. Новый подход к менеджменту// Вопросы экономики. – 2007.-№2.
4. Шепель В.М. Настольная книга бизнесмена и менеджера (Управленческая гуманитарология). – М.: Финансы и статистика, 2007.

ТҮЙІН

Османов Ж.Д.,

Э.Г.К., доцент

Халықаралық бизнес университеті

МЕНЕДЖЕРЛЕР НЕГІЗГІ АДАМ СУБЪЕКТИЛЕРІ РЕТИНДЕ

Осы мақалада айтылған барлық менеджерлер бірдей рөл қонақ үйде атқармайды, бұл ең алдымен, басқару деңгейімен, олардың міндеттері мен функциялары байланысты.

Кілтті сөздер: менеджерлер, қызметкерлер, меншік, бақылау, көшбасшылық, кадр қызметтері, біліктілікте арттыру, бес жұлдызды қонақ үй, адам ресурстары

RESUME

Osmanov Ž.D.

Can.Ec. Scie, PhD associate professor

University of International Business

MANAGERS AS KEY HUMAN SUBJECTS HOTEL COMPLEX

The article says that not all managers play the same role in the hotel, which is associated primarily with the level of control of their tasks and funk-tsiyami. Because of the variety of roles played by managers of hotel business, you need to identify the main – those that do not co-dependent on the type of accommodations and differences they serve guests.

Keywords: management, personnel, property, governance, personnel services, training, five-star hotel, human resources.

УДК 332.124 (357)

Габдуллин Р.Б.,
к.э.н., доцент
Жумабай А. А.,
магистрант

Университет международного бизнеса

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена развитию инвестиционной деятельности в Казахстане. Особое внимание обращается на правовую основу, поддерживающую развитие, а также создающую благоприятные условия для развития инвестиционной деятельности. Даны характеристики отдельных направлений инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, рынок инвестиций, инвестиционные налоговые преференции.

Ключевым фактором, определяющим возможность стабилизации и последующего экономического роста, является высокая инвестиционная активность. Осуществляемые в Казахстане экономические реформы существенно изменили правовое финансово-экономическое и социальное положение основного звена народного хозяйства – предприятия (организации), его статус в системе хозяйственного и гражданского оборота. Вместо преобладавших ранее во всех отраслях экономики предприятий (организаций), основанных на государственной собственности, возникли и функционируют миллионы предприятий (организаций), базирующихся на частной, смешанной акционерной собственности. Все это повлияло на изменение механизма управления и организации инвестиционной деятельности как основы экономического роста, на повышение конкурентоспособности организаций и экономики в целом.

Президент республики Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана в каче-

стве одного из основных приоритетов развития общества выделяет экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений. Политика привлечения иностранного капитала исходит из общей экономической стратегии развития Казахстана. Действительно, в условиях суверенного Казахстана инвестиции выступают мощным экономическим, финансовым инструментом, оказывающим огромное влияние на развитие всей экономики страны в целом. В связи с этим актуализируются вопросы привлечения в страну внутренних и внешних (иностранных) инвестиций, выработки действенной инвестиционной политики предприятий и организаций по их рациональному использованию и функционированию. [1]

Состояние инвестиционного климата в стране является ключевым фактором, определяющим возможности страны привлекать иностранные инвестиции и развивать малое и среднее предпринимательство. Транснациональные компании предпочитают вкладывать средства в страны с устойчивым деловым климатом, где затраты, задержки и риски сведены к минимуму.

На интернет-странице Всемирного банка по этому поводу говорится: «Формирование позитивного инвестиционного климата является одним из основных принципов проводимой странами стратегии стимулирования экономического роста, что в свою очередь создает возможности для более производительного труда и повышения доходов малоимущих».

Организация инвестиционной деятельности предприятия должна учитывать не только достижение главной цели, но и конкретные задачи, которые ставит перед собой каждый субъект. К важнейшим задачам формирования результативной системы инвестиционной деятельности на предприятии относятся:

- формулирование долгосрочной стратегии развития предприятия;
- определение рациональных направлений инвестиций;
- контроль за выполнением намечаемых

мых решений и оценка последствий реализации инвестиционных проектов.

Реализация инвестиций (применение инвестиционных решений) в современных условиях определяется предприятием с учетом таких факторов, как инфляция и ожидание роста цен на производственные ресурсы.

Переход к рыночным отношениям и расширение внешних связей внесли ряд корректив в процесс воспроизводства экономического потенциала, которые закреплены в законах об инвестиционной деятельности и об иностранных инвестициях. В первую очередь это относится к категорийным понятиям. Так, в законодательных актах и официальных документах вместо термина «капитальные вложения» стал использоваться термин «инвестиции». Эта категория шире понятий капитальные вложения.

По своему содержанию инвестиции представляют долгосрочные затраты финансовых, материальных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются государством, юридическими и физическими лицами внутри страны или за рубежом в различные объекты и виды деятельности с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

К инвестициям относятся вложения капитала в приобретение средств производства, строительство, прирост запасов товарно-материальных ценностей, научно-технические разработки.

Принятие Закона «Об инвестициях» от 8 января 2003 года является новым подтверждением усилий Казахстана по формированию благоприятного инвестиционного климата и привлечению в экономику страны внешних ресурсов. Характерной особенностью данного законодательного акта является создание равных условий, предоставление единых гарантий и преференций как для иностранных, так и для отечественных инвесторов.

На сегодняшний день перед республикой стоит задача по стимулированию национального капитала путем предоставления отечественным инвесторам благоприятных условий.

Вместо общего и широкого понятия объектов предпринимательской деятельности, ранее использовавшегося в действовавших законодательных актах, вводятся только два вида объектов: уставный капитал и фиксированные активы. Это должно реально стимулировать развитие производственной сферы и оживить внутренний рынок Казахстана.

В соответствии с новым законом механизмом и инструментами обеспечения защиты прав и интересов инвестора являются следующие традиционные гарантии: гарантия правовой защиты деятельности инвесторов на территории Республики Казахстан, гарантии использования доходов, гласность в деятельности государственных органов, осуществление контроля и надзора только уполномоченными на то контролирующими органами, гарантии при национализации и реквизиции.

В законе также содержатся положения, содержащие нормы о компенсации и возмещении убытков инвесторам, согласно которым Казахстан теперь будет возмещать убытки от форс-мажора в полном объеме. Это положение является в настоящее время наиболее актуальным для инвесторов. Порядок возмещения убытков определяется в соответствии с гражданским законодательством РК.

Меры государственного стимулирования и поддержки инвестиций нашли свое отражение в законе в виде предоставления инвестиционных преференций, то есть преимуществ адресного характера. Это инвестиционные налоговые преференции, освобождение от уплаты таможенных пошлин и предоставление государственных натуральных грантов. Основным условием предоставления инвестиционных преференций является необходимость осуществления инвестиций в приоритетные секторы экономики, перечень которых утверждается Правительством Республики Казахстан.[3]

Инвестиции обеспечивают динамичное развитие предприятия и позволяют решать следующие задачи:

- 1) расширение собственной предпринимательской деятельности за счет нако-

пления финансовых и материальных ресурсов;

- 2) приобретение новых предприятий;
- 3) диверсификация вследствие освоения новых областей бизнеса.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах. Существуют различные классификации инвестиций в целях учета, анализа и планирования.

Главным признаком классификации является объект вложения капитала, на основании которого выделяют реальные (прямые), финансовые (портфельные) и интеллектуальные инвестиции.

Реальные (прямые) инвестиции – рассматриваются как долговременные вложения денежных средств в конкретный проект, обычно связанный с приобретением и умножением реальных активов (движимого и недвижимого имущества). К ним относится совокупность затрат, направленных на создание нового, реконструкцию и расширение действующего капитала, функционирующего производственной и непроизводственной сферах экономики (все виды проектно-изыскательские, строительно-монтажных и геологоразведочных работ, подготовка строительства, затраты на приобретение машин, оборудования, создание материальных резервов и страховых запасов).

Реальные инвестиции подразделяются на:

- 1) капитальные вложения; инновационные инвестиции;
- 2) инвестиции в материальные оборотные активы.

Капитальные вложения – затраты предприятий, связанные со строительством, расширением, техническим перевооружением действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения, а также с приобретением оборудования.

Инновационные инвестиции – приобретение или формирование на предприятии инновационных объектов, нематериальных активов.

Инвестиции в материальные оборотные активы – прирост запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, МБП.

Важное значение имеет деление реальных инвестиций на валовые и чистые. Реальные валовые инвестиции характеризуют общий объем средств, направляемых на создание новых, а также на реконструкцию, расширение, техническое перевооружение и возмещение действующих мощностей.

Реальные чистые инвестиции представляют собой средства, вкладываемые только во вновь создаваемый капитал; они меньше валовых на величину амортизационных отчислений на покрытие износа основных фондов.

Финансовые (портфельные) инвестиции – приобретение активов в форме ценных бумаг для извлечения прибыли. Это вложения, направленные на формирование портфеля ценных бумаг.

Интеллектуальные инвестиции (инвестиции в нематериальные активы) предусматривают вложение средств в развитие научных исследований, подготовку специалистов, приобретение лицензий на использование новых технологий, ноу-хау, прав на использование торговых марок известных компаний.

Следующий признак классификации инвестиций – период инвестирования, на основании которого выделяют краткосрочные и долгосрочные.

Краткосрочные инвестиции – вложения денежных средств на период до 1 года.

Долгосрочные инвестиции – вложения денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение субъектом выгод в течение периода, превышающего финансовый год.

По степени риска вложений различают низкорискованные, безрисковые, высокорискованные инвестиции.

Как правило, низкорискованные инвестиции обеспечивают инвестору относительно невысокий доход и сопровождаются вложением средств в инвестиционные проекты с невысоким риском. И наоборот, высокорискованные инвестиции приносят владельцу вкладываемых средств сравнительно высокую прибыль. Вместе с тем во втором случае более высока вероятность потери инвестором вложенных в проект средств.

Безрисковые инвестиции обеспечивают максимальное снижение производственного и коммерческого риска.

В мировой практике инвестиции подразделяются на венчурные и аннуитет.

Венчурные инвестиции – это рискованные вложения капитала, обусловленные необходимостью финансирования мелких инновационных фирм в областях новых технологий.

Аннуитет – инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени.

Инвестиции играют большую роль в развитии и эффективном функционировании как экономики в целом, так и отдельных субъектов хозяйствования. При этом практическая реализации инвестиционных проектов на микроуровне обеспечивается инвестиционной деятельностью предприятия, которая является одним из самостоятельных видов его хозяйственной деятельности и важнейшей формой достижения его экономических интересов.

Рынок инвестиций представляет собой совокупность сегментов, обособленных по объектам инвестирования, со специфическими характеристиками и особыми

субъектами инвестиционной деятельности.

Предприятие может осуществлять инвестиции различного типа и в различных организационных формах: формирование инвестиционного портфеля, участие в инвестиционных проектах и пр. Направления инвестиционной деятельности предприятия имеют различную природу, степень ответственности и соответственно характер последствий и уровень риска (табл.1).

Основными направлениями инвестиционной деятельности предприятия являются:

- обновление и развитие материально-технической базы предприятия или расширенное производство основных средств предприятия;
- наращивание объемов производственной деятельности;
- освоение новых видов деятельности.

Решение проблем по упорядочению и развитию существующих подходов к определению экономических категорий, связанных с инвестиционной деятельностью, дало возможность представить эту деятельность как движение денежных потоков от реализации определенного соединения инвестиционных проектов, принятых к реализации исходя из требований финансового, тех-

Таблица 1 – Характеристика отдельных направлений инвестиционной деятельности предприятия

Направление	Характеристика инвестиций	Уровень риска	Причина риска
Смещение материально-технической базы	Определяется номенклатурой, объемом и параметрами	Небольшой	Связан с качеством инвестиций
Обновление и развитие материально-технической базы	Требует анализ рыночной конъюнктуры, прогноза деятельности предприятия и номенклатуры продукции	Средний	Связан с конъюнктурой рынка продукции
Освоение новых видов деятельности	Требует тщательной проработки бизнес-плана маркетинга по новым видам деятельности в увязке с традиционными видами	Существенный	Связан с нестабильностью рынка
Участие в комплексных инвестиционных проектах	Требует анализа, как качества самого проекта, так и состава участников его реализации	Большой	Связан с долговечностью инвестиции и отложенным получением прибыли

нологического характера, количественных характеристик инвестиций, связанных с уровнем получаемых результатов инвестирования, распределением добавочной стоимости в конце инвестиционного цикла, трансформацией накоплений в инвестиционные ресурсы и их использованием для реализации последующих инвестиций.

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать», а в более широком понимании это слово означает: «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить их большую сумму в будущем». Конечно, с этим процессом связаны два фактора — время и риск.

Под инвестициями понимают совокупность затрат, реализованных в форме долгосрочных вложений капитала в реальные или финансовые объекты. Инвестиции осуществляются с целью получения результата — количественного (дохода) или качественного.

Инвестирование представляет собой обмен удовлетворения сегодняшней потребности на ожидание удовлетворить ее в будущем с помощью инвестиционных благ.

Для принятия решения о долгосрочном вложении капитала необходимо располагать информацией, подтверждающей два основных предположения:

- вложенные средства будут полностью возмещены;
- прибыль, полученная от данной операции, будет достаточна, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств, а также риск, возникающий вследствие неопределенности конечного результата. [4]

В Казахстане определены приоритетные сектора в рамках диверсификации экономики. Работу, связанную с развитием этих отраслей, можно активизировать посредством привлечения и мотивирования стратегических иностранных инвесторов. Они могут играть важную роль в поддержке ускоренного экономического развития посредством передачи новых технологий и знаний, а также построения производственно-сбытовой цепочки с участием местных предприятий.

Стимулируя инвестиции в недобывающий сектор экономики, Казахстан стремится сформировать более диверсифицированную экономику и повысить темпы экономи-

ческого развития и роста занятости в стране. Обозначим некоторые приоритетные направления иностранного инвестирования. В реконструкции и модернизации нуждается практически все агропромышленное хозяйство — от первичных производственных процессов в сельском хозяйстве до выпуска конечного продукта и доведения его до потребителя. Здесь крайне необходимо поднять продуктивность и снизить потери, обеспечить более глубокую и комплексную переработку первичного сырья с целью значительного увеличения выхода конечной продукции и повышения ее потребительских качеств.

В крупномасштабном иностранном инвестировании нуждаются сейчас топливно-энергетические отрасли.

Привлечение инвестиций в эту область было бы весьма полезным при решении ряда узловых задач, среди которых:

- активизация использования имеющегося производственного потенциала по добыче и переработке энергоресурсов, особенно в тех его звеньях, где можно в короткие сроки получить хорошую отдачу от вложенных средств, например, при инвестировании ресурсов в эксплуатацию большого массива бездействующих сейчас нефтяных скважин с покрытием расходов за счет выручки от продажи дополнительно извлекаемой нефти;
- резкое снижение удельных расходов топлива и энергии в народном хозяйстве на основе перехода энергосберегающих технологий;
- комплексная модернизация действующих и создание новых производственных фондов и процессов на базе современной техники и прогрессивной технологии, обеспечивающих устойчивый рост эффективности и безопасности производства, а также коренное улучшение труда.

К числу приоритетных направления иностранного инвестирования следует отнести и создание в Казахстане современной инфраструктуры, включая транспорт, технически оснащенное складское хозяйство, телекоммуникации, деловую инфраструктуру (офисы, деловые центры, банки данных и другие объекты) и бытовой сервис.

Предпочтение с инвестиционной точки зрения отдается и таким отраслям, как химическое производство, фармацевтика и меди-

цина, текстильная промышленность, лесная промышленность, целлюлозно-бумажная промышленность и производство мебели, электрика и электроника, машиностроение, металлургия, коммунальное хозяйство, биотехнология, строительство и туризм.

Таким образом иностранные инвестиции рассматриваются как универсальное средство решения всех проблем, связанных с преодолением инвестиционного кризиса, и должны сыграть роль достаточно сильно го катализатора в инвестиционном процессе. Следует отметить, что важным является целостный характер работы всех отдельных

элементов и системы управления инвестиционной деятельностью, представляющий собой активный, стабильный и сбалансированный механизм управления, обеспечивающий эффективное использование инвестиционного потенциала. Целостная система управления связана с синхронной работой образующих ее элементов. Необходимость постоянного совершенствования системы управления инвестиционной деятельностью позволяет предположить, что лучше одновременно и комплексно совершенствовать все элементы, ее образующие, а не изолированно друг от друга и с разрывом во времени.

Литература

- Стратегия развития Казахстана «Казахстан – 2030»
- Витун С.Е., Чигрина А.И., Финансы предприятий: пособие по одноименному курсу для студентов. Республика Беларусь, Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, 2010г. – 233стр.
- Закон Республики Казахстан «Об инвестициях» от 8 января 2003г.
- Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. – М.: Финансы и статистика. 1999. – С.7.

ТҮЙІН

Габдуллин Р.Б.,

Э.Г.К., доцент

Жұмабай А. А.,

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТ НАРЫҒЫН ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ДАМЫТУ

Бұл мақалада Қазақстанда инвестициялық қызметтер дамуына арналған. Ерекше ықылас инвестициялық қызметтерді дамыту үшін қолайлы шарттар, қолайлы заңдар негізінде дамыу. Кәсіпорындардың инвестициялық қызметтері жеке бағыттардың мінездемелері көрсетілген.

Кілтті сөздер: инвестициялық қызмет нарығы, инвестициялар, инвестициялық салық преференциялары.

RESUME

Gabdullin R.B.,

k.é.n., docent

Žumabaj A. A.,

master's

Universitet of International Business

INVESTICIONNOJ BUSINESS DEVELOPMENT COMPANY UNDER CONDITIONS OF THE MARKET ECONOMICS

The article is devoted to the development of investment activity in Kazakhstan. Particular attention is drawn to the legal framework that supports the development, as well as creating favorable conditions for investment activity. The characteristics of the individual directions of investment activity of the enterprise.

Keywords: investment activities, activity, market investments, Investment nalogovye preferences.

УДК 338.21

Смагулова Р.У.,
к.э.н., профессор
Урангалиева А.Е.,
магистрант
Университет международного бизнеса

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

В данной научной статье будут рассмотрены особенности финансовой системы Республики Казахстан. Актуальность данной темы нельзя преувеличить, ведь финансовая система, по праву, считается основой основ любого современного государства. Многие кризисы экономики связаны с нарушением ее функционирования. Поэтому необходимо знать все тонкости ее устройства для обеспечения нормального функционирования любой страны.

Ключевые слова: Финансовая система РК, государственные финансы, государственный бюджет

Возникновение государства приводит к формированию нового типа отношений между институтами, представляющими государственную власть и остальными субъектами воспроизводственных отношений. Эти отношения возникают по поводу распределения и перераспределения произведенного в обществе продукта.

Различные субъекты, включенные в воспроизводственный процесс, претендуют на получение определенной доли созданного общественного продукта в соответствии с существующими формами собственности, нормами делового оборота и действующими законами.

В рыночной экономике распределяется и перераспределяется стоимость общественного продукта, а взаимоотношения государства и остальных субъектов в этом процессе носят денежный характер.

Процесс распределения и перераспределения созданного общественного продукта связан с формированием фондов денеж-

ных средств на двух полюсах этих отношений - на уровне институтов государственной власти и на уровне остальных субъектов воспроизводственного процесса: субъектов бизнеса (фирм) и домохозяйств.

Государство, аккумулируя часть доходов хозяйствующих субъектов и домохозяйств, создает фонды денежных средств, необходимые ему для выполнения функций, связанных с обеспечением безопасности, экономической и социальной стабильности в обществе.

Фонды денежных средств, формируемые на уровне государства, это централизованные денежные фонды.

Поэтому, в основе формирующихся в системе отношений заложены сами финансы, как экономические отношения, возникающие в процессе распределения стоимости совокупного общественного продукта, путем формирования и использования денежных доходов, накоплений и фондов для удовлетворения разнообразных потребностей.

При этом, исходя из сущностной характеристики финансов, их места в общественно-экономической жизни общества, финансовая система состоит из трех частей: совокупности финансовых отношений, совокупности фондов денежных средств и финансового аппарата управления.

В общей совокупности централизованные и децентрализованные фонды образуют финансовую систему государства. Таким образом, финансовая система представляет собой совокупность отношений, на основе которых образуются и используются соответствующие фонды денежных средств, а также органов, организующих эти отношения.

Финансовая система является кровенно-носной системой экономического организма и от состояния дел в этой сфере зависит нормальное функционирование всей экономики. Давая характеристику финансовой системе следует отметить, что, во-первых, финансовая система - сложная система финансовых отношений.

Результатом, которых является, во-вторых, совокупность централизованных и де-

централизованных денежных фондов, создаваемых разными участниками воспроизведенного процесса. А также, в-третьих, это совокупность институтов, непосредственно реализующих эти отношения.

Таким образом, можно заключить, что финансовая система Казахстана состоит из следующих взаимосвязанных элементов: государственные финансы, финансы хозяйствующих субъектов, финансы домашних хозяйств (населения).

Ведущим элементом этой системы являются государственные или централизованные финансы, представлены государственным бюджетом, государственным кредитом и специальными внебюджетными фондами.

Финансовая система – основной механизм обеспечения базовых экономических интересов страны.

Государственная политика развития финансовой системы в Республике Казахстан должна отвечать современным тенденциям в развитии мировой финансовой системы с учетом оптимально сочетания рыночного и государственного регулирования. Именно через государственные финансы и его механизм обеспечивается решение данной задачи. Вместе с тем мировая практика показывает, чем меньше и слабее структура финансовой системы, тем уже направление финансовой политики, которая будет сформирована лишь с целью мобилизации денежных потоков и ограничена функциональными возможностями ее звеньев.

Можно твердо утверждать, что до тех пор, пока в стране наряду с экономической программой не будет разработана четкая, научно-обоснованная финансовая стратегия и тактика воздействования финансовой системы в мобилизации финансовых ресурсов, и их эффективного использования, все мероприятия в области реализации экономических и социальных реформ обречены на неудачу или же низкий эффект.

Особая роль в этом процессе отводится государственным финансам, призванным обеспечить высокий уровень управлеченческих технологий в формировании, распределении и использовании формируе-

мых централизованных фондов денежных средств.

Развитие финансовой системы Казахстана и государственного сектора национальной экономики определили новые вопросы в трактовании сущности, роли и содержания государственных финансов. В частности, принадлежность таких финансовых и нефинансовых институтов к государственному сектору как АО Фонд «Даму», АО «Жилстройсбербанк», АО «Казахтелеком», АО «Қазақстан темір жолы», АО «КМГ» и многие другие обозначили необходимость пересмотра прежней классической структуры финансовой системы страны. Пояснением пересмотра данной структуры является то, что: -финансы государственных компаний подобных АО НУХ ФНБ Самрук-Казына, АО «Казахтелеком», АО «КТЖ», АО «КМГ», НХ «Казагро», АО «ГНПФ», АО «Жилстройсбербанк» и т.п. нельзя причислить к централизованным фондам денежных средств;

– финансы государственных компаний нельзя отнести к специальным внебюджетным фондам по причине их функционирования, но основе хозяйственной самостоятельности (данные компании используют различные источники финансирования своей деятельности, направляют на цели своего развития, в то время как внебюджетные фонды имеют четко закрепленные источники и не зависят от средств государственного бюджета);

– финансы государственных компаний, в частности АО «ГНПФ», АО «Инвестиционный фонд» нельзя отнести к специальным внебюджетным фондам по причине децентрализованного характера перераспределения средств, имеющихся в их распоряжении (АО «ГНПФ» размещает пенсионные накопления в ценные бумаги, зарабатывая, таким образом, инвестиционный доход для фонда и для его вкладчиков, т.е. осуществляет деятельность, ориентированную на максимизацию дохода, что не относится к цели государственных финансов);

– в уставных документах национальных компаний, как и компаний с государственным участием отмечается индивиду-

альная ответственность данных компаний за собственные обязательства. Кроме того, все они осуществляют свою деятельность на условиях хозяйственной самостоятельности, используя государственные денежные средства в качестве уставных денег. В случаях же когда, АО НУХ «Самрук-Казына» или АО НХ «КазАгроСервис» и их компании перераспределяют средства государственного бюджета в рамках реализуемых государственных программ, то они выступают обычными операторами (как то, любой банк или акимат);

- финансы государственных компаний нельзя отнести и в чистом виде к финансам корпораций, поскольку они представляют государственный сектор экономики;

- финансы государственных компаний нельзя отнести и к финансам некоммерческих организаций, поскольку они ориентированы на эффективное управление государственными активами, а значит и на максимизацию дохода. Открытая финансовая система отличается высоким уровнем интенсивного взаимодействия с окружающей внешней средой. Открытость финансовой системы в условиях рыночной экономики характеризуется, прежде всего, многообразием форм собственности и организационно-производственными типами предприятий; возможностью продавать и покупать валюту в неограниченных размерах; совершать внешнеэкономические операции в разных сферах деятельности; принимать

участие в деятельности международных финансовых организаций и институтах. Открытая финансовая система регулируется в интересах развития национальной экономики.

Уровень развития финансовой системы непосредственно зависит от состояния экономики в целом и отражает степень развития ее рыночных основ. Степень развитости рыночных отношений определяет приоритетность звеньев в структуре финансовой системы той или иной страны.

Поэтому, финансовая система, это сложная система финансовых отношений, совокупность централизованных и децентрализованных денежных фондов, создаваемых разными участниками воспроизводственного процесса, принятые в государстве правовые нормы, регулирующие организацию этих отношений, совокупность институтов, непосредственно реализующих эти отношения.

Как отметил Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев, мировая geopolитическая нестабильность, экономический кризис диктуют свои правила и в нашей стране. В своем Послании к народу Казахстана от 30 ноября 2015 г. Н.Назарбаев отметил, что в ближайшее время необходимо осуществить комплексные и структурные антикризисные преобразования по пяти направлениям. Первое и главное, по его словам, – это стабилизация финансового сектора.

Литература

1. Финансовая система Казахстана. Зейнельгабдин А.Б., Астана - 2008 г.
2. Финансы предприятий. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Учебное пособие, Москва - 1998 г.
3. Налоги в Республике Казахстан и развитых стран. Нурумов А.А. Учебное пособие, Алматы - 2005 г.
4. Послание президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 30 ноября 2015 г.

ТҮЙІН

Смагулова Р.У.,
э.г.к., профессор
Урангалиева А.Е.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының қаржы жүйесінің гылыми сипаттамаларын бақылайтын болады. Қаржы жүйесі болып табылады, өйткені бұл тақырыптың өзектілігі, бағалау мүмкін емес, әділ, кез-келген қазіргі заманғы мемлекет негізі болып саналады. Оның жұмыс істеуін бұзу байланысты экономиканың көптеген дагдарыстар. Сондықтан ол кез келген елде қалыпты жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін, оның құрылғылардың барлық егжей-тегжейлерін білу қажет.

Кілтті сөздер: Қазақстанның қаржы жүйесі, мемлекеттік қаржы, мемлекеттік бюджет

RESUME

Smagulova R.U.,

Professor

Urangalieva AE,

undergraduate

University of International Business

FEATURES OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

This article will examine the scientific characteristics of the financial system of the Republic of Kazakhstan. The relevance of this topic can not be overemphasized, because the financial system is, rightly, considered the bedrock of any modern state. Many of the crises of the economy associated with the violation of its functioning. Therefore it is necessary to know all the details of its devices to ensure the normal functioning of any country.

Keywords: financial system of Kazakhstan , public finance, state budget

ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЕНОГО

УДК 338.415.4(572)

Абдильманов Ч.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы и специфика конкуренции в банковской сфере. Выделены приоритетные направления повышения конкурентоспособности коммерческих банков в современных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, банк, система управления.

Актуальной из основных задач, стоящих перед казахстанской банковской системой на современном этапе развития, является повышение ее конкурентоспособности.

Конкурентоспособность банка – влияние трех факторов: бренда, собственников, сотрудников.

Банки, пытаясь расширить среду бизнеса и повысить имидж, выходят на соседние рынки. Это эволюционный и в какой-то мере оправданный шаг, так как он способствует снижению стоимости фондирования и росту прибыли банков, что играет важную роль в конкуренции. Также нельзя не упомянуть, что количество банков с иностранным участием растет, что отражается на отечественном рынке.

Одной из основных задач, стоящих перед казахстанской банковской системой на современном этапе развития, является повышение её конкурентоспособности. Увеличение ресурсной базы банка, рост его капитализации, как путем размещения новых выпусков акций, так и путем слияния с другими, ведут не только к повышению масштабов его деятельности, но и к возможности реализации более крупных проектов, к

быстрой материализации конкурентных преимуществ.

Необходимо объективно определить само понятие конкурентоспособности для такой важной задачи, как ее оценка. При этом важно понимать, что конкурентоспособность необходимо измерять на основе конкретных показателей развития банковского сектора, которые позволяют достаточно объективно наблюдать возможные реальные фактические перспективы. При этом оценка конкурентоспособности призвана служить ориентиром при оценке промежуточных результатов для корректировки плана по повышению конкурентоспособности банка.

Особая социальная значимость конкуренции на рынке банковских услуг, по сравнению с иными финансовыми рынками, является следствием того, что банковская сфера вовлекает в свою орбиту не только всех без исключения юридических лиц, но и подавляющее большинство социально активных граждан.

Конкуренция в банковской сфере более острая, это обусловлено незаменимостью денег, по сравнению с товарными рынками. Банковская конкуренция имеет более узкий спектр операций и сделок, поэтому у банков возникает необходимость специализироваться на конкретных продуктах и услугах. Также банковская конкуренция более жестко регулируется со стороны законодательства.

Также отличительной чертой конкуренции в банковской сфере является ее неразрывная взаимосвязь, не только с экономикой, но и с политикой. При этом качество этой взаимосвязи определяется исходя из уровня соответствующего банковского рынка. Иными словами, международная банковская конкуренция напрямую затрагивает вопросы международной политики, конкуренция между кредитными организациями внутри страны непосредственным образом

влияет как на внутреннюю, так и на внешнюю политику данного государства и т.д.

Конкурентоспособность банка – это, в первую очередь, конкурентоспособность его продуктов и услуг.

Несмотря на мировой финансовый кризис, ведущие казахстанские банки расширили спектр банковских услуг за счет разнообразных инновационных банковских услуг, затронувших различные сферы деятельности. Это было обусловлено стремлением банков усовершенствовать банковское обслуживание, удовлетворив возросшие потребности клиентов в качественных банковских услугах, соответствующих мировым стандартам.

Для оценки конкурентоспособности банка предлагается рейтинговая оценка конкурентоспособности. Эта методика оценки более приемлема, так как дает цельную картину рынка банковских услуг и место каждого банка в этой системе.

Так как кредитные услуги являются основной составляющей доходов банка, то банку следует развивать конкурентоспособность именно кредитных услуг.

В условиях вступления в ВТО эффективными для повышения конкурентоспособности банка окажутся собственные инновации и научно-технические разработки. Также желательна специализация на каких-либо продуктах или услугах. Нужно предлагать более разнообразную продуктовую линейку внутри одного продукта и более гибкие условия обслуживания.

Принятое политическое решение о присоединении Казахстана к ВТО в принципиальном плане аргументировано тем, что оно будет способствовать:

- целостному законченному правообеспечению цивилизованного рыночного развития казахстанской экономики;
- широкомасштабному привлечению иностранного предпринимательского капитала (прямых инвестиций);
- повышению (в перспективе) конкурентоспособности казахстанской экономики;
- улучшению структуры экспорта и импорта товаров и услуг.

У зарубежных банков существует несколько путей вхождения на казахстанский рынок:

1) войти в капитал существующего банка в качестве стратегического инвестора,

2) приобрести блокирующий или контрольный пакет казахстанского банка или открыть здесь свою дочернюю структуру.

Западные инвесторы, нацеленные на акции, смотрят вперед. Они хотят понять, насколько банк вырастет, сможет ли он усилить свои рыночные позиции и насколько прибыльным он будет. Это для них самое главное.

Конкурентоспособность иностранных и отечественных банков, скорее, будет в качестве предлагаемых услуг. Конкуренция в большей степени будет неценовая, ключевыми факторами станут качество и скорость обслуживания клиентов, а также предложение, рынку востребованных продуктов более расширяя горизонты их использования..

Развитие рыночной экономики невозможно без надежной банковской системы, в которой коммерческие банки являются центрами финансовой системы, сосредотачиваю финансовые ресурсы вкладчиков и открывают возможности доступа к источникам заемных ресурсов. Банковская активность на региональном уровне основана на повышении их конкурентоспособности, что в современных условиях имеет большое практическое значение. А это является подтверждением того, что на экономическое развитие регионов в наибольшей степени влияет банковский сектор и этот факт находит свое практическое подтверждение на основе реального развития экономики Казахстана. Коммерческий банк относится к наиболее сложному типу организационно-экономических и социальных систем. С одной стороны, это — специфическая кредитно-финансовая организация, которая должна постоянно обновлять используемые информационные технологии для повышения качества выполнения операций на рынке банковских услуг. С другой стороны, банк обладает основными признаками производственной системы, ори-

ентированной на массовое обслуживание клиентов. В этой системе важно не только качество услуг, которое благодаря современным технологиям можно сделать очень высоким, а также трудоемкость и себестоимость выполнения основных операций. Потребительские кредиты в настоящее время выдаются не только коммерческими банками, но и предприятиями и организациями, которым кредитные функции не присущи. Кроме того, кредитование потребительских нужд населения многими организациями препятствует решению многих вопросов. Например, отсутствует планирование потребительских кредитов в целом по стране и по отдельным регионам. В кредитных планах банков предусматриваются лишь выдаваемые ими кредиты. Затруднено изучение перспектив дальнейшего развития потребительских кредитов, согласование условий пользования ими. Выдача и погашение кредитов недостаточно увязаны с показателями баланса денежных доходов и расходов населения. Вышесказанное подтверждает необходимость решения вопроса о постепенной концентрации выдачи всех видов потребительских кредитов в банковской системе и, в первую очередь, в крупных коммерческих банках, располагающих значительными кредитными ресурсами, широкой сетью своих филиалов и РКЦ, максимально приближенных к населению. Сосредоточение в коммерческих банках выдачи потребительских кредитов, наряду с развитием данной сферы банковских услуг в других коммерческих банках на альтернативной основе, должно содействовать дальнейшему развитию не менее важной функции — организации сберегательного дела (приема депозитов). Поэтому условия выдачи кредитов целесообразно органически увязать с хранением средств населения во вкладах, государственных ценных бумаг, ценных бумаг местных органов власти или самого банка. Одновременно в перспективе целесообразно развивать разные формы кредитования частных клиентов (текущего и инвестиционного характера), учитывая при этом успешный зарубежный опыт. В этой связи представляется целесообразным су-

щественно расширить перечень видов ссуд, предоставляемых клиентам на образование, на организацию собственного бизнеса, а так же предоставлять различные услуги, в том числе информируя клиентов о программах стимулирования инвестиций и предпринимательства.

Далее рассмотрим роль коммерческих банков в развитии экономики региона с позиции формирования ресурсной базы, и, как следствие, дающие возможность населению сберегать свои средства в коммерческих банках. При этом банки должны предлагать такие продукты, в которых клиенты действительно нуждаются, что предопределяет необходимость маркетингового подхода в их работе. В целом анализ сложившегося состояния рынка депозитов показал, что вкладчики при принятии решения о размещении собственных средств руководствуются, прежде всего, следующими соображениями:

1. Надежность банка.*
2. Уровень процентной ставки по вкладам.
3. Сеть учреждений банка и качество обслуживания клиентов.

Важными, прежде всего, остаются те факторы конкурентоспособности, которые имеют положительное влияние не на банки сами по себе, а на их конечных клиентов — реальный сектор экономики. Ключевыми факторами конкурентоспособности являются цена заемных ресурсов, эффект масштаба, конкуренция с иностранными банками и капитал.

Источники высокой конкурентоспособности для коммерческих банков различны: для одних банков — поддержка собственников, в том числе за счет нерыночных пассивов, для других — по-настоящему высокое качество услуг и квалификация персонала.

Наиболее значимыми факторами роста банка становятся значительная доля и динамика расходов на рекламу, высокие ставки по вкладам физических лиц, увеличение расходов на сеть обслуживания. Основной стратегией прошлых лет стало открытие новых точек, привлечение средств частных вкладчиков под ставки выше рыночных и

размещение их в высокодоходные потребительские кредиты. Но сегодня такая стратегия не пригодна, так как рынок потребительского кредитования становится более конкурентным, при этом происходит постоянное снижение темпов его роста и ставок.

Огромное внимание в наше время должно уделяться стратегическому управлению в коммерческих банках. Но стратегия развития банка должна быть разработана обязательно на основе результатов маркетинговых исследований, макроэкономического прогнозирования, финансового моделирования, а также с учетом текущих позиций банка.

Также большое внимание должно уделяться поддержанию экономической устойчивости, надежности и платежеспособности. Это первое, самое необходимое, условие для качественного обслуживания.

Банк должен располагать обширной клиентской базой, причем приоритетным направлением в его работе должно быть обслуживание юридических лиц. Помимо этого предприятия со стабильным финансовым положением, обслуживающиеся в банке, могут рассчитывать на овердрафт, то есть возможность производить платежи сверх остатков на своих расчетных счетах. В целях повышения инвестиционной привлекательности предприятий – клиентов банка – должны бесплатно предоставляться консультационные услуги по вопросам налогообложения и проведения взаиморасчетов с контрагентами.

На сегодняшний день для повышения конкурентоспособности коммерческого банка стоит придерживаться таких направлений, как:

- внедрение полнофункциональной системы управления рисками;
- постоянное расширение сети структурных подразделений и дополнительных офисов;
- повышение конкурентоспособности банка на рынке банковских услуг;
- развитие розничного бизнеса;
- постоянное развитие ипотечного кредитования, учитывая социальную значимость и перспективность данного направления;

- использование современных банковских технологий, которые смогут повысить безопасность информационных систем;

- разработка и реализация новой идеологии работы с клиентом, основанной на сочетании стандартных технологий с индивидуальным подходом к каждому клиенту, поиск эффективных методов работы с клиентами, повышение качества их обслуживания.

В Послании Н.А. Назарбаева отмечается: «...Правительству, Нацбанку, АФН необходимо сформировать действенные механизмы системного и оперативного реагирования государства на угрозы финансовой нестабильности и укрепить доверие международных рынков к экономике Казахстана. Главной задачей Агентства совместно с Национальным банком и Министерством финансов должно стать повышение конкурентоспособности и устойчивости финансовой системы страны, особенно банковского сектора. Жизнь будет вносить корректизы в наши планы. Мы должны быть готовы. Надо усвоить уроки, преподанные ипотечным кризисом в США, оказавшим серьезное влияние на наши банки. Необходимо продолжить структурные реформы нашей финансовой системы. Правительство, АФН и НБРК должны выстроить гибкую и надежную систему управления рисками.

В целом казахстанская банковская система является современной, проведенные реформы позволили обеспечить независимость принятия решений банками второго уровня при соблюдении установленных требований и нормативов. Уровень интеграции в мировую финансовую систему на сегодняшний день в определенной степени обеспечил сохранение стабильности в условиях развивающегося кризиса. И, тем не менее, воздействие мировых тенденций проявилось в необходимости пересмотра коммерческими банками стратегий заимствования (особенно, на внешнем рынке) и, соответственно, стратегий управления рисками.

Таким образом, можно сказать, что на данный момент банковский сектор Республики Казахстан вполне конкурентоспособ-

бен на фоне стран СНГ, но для того, чтобы конкурировать на международном финансовом рынке с ведущими банками мира, необходимо еще очень многое сделать в отношении институциональных и экономических реформ. Это предполагает:

- 1) развитие и эффективное функционирование рынка ценных бумаг,
- 2) развитие казахстанских финансовых институтов, способных обеспечить потребности мирового хозяйства в финансовых ресурсах,
- 3) поддержку и продвижение инвестиций и интересов казахстанских предприятий на мировые рынки,
- 4) достижение банковским сектором Казахстана стандартов экономически развитых стран по показателям: стабильности, устойчивости, прозрачности, равенства по уровню, качеству и разнообразности финансовых продуктов.

Развитие и внедрение новых банковских услуг, повышение качества обслуживания клиентов, снижение процентных ставок и упрощение процедур кредитования, а также выбор приоритетных и более доходных

направлений деятельности банка и внедрение новых видов вкладов позволят увеличить сроки банковского кредитования и привлекут новых клиентов в банк. Реализация данных направлений развития позволит сохранить устойчивость банка, укрепить лидирующие позиции в банковской сфере.

Конкуренция на рынке банковских услуг хотя и осуществляется в условиях более жесткого регулирования по сравнению с иными рынками финансовых услуг, но продолжают существовать отдельные области, оказывающиеся вне поля зрения органов банковского надзора. Это свидетельствует о настоятельной необходимости дальнейшего развития законодательства.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что банки играют важнейшую роль в экономике Республики Казахстан. Банковские показатели с одной стороны являются индикаторами развития экономической ситуации в стране, позволяют оценить качество проводимой государственной политики^в в области экономики, а с другой — мощными инструментами воздействия на экономику

Литература

1. Колосова А.Ф. О развитии банковского сектора / А.Ф. Колосова // Экономика строительства. – 2005. – № 7. – С. 2–15.
2. Сажина М.А. Банковскую систему России необходимо совершенствовать / М.А. Сажина // Финансы. – 2003. – № 7. – С. 10–13.
3. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции / В.М. Усоскин. – М. : Все для Вас, 2004. – 320 с.
4. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке / В.Е. Черкасов. – М.: Инфра-М, 2005. – 272 с.
5. Абрамова А.Б. Методы исследования конкурентной среды на рынке банковских услуг // Казань. – 2007.
6. Казаренкова Н.П. Конкурентоспособность коммерческого банка на региональном рынке кредитных услуг// <http://www.ostu.ru/>
7. Рахимжанова А.Ж. «Устойчивый рост экономики - конкурентоспособность банковского сектора», сборник материалов «круглого стола»-Алматы:КИСИ при Президенте РК,2008-224 с.
8. Буздалин А. /Казахское чудо/, газета «Коммерсант»

ТҮЙІН

Абдильманов Ч.,

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІГІН АРТТАРЫУ ЖОЛДАРЫ

Мақалада банк саласындағы бәсекелестіктіктің негізгі мәселелері мен ерекшеліктері карастырылған. Қазіргі заман жағдайындағы коммерциялық банктердің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың басым бағыттары нақтыланды.

Кілтті сөздер: бәсекеге қабілеттілігі, банк, басқару жүйесі.

RESUME

Abdilmanov G.,

master

Universitet of International Business

WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANK

The article considers the main problems and the specifics of competition in the banking sector. Priority directions of improving the competitiveness of commercial banks in modern conditions.

Keywords: competitiveness, the bank management system.

УДК 005.2

Жунусова Ф. М.,

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ӨНДІРІСТІК КӘСПОРЫНДАРЫНДАҒЫ ВАЛЮТАЛЫҚ ТӘҮЕКЕЛДІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

ТҮЙІН

Кәсіпорын үшін қаржылық тәуекелдің бір түрі болып табылатын валюталық тәуекел өте маңызды рөл атқарады. Себебі, қазіргі әлемде және елімізде орын алғып жатқан қаржылық жағдайларды ескере отырып, дұрыс шешім қабылдап, кәсіпорынның тиімділігін арттыру ең басты мақсат болып табылады. Бұл мақалада еліміздегі тенденцияның құлдырауы мәселесі, алдағы уақыттагы тенге құнының болжамы және отандық өндірістік кәсіпорындардағы валюталық тәуекелдің маңыздылығы жайлы сұрақтар қарастырылған. Сонымен қатар, осы мәселелерді шешу жолдары ұсынылған.

Кілтті сөздер: тәуекел, қаржылық тәуекел, валюталық тәуекел, инвестиция, бәсеке, кәсіпкерлік

Экономикалық ортаниң өзгеруі мен шаруашылық жүргізу жағдайлардың белгісіздік жағдайына байланысты кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру қандай да бір тәуекелмен байланысты. Соған қатысты күтілетін шекті нәтижеге қол жеткізе алмау қаупі пайда болады. Нарықтық қатынастар аясында экономикалық еркіндік шегіндегі кәсіпкердің мінез-құлқы бәсекелік стратегия арқылы көрінеді. Бұл жағдайда кәсіпкердің негізгі міндепті, нарықтағы тауар-

лар мен қызметтерді іздеу мен өз орнын табу ғана емес, сонымен қатар нарықтан оппонентті шығарғысы келетін кәсіпкер-бәсекелестердің іс-әрекетіне қарсы тұру болып табылады. Сәйкесінше, аталған жағдай өндірістік-шаруашылық қызмет барысындағы әр түрлі шығындармен қоса, тәуекел кәсіпорынның қаржылық және коммерциялық операциялардың ажырамас бөлігіне айналады. Сондықтан тәуекелді көре біліп, онын минималды мүмкіндегейтін емдеудегү ұмтылу қажет. Кәсіпорын өндірістік-шаруашылық қызметті жүзеге асыра отырып, өнім өндіру, сату және сатып алу барысында туындастырылған тәуекелдерді, тәуекел шығындарының орнын толтыру ғана емес, сонымен қатар зиянның алдын алу мақсаты бойынша зерттеу жұмыстарын жүргізуі тиіс. Шетелдік және отандық әдебиеттерде тәуекелдің әр түрлі анықтамалары тәуекел жағдайын сипаттайтын келесідей негізгі жақтарын бөліп көрсетеді:

- жағдайдың кездесісоқ сипаты, ол болуы мүмкін нәтижелердің қайсысы жүзеге асатынын анықтайды;
- баламалы шешімдердің көптігі;
- қорытынды және күтілетін нәтижелердің ықтималдығын анықтау мүмкіндігі;
- қосымша табу ықтималдығын анықтау мүмкіндігі.

Жоғарыда көрсетілгендерді жалпылай отырып, тәуекел түсінігін ресурстарды жоғалту мүмкіндігінің қаупі немесе нақты коммерциялық опреацияда ресурстарды рационалды қолдануға есептелген вариантипен салыстырғанда табысты ала алмау қаупі ретінде анықтауға болады. Немесе тәуекел – бұл бизнесмен қосымша шығын

түріндегі жоғалтуларға тап болуы немесе есептелгеннен төмен табыс табу қаупі. Көбінесе, тәуекелдің нәтижесі қаржылық жоғалту немесе күтілетін пайданы алудың мүмкін емес түрінде көрінеді, бірақ тәуекел – бұл тек қабылданған шешімнің жағымсыз нәтижелері ғана емес. Қасіпкерлік тәуекел жетістікке жету мүмкіндігімен үйлесуін сипаттайды, яғни аса жағымды ауытқулардың жоспарланған нәтижелерден болуы. Қасіпкерлік негізінде тәуекел кез келген коммерциялық қызмет түрінде, мысалы, өндірісте және өнімді өндіруде, тауар-ақша және қаржылық операцияларды жүргізгенде, сонымен қатар, ғылыми-техникалық жобаларды жүзеге асырғанда пайда болады деп түсіндіріледі. [1]

Кәсіпорын үшін тәуекелдің бір түрі болып табылатын қаржылық тәуекел өте маңызды рөл атқарады. Себебі, қазіргі әлемде және елімізде орын алғып жатқан қаржылық жағдайларды ескере отырып, дұрыс шешім қабылдап, кәсіпорынның тиімділігін арттыру қажет. Жалпы, қаржылық тәуекел кәсіпкердің банктермен және басқа қаржылық институттармен қарым-қатынастар аясында пайда болады. Қаржылық тәуекелдің себептері болып қарыз және меншікті қаражаттардың арақатынасының жоғары алшақтығы, кредиторларға тәуелділік, капиталдардың пассивтілігі, бір жобаға үлкен қаражаттарды орынсыз жұмсау. Қаржылық тәуекел фирмамен қызметтің қаржыландыру үшін қарыз алу нәтижесінде фирмамың өз қаржылық міндеттемелерін орындаі алмау мүмкіндігімен байланысты. Қасіпкер тәуекелді экономиканың басқа субъектілеріне ауыстыруға құқылы, бірақ тәуекелден толығымен құтыла алмайды. Экономикалық табыс табу үшін қасіпкер тәуекелді шешімді қабылдауға саналы түрде баруы керек, өйткені «кім тәуекелге бармаса, ол жеңбейді». Тәуекел жоғалту қаупі мен бірге болуы мүмкін табысты да өкелуі мүмкін. Міне, сондықтан кәсіпкердің міндеті – тәуекелден дәлелсіз бас тарту емес, тәуекелдің болуы мүмкін деңгейін саналы шешу және оны төмендетудің қажет шараларына негізделген таңдау болып табылады. Тәуекел әр адамды тығыз сақина

төрізді қоршайды және өмір бойы бірге еріп жүреді. Әр кезеңде тек тәуекелдің түрлері ғана өзгереді, олардың әрекеттілік ұзақтығы, жауапкершілік шектеулігі, қателіктің бағасы мен дұрыс шешімді қабылдаудағы жеңістің көлемі, бірақ тәуекелдер адамның қызметінде әрқашан да принципті түрде кездеседі. [2]

Қаржылық тәуекелдің бір түрі валюталық тәуекел, қазір отандық кәсіпорындар үшін ең өзекті мәселе екені бәрімізге мәлім. Себебі, мемлекет тенгенің долларға шаққандағы құнын өзі реттемей, оны нарықтың құзырына тапсырды. Жалпы қаржылық тәуекелдің бұл түрі сыртқы экономикалық қызметпен айналысатын кәсіпорындарға тән (шикізатты, материалды және жартылай дайын өнімдерді импортқа алатын және дайын өнімді экспорттайтын). Қасіпорынның сыртқы экономикалық операцияларында қолданылатын шетел валютасының айырбастау бағамының өзгеруінің әсер етуі нәтижесінде қарастырылған табысты, бұл операциялардан күтілетін ақша ағымдарын ала алмауда айқындалады. Осылай импортқа алынатын шикізат пен материалдар есебінен кәсіпорын сәйкес шетел валютасының үлттық валютасына қатысты айырбастау бағамының көтерілуі есебінен үтілады. Бұл бағамың төмендеуі кәсіпорынның дайын өнімдерді экспорттауда қаржылық жоғалтуын анықтайды.

Тенгенің құнсыздануы өндірістік кәсіпорындарға әсер етпей қоймайды. Соңғы жарты жылда доллардың тенгеге шаққандағы құнын алғып сарапайтын болсак, 2015 жылдың тамыз айында 188,4 теңге болса, 2016 жылдың қантар айында 360,9 теңгені құрайды. Осу деңгейі 172,5 теңгені құрайды, ол тенгенің 91,6%-ға құнсыздануы болып табылады (1-кесте).

Жалпы, теңге бағамын қалыпты ұстап түрү үшін долларға тәуелділіктен арылұмыз керек. Ал біздің алтын-валюта қорының 40 пайзы доллармен жинақталып отырғанын ескерсек, бұл жерде сақтық шараларын қарастырмауға тағы болмайды. Рубльдің күн санап құнсыздануы екі ел арасындағы саудаға кері әсерін тигізіп, бізге түсетін түсім көлемі азаяды. Экономиканың

1 кесте - Доллардың теңгеге шаққандағы құнының өзгреуі.

Ай	1 долларға шаққандағы теңгенің құны	Ауытқуы, тг	%
шілде 2015 ж.	188,4		
тамыз 2015 ж.	255,3	66,9	35,5
қыркүйек 2015 ж.	270,4	15,1	5,9
қазан 2015ж.	279,2	8,8	3,2
қараша 2015 ж.	307,2	28,0	10,0
желтоқсан 2015 ж.	339,5	32,3	10,5
қантар 2016 ж.	360,9	21,4	6,3

ырғақты өсуін негізін инвестициялар легі құрайтыны даусыз. Рас, инвестициялар тасқыны келіп жатыр, бірақ біз отандық кәсіпорындардың жұмысын жандандырмай, долларға тәуелділіктен құтыла алмаймыз. Ендеше, болашақта теңгеміз жыл өткен сайын құнсызданған түспесін десек, отандық өндірісті дамытуға барынша күш салғанымыз абзал. Көрші Ресейде болып жатқан экономикалық тұралаудың салқыны бізге бәрібір өз әсерін береді. Демек үкіметтік тұрғыда сақтық шарапалын қайта қарастыру керек. Бұған қатысты отандық өндірісті қолдаудың жаңа шарттары түзілгені жөн. Себебі қазірде Ресей үшін сыртқы инвестицияның тиімсіз екені нақты белгілі болды. Ресейден инвестициялар легі қашып жатыр. Біз бұдан сабак алуымыз керек. Сырттан келген инвестиция қанша жерден тиімді дегенмен, оның қауіптілігі де

бар. Сондықтан өлдекандай заман туганда инвестиция сыртқа ыдырай қашпауы үшін, отандық өндірісті қолдауға барынша назар аударуымыз керек. Доллардан арылуға да, теңгенің бағамын қалыпты ұстауға да, түсімді арттыруға да ықпал ететін бірден-бір фактор осы. Тенгенің құнсыздануынан басқа тағы бір өзекті мәселе, ол Ресей экономикасындағы болып жатқан жағдайлар. Қазір отандық өнімдердің бағасы Ресей елінің өнімінен өлдекайда жоғары. Мәселен, мынаған қараңыз, біздің сырттан келетін импортымыздың 60 пайызы ТМД елдерінен. Қалған 40 пайыз шетелдікі. Сол 60 пайыздың 95 пайызы – Ресейден келетін тауар. Міне, көрдіңіз бе, сондай жағдайда отырып, рубльдің құнсыздануы бізге әсер етпейді деп айта алмаймыз. Біз де отандық экспортерлерді қорғау үшін қадам жасауымыз керек. [3]

2 кесте – Экономиканы Болжау Агенттігінің доллардың теңгеге шаққандағы құнының алдағы айлар мен жылдарға берген болжамы (10.01.2016 жылы). [4]

Жыл	Ай	Ашылуы	Максималды	Минималды	Жабылуы	Орташа
2016	Қантар	340.50	361.00	340.50	362.20	350.75
	Ақпан	362.20	391.76	361.62	376.69	369.45
	Наурыз	376.69	407.43	376.09	391.76	384.23
	Сәуір	391.76	423.73	391.13	407.43	399.60
	Мамыр	407.43	440.68	406.78	423.73	415.58
	Маусым	423.73	458.31	423.05	440.68	432.21
	Шілде	440.68	470.62	434.42	452.52	446.60
	Тамыз	452.52	473.02	436.64	454.83	453.68
	Қыркүйек	454.83	474.36	437.88	456.12	455.48

	Қазан	456.12	477.25	440.53	458.89	457.51
	Қараша	458.89	487.71	450.19	468.95	463.92
	Желтоқсан	468.95	502.91	464.23	483.57	476.26
2017	Қаңтар	483.57	522.80	482.58	502.69	493.13
	Ақпан	502.69	534.70	493.56	514.13	508.41
	Наурыз	514.13	532.85	491.87	512.36	513.25
	Сәуір	512.36	526.77	486.25	506.51	509.44
	Мамыр	506.51	517.82	477.98	497.90	502.21
	Маусым	497.90	505.53	466.65	486.09	492.00
	Шілде	486.09	505.74	466.84	486.29	486.19
	Тамыз	486.29	514.66	475.08	494.87	490.58
	Қыркүйек	494.87	525.35	484.93	505.14	500.01
	Қазан	505.14	508.63	469.51	489.07	497.11
	Қараша	489.07	528.98	488.28	508.63	498.85
	Желтоқсан	508.63	550.14	507.82	528.98	518.81

10.01.2016 жылы Экономиканы Болжау Агенттігінің доллардың теңгеге шаққандағы құнының алдағы айлар мен жылдарға берген болжамын қарастыратын болсақ доллардың теңгеге шаққандағы құны әлі де болса көтеріле бермек. Жылдың соңында 468,95 теңге болса, ал 2017 жылы 500 теңгенің үстінде болмақ. Демек, теңге ары қарай да құнсыздана бермек. Бұл өз кезегінде өнім бағасының өсуіне және өндіріс көлемінің төмендеуіне алып келмек. 2015 жылдың алғашқы жарты жылдығында азық-түлік саласы 15%-ға және машина жасау саласы 30%-ға, құс еті өндірісі 37%-ға, май өндірісі саласында, соның ішінде өсімдік майы, маргарин және азықтық майлар өндірісі 12%-ға («Шымкентмай» АҚ өндіріс көлемін 21%-ға), шоколад және қанттан жасалған кондитерлік өнімдердің өндірісі 20%-ға («Баян Сұлу» АҚ өндірісі 30%-ға), алкогольсіз сусындар саласы бойынша, Оңтүстік

Қазақстан облысындағы «Юникс» ЖШС («Тассай» тауар белгісі) өндіріс көлемін 15%-ға төмендеген. *

2015 жылдың 1 жартыжылдығында елдегі өнеркәсіп өндірісінің физикалық көлемі 8 облыста азайған. Сегіз облыстың арасынан өндіріс көлемінің азаюы жөнінен шекара маңындағы облыстар алда тұр (Шығыс Қазақстан, Павлодар, Қостанай, Солтүстік Қазақстан облыстары). [5]

Бұлтығырықтан шығаржол, ол Қазақстан 90%-ға өзін-өзі барлық өнім және қызмет түрімен қамтамасыз ете алыу шарт. Ол үшін болашақта өндірісті нығайту шарапарын ұйымдастыру қажет. Шет елдің өніміне төуелділіктен арылмайынша долларға төуелділіктен арыла алмаймыз. Қазақстан қазіргі таңда шикізат көзі ретінде экспорт нарығында өзін-өзі ұсынуда, болашақта бұл мәселені қалайда шешіп, бәсекеге қабілетті дайын өнім ұсына алушы үйрену қажет.

Әдебиеттер

1. Воробьев С.Н., Балдин К.В. «Управление рисками в предпринимательстве». 2-е издание, Москва 2008.
2. Бланк И.А. «Управление финансовыми рисками», Киев. Ника-Центр 2005.
3. Электронды ресурс <http://www.dalanews.kz/8735> .
4. Электронды ресурс <http://apecon.ru/Prognоз-курса-dollar-a-i-evro/Prognоз-курса-dollar-a-k-tenge-v-Kazahstane-na-2015-2016-i-2017-gody.html>.
5. Электронды ресурс <http://7kun.kz/17569/devalvatsiya-turaly-dau.html> .

АННОТАЦИЯ

Жунусова Ф. М.,

магистрант

Университет международного бизнеса

СУЩНОСТЬ ВАЛЮТНОГО РИСКА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАЗАХСТАНА

Основной вид финансового риска валютный риск играет очень важную роль для предприятия. С учетом финансовых условий, происходящих в стране и в современном мире, приняв правильное решение, повысить эффективность предприятия является главной целью. В данной статье рассмотрены проблемы обесценивания тенге в стране, прогноз стоимости тенге на ближайшие годы и роль валютного риска в отечественных производственных компаниях, так же рассмотрены пути решения этих проблем.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, валютный риск, инвестиции, конкуренция, предпринимательство.

RESUME

Zhunusova F.M.,

master

University of International Business

FEATURES OF THE CURRENCY RISK ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF KAZAKHSTAN

The main type of financial risk currency risk plays very important role for the enterprise. Taking into account the financial conditions occurring in the country and in the modern world, having made the correct decision, to raise efficiency of the enterprise is a main goal. In this article problems devaluation of tenge in the country, the forecast of cost of tenge for the next years and a role of currency risk in domestic production companies are considered, solutions of these problems are also considered.

Keywords: risk, financial risk, currency risk, investment, competition, business.

УДК 33.54.310

Сатаева А.С.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

АННОТАЦИЯ

В статье описывается обзор особенностей стратегического управленаческого учета и аудита оплаты труда в организациях. Вопросы оплаты труда являются важным элементом системы стратегического планирования. Эффективная работа современного предприятия невозможна без хорошо налаженной системы стратегического учета и отчетности на всех уровнях регулирования.

Ключевые слова: заработка плата, учет, стратегия, менеджмент, аудит.

В Республике Казахстан стратегический управленческий учет и аудит возник в связи с увеличением числа крупных предприятий, ориентированных на рынок. В среде, где преобладает конкуренция, от правильности принятых управленческих решений, зависит не только успешность бизнеса, но и само его существование. Под влиянием множества факторов, вызываемых с усовершенствованием новейших технологий, увеличением количества крупных предприятий и государственным регулированием, структура бизнеса становится комплексной, так как возникает необходимость его разделения на множество юридических лиц, в одновременном развитии многих направлений деятельности, в формировании значи-

тельного количества структурных подразделений.

На сегодняшний день любая организация ежедневно сталкивается с принятием важных экономических решений. В этом, случае задачу предоставления необходимой информации решает стратегический управленческий учет и аудит. Данный вид учета необходим на всех участках бухгалтерии и аудита, особенно важно применение его в центральном участке бухгалтерского учета в оплате труда.

Цель стратегического управленческого учета и аудита оплаты труда - формировать информацию о состоянии внешней и внутренней среды заработной платы для разработки стратегии на долгосрочную перспективу, а также для оценки и контроля за выполнением стратегии и для принятия регулирующих управленческих решений стратегического характера.

Можно выделить следующие основные функции стратегического управленческого учета и аудита оплаты труда:

- интеграция информации о внешней и внутренней среде олаты труда для понимания ее места в конкурентной среде;
- на основании данной информации осуществляется анализ среды и принимаются решения о стратегии организации учета заработной платы, стратегических целях и направлениях их достижения;
- формирование информации для стратегического планирования, то есть для разработки целевых комплексных программ по достижению стратегических целей, связанные с расчетом заработной платы.

В качестве особенностей стратегического управленческого учета и аудита оплаты труда выделяется:

- выполнение анализа внутренних факторов и процессов;
- осуществление анализа внешних факторов и процессов;
- проведение анализа факторов связанных с учетом и аудитом заработной платы;
- утверждение, что объем произведенной продукции не является наиболее существенным фактором, объясняющим поведение затрат;
- существование своей системы анализа для каждого фактора расчета заработной платы;

– утверждение, что не все определяющие факторы затрат связанных с заработной платой являются одинаково важными в любой момент времени, но некоторые важны в каждом конкретном случае;

– адаптированность к реальным деловым потребностям организации, вследствие чего играет одну из ключевых ролей в ее деятельности.

Расчет зарплаты является очень ответственной и трудоемкой работой, которую нужно выполнять в короткие сроки между предоставлением информации и выплатой сотруднику. Сегодня все больше компаний вводят разветвленные схемы стимулирования персонала, требующие сложных расчетов, к примеру, премии менеджерам по продажам в зависимости от оборота или числа заключенных контрактов, почасовая выработка консультантов на клиента, вахтовый метод и другие. Во многих крупных предприятиях существует большое множество различных видов начислений и удержаний. И без автоматизированной системы данные особенности стратегического управленческого учета и аудита выполнить практически невозможно. Также данный вид учета является внутренней, конфиденциальной информацией организации и служит только для внутренних пользователей данного предприятия.

Таким образом по результатам выше-приведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1. Стратегический управленческий учет является важной выработкой эффективных стратегических управленческих решений любой современной организации, в особенности осуществляющих свою деятельность в динамично меняющихся условиях рынка.

2. Стратегический управленческий учет помогает предприятию в построении долгосрочных управленческих решений, анализе и контроле деятельности организации на пути к достижению стратегических целей, а также позволяет своевременно предупреждать о каких-либо отклонениях и своевременно корректировать, либо предпринять нужные меры при условии невозможности достижений целей в сложившихся экономических условиях, когда традиционный учет

способствует информированию лишь о сложившихся фактах финансово-хозяйственной деятельности организации.

3. Учет и аудит оплаты труда является одним из основных трудоемких участков всей системы бухгалтерии, поэтому применение особенностей стратегического и управлеченческого учета и аудита является очень актуальным, так как персонал является активом предприятия и для улучшения мотивированности персонала необходимо принятие различных стратегий улучшающих материальное состояние работников.

4. Для контроля формирования данных в системе стратегического управлеченческого учета очень важно периодически проводить

внутренний аудит, который может быть проведен, как и внутренними работниками, так и сторонними аудиторскими организациями.

Таким образом, стратегический управленческий учет и аудит оплаты труда в учетной практике казахстанских компаний является новым и малоизученным направлением. Новизна приемов и методов стратегического управленческого учета и аудита оплаты труда для Казахстанской экономики дает широкую область для исследования стратегического учета как информационной базы принятия стратегических решений. Это лишний раз подтверждает актуальность изучения данной темы.

Литература

1. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник/ И.В. Анциферова. - Даcков и К, 2010. - 556 с.
2. URL: <http://www.uchet24.ru/stragupravuchet.htm> (дата обращения: 21.10.2015).
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика. 2012 – 768 с.
4. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический учет. – М.: Едиториал УРСС, 2010. – 304 с.

ТҮЙІН

Сатаева А.С.,

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

ҰЙЫМДАРДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ ЕСЕБІ МЕН ЕҢБЕКАҚЫ АУДИТИНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Осы статьяда стратегиялық басқару еңбекақының есеп жөне аудиттің компаниялардағы шолуы өткізіледі. Еңбекақы төлеу мәселелері стратегиялық жоспару жүйесінде өте маңызды элемент болып саналады. Қазіргі замандағы кәсіпорынның жақсы жолға қойылған стратегиялық есебі жөне дұрыс есеп-қисабы барлық реттегеу деңгейлерінде болмаса, ол жерде тиімді жұмыс болуы мүмкін емес.

Кілтті сөздер: еңбекақы, есеп, стратегия, менеджмент, аудит.

RESUME

Sataeva A.S.,

master's

University of International Business

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING AND AUDIT REMUNERATION IN ORGANIZATIONS

In this research paper will provide an overview of features of strategic management accounting and auditing of payroll in organizations. The questions of remuneration are one of the most important elements of strategic planning in organizations. The efficient operation of a modern enterprise is impossible without a well-established system of strategic management accounting and reporting at all levels of government.

Keywords: remuneration, accounting, strategy, management, audit.

УДК 336.743

Чржанова З. М.,
магистрант
Университет международного бизнеса

ОСОБЕННОСТИ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РИСКА

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются теоретические особенности понятия механизма хеджирования валютного риска, а также его основные факторы

Ключевые слова: риск, валютный курс, финансовые показатели, доход, расход, иностранная валюта, фьючерсные контракты.

Актуальность проблемы хеджирования валютного риска в настоящее время связана с интернационализацией хозяйственной жизни, а также с либерализацией движения капиталов между странами.

Расширение развития Казахстанских банков, а также коммерческих предприятий, происходит в контексте с их изменениями в «глобальные предприятия», а также это приводит к тому, что современным предприятиям приходится уделять больше внимания международной валютной составляющей в своей хозяйственной деятельности.

Так как полученные финансовые результаты от хозяйственной деятельности предприятий во многом зависят от увеличения их внешних рынков и колебаний валютных курсов.

Хеджирование валютного риска - это защита средств предприятий от неблагоприятного движения валютных курсов, которая заключается в фиксации текущей стоимости этих средств посредством заключения сделок на рынке Форекс.

Хеджирование приводит к тому, что для предприятий исчезает риск изменения курсов, что дает им возможность планировать свою хозяйственную деятельность, а также видеть финансовый результат, который не искажается курсовыми колебаниями, что позволяет заранее назначать определенные цены на свою продукцию, рассчитать

прибыль и другие текущие расходы предприятия.[1]

То есть, иначе говоря, хеджирование — это договор на основании, которого обе стороны страхуют себя от возможных изменений цены, так как знают, по какой цене будут проводиться сделки в будущем.

Таким образом, основная цель хеджирования заключается в защите от уменьшения дохода, а также от риска внезапных ценовых колебаний

Хеджерами являются финансисты, которые сами страхуются от риска или страхуют других.

Страхование валютного риска осуществляется путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте.

В настоящее время с валютными рисками сталкиваются:

- 1) предприятия-экспортеры, которые получают свои доходы в иностранной валюте, а также осуществляя продажу своей валютной выручки для финансирования расходов, номинированных в тенге;

- 2) предприятия, которые имеют доходы в тенге и реализующие свои товары и услуги за иностранную валюту в рамках своего производственного процесса;

- 3) предприятия, которые имеют доходы или расходы в тенге, а также осуществляющие заимствования в иностранной валюте на международных рынках капитала для финансирования своей предпринимательской деятельности.

В современных условиях отсутствует практика по страхованию валютных рисков как составного элемента системы управления рисками на предприятии, что может в дальнейшем привести к существенному ухудшению финансовых показателей предприятий в случае неблагоприятной динамики валютного курса. [2]

В то же время непрогнозируемые колебания валютного курса, а также процентных ставок в настоящее время стало объективной реальностью казахстанской экономики.

Связанные с этим потери порождают проблему поиска инструментов и методов, которые позволят в дальнейшем свести валютные риски к минимуму.

Хеджирование позволяет компаниям, подверженным валютному риску:

1) избегать финансовых потерь при не благоприятном изменении валютного курса в будущем;

2) упростить для предприятий процесс по планированию основных финансовых показателей их хозяйственной деятельности за счет возможности зафиксировать будущее значение валютного курса.

Таким образом, хеджирование исключает или существенно ограничивает для предприятий валютные риски, которые являются второстепенными с точки зрения их основной хозяйственной деятельности, но является весьма существенным с точки зрения финансовых результатов этой деятельности.

Можно выделить два основных типа хеджирования - хеджирование покупателя и хеджирование продавца.

Хеджирование покупателя применяется для снижения риска, который связан с возможным ростом цены товара.

Хеджирование продавца применяется в противоположной ситуации - для ограничения риска, связанного с возможным уменьшением цены на товар.

Общий принцип хеджирования при внешнеторговых операциях заключается в открытии валютной позиции по торговому счету в сторону будущей операции по конвертированию средств.

Импортеру необходимо приобрести иностранную валюту, поэтому он заранее открывает позицию покупкой валюты на торговом счете, а при наступлении момента реальной покупки валюты в своем банке, закрывает эту позицию.

Экспортеру нужно продать иностранную валюту, поэтому он заранее открывает позицию продажей валюты на торговом счете, а при наступлении момента реальной продажи валюты в своем банке, закрывает эту позицию.

В настоящее время существует несколько способов валютного хеджирования. А именно:

1. Один из самых распространенных способов по страхованию валютных своих

рисков являются так называемые фьючерсные контракты.

Суть данного инструмента заключается в том, что две стороны (продавец и покупатель) заранее договариваются о покупке-продаже определенного товара через определенное время по современному рыночному курсу.

При этом не важно, какая цена данного товара будет на момент истечения договора, обе стороны обязаны исходить из заранее оговоренного курса.

Рассмотрим на конкретном примере:

Два предпринимателя договариваются о покупке-продаже 20 единиц электроники по цене 100 долларов, за единицу спустя 2 месяца.

Когда проходит время, рыночная стоимость товара составляет уже 120 долларов, но сделка все равно проходит по старой цене согласно фьючерсного контракта.

Далее рассмотрим пример по продаже валюты:

- Предположим, что предпринимателю через 3 месяца нужно приобрести партию импортной техники, цена которой по современному курсу составляет 20 000 000 тенге.

- Предположим, что курс доллара на момент заключения договора составил 350тенге

- Его поставщик требует оплаты в долларах (57 143\$).

- Тогда предприниматель идет на биржу и заключает там фьючерсный контракт, который гласит, что спустя 3 месяца ему обменяют тенге на доллары по курсу 50/1. Проходит время, и курс падает до отметки 340 тенге за 1 доллар.

- Предпринимателю выгоднее обменять валюту по современному курсу, но он связан обязательством по фьючерсному контракту и обязан выкупить валюту в количестве 57 143\$ по курсу 350 тенге.

Таким образом, предприниматель потратил на приобретение товара столько, сколько и рассчитывал, хотя в этом конкретном случае у него была возможность сэкономить, если бы он не стал страховать свои валютные риски.

Несмотря на все это, хеджирование все же рекомендуется применять, ведь предприниматель – это не спекулянт, он не анализирует рынок, не выбирает наиболее выгодные моменты для обмена, а значит, вряд ли сможет осознанно заработать на изменении цены.

Зато он потеряет возможность планировать свои расходы и рискует столкнуться с дефицитом бюджета своей компании.[3]

2. Следующий инструмент для хеджирования – это опционы. Данный метод очень напоминает фьючерсы, но только на первый взгляд.

Опцион – это контракт, хотя я бы назвал его ценной бумагой, держатель которого получает исключительное право купить или продать определенный товар по заранее оговоренной цене.

Причем если в случае с фьючерсом предприниматель обязан совершить заключенную сделку, то в случае с опционом – такой обязанности у него нет, если курс на момент исполнения контракта более выгоден, чем тот, который указан в опционе, он вообще может отказаться от выполнения сделки.

За такое преимущество, как ни странно, приходится платить. Если предприниматель хочет стать держателем опциона, он должен будет оплатить его стоимость продавцу, который, в подавляющем большинстве случаев, является спекулянтом. Стоимость опциона зависит от динамики цен на рынке и объема совершаемой сделки.

Рассмотрим на примере:

- Владельцу ювелирного завода нужно закупить 20 килограмм золота спустя полгода.

- Сейчас за все это придется заплатить 66 000 долларов, однако никто не знает, какой курс будет спустя 6 месяцев.

- Не каждое предприятие имеет возможность отложить деньги на такой длительный срок, поэтому приходится применять опционы или фьючерсы.

Помимо риска роста доллара, существуют риски роста цены на золото. Допустим, что данное ювелирное предприятие имеет

резерв в американской валюте, нужно лишь застраховать второй риск.

Тогда предприниматель приобретает опцион у золотодобывающей организации за 200 000\$, по которому он имеет право купить 20 килограмм металла по современному курсу, за 66 тысяч долларов.

Проходит время, и цена золота падает, теперь за весь металл, необходимый ювелиру, он должен отдать всего 60 тысяч.

Учитывая тот факт, что у него есть только право покупки, но не обязанность, он заключает срочную сделку с тем же поставщиком, но уже по более выгодному курсу.

Разумеется, цены опциона никто не возвращает, но зато все это время предприниматель был застрахован на тот случай, если курс ценного металла вырастет.

3) Процедура отсрочки доставки товара – также хороший способ застраховать свои риски.

Предприниматель может оплатить за свой товар сейчас, а его доставка потребовать спустя определенный срок.

В таком случае уже не важно, какая цена будет на момент осуществления фактической передачи продукции предпринимателю. Мало какой поставщик в наше непростое время откажется от стопроцентного аванса.

В этом случае предприниматель должен избегать валютных рисков, но возникают риски несколько иного рода – предприятие-поставщик может обанкротиться либо на момент запланированной доставки испытывать определенные трудности, из-за чего предприниматель не сможет во время получить свой товар либо может вообще его не получить.

Тем не менее, если предприниматель работает с большими и надежными предприятиями-поставщиками, такой способ также приемлем.

В то же время выше перечисленные виды валютного хеджирования имеют свои положительные и отрицательные стороны.

Положительные стороны при хеджировании заключаются в следующем:

- 1) происходит уменьшение валютного риска во время обмена валют. Хотя пол-

ностью избежать риска нельзя, но хорошо выполненный хедж на рынке с относительно стабильным базисом снимает большую часть опасности.

2) если процесс хеджирования начат, совсем не обязательно ликвидировать его только при осуществлении реальной сделки. Можно осуществлять операции в пределах данного хеджа, выкупая часть контрактов раньше срока и затем снова их, продавая, если цены увеличились. В этом есть возможность получать прибыль. Но эти операции приобретают спекулятивный характер, поскольку фьючерсная позиция становится не равной по количеству и не противоположной по направленности реальному рынке.

Отрицательные стороны хеджирования заключаются в следующем:

1) несовместимость реального и фьючерсного рынков. Так как фьючерсные контракты стандартны, они не всегда совпадают с особыми условиями обязательств реального рынка. Количество может быть больше или меньше за единицу фьючерсного контракта.

2) базисный риск. В результате изменения базиса фьючерсные контракты могут не обеспечить полной защиты от ценовых колебаний реального рынка.

В Республике Казахстан хеджирование применяется, но совсем недавно и не так широко.

Например, на МКАБ (международная казахстанская агропромышленная биржа) с 1996 года функционирует фьючерсный рынок и хеджирование с помощью фьючерсных контрактов.

Все внешнеторговые сделки, которые в настоящее время сопровождаются различными рисками хеджируются только через клиринговые палаты казахстанских бирж. Таюже практика хеджирования проводится на межбанковском казахстанском рынке, но данный сегмент более обособлен и за- секречен.

Применение хеджирования как одного из способов управления и снижения рисков является одним из неразработанных вопро-

сов в законодательстве республики, что является основным препятствием в развитии методов страхования валютных рисков в Казахстане.

Законодательное оформление и закрепление какого-либо экономического аспекта необходимо для нормального функционирования институциональных единиц экономики суверенного Казахстана

Следует также отделить процесс хеджирования как самостоятельный вид по оптимизации уровня рисков.

В частности, в банках целесообразно иметь штат аналитиков по разработке данной проблеме.

Следует также создать стимулы для развития банковской специализации по хеджированию, то есть в стране должны иметься различные специализированные организации банки, занимающиеся хеджированием.

Для запуска механизма хеджирования необходимо ознакомить отечественных производителей, экспортеров и импортеров с возможностями фьючерсной торговли и выгодами хеджирования. Ведь практически каждая сделка, купля-продажа реального товара между странами сопровождается ценовым, кредитным, валютным и другими рисками. Именно поэтому в зарубежной практике торговые компании применяют все возможные виды хеджирования, поскольку биржевые операции - неотъемлемый элемент их хозяйственной деятельности.

Основываясь на опыте зарубежных стран, следует внедрить практику косвенного использования биржи производителями (экспортерами) и потребителями (импортерами).

По моему мнению, управление финансовыми рисками, в том числе хеджирование, должно проводиться в три этапа:

1) банкам следует выявлять содержание рисков, которые возникают в связи с проведением операций, а также их возможности изменению.

2) банки должны осуществлять оценку рисков, которые возникают в связи с внешнеэкономической деятельностью. Для этого сформировать систему показателей и определить критические и оптимальные зна-

чения для каждого из них в отдельности и всей системы показателей в целом.

В ней могут быть применяться различные коэффициенты, рейтинговые системы, методы относительных величин и взвешенных балльных оценок.

3) должно осуществлять самоуправление рисками, который включает в себя ряд мер, служащих для их минимизации, в частности развитие механизма хеджирования.

К таким мерам может относиться:

- диверсификация,
- контроль за степенью риска,
- создание специальных резервов,
- профессиональное управление активами и пассивами.

А также нужно разработать и внедрить в практику информационной системы управления риском, которая позволит обеспечить контроль, отслеживание и оценку рисков, принимать упреждающие меры для безопасности банка.

4) следует реализовывать процесс хеджирования не только на биржах и в банках, но также и среди торговых предприятий в Казахстане, то есть среди отечественных предприятий, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью.

С 1 января 2014 года Национальный банк Республики Казахстан ввел следующие требования, а именно «открытая длинная или короткая позиция банка по производным финансовым инструментам в валюте отдельного иностранного государства, открытых на счетах условных требований и на счетах условных обязательств, не должны превышать 30% открытой длинной и (или) короткой позиции банка в этой же иностранной валюте по балансовым счетам».

То есть, фактически банки могут заключать форвардные контракты только на 30% от открытой валютной позиции банка, что приводит к возникновению валютных рисков у банка на остальные 70%, что может повлечь за собой возникновение валютных рисков у казахстанских банков.

В настоящее время в Республике Казахстан за сравнительно недолгий промежуток времени в республике прошли две девальвации национальной валюты.

Вопрос о том, почему они происходят — отдельный. Но факт остается фактом: последствия девальвации импортеры ощущают на себе первыми, экспортёры тоже получают свою порцию убытков.

Если предположить, что для многих бизнесменов последняя девальвация не явилась неожиданностью, все же по разным причинам устоявшаяся финансовая система, не позволяет в полной мере использовать возможности хеджирования, чтобы застраховать себя от негативного колебания курса валют.

Учитывая природу казахстанской экономики и слабость национальной валюты, вопрос минимизации валютных рисков в настоящее время не является праздным.

Поэтому предприниматели, чья деятельность, так или иначе, связана с импортом и экспортом, изыскивают надежные и, что немаловажно, дешевые инструменты для уменьшения валютного риска. Одним из таких инструментов вполне может выступить так называемый контрактный метод.

Суть данного метода заключается в работе над условиями договоров.

Основное значение имеет условие о валюте сделки. Собственно, от выбора валюты цены и валюта платежа зависит, какая из сторон сделки будет подвержена валютному риску. Правильный выбор валюты может служить способом управления валютным риском.[4]

Другой способ — привязка суммы платежа, выраженной в одной валюте, а также к другой валюте, например, к валюте цены. Это так называемая валютная оговорка.

В качестве защиты от валютного риска можно использовать и другие условия договора.

Например, включить право на одностороннее изменение договора или отказ от исполнения договора при значительном изменении курса валюты сделки. Также можно установить в договоре, что изменение валютного курса является обстоятельством, освобождающим стороны от ответственности за нарушение договора в части возмещения упущенной выгоды. Наконец, свою роль могут сыграть точные сроки платежа.

Практика применения страхования валютных операций в Казахстане показывает, что чаще используют валютную оговорку.

Она позволяет привязывать цену в тенге к обменному курсу доллара или евро в тех случаях, когда происходят значительные изменения валютного курса.

То есть валютная оговорка — это условие договора, в котором предусматривается размер оплаты, который зависит от обменного курса валюты платежа к какой-либо другой валюте.

Например, договор должен быть заключен в тенге в силу требования закона, но поставщик привязывает цену к более устойчивой валюте — например, к доллару.

В договоре оговаривается коэффициент индексации цены, который равен отношению курса доллара к тенге на дату платежа, к курсу доллара к тенге на дату заключения контракта.

Таким образом, валютная оговорка, в которой в основе пересчета цены лежит обменный курс на дату платежа, по своей сути является, условием о валюте сделки.

Например, в договоре установлено, что цена платежа пересчитывается согласно официальному курсу Нацбанка, если на момент платежа доллар находится в диапазоне 350 – 360 тенге.

Если же стоимость доллара вырастает до 365 тенге, то курс пересчета по такому договору будет (360 тенге +2,5 тенге) 362,5 тенге.

Данная сумма определяется следующим образом: для этого складывается верхний предел — 360 тенге и сумма $(365 \text{тенге} - 360 \text{тенге})/2 = 2,5 \text{ тенге}$.

Хеджирование валютных рисков — это отличная возможность для предпринимателей обезопасить себя и свое предприятие от внезапных скачков курсов на валюты.

Применяют хеджирование все финансисты, которые хоть как-то связаны с товарами, цена на которые может измениться, а к таким в современном мире относится практически вся продукция.

Такая политика способна застраховать либо сильно минимизировать предпринимательские риски, но одновременно с этим предприниматель не сможет заработать, если курс валюты станет уменьшаться.

Тем не менее, страховать риски рекомендуется всем предпринимателям, чей бизнес не связан с получением спекулятивной прибыли, ведь в таком случае они не только обезопасят себя от потерь, но также смогут более эффективно планировать свои расходы и быстрее развиваться.^[5]

Таким образом, применение хеджирования как одного из способов по управлению и уменьшению валютных рисков в настоящее время является одним из неразработанных вопросов в законодательстве Республики Казахстан, что в свою очередь является основным препятствием для дальнейшего развития методов страхования валютных рисков в Казахстане.

Литература

1. Основные стратегии хеджирования валютно-курсовых рисков и механизм их действия, [Интернет – доступ]: <http://www.bibliotekar.ru/finance-7/43.htm>, (дата обращения: 16.02.2016г)
2. Что такое хеджирование? Зачем и когда использовать практику хеджирования? [интернет – доступ]: <http://saw-wood.com/article/2296>, (дата обращения: 16.02.2016г)
3. Хеджирование валютных рисков это? Сложные термины простыми словами, [Интернет-доступ]: <http://pamm-trade.com/xedzhirovanie-valyutnyx-riskov-eto-slozhnye-terminy-prostymi-slovami/2995/>, (дата обращения: 16.02.2016г)
4. Телагисова Жулдыз. Девальвация не разбудила хеджирование валютных рисков, [Интернет – доступ]: <http://www.zakon.kz/4608577-devalvacija-ne-razbudila-khedzhirovanie.html>, (дата обращения: 16.02.2016г)
5. Хеджирование рисков, [Интернет-доступ]: http://veb-finance.ru/hedgirovanie_riskov, (дата обращения: 16.02.2016г)

ТҮЙИН

Ұржанова З. М.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

ВАЛЮТА НАРЫНЫН ХЕДЖИРЛЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Берілген мақалада валюталық тәуекелді хеджирлеу механизмінің теоретикалық ерекшеліктері және де оның негізгі факторлары қарастырылған.

Кілтті сөздер: тәуекел, валюталық курс, қаржылық көрсеткіштер, кіріс, шығыс, шетелдік валюта, фьючерстік контрактілер.

RESUME

Urzhanova Z.,
undergraduate
University of International Business

FEATURES OF FOREIGN EXCHANGE RISK HEDGING

Current article considered the theoretical features of the concept of hedging the currency risk of the mechanism, and its main factors.

Keywords: risk, exchange rate, financial index, income, expenditure, foreign exchange, futures contracts, etc.

УДК 336.13

Огай В.А.,
магистрант
Университет международного бизнеса

СИСТЕМА МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

Научная статья посвящена постулатам определяющим систему межбанковского кредитования в Республике Казахстан. Автор рассматривает методы осуществления кредитования внутри банковской системы РК и их основные формы. Также автором затронуты темы актуальности и проблематики осуществления межбанковского кредитования в РК.

Ключевые слова: межбанковский кредит, система межбанковского кредитования, рейтинг, овернайт.

Межбанковскому кредитованию принадлежит важная роль в повышении уровня ликвидности и платежеспособности ком-

мерческих банков, в обеспечении стабильности функционирования всей банковской системы.

Вместе с тем, межбанковское кредитование имеет специфические особенности, характеризуется, как правило, краткосрочностью, отсутствием обеспечения и использованием ликвидных финансовых активов при кредитовании, что приводит к генерированию повышенного кредитного риска и вызывает необходимость создания в рыночных условиях особой системы управления им.

Свои кредитные ресурсы коммерческие банки могут пополнять за счет ресурсов других банков, т.е. за счет межбанковского кредита.

В настоящее время в отечественной и зарубежной научной литературе существует множество определений термина «Межбанковский кредит». На наш взгляд данное определение представляет более полное научное раскрытие термина.

Межбанковский кредит – это привлечение и размещение банками между собой

временно свободных денежных средств кредитных учреждений. Субъектами кредитных отношений являются банки – коммерческие и центральные. Банки, располагающие свободными кредитными ресурсами, продают их на рынке межбанковских кредитов – денежном рынке. С помощью межбанковских кредитов банки могут оперативно управлять своей ликвидностью, быстро привлекать средства в случае необходимости или размещать временно свободные кредитные ресурсы. Участниками рынка межбанковских кредитов являются банки, которые проводят свои операции нерегулярно, в зависимости от складывающихся финансовых условий. Наиболее активные операторы рынка межбанковских кредитов – банки-дилеры, действующие от своего имени и за свой счет, которые могут выступать в качестве заемщика или кредитора, их доход – процентная маржа, разница между ставками размещения и привлечения средств. Свободные кредитные ресурсы имеют банки у которых солидные клиенты. Межбанковское кредитование относится к наиболее крупным сегментам финансового рынка.

Межбанковские кредиты являются самым оперативным источником для поддержания ликвидности баланса банков второго уровня, а также для проведения активных операций и пополнения корреспондентских счетов. В начале становления банковской системы стран СНГ для банка межбанковские кредиты были единственным источником пополнения средств. В мировой практике к таким источниками являлись депозиты. Для решения проблемы межбанковских кредитов вначале использовались кредитные магазины. В магазин можно было подать заявку на покупку и реализацию ресурсов, далее начал действовать рынок «коротких денег» (срок кредита 1-7 дней). «Короткие деньги» привлекали и продавцов и покупателей, особенно продавцов. Поскольку сроки кредита небольшие, риски уменьшались. Параллельно шло формирование рынка краткосрочных межбанковских валютных депозитов, межбанковских валютных кре-

дитов. На особенность деятельности по межбанковскому кредитованию влияли инфляция и нарастание неплатежей во всех секторах экономики. Рынок начал действовать, не имея законодательной базы, единых правил, технологий процедур, аналитических служб, не было механизма материальной ответственности участников рынка в случае неплатежеспособности.

Операционные системы, например REUTERS DEALING обеспечивают технические возможности для оперативного совершения сделок. Банки получают стандартную информацию (текущие котировки, условия и прочее), а также определенный инструментарий для совершения сделок. Доход операционных систем складывается из комиссионных и абонентной платы участников расчетов.

Коммерческий банк может привлечь кредит других банков напрямую или через посредника (другой банк, фондовая биржа, брокерская контора и др.).

Межбанковский кредит – довольно дорогой кредитный ресурс, однако в отличии от депозитов по нему не устанавливаются резервные требования, поэтому вся сумма межбанковского кредита может быть использована банком для прибыльных вложений.

Цена кредитных ресурсов – процентная ставка по кредиту на рынке межбанковских кредитов складывается при взаимодействии спроса и предложения.

Уровень процентных ставок на рынке межбанковских кредитов дифференцируется в зависимости от сроков кредитования.

Кредитные сделки заключаются на рынке межбанковских кредитов в стандартных временных режимах и на другие сроки. При разграничении межбанковских кредитов не следует ориентироваться на название межбанковских соглашений. Например, многие межбанковские кредиты овернайт следует рассматривать как депозиты. Также к межбанковским кредитам относят онкольные ссуды. Онкольная ссуда – это межбанковская ссуда, предоставляемая на

условиях возвратности, платности и срочности и платности, обеспечением, залогом и использования по назначению, выдаваемая на срок от одного до тридцати лет. Ссудный портфель Национального Банка РК определяется в соответствии с положением «О классификации ссудного портфеля и резервов (провизии) необходимых для покрытия возможных убытков по кредитам НБРК». Кредиты, предоставляемые Национальным Банком классифицируются в зависимости от соблюдения заемщиком срока возврата, степени обеспечения кредита и финансового состояния заемщика на следующие группы: стандартные, сомнительные и убыточные.

1. Стандартный – это кредит, по которому отсутствует просроченная задолженность и он обеспечен залогом. К данной группе относят кредиты, предоставленные правительству РК, банкам второго уровня за счет средств Европейского Банка Реконструкции и Развития по программе развития малых и средних предприятий в РК.

2. Сомнительный – это кредит, не удовлетворяющий требованиям предъявляемым и стандартным кредитам и несущие риск убытков, связанные с задержкой до 30 дней возврата кредита по основному долгу или вознаграждения.

3. Убыточный – это кредит просроченная задолженность по основному долгу, которому превышает 30 дней. В случае ликвидации заемщика предоставление ему кредита классифицируются вне зависимости от срока погашения кредитов, как убыточные. К группе убыточных кредитов относят кредиты, предоставленные Национальным Банком в качестве кредитора последней инстанции. Резервы создаются за счет операционных расходов Национального Банка.

Национальный Банк предоставляет следующие кредиты банковских займов:

1) дневные для осуществления банками вторых уровней платежей и переводов денег по поручению клиентов при временном отсутствии или недостаточности денег на корреспондентских счетах,

2) овернайт – предоставляется на одну ночь в целях завершения расчетов банками при возникновении дебетового сальдо на корреспондентских счетах банков в Национальном Банке,

3) займы в качестве кредитора последней инстанции,

4) займы специального назначения.

При выборе контрагентов на рынке межбанковских кредитов банками учитывается правовое положение, финансовое состояние будущего заемщика банка, которое определяется на основании данных балансов и экономических нормативов. Используется также информация о рейтингах. На основании этих данных можно рассчитывать допустимую величину кредитного риска для контрагента – максимальный размер кредита для данного заемщика.

Коммерческий банк не начнет работать на рынке МБК с контрагентом, не рассчитав на него лимит. Существуют специальные методики расчета установления лимита на банки-контрагенты, позволяющие адекватно оценить состояние любого банка на основании анализа данных балансов, экономических нормативов, расшифровок данных балансовых счетов, взятых в динамике. Чаще всего лимит рассчитывается на основе данных о собственном капитале банка-контрагента с помощью специального синтетического коэффициента, отражающего финансовое положение банка. Данный коэффициент разрабатывается самим банком-контрагентом. Банки могут оценивать деятельность банков-партнеров также и по их рейтингу.

Рейтинг – специальные показатели деятельности банков. В основе рейтинга лежит обобщенная характеристика по заданному признаку, что позволяет группировать коммерческие банки в определенной последовательности по степени убывания данного признака. Рейтинги могут составляться органами банковского надзора на основе анализа данных отчетности банков и данных проверок на месте.

Межбанковский кредит занимает особое место в системе кредитных отношений

и имеет значительное влияние на развитие банковской системы страны. Межбанковский кредит позволяет банкам перераспределять денежные средства между собой, покрывая как планируемый дефицит ресурсов, вызванный расхождением в структуре активов и пассивов банков, так и непредвиденный разрыв между ними и способствует

поддержанию ликвидности кредитных организаций

Таким образом, рынок межбанковского кредитования является одним из важнейших источников краткосрочного заимствования. В условиях экономической нестабильности роль внутреннего рынка МБК в поддержании устойчивости банковской системы особенно сильно возрастает.

Литература

1. Тютюнник А. В. Банковское дело: учеб. пособие/А.В. Тютюнник, А. В Турбанов. – М.: Финансы и статистика, 2011. - 325 с.
2. Каджаева М.Р. Банковские операции: учебник /М.Р. Каджаева, С.В. Дубровская. - М.: Академия, 2012. - 464 с.
3. Белоглазова Г.Н. Организация деятельности коммерческого банка: учебник/Г.Н. Белоглазова. – М.: Высшее образование, 2013. – 330 с.
4. Хорошев С. А. Рынок межбанковских кредитов / С. А. Хорошев // Банковское дело. – 2012. – №2.-15-18 с.

ТҮЙІН

Огай В.А.,

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНКАРАЛЫҚ КРЕДИТ БЕРУ ЖҮЙЕСІ

Ғылыми мақала Қазақстан Республикасындағы банкаралық несиелеу жүйесін айқындастырып поступалаттарға арналған. Автор ҚР ішкі банк жүйесінде несиелеу өдістері мен несиелеудің негізгі түрлерін қарастырады. Сондай-ақ автор ҚР-дагы банкаралық несиелеудің өзектілігі мен мәселелері тақырыбын қозғайды.

Кілтті сөздер: банкаралық кредит жүйесі, банкаралық кредит беру, рейтинг, овернайт

RESUME

Ogaj V.A.

master's

Universitety of International Business

INTERBANK LENDING SYSTEM OF REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

This research article describes the main principles that determine interbank lending system in the Republic of Kazakhstan. Author has analyzed the methods and basic forms of credit implementation that are used within the banking system. Also, relevance and issues of the interbank lending of the Republic Kazakhstan have been discussed by author.

Keywords: interbank loans, inter-bank lending system, rating, overnight.

УДК 339.1

Амангельдиева Г.Б.,
магистрант
Университет международного бизнеса

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ)

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена основным элементам управления и организации инновационной деятельностью предприятия. Автор рассматривает и по-новому осмысливает основные инструменты инноваций и особенности управления инновационной деятельностью, которые способствует повышению эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: особенности управления инновацией, организация, инновационная деятельность, научная постановка, система механизмов, рынок, и конкурентоспособность.

Инновации становятся важнейшим средством в конкурентной борьбе, повышают имидж производителя. Меняется система ценностей, правил, норм и принципов, составляющих общественное мировоззрение и определяющих особенности эффективного функционирования компании, происходит существенная трансформация ее внешней и внутренней среды. Развитие компаний во все большей степени связывается с нововведениями, обучением, знаниями, адаптацией и с постоянной реализацией преобразований, обусловленных ускоряющимся процессом технологических, социальных, экономических и политических преобразований.

У нас, в Казахстане, последние несколько лет интерес к инновациям вырос очень существенно – даже на уровне правительства стали приниматься меры по стимулированию инновационной деятельности. Зачастую под инновацией понимается создание и использование новых технологических идей, однако существует и другая

сторона инновационной деятельности – организационная. Нововведения могут с успехом применяться не только в производстве продукции, но и в организации бизнеса с целью повышения его эффективности.

Сегодня существует достаточно четкое определение инновации, под которой понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического или организационного процесса, используемого в практической деятельности. В свою очередь, под инновационной деятельностью понимается процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, в новый или усовершенствованный технологический процесс, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.д. По мере экономического развития общества значение инноваций все более возрастает и на современном этапе инновации становятся важнейшим инструментом конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов на всех уровнях иерархии – от отдельных структурных единиц предприятий до стран и регионов в целом.

Развитие инновационной деятельности невозможно без формирования предпринимательского сектора в научно-технической сфере. На протяжении последних лет доля сектора малого бизнеса в объеме промышленного производства и в численности занятых практически не меняется и составляет соответственно 2,8-3,2 и 12,0-14,0 %, что в несколько раз меньше, чем в индустриально развитых странах. [1]

На сегодняшний день Казахстан имеет целый ряд проблем, стоящих на пути реализации индустриально-инновационной стратегии:

- низкая доля инновационных предприятий в малом и среднем бизнесе;
- отсутствие кооперационных связей между крупными компаниями и малым бизнесом и научно-исследовательской средой в области инноваций;
- острая нехватка инновационных менеджеров;
- отсутствие официальных статистических данных о количестве субъектов, осуществляющих инновационную деятельность;
- низкий уровень подготовки инновационных проектов и т.п.

Основная причина сдерживания развития малого инновационного предпринимательства заключается в том, что малые предприятия, как правило, не в состоянии выпускать по сравнению с крупными предприятиями конкурентоспособную продукцию. Для того чтобы малое инновационное предпринимательство в полной мере проявило присущую ему гибкость, способность быстро реагировать на изменения спроса, государству нужно создать для него благоприятный инновационный климат. Но для начала необходима научная постановка вопроса о системе механизмов, позволяющих реализовать инновационную составляющую предпринимательства. Другими словами, возникает самостоятельная научная и экономическая проблема формирования системы механизмов, позволяющих активизировать инновационную деятельность предпринимателя, рассматривая эту деятельность расширительно, а не только как научно-технический и инновационный бизнес.

На мой взгляд, российский экономист В. А. Колоколов более полно дает понятие инновационного механизма как организационно-экономической формы осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также как рычаг стимулирования и регулирования этой де-

ятельности. Сформированная им система инновационных механизмов представлена пятью группами: механизмами организации, механизмами разработки и внедрения, механизмами финансирования и стимулирования, механизмами технологического трансфера и механизмами интеллектуальной собственности. [2] Причем это множество не является закрытым, и появление новых механизмов является закономерным событием.

Как любые экономические отношения, инновационные механизмы рассматриваются на трех уровнях: макроуровне, региональном уровне, уровне предприятия. На макроуровне решаются три основные задачи: формулируется государственная инновационная стратегия, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. На региональном уровне присутствуют похожие задачи, но они привязываются к особенностям определенных регионов. И макро-, и региональный уровень создают условия для интенсивного протекания инновационных процессов на уровне предпринимательских структур. Эти инновационные механизмы призваны обеспечить реализацию общегосударственной и региональных инновационных стратегий на микроуровне, направить в русло инновационных приоритетов предпринимательскую инициативу.[3]

В рамках данной статьи мне бы хотелось рассмотреть механизм организации инновационной деятельности на примере Карагандинской области.

Механизм организации ориентирован на формирование и реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы. Такое формирование может проходить в различных формах, основными из которых являются: создание, поглощение, рыночная инновационная интеграция, выделение.

Создание – это формирование новых предприятий, структурных подразделений или единиц, призванных осуществлять инновационную деятельность. Наиболее

существенными элементами новых организационных форм являются следующие: матричные структуры, научно-технические подразделения, научно-технические организации, осуществляющие деятельность по рыночным принципам; внутренние венчурные. Процессы создания новых инновационных организаций особенно важны для крупных предприятий. Эти предприятия имеют сложную систему управления инновациями, зачастую ориентируются на крупные проекты, реализация которых должна практически сразу (или за короткий период времени) обеспечить получение высоких доходов. [3] Во многом по этой причине количество инноваций в данных структурах не так велико, как на малых предприятиях. Эффективность инновационной деятельности можно было бы значительно повысить, сформировав новые инновационные подразделения и структурные единицы, призванные в свою очередь создавать новые направления в деятельности крупных предприятий. Эти инновационные единицы могут организовываться на постоянной и временной основе.

Матричные структуры представляют собой такие организационные формирования, которые создаются временно на срок разработки и внедрения новшеств, включают в себя специалистов различного профиля, административно подчиняющихся руководителям соответствующих постоянных подразделений, но временно направленных на работу во временную внедренческую структуру для проведения работ по определенной специализации. [3] Такие временные подразделения позволяют объединить различных специалистов на срок разработки и внедрения нововведения. По окончании этого процесса матричное объединение расформировывается, и его участники возвращаются в подразделения, в которых они работают на постоянной основе. Такой организационный механизм позволяет:

во-первых, обеспечить выполнение работ в короткие сроки,

во-вторых, сконцентрировать под единым руководством специалистов различных профилей,

в-третьих, значительно удешевить процесс разработки и внедрения.

Научно-технические подразделения создаются на постоянной основе, они не имеют хозяйственной самостоятельности, и их деятельность осуществляется за счет бюджета компании в целом. Эти подразделения могут быть децентрализованными и ориентированными на конкретные производственные единицы, либо – централизованными и подчиняться непосредственно руководству компании. [3] Их особенность заключается в том, что они передают свои разработки в производство напрямую без установления внутренних рыночных механизмов.

Самостоятельные научно-технические организации, напротив, имеют собственный бюджет, и они продают свои разработки производственным подразделениям компании. Это повышает ответственность за результаты деятельности, их соответствие целям компании и требованиям рынка. Внутренние венчурные, как правило, занимаются непосредственным внедрением нововведений, ориентированных на новую рыночную нишу.

В ряде случаев весьма эффективным организационным механизмом может быть поглощение крупной компанией небольших инновационных фирм, деятельность которых входит в круг интересов этой компании. Данный механизм предполагает осуществление больших единовременных затрат, но приводит к значительному сокращению сроков выхода с новым продуктом на рынок, а кроме того, позволяет достигнуть синергетического эффекта от объединения инновационных достижений. Сами малые инновационные фирмы также могут быть заинтересованы в поглощении, так как они не всегда обладают достаточными средствами для развития своей деятельности. Механизмом, дополняющим поглощение, является установление тесных связей крупной компании и малых инновационных фирм, основанных на создании долгосрочных договорных отношений, совокупность которых можно назвать рыночной инновационной интеграци-

ей. В этом случае инновационные фирмы сохраняют свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных связей крупной компании.

Сочетание процессов поглощения и рыночной инновационной интеграции дает основание предложить использование так называемой «веерной» организации инновационного процесса. Ее смысл заключается в создании инновационного окружения производственной компании, состоящего из фирм, в отношении которых совершено поглощение, а также рыночно интегрированных фирм. Такая организация окажется в наибольшей степени эффективной для производственных компаний, имеющих наступательную стратегию инновационного развития. Она позволяет разработать и коммерциализировать новшества, в ряде случаев недоступные компаниям-конкурентам в данный момент времени.

Выделение – организационный механизм, предполагающий создание самостоятельных инновационных компаний, ранее бывших частью целостных производственных образований. [3] Такие действия целесообразно осуществлять, когда образуется новое направление деятельности, не связанное с основной специализацией компании, отвлекающее на себя ресурсы.

Говоря об организации инновационной деятельности в Карагандинской области, можно отметить следующее: являясь крупным промышленным ядром в Центрально-Казахстанском регионе, она играет немаловажную роль в реализации программы инновационного развития. Здесь реализуется республиканский pilotный проект по созданию металлургического кластера. В перспективе планируется создание еще шести региональных кластеров в следующих отраслях:

- в фармацевтической отрасли,
- в стройиндустрии,
- в туризме,
- в химической промышленности,
- в пищевой.

Другими словами, в этой области кластерная и инновационная модели развития

должны осуществляться параллельно, повышая совокупный эффект от проводимых мероприятий.

В условиях кластеризации экономики региона наиболее приемлемым методом реализации механизма организации инновационной деятельности может стать сочетание процессов поглощения и рыночной инновационной интеграции, которое дает основание предложить использование так называемой «веерной» организации инновационного процесса.

Современные формы малого и среднего предпринимательства будут способствовать созданию широкого рынка научно-технической продукции и услуг с соответствующими ему инфраструктурой и менталитетом. На их базе предполагается создание своего рода узла, на входе которого – идеи, изобретения, патенты, а на выходе – товары. Следует отметить, что малое и среднее инновационное предпринимательство может формироваться и развиваться как на базе ликвидируемых научных организаций, так и путем реструктуризации и приватизации объектов научно-технической сферы с выделением «ядра» научной организации, отвечающего за фундаментальные, стратегически важные исследования, и подразделений, отвечающих за внедренческо-прикладные исследования.

Связываемое с развитием малого и среднего бизнеса возрождение предпринимательства в Казахстане должно осуществляться на более совершенной технической базе. Казахстанским производителям не хватает опыта доведения научных разработок до уровня рыночного товара, высококвалифицированных специалистов в области менеджмента, маркетинга и анализа. В связи с этим будут практиковаться стажировки казахстанских специалистов в ведущих зарубежных научно-исследовательских институтах и компаниях и привлечение в республику высококвалифицированных зарубежных специалистов для подготовки отечественных кадров.

В целях кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями

предстоит разработать механизм передачи функций субъектов естественных монополий по оказанию услуг, не относящихся к их основной деятельности, в конкурентную среду субъектов малого бизнеса. Кроме

того, необходимо создать условия для развития инновационных и наукоемких производств в малом бизнесе, в том числе за счет приобретения оборудования и технологий по лизингу и широкого распространения франчайзинговых отношений.

Литература

1. krskinvest.ru/upload/rating.
2. Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 1. — С. 95-104.
3. <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/08.shtml>

ТҮЙІН

Амангельдиева Г.Б.,

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

КЕСІПОРЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КОМПАНИЯЛАР МЫСАЛЫНДА)

Мақала кесіпорындардың инновациялық қызметтің басқару және үйымдастырудың негізгі элементтеріне арналған. Автор кесіпорынның тиімді қызметтінің артуына ықпал ететін инновацияның негізгі элементтерін және инновациялық қызметті басқару ерекшеліктерін қарастырады және жаңаша зерделейді.

Кілтті сөздер: инновацияны басқару ерекшеліктері, үйым, инновациялық қызмет, ғылыми қоюылым, механизмдер жүйесі, нарық және бәсекеге қабілеттілік.

RESUME

Amangeldiyeva G.B.,

undergraduate

University of International Business

FEATURES OF INNOVATION MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF KAZAKHSTANI COMPANIES)

This article focuses on the basic elements of management and organization of innovative activity of the enterprise. The author examines and re-interprets the basic tools of innovation and features of innovation management, which contributes to the efficiency of the enterprise.

Keywords: Features of innovation management, organization, innovation activity, scientific formulation, system mechanisms, market, and competitiveness.

УДК 752.8

Омирбекулы Н.,
магистрант
Университет международного бизнеса

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОНДОВОЙ БИРЖИ И РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обзору основных аспектов фондовой биржи и рынка ценных бумаг Республики Казахстан. Проанализированы основные этапы становления и развития KASE, как основы дальнейшего развития деятельности фондовой биржи РК. Особенное внимание обращается на классификацию рынка ценных бумаг и его инструментов, также рассмотрены принципы функционирования механизмов фондовой биржи. В тоже время автор проводит анализ основных аспектов развития IPO на фондовых биржах, как одну из моделей дальнейшего развития фондовой биржи РК.

Ключевые слова: фондовая биржа, рынок ценных бумаг, КФБ, первичное публичное размещение.

Фондовая биржа, централизованный финансовый институт, обеспечивающий регулярное функционирование организованного рынка ценных бумаг [1]. На фондовой бирже компании могут получить прибыль на покупке и продаже акций без взятия денег взаймы. К основным задачам фондовой биржи можно отнести:

- предоставление площадки для продажи и перепродажи ценных бумаг;
- обеспечение прозрачности и общественности биржевых торгов;
- обеспечение арбитража;
- предоставление гарантии исполнения договорённостей, заключенных на биржевой площадке;
- разработка правил и стандартов ведения деятельности участников биржевой торговли;

Рынок ценных бумаг в свою очередь, это непосредственные экономические от-

ношения участников рынка касательно выпуска и обращения ценных бумаг. В первую очередь к понятию ценных бумаг необходимо относить выпуск акций и облигаций, но кроме этого данный рынок включает в себя и другие инструменты. Рисунок 1 более подробно описывает структуру рынка ценных бумаг и отличия от рынка товарного.

В связи с ростом мировой экономики появилась необходимость для привлечения частных капиталов и их объединения для увеличения товарного производства предприятий. Это вызвано тем, что создание и развитие новых организаций и предприятий было бы невозможным без привлечения капитала. Данная сфера экономических отношений является одной из основных условий развития экономики наиболее развитых стран мира. К примеру, можно привести фондовые рынки наиболее развитых стран, такие как: Нью-йоркская фондовая биржа, NASDAQ (США), Группа Лондонской фондовой биржи (Великобритания), Шанхайская фондовая биржа (Китай), DeutscheBörse (Германия), на которых ежемесячный объём торговли исчисляется в миллиардах долларов, что дает существенный толчок для развития коммерческих организаций.

На данный момент уровень фондового рынка Казахстана, переживает этапы становления и развития, что является своеобразным показателем стабильности и роста экономики Республики [2]. К слову, предлагаю обратить внимание на таблицу №1, где указаны статистические показатели роста KASE (табл. 1).

На графике 1, показан рост доходности фондового рынка РК за период с 2009 по 2015 гг.

Несмотря на оптимистические показатели роста рынка ценных бумаг Казахстана, как отмечают эксперты существуют определенные барьеры для развития фондовой биржи. К примеру, фондовый рынок не в полной мере исполняет свои функции [3] по аккумуляции сбережений и превращению их в инвестиции, таких как:

- организация торговли финансовых инструментов;

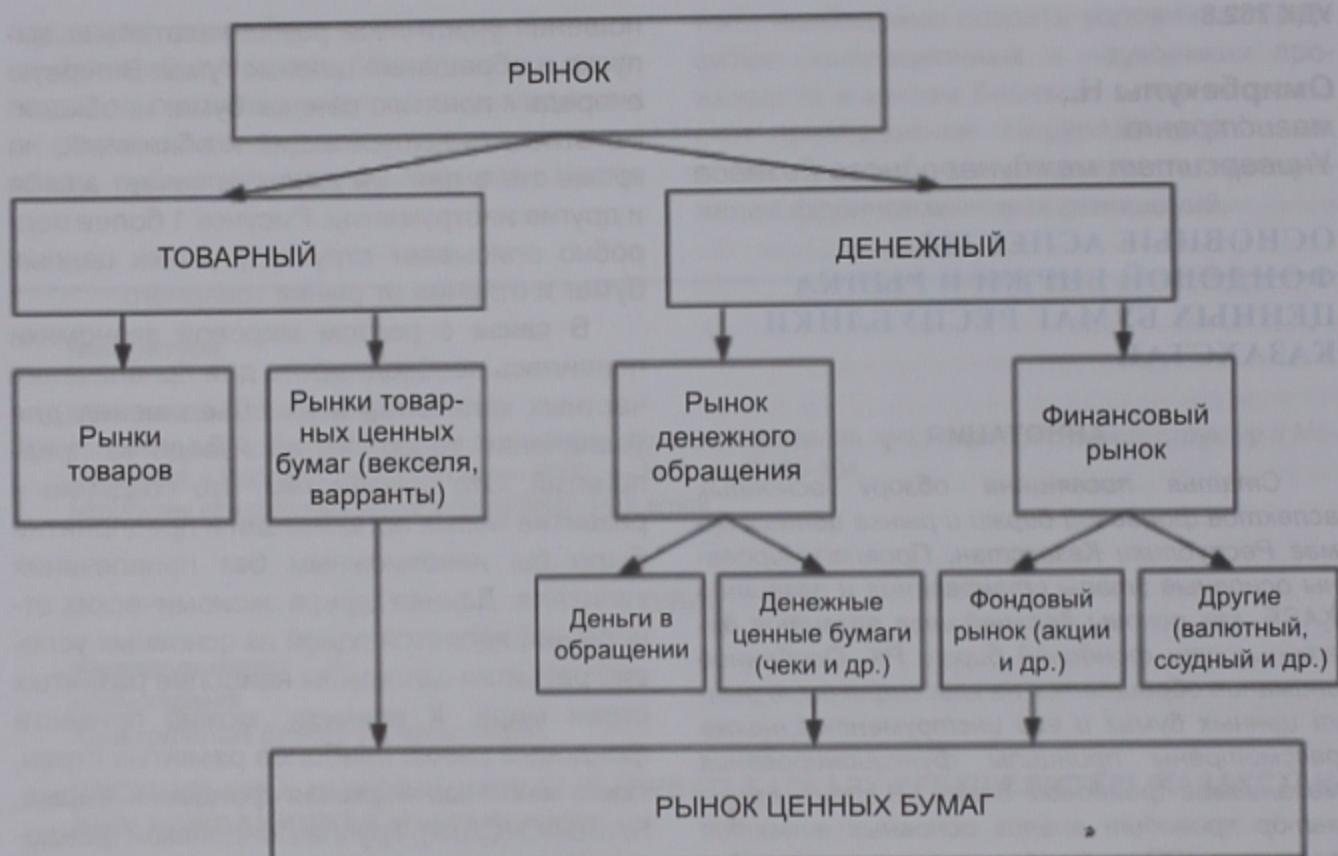


Рисунок 1. Структура рынка ценных бумаг.
Информация составлена на сайте KASE

Таблица 1 – Статистические показатели роста KASE[5]

	Активы, млн USD	Чистая прибыль	Доходность активов, %	Доходность капитала, %
2015	39,4	4,9	12,4	16,8
2014	31,3	3,7	11,8	12,6
2013	33,4	2,3	6,8	7,5
2012	19,2	1,4	7,5	8,6
2011	17,9	1,0	6,1	6,9
2010	15,1	2,1	15,1	16,0
2009	12,2	2,5	20,4	22,0

Информация составлена на сайте KASE. Актуальна на 01.01.2016

– оказание организационных, информационных, консультационных услуг своим членам;

– проведение аналитических исследований;
– способствование взаиморасчетов между субъектами на финансовом рынке;

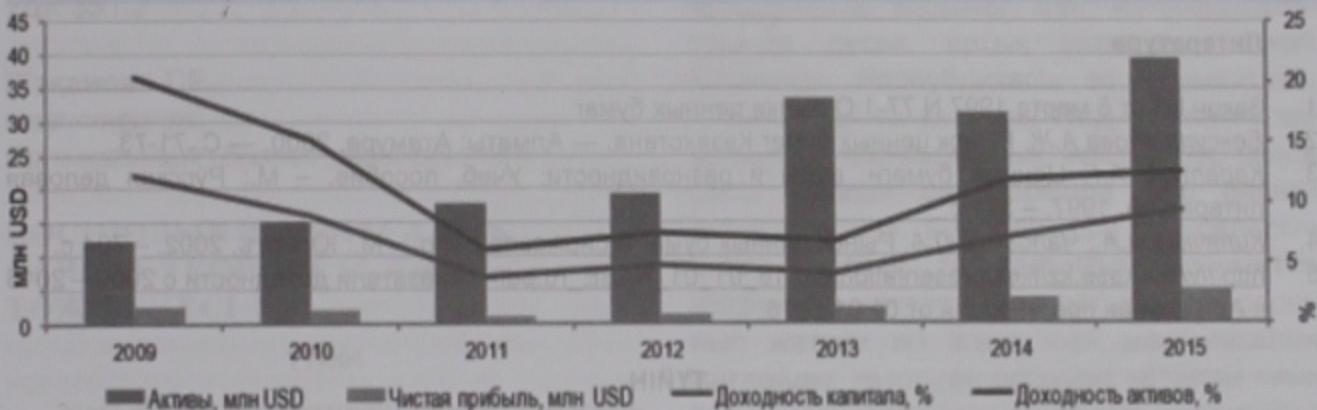


График. Рост доходности фондового рынка РК[5]

Информация составлена на сайте KASE. Актуальна на 01.01.2016

- предоставление торговых площадок.

В связи с ростом показателей фондового рынка и интереса со стороны частных инвесторов, данные основные функции выполняются в полной мере.

Кроме этого, на данный момент существует определенная проблема ликвидности рынка ценных бумаг Казахстана и также его низкого уровня свободного обращения. Другими словами размещение ценных бумаг происходит среди ограниченного круга лиц. Но, благодаря выходу национальных и крупных коммерческих компаний на биржевой рынок через IPO, у частных инвесторов появилась возможность зарабатывать на покупке и перепродаже акции данных компаний.

Как показывает опыт инвестирования, весомый вклад в стоимость бизнеса вносит как раз IPO. Далее идут прямые инвестиции и облигационные займы, кредиты и, наконец, собственные источники организации. Но использование компанией IPO возможно лишь на пике ее развития, когда она уже прошла, как правило, более низкие ступени. По проведенному анализу можно выделить основные этапы развития IPO [4].

- Этап первый – освоение практики высокоэффективного использования собственных средств из внутренних источников, сопровождающееся ростом конкурентоспособности, а также инвестиционной привлекательности компании.

- Этап второй – эффективно развитие систем управления, положительная кредитная история, сопутствующим ростом инвестиций, инвестиционной привлекательности и динамичным ростом стоимости компании.

- Этап третий – создание корпоративной системы управления, выпуск облигационного займа, освоение новых инструментов, привлечение стратегических инвесторов, что ведет к росту стоимости компании.

- И, последний этап – выход на мировой уровень публичности компании с освоением практики работы на фондовом рынке, что сопровождается обретением рыночной капитализации и подтверждением ее в период после проведения размещения.

Таким образом, IPO создает большие возможности для результативного управления капитализацией и инвестициями, что требует удовлетворения компании самым высоким требованиям к культуре бизнеса и в частности управления. А так как большинство Казахстанских компаний находятся на первых двух этапах развития, то решение о проведении IPO приводит часто к значительным рискам и затратам времени и средств. Считаю что, дальнейший выход крупных компаний Казахстана на IPO, способна помочь в развитии экономики страны.

Литература

1. Закон РК от 5 марта 1997 N 77-1 О рынке ценных бумаг
2. Бексултанова А.Ж. Рынок ценных бумаг Казахстана. — Алматы: Атамура, 2000. — С. 71-73.
3. Каратуев А.Г. Ценные бумаги: виды и разновидности: Учеб. пособие. — М.: Русская деловая литература, 1997. — 341 с.
4. Кильяков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. — М.: Юристъ, 2002. — 704 с.
5. http://www.kase.kz/files/presentations/ru/16_01_01_KASE_ru.pdf— показатели доходности с 2009 – 2015 г. Актуальная презентация от 01.01.2016.

ТҮЙІН

Омирбекұлы Н.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚОР БИРЖАСЫНЫҢ ЖӘНЕ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНЫҢ НЕГІЗГІ АСПЕКТИЛЕРИ

Мақала Қазақстан Республикасының қор биржасындағы бағалы қағаздар нарығындағы негізгі аспекттерін қарастырады. Қазақстан қор биржасын одан өрі дамыту үшін негіз ретінде, KASE-нің қалыптасуы мен дамуының негізгі кезеңдері талданады. Ерекше назар бағалы қағаздар нарығы мен оның құралдарының жіктелуін анықтау үшін жасалады, сондай-ақ қор биржасының механизмдерінің принциптері қарастырылады. Сонымен қатар, автор Қазақстан қор биржасын одан өрі даму модулдерінің бірі ретінде қор биржасындағы IPO-ның нәгізгі аспекттерін талдайды.

Кілтті сөздер: биржалық, қор нарығы, KASE, бастапқы орналастыру.

RESUME

Omirbekuly N.,

undergraduate

University of International Business

THE MAIN ASPECTS OF THE STOCK EXCHANGE AND SECURITIES MARKET OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Article reviews the main aspects of the stock exchange and securities market of the Republic of Kazakhstan. Analyzes the basic stages of formation and development of KASE, as a basis for further development of the Kazakhstan Stock Exchange. Particular attention is drawn to determine the classification of the securities market and its tools, also considered principles of the function mechanisms of the stock exchange. At the same time, the author provides a analysis of the main aspects of the development of IPO as one of the models for further development of the Kazakhstan Stock Exchange.

Key words: Stock exchange, security market, KASE, IPO.

УДК 331.2

Жақанова Г.Р.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

ҚЕСІПОРЫННЫҢ БАҒАЛЫҚ САЯСАТ ТЕОРИЯСЫ ЖӘНЕ ТӘЖІРБІЕСІ

ТҮЙІН

Нарықтық механизмнің негізгі элементтерінің бірі – баға. Нарықтық баға өндірушілердің және тұтынушылардың өз арасындағы бәсеке нәтижесінде қалыптасады. Бұған бәсекеден басқа да көптеген факторлар өсер етеді. Жалпы нарық бағасына нарыққа қатысушылардың бәрі де әр түрлі деңгейде тәуелді болады, әсіреке сұраным мен ұсыным нарықтық баға өсерінен қалыпты жағдайдан тез ауытқиды. Сондықтан да нарықтық бағаның құрылуын, қалыптасуын және оның ауытқу заңдылықтарын біліп отыру, әр фирманиң табысты тұрақты алуына және өндіріс бағытын жетілдіруге негіз бола алады.

Кілтті сөздер: баға, мемлекеттік реттеу, нарық саясаты, стратегиялық фактор, сапалық көрсеткіштер, тұтынушы.

Нарық жағдайында шаруашылық субъектілерінің табысты жұмыс істеуі үшін осы заманғы ғылыми теория мен практиканың өдіс-амалдарын қолдана білудің маңызы зор екенін талдай келе, нарықтық механизмнің негізгі элементтерінің бірі – баға екенін өрқашан есте ұстаған жән. Нарықтық баға өндірушілердің және тұтынушылардың өз арасындағы бәсеке нәтижесінде қалыптасады. Бұған бәсекеден басқа да көптеген факторлар өсер етеді. Жалпы нарық бағасына нарыққа қатысушылардың бәрі де әр түрлі деңгейде тәуелді болады, әсіреке сұраным мен ұсыным нарықтық баға өсерінен қалыпты жағдайдан тез ауытқиды. Сондықтан да нарықтық бағаның құрылуын, қалыптасуын және оның ауытқу заңдылықтарын біліп отыру, әр кесіпорынның табысты тұрақты алуына және өндіріс бағытын жетілдіруге негіз бола алады. Міне, әр салада, әр сферада және әр тауар түрі бойынша бағаның

құрылуының маңызы мен маңыздылығы осында десек, артық айтқандық емес. Қазақстан Республикасы өз тәуелсіздігін алғалы бері өзі қатарлы ТМД мемлекеттері арасында экономикалық, әлеуметтік, саяси және мәдени салаларында көш басшы атанып келеді. Бұл еліміздің қай саласын алып қарасақ та халықтың әлеуметтік жағдайын жақсарту маңсатында жасалынып жатқан иғі істер мен экономикалық жағдайды көтеруде алдыңғы қатарлы озық ойлар мен пайдалы қадамдар жасалынып жатқандығын көрсетеді.

Баға саясаты дегеніміз – өзінің тауарларына (қызметтеріне) баға белгілеу үшін басшылықта алған кесіпорынның жалпы принциптері. Ал баға стратегиясы дегеніміз – сол принциптерді іс жүзіне асыру үшін кесіпорынның қолданылатын өдістер жиынтығы.

Сонымен қатар, нарықтық экономикада кесіпорын баға саясатын жүргізгенде нарықтың құрылымының әсері мен маңызы зор. Яғни, нарық құрылымы бәсекелі болған жағдайда, жекелеген бәсекелес кесіпорынлар нарықта бағаға өсер ете алмайды, олар бағаны белгіленген деп есептейді. Сондықтан олар максималды пайда табу үшін өндіріс көлемін, өндіріс шығындарын оптимальдауды іске асырады. Ал монополиялық нарықтағы кесіпорындардың монополиялық билікке ие болғандықтан, олар өздерінің өнімдеріне баға белгілей алады және олар бағаға байланысты әр түрлі саясаттар жүргізе алады. Мысалы, монополиялық кесіпорынлар бағалық дискриминация саясаттарын жүргізе алады және олар ол саясатты жүргізу арқылы қосымша табыс түсіреді.

Нарық кешенін құрайтын бір тәсіл бола тұра баға өте маңызды қызметтер атқарады. Сайып келгенде коммерциялық фирма өрекетінің түпкі нәтижесі көбінесе бағаға байланысты. Дұрыс таңдалып алынған баға стратегиясы тауардың бәсекелестік қабілетіне және кесіпорынның өндіру-өткізу жұмысына ұзақ мерзім әсерін тигізеді. Бұған қоса тұтынушыларға (тауарды сатып алушыларға) тигізетін бағаның әсері де аса

зор. Баға дегеніміз тауар құнының ақшалай белгісі. Ол еңбек өнімінің натуралдық-заттық нысанынан ақша нысанына көшуін және сатып алу-сату актілерінің негізінде оның бір иеден басқасына қозғалысын ортақтастыра отырып құндық бөліністің бастапқы категориясы ретінде көрінеді. Ұлттық табыс бөлінгенге дейін және қайта бөлінгенге дейін тауар сатылуы тиіс. Баға өнім иесіне оны өткізуден түсетін ақшаның мөлшерін алдын ала анықтайды және одан әрі бөлінетін процестің алғашқы негізі болып саналады.

Баға құрудың негізгі міндеттері: өндіріс, тауарды өткізу, құнның қалыптасуы, жалпы ішкі өнім мен ұлттық табыстың өндірілуі, оның бөлінуі және пайдаланылуы, баға түрлері, олардың негізгі принциптері мен есептеу жолдарын анықтау. Сондай-ақ экспорт және импорт тауарлары мен қызмет көрсету түрлерінің сыртқы сауда бағасы және ұлттық баға жүйесі, сыртқы сауда бағасының жіктелуі, экспорт және импорт тауарларының ішкі бағасы және оның қалыптасу тәсілдері мен принциптері, сонымен қатар экспорттың және импорттың қосымша, сараланған валюта коэффициенті, оның мәні және есептеу тәсілдері, Қазақстан Республикасына ТМД елдерінен әкелінген тауарлар бағасын есептеу әдістемесі де экономикадан өзіндік орын алады. Орталықтандырылған экономикада өнім бағасы кейде өндірістің басталуына дейін анықталуы мүмкін, яғни баға негізінде шығындарды есептеу болатын.

1. Нарықтық баға жасаудың ең түбегейлі ерекше белгісі ретінде тауар бағасының өндірісте, тіпті көсіпорында емес, өткізу өрісінде анықталатынын, яғни сұраныс пен ұсыныстың ықпалына тәуелді болатынын атау қажет. Тауар бағасы және оның пайдалылығы тек нарықта ғана тексеріледі және қалыптасады. Біздің елде, өкінішке орай әлі де болса, тауар бағасы негізінен көсіпорын шығындарына қарай қалыптасады. Оның себебі ретінде біздің еліміздегі сұраныстың ұсыныстан әлдеқайда көп болуын және монополиялардың бар болуын атауға болады.

2. Нарықтық баға жасаудың келесі белгісі ретінде тауар бағасын оны өндірген тұлға белгілейтінін атауға болады (яғни мемлекет бұл процеске араласпайды). Мемлекет тек шектелген тауар түрлеріне ғана бағаның жасалу процесіне реттеу жүргізе алады. Сонымен қатар, мемлекет баға жасаудың жалпыға бірдей ережелер мен қағидаларды іске қоса алады (мысалы, тиімділіктің шекті деңгейін орнату). Бірақ нақты тауар бағасын бәрібір көсіпорынның өзі қояды. Сонымен, нарықтық баға жасау мемлекеттік баға реттеу жүйесімен өте икемді үйлесуі керек.

3. Нарықтық экономикада бағалардың динамикасына екі маңызды фактор әсер етеді: стратегиялық және тактикалық. Стратегиялық фактор – бағалар тауарлар құнның негізінде құрылады. Бағалар осы құнның төнірегінде тербеліс жасау мүмкін. Бұл өте күрделі және ұзақ үақытты процесс. Тактикалық фактор – бағалар нарық конъюнктурасына тәуелді өзгеру мүмкін. Осы екі факторды кез келген көсіпорын жақсы менгеріп білу қажет, әйтпесе қосымша шығындарға ұшырау мүмкін. Бірінші фактор өте жақсы ұйымдастырылған фирма, яғни шығындары ең аз көсіпорын үшін тиімді. Екінші фактор нарық конъюнктурасын әрі тез және икемді қолдана алатын фирмалар үшін тиімді. Мұнда тыңғылықты дайындық және жоғары білікті кадрлардың маңызы зор. Ал ең көп пайданы осы екі факторды пайдалана алатын фирмалар алады.

Осы бағалардың динамикасына және нарық конъюнктурасына мемлекет те экономикалық тұрғыдан әсер ету қажет. Бізде бұл әсер әлі де дұрыс қалыптаспаған.

4. Бәсеке. Ол үшін меншік түрлерінің алуан түрлілігін және заңың бәріне бірдей болуын қамтамасыз ету қажет (жекешелендіру, мемлекет иелігінен алу мәселесі). Бәсеке нәтижесінде нарықта тек шын мәнінде өндірісті дұрыс ұйымдастырып, шынайы кәсіби біліктілікті көрсете алатын шаруашылық субъектілердің қалуына негіз болады. Тіпті банкроттықтың өзі ел үшін тиімді бола алады.

Бәсекеде ұтысқа жетудің негізі ретінде

икемді өндірісті жасау болып табылады, яғни жаңа қажеттіліктерге тез арада ауыса алатын, көп шығынсыз жаңа өнімді шығаруға бейімделген өндірістер.

Директивті баға жасау мен нарықтық баға жасаудың бәсекені өсіруге ықпалын қарастыру. Негізгі міндет келісімдік (еркін) баға жүйесіне ауысу. Ол үшін келесі шарттарды орындау қажет:

- 1) кәсіпорындардың іс жүзіндегі шаруашылық дербестігі,
- 2) тауарлардың дефицитін болдырмау,
- 3) монополияларды жою,
- 4) экономиканы қайта құру, қару-жарақ өнеркәсібінің конверсиясы,
- 5) біріншай экономикалық кеңістікті орнату,
- 6) тұтынушыларды және жабдықтаушыларды өз еркімен таңдау мүмкіндігі.

Үлкен мәселе ретінде бағалардың және тауар құндарының территориальдық бөлінуін зерттеу болады, яғни аймақтық және бүкіл мемлекеттік нарықтарды үйлестіру мәселесі. Сонымен қатар, әлемдік бағалардың қозғалысын және үрдістерін зерттеу қажет.

Баға функциясы деп оның ішкі құрамының (қасиеттерінің) сыртынан көрінісін айтады. Бағаның 5 функциясын атауға болады:

1. Есебке алу функциясы – қоғамдық еңбек шығындарын есебке алу және өлшеу. Басқаша айтқанда баға арқылы біз осы тауарға қанша шығын кеткенін анықтай аламыз немесе берілген қажеттілікті қанағаттандыруға арналған тауарға қоғам қанша шығындалғанын көре аламыз. Баға тек шығындаған емес, сондай-ақ пайда деңгейін де көрсете алады. Әрине шын мәнінде нарықтық баға қалыпты бағадан қатты ауытқуыдамүмкінекенінұмытпауымыз керек. Берілген функция бойынша баға барлық құндық көрсеткіштерді анықтауға негіз бола алады. Бұл көрсеткіштер сандық және сапалық болып белінеді.

Сандық көрсеткіштер – жалпы ішкі өнім, үлттық табыс, күрделі салымдар көлемі, тауар айналымы, өнім көлемі, және т.б.

Сапалық көрсеткіштер – пайдалылық (тиімділік, еңбек өнімділігі, қор қайтарылымдылығы және т.б.).

2. Ынталандыруши функция. Баға арқылы FTП, қорлардың үнемделуін, өнім сапасын көтеруді, өндіріс құрылымын өзгертуді ынталандыруға болады. Баға арқылы сонымен қатар, тұтынушыларды да ынталандыруға болады.

3. Бөлу функциясы. Бағаның көмегімен үлттық (таза) табысты бөлуге және қайта бөлуге болады: экономика салалары арасында, меншік формалары арасында, ел аймақтары арасында, жинақтау және тұтыну қоры арасында, халықтың әртүрлі әлеуметтік топтары арасында.

Мемлекет бұл функцияны акциз, ҚКС және т.б. әдістер арқылы орындаиды.

4. Сұраныс пен ұсынысты тәсестіру функциясы.

5. Өндірісті тиімді орналастыру белгісі ретінде болуға бағытталған бағаның функциясы. Капитал пайда мөлшері өсірепе көп экономика секторына ауысуға тырысады, ал капитал иесі кәсіпорындар және үйымдар болады.

Осы аталған барлық баға функциялары бір-бірімен байланысады, кейде қарама-қайшы болады.

Баға жасау методологиясы – баға жасау тұжырымдамасын құрастырудың, бағаларды анықтау және дәлелдеудің, бағалар жүйесін қалыптастырудың, баға жасауды басқарудың жалпы ережелерінін, қағидаларының, әдістерінің жиынтығы болып табылады. Методология баға белгілеудің барлық деңгейлеріне бірдей болады. Методология мен әдістемені шатыстырмау керек, өйткені методология бұл баға жасаудың стратегиясы болса, әдістеме нақты баға құрастырудың нақты әдістерін, ұсыныстарын, құралдарын қарастырады. Яғни әдістемелер методологияның құрамдас элементтері болып табылады.

Методологияның екінші құрамдас элементі ретінде баға жасаудың қағидалары болады. Қағидалар мен әдістемелер бір-бірімен тығыз байланыста болады және бірінгі методологияны құрайды. Баға жасау қағидалары деп үздіксіз қызмет ететін негізгі ережелер, бүкіл бағалар жүйесіне тән болып, оның негізінде жатады. Қағидалар:

бағаларды ғылыми тұрғыдан дәлелдеу, бағалардың мақсатты бағытталуы, баға жасау процесінің үздіксіздігі, баға жасау процесінің және олардың орындалуына бақылау жүргізудің біріктірілуі. Бақылау мақсаты – баға жасау қағидаларын және ережелерін қолдану деңгейін тексеру. Екі түрі бар: мемлекеттік және қоғамдық. Баға жасау қағидалары сондай-ақ үш занылышқа бағынып бөлінеді: сұраныс, ұсыныс заңдары, елдегі бағаның әлемдік бағамен байланысу заңы, барлық салалардағы бағаның өзгеру бірегейлігін сақтау заңы.

Көртындылай келе, жалпы баға – күр-

делі экономикалық категория. Сондықтан да баға теориясын түсіну және оны нақты практикада іс жүзінде қолдана білу болашақ мамандар үшін аса қажет. Әйткені, Қазақстан Республикасы жағдайында бағаның құрылудың өзіндік ерекшеліктері бар. Атап айтсақ, бағаның құрылуды өндіріс және айналым шығындары негізінде және бағаның нарықтағы сұраным менұсының өзара әрекеті негізінде құрылуды, бағаның нарықтық қатынастардағы орны, баға құрылымының механизмі және оның өзіндік сипаты тұрғысындағы өзекті мәселелер бәсекелестік ортаға тікелей әсер етеді.

Әдебиеттер

1. Ахметова К.Ә. «Фирманың маркетингтік қызметі» – Астана, 2004 жыл.
2. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы. «Финанстинфом», 1995 г.
3. Ашимбаев Т.А. Экономика Казахстана на пути к рынку: тенденции и размышления. Алматы, 1994 г.
4. Әубекіров Я.Ә., Нәрібаев К.Н., Жатқанбаев Е.Б. ж.б. Экономикалық теория негіздері. Оқулық. Алматы: ҚазМҮУ, 1998 ж.

АННОТАЦИЯ

Жаканова Г.Р.,

магистрант

Университет международного бизнеса

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из основных элементов рыночного механизма – цена. Рыночная цена формируется в результате конкуренции производителей и потребителей между собой. На это влияют многие другие факторы конкуренции. Все будет зависеть от общей рыночной цене на уровне различных участников рынка, рыночная цена колеблется под влиянием спроса и предложения, особенно в нормальной ситуации быстро. Поэтому создание рыночных цен, и быть в курсе ее отклонения от закономерностей формирования, направления и получения постоянного дохода каждой фирмы могут быть основой производства.

Ключевые слова: цена, государственное регулирование, рынок, политика, стратегический фактор, качественные показатели, потребитель.

RESUME

Zhakanova G.,

master

Universitety of International Business

THEORY AND PRACTICE OF PRICING POLICY OF THE COMPANY

One of basic elements of market mechanism is a price. A market price is formed as a result of competition of producers and consumers inter se. Many other factors of competition influence on it. All will depend on to the blanket market price at the level of different participants of market, a market price hesitates under influence of demand and supply, especially in a normal situation quickly. Therefore creation of market prices, and to be in a course her deviation from conformities to law of forming, direction and receipt of permanent acquests of every firm can be basis of production.

Keywords: price, government regulation, market, policy, strategic factor, qualitative indicators, consumer.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абдиров М.Ж.</i>	
МИР В СЕРЕДИНЕ ХХI ВЕКА.....	4
<i>Джаксыбекова Г.Н., Кузубаева А.Н.</i>	
ПОЛИТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИИ.....	12
<i>Джаксыбекова Г.Н., Кетебаева А.Н.</i>	
ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	18
<i>Кадерова Н.Н., Торгутова Б.А.</i>	
ВАЛЮТНОЕ ПРАВО В СТРАНАХ СНГ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕАЭС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ	25
<i>Османов Ж.Д.</i>	
МЕНЕДЖЕРЫ КАК ОСНОВНЫЕ КАДРОВЫЕ СУБЪЕКТЫ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА	31
<i>Габдуллин Р.Б., Жумабай А. А.</i>	
РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	36
<i>Смагулова Р.У., Урангалиева А.Е.</i>	
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	42
<i>Абдильманов Ч.</i>	
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	46
<i>Жунусова Ф. М.</i>	
СУЩНОСТЬ ВАЛЮТНОГО РИСКА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАЗАХСТАНА.....	51
<i>Сатаева А.С.</i>	
ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ	55
<i>Үржанова З. М.</i>	
ОСОБЕННОСТИ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РИСКА.....	58
<i>Огай В.А.</i>	
СИСТЕМА МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	64
<i>Амангельдиева Г.Б.</i>	
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ).....	68
<i>Омирбекулы Н.</i>	
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОНДОВОЙ БИРЖИ И РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	73
<i>Жаканова Г.Р.</i>	
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	77

МАЗМУНЫ

<i>Әбдіров М. Ж.</i> ӘЛЕМ XXI ФАСЫРДЫҢ ОРТАСЫНДА	4
<i>Джаксыбекова Г.Н., Кузубаева А.Н.</i> КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЫЗ АЛУ САЯСАТЫ	12
<i>Джаксыбекова Г.Н., Кетебаева А.А.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МИНЕРАЛДЫҚ РЕСУРСТАРДЫҢ САЛЫҚ САЛУ ТӘЖІРИБЕСІ	18
<i>Кадерова Н.Н., Торгаутова Б.А.</i> ЕУРАЗЭҚ-ТЫҢ ИНТЕГРАЦИЯ АЯСЫНДА ТМД-ДАҒЫ ВАЛЮТАЛЫҚ ЗАҢНАМАСЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТИЛДІРУ БОЙЫНША ҰСЫНЫСТАР	25
<i>Османов Ж. Д.</i> МЕНЕДЖЕРЛЕР НЕГІЗГІ АДАМ СУБЪЕКТИЛЕРІ РЕТИНДЕ.....	31
<i>Габдуллин Р.Б., Жұмабай А. А.</i> ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚӘСПОРЫН ҚЫЗМЕТ НАРЫҒЫН ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ДАМЫТУ	36
<i>Смагурова Р.У., Уранғалиева А.Е.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	42
<i>Абдильманов Ч.</i> КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТІҚ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ	46
<i>Жұнусова Ф. М.</i> ҚАЗАҚСТАННЫҢ ӨНДІРІСТІК ҚӘСПОРЫНДАРЫНДАҒЫ ВАЛЮТАЛЫҚ ТӘҮЕКЕЛДІН МАҢЫЗДЫЛЫФЫ	51
<i>Сатаева А.С.</i> ҰЙЫМДАРДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ ЕСЕБІ МЕН ЕҢБЕКАҚЫ АУДИТИНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	55
<i>Ұржанова З. М.</i> ВАЛЮТА НАРЫҒЫН ХЕДЖИРЛЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	58
<i>Огай В.А.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНКАРАЛЫҚ КРЕДИТ БЕРУ ЖҮЙЕСІ	64
<i>Амангельдиева Г.Б.</i> ҚӘСПОРЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КОМПАНИЯЛАР МЫСАЛЫНДА).....	68
<i>Омирбекұлы Н.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚОР БИРЖАСЫНЫҢ ЖӘНЕ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНЫҢ НЕГІЗГІ АСПЕКТИЛЕРІ	73
<i>Жақанова Г.Р.</i> ҚӘСПОРЫННЫҢ БАҒАЛЫҚ САЯСАТ ТЕОРИЯСЫ ЖӘНЕ ТӘЖІРБИЕСІ	77

CONTENS

<i>Abdirov M. Zh.</i>	THE WORLD IN THE MIDDLE XXI CENTURY	4
<i>Jaxybekova G. N., Kuzubayeva A.N.</i>	POLICY OF ATTRACTION OF DEBT CAPITAL TO THE COMPANY	12
<i>Jaxybekova G. N., Ketebaeva A.A.</i>	THE PRACTICE OF TAXATION OF MINERAL RESOURCES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	18
<i>Kaderova N.N., Torgautova B.A.</i>	FOREIGN EXCHANGE LAW IN THE CIS COUNTRIES WITHIN THE EAEU INTEGRATION: CURRENT STATE AND PROPOSALS OF IMPROVEMENT	25
<i>Osmanov Ž.D.</i>	MANAGERS AS KEY HUMAN SUBJECTS HOTEL COMPLEX	31
<i>Gabdullin R.B., Žumabaj A. A.</i>	INVESTICIONNOJ BUSINESS DEVELOPMENT COMPANY UNDER CONDITIONS OF THE MARKET ECONOMICS	36
<i>Smagulova R.U., Urangalieva AE.</i>	FEATURES OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	42
<i>Abdilmanov G.</i>	WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANK	46
<i>Zhunussova F.M.</i>	FEATURES OF THE CURRENCY RISK ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF KAZAKHSTAN	51
<i>Sataeva A.S.</i>	FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING AND AUDIT REMUNERATION IN ORGANIZATIONS	55
<i>Urzhanova Z.</i>	FEATURES OF FOREIGN EXCHANGE RISK HEDGING	58
<i>Ogaj V.A.</i>	INTERBANK LENDING SYSTEM OF REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	64
<i>Amangeldiyeva G.B.</i>	FEATURES OF INNOVATION MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF KAZAKHSTANI COMPANIES)	68
<i>Omirkbek N.</i>	THE MAIN ASPECTS OF THE STOCK EXCHANGE AND SECURITIES MARKET OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	73
<i>Zhakanova G.</i>	THEORY AND PRACTICE OF PRICING POLICY OF THE COMPANY	77

«ВЕСТНИК»

Университета международного бизнеса

Выпуск N1 (39)/2016

январь–март

**Ответственный редактор
Масырова Роза Рамазановна**

**Компьютерная верстка
Боранбаева С.А.**

**Подписано в печать 24.03.2016. Формат 70x100 1/4.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 6,0. Тираж 300 экз.**

Типография ТОО «Таугуль Принт»

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ:

1. В редакцию направляются оформленные статьи в бумажном и электронном носителе..
2. Файл называть по фамилии первого автора.
3. Название статьи – на 3-языках.
4. Сведение об авторе – фамилия, имя, отчество (полностью), должность, место работы, степень и звание на 3-языках.
5. E-mail, телефон.
6. Статьи принимаются с объемом 7-12 страниц.
7. Статья предоставляется в формате А-4, поля 2см (сверху, снизу, справа, слева), номера страниц посередине снизу, через 1 интервал, шрифт -14, в формате редактора Microsoft WORD, шрифт Times New Roman.
8. Указать УДК статьи.
9. Наличие ключевых слов для каждой публикации на 3-х языках
10. Аннотация(резюме) 3-5 предложения на 3-х языках
11. Список литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.1 – 2003 г. Нумеровать ссылки в порядке упоминания в тексте. Обозначать ссылки в квадратных скобках. Не рекомендуется использовать более 3-х интернет-источников.
12. Редакция вправе сокращать статьи и при необходимости вносить корректуру.
13. Все статьи будут рецензироваться членами редсовета.
14. Редакционный совет оставляет за собой право включения статьи в «Вестник».
15. Ответственность за содержание статей несет автор(авторы).

REQUIREMENTS TO REGISTRATION:

1. Issued articles go to edition in a paper and electronic medium.
2. To call the file by last name of the original author.
3. Article name – in 3 languages.
4. Data on the author – a surname, a name, a first name (completely), a position, a work place, degree and a rank in 3 languages
5. E-mail, phone
6. Articles are accepted with a capacity of 7-12 pages.
7. Article is provided in a format A - 4, fields 2sm (from above, from below, on the right, at the left), numbers of pages in the middle from below, through 1 interval, a font-14, in a format of the Microsoft WORD editor, the Times New Roman font.
8. To specify article UDC.
9. Existence of keywords for each publication in 3 languages
10. The summary(summary) of 3-5 offers in 3 languages
11. The list of references has to be issued according to GOST 7.1 – 2003. To number links as a mention in the text. We must designate links in square brackets. It isn't recommended to use more than 3 Internetsources.
12. Edition has the right to reduce articles and if necessary to bring updates.
13. All articles will be reviewed by members of edition union.
14. Editorial council reserves the right of inclusion of article in "Bulletin".
15. The maintenance responsibility of articles is born by the author (authors).

ЕЖЕКАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА»

НАШИ АВТОРЫ:

преподаватели, магистранты,
докторанты PhD, ученые,
ведущие аналитики, представители
отечественной и зарубежной мысли.

ПОДПИСКА

Журнал включен с 2014 года в каталог:
«Газеты и журналы -2014» АО «Казпочта».

Более подробную информацию можете получить в отделе «Издательство», каб.331 в УМБ или на нашем сайте www.uib.kz

Раздел : «Вестник»

Тел: + (727) 259 63 10,

Факс: + (727) 259 63 20

Моб. 8-777-241-64-69, 8-701-943-21-99

BRIEF INFORMATION ON THE JOURNAL «HERALD OF INTERNATIONAL BUSINESS UNIVERSITY»

Herald is a scientific, periodical edition of the University of International Business and it has been published for more than seven years.

The journal theme corresponds to the actual problems in the field of economy, innovation, IT development, management, marketing and finance etc. Articles are placed according to the following major headings:

Integration in modern economy

Competitiveness of national economy

Financial sector

Human resources.

The works of well-known authors and researchers from near and distant foreignness (Kyrgyzstan, Azerbaijan, Russia, Ukraine, Poland, Italy and other ones.) have been published in the columns of the journal.

In all the base of published materials exceeds more than 1000 articles from all the regions of Kazakhstan. Periodicity of journal edition is once a quarter (4 issues a

year, edition languages - Kazakh, Russian, English).

The journal is registered at the Ministry of culture, information and sport of the Republic of Kazakhstan № 6384-Ж, 13.10.2005.

From 2006 till 2012 the journal was included to the List of scientific publications of Committee on supervision and attestation in the education and science sphere of Kazakh Republic Ministry of education and science № 10-7/1591, 23.11.2006, also, the given herald is registered in the International ISSN center in Paris.

Registration number is - ISSN 1990-5580.

In 2014 the journal will be included to:

- List of publications recommended by the Committee on control in the education and science sphere for publishing the main scientific activity results,
- List of Kazakhstani journals on Kazakhstani citation base with impact-factor JSNCSTR.

University of International Business

