

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 1 (27), 2011**

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 1 (27)

Қазақстан Республикасы тәуелсіздігінің 20 - жылдығына арналады
Посвящается 20 - летию независимости Республики Казахстан

Алматы, 2011

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ.
- 2011. - № 1 (27). – 115 - бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. -
2011. - № 1 (27). - 115 с.

Бас редактор

экон.ғыл.д., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакция алкасы:

экон.ғыл.д., профессор **Б.З.Зиябеков** (бас ред.орынбасары),
академик ҚР ҰҒА *экон.ғыл.д., профессор* **К.Н.Нарибаев**,
академик ҚР ҰҒА *экон.ғыл.д., профессор* **Н.К.Мамыров**,
экон.ғыл.д., профессор **С. К. Қасымов**,
экон.ғыл.к., профессор **А.С.Смагулов**,
экон.ғыл.к., доцент **Ш.О.Момынкулова**,
экон.ғыл.к., доцент **Э.О.Телагусова**,
экон.ғыл.к., доцент **Ш.Е. Шалбаева**,
ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),
PhD, Professor **Месут Йылмыз** (Түркия),
экон.ғыл.к., аға оқытушы **А.О. Жағыпарова** (*жауапты хатшы*)

Главный редактор

д.э.н., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор **Б.З.Зиябеков** (зам.гл.редактора),
академик НАН РК, д.э.н., профессор **К.Н.Нарибаев**,
академик НАН РК, д.э.н., профессор **Н.К.Мамыров**,
д.э.н., профессор **С.К.Касымов**,
к.э.н., профессор **А.С.Смагулов**,
к.э.н., доцент **Ш.О.Момынкулова**,
к.э.н., доцент **Э.О.Телагусова**,
к.э.н., доцент **Ш.Е.Шалбаева**,
ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),
PhD, Professor **Месут Йылмыз** (Турция),
к.э.н., ст.преподаватель **А.О. Жагыпарова** (*ответ.секретарь*)

ТЕОРИЯ ЖЭНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Б.Д. Иманбердиев -

д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая,

С.М. Касымов -

д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая

Наращение динамизма, определяемого общими тенденциями возрастания роли научно-технического прогресса и глобализации процессов мировой экономики, оказывает ускоряющее воздействие на развитие мировых экономических процессов. Под влиянием факторов всеобщего ускорения развития видоизменяется структура мировой и национальной экономики. Мир все более сближается в направлении конвергенции и однородности, стираются различия в восприятии общечеловеческих ценностей. Технологии, товары, услуги и ноу-хау становятся факторами изменения настоящего и будущего развития. Нарастающая тенденция развития мировой глобализации и открытости национальных экономик, расширение пространства информационных и коммуникационных систем изменяют саму структуру мировой экономики, создают будущую единую конфигурацию мировых экономических процессов.

Прежде разрозненный мир экономики путем использования правил международной торговли, демократии, прав человека, экологии, выработки глобальных антикризисных мер стремительно движется к целостному миру. Ведущие страны мира начинают определять образ перспективного развития планеты, которое в целом оказывает значительное влияние на всю мировую экономику и становится сигналом к ожиданию будущего для других стран мира. Формирование будущих мировых доминант развития сближает страны мира в процессах мирового экономического оборота, но одновременно ведет к обострению конкуренции. В условиях расширяющейся открытости и транспарентности экономических отношений национальным экономикам приходится изыскивать все более изощренные стратегии и тактики текущего и будущего развития с целью повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивости динамики дальнейшего развития.

Динамика развития в современном глобальном прочтении – это не только новые возможности развития в системе единого мирового экономического пространства, но и, новые проблемы конкурентного развития, особенно для стран «догоняющего мира». Возникшие вызовы глобальной конкуренции требуют институциональных перемен путем создания благоприятных условий ведения бизнеса и соответствия динамике

развития внешних условий. Динамическая изменчивость внешней среды вызывает необходимость наращивания адаптивных свойств национальной экономики и создания приемлемой среды для факторов будущего развития: капитала, технологий и человеческих ресурсов. Усиление процессов глобализации и открытости процессов мировой экономики также объективно обуславливает необходимость, строить свое видение будущего развития на базе национальных прогнозов развития в форме «конуса будущего развития», с возможностью расширения экспортной диверсификации и наращивания разнообразия конкурентного производства товаров и услуг.

Исследование будущего развития в настоящее время выходит на передний план научных исследований и проектирования будущего, возрастает интеллектуализация прогнозов и компьютеризация его обеспечения. Если в области информационных систем достигнуты значительные возможности в области обработки данных, то в области математического моделирования, точнее создания динамической методологии формализации образа будущего, наблюдаются пока отставания. И вызвано это скорее не математическими методами, а сложностями постановки моделей динамической оптимизации будущего, интерпретации и обеспечения достоверности прогностических моделей.

Пока сложившиеся математические методы оптимизации функционирования экономических систем не в полной мере отвечают новым задачам исследования динамики будущего. Предстоит определить новые горизонты для математического моделирования, исходя из решения задач будущего, что очень важно для управления развитием национальной экономики из будущего. Возрастает роль прогностических потоковых задач по проектированию траекторий развития, адаптивного управления траекторией развития на основе координатно-параметрических алгоритмов управления для целей выработки опережающих регулятивных воздействий и снижения негативных аттрактивных воздействий внутри «конуса будущего развития» исследуемой системы.

Между тем, глобальные процессы мировой экономики, наращивание интеллектуализации и информатизации ускоряют тенденции к возрастанию скорости изменений внешней среды и усилению их влияния на внутренние процессы функционирования национальных экономик. Обеспечение устойчивого развития в условиях постоянных изменений, происходящих во внешней среде, оказывается возможным только тогда, когда траектории экономики и ее динамика развития синхронизируется с внешними процессами или, лучше, опережают и имеется ресурсно-временной запас прочности для будущего развития. Проблемы целесообразно выявлять как можно раньше, то есть на самых ранних этапах их возникновения: лучше обнаружить проблемы до того, как «они обнаружат Вас», управление должно быть упреждающим [1].

Обычные методы статистического анализа, планирования и прогнозирования становятся недостаточно пригодными для работы с

динамической сложностью социально-экономических процессов, особенно при осуществлении прогнозных исследований на перспективу, так как на сегодня нет надежных концепций динамического моделирования будущего. Динамически сложной является ситуация, в которой ближайшие и отдаленные последствия какого-либо действия оказываются принципиально различными. Либо, когда местные последствия какого-либо действия оказываются противоположными по влиянию на отдаленные части системы. С динамической сложностью мы сталкиваемся, когда в результате очевидных действий получаем весьма неожиданные последствия [2].

Тем не менее, в практике экономических расчётов математической оптимизации прогноза развития будущего продолжают широко использоваться методы линейного и нелинейного программирования, балансовые методы и др. Как правило, они рассчитаны на получение удовлетворительного решения для некоторого фиксированного момента времени или краткого интервала. Вне этого момента (интервала) времени найденное решение далеко от допустимых значений корректности. Это обусловлено тем, что статическая модель, «не зная» будущего, не резервирует ресурсов для его развития [1].

При социально-экономическом моделировании на основе использования статистической информации фактического ряда наблюдений исходная информация, как правило, является единичной не только по повторяемости, но и по совокупности порождающих причин. В таких случаях отсутствует репрезентативная информация о достаточном числе ситуаций одного порядка. Это объясняется тем, что в экономике и обществе в основном имеют место уникальные, неповторяющиеся и нестационарные процессы, следовательно, невозможно получить результаты статистически независимых экспериментов. Перенесение на будущее полученных статистическими методами взаимных связей параметров, наблюдаемых в прошлом, можно осуществить только лишь при выполнении анализа в границах постулатов математической статистики, которые гласят: 1) количество испытаний должно быть так велико, что их дальнейшее увеличение не изменит результатов; 2) все испытания должны выполняться в одинаковых условиях; 3) все испытания должны быть независимыми (проведение одного не должно влиять на результаты проведения остальных). Нарушение любого из постулатов математической статистики приводит к существенным ошибкам в результатах [3].

Вместе со статическим подходом в экономическую практику широко вошли методы экстраполяции, так называемых динамических рядов показателей. Для этого определяются значения показателей за ряд прошлых лет (месяцев, кварталов), а затем на основе методов математической статистики характер изменения этих показателей во времени продолжается в будущее. Использование такого приёма заключается в необоснованном допущении того, что данный показатель изменяется во времени сам собой без влияния на него других факторов, которые, в свою очередь, подчиняются

определённым закономерностям. Все попытки, распространить существовавшие ранее процессы на будущее, в большинстве случаев дают результаты, мало совпадающие с действительностью. И это естественно, поскольку нестационарная структура экономического объекта, породившая в прошлом статистически выявленные процессы, в будущем станет другой, непохожей на прошлую. Новая структура создаст качественно (или количественно) новый характер процессов, сохранятся только общие законы взаимовлияния факторов. Текущая статистика отражает состояние системы только в прошлые моменты времени и попытка прогнозирования фактического ряда в будущее может дать лишь тенденцию возможного ряда; на вопросы выбора новых ситуаций развития она, естественно, ответа дать не может.

При экстраполяции траектории изучаемого параметра совершается двойная ошибка: во-первых, этим самым признаётся неизменность структуры объекта и постоянство мест приложения закономерностей в будущем, а, во-вторых, отвергается изменчивость функциональной взаимосвязи между параметрами. В большинстве случаев в современной экономике статистические данные используются не для раскрытия объективных законов, а для объяснения причин произошедших единичных процессов или состояний. Объяснения, предлагаемые на основе такого подхода, позволяют определить возможные закономерности этих связей [3].

На основе раскрытых взаимосвязей можно построить достаточно правдоподобные модели изучаемых объектов, но это больше искусство и допущения по возможной траектории развития изучаемого процесса на период краткосрочного времени.

В отличие от статического моделирования методы динамического моделирования позволяют исследовать непрерывные изменения во времени. Одной из важных черт динамического моделирования является разделение ресурсов на потоки и их накопления, а также учет влияния скоростных характеристик изменений параметров на поведение социально-экономической системы в целом. При этом, в каждый момент времени, все процессы и состояния зависят от структуры модели на данный момент и от всей предистории развития изучаемого процесса. Весьма важная особенность динамического моделирования – это возможность реализации в модели непрерывных процессов, обратных связей, самоорганизующихся и аттрактивных явлений.

Философия системной динамики базируется на предположении, что поведение (или история развития во времени) экономической системы главным образом определяется ее информационно-логической структурой. Другой аспект философии системной динамики заключается в предположении, что организация более эффективно представляется в терминах, лежащих в ее основе траекторных потоков, нежели в терминах отдельных функций. Потоки социально-экономических параметров, а также интегрированных потоков информации составляют исходную динамическую

базу для прогнозирования. В процессе формального построения модели аналитик вскрывает и устраняет многочисленные внутренние противоречия и сомнения, имеющиеся в его предположениях о модели. Когда производится “прогон” модели, становится возможным логическое “тестирование”. С помощью динамических моделей достигается большая адекватность описания реального процесса. Наблюдения за поведением модели способствуют появлению новых гипотез о структуре реальной экономической системы. Формально операционная модель завершена всегда, но в содержательном смысле ее можно дорабатывать бесконечно.

В отличие от многочисленных методов планирования, которые обычно используются эпизодически и время от времени (они обеспечивают поддержку решения только в момент подготовки отчета, но не раньше и не позже), модель органична и интерактивна. Модель доступна в любой момент времени и предоставляет средства для лучшего понимания проблемы. Операционная модель может служить средством коммуникации между людьми, которые не участвовали в ее построении. При изменении управленческой политики и модельных параметров и последующем анализе результатов этих изменений эти люди могут лучше понять динамику развития реальных систем. Цена вопроса - экономический эффект моделирования: исправление ошибки на стадии проектирования стоит в 2 раза, на стадии тестирования - в 10 раз, а на стадии эксплуатации - в 100 раз дороже, чем на стадии анализа. Поэтому особый интерес представляют методы и средства, позволяющие с минимальными затратами «проиграть» сценарии развития ситуации и создать действующий макет будущего развития экономической системы [3]. Одним из путей снижения неопределенности и уменьшения рисков для обеспечения успешного функционирования и развития национальной экономики является комплексное применение информационных технологий (ИТ) непосредственно в контурах стратегического и оперативного управления, которые должны обеспечивать поиск оптимальной траектории движения экономической системы в многомерном пространстве целей, параметров, ресурсных и других ограничений во времени.

В системном аспекте национальная экономика определяется как совокупность экономических объектов и субъектов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в сферах производства, распределения, обмена и потребления, образующих единое целое. Ее структурные характеристики определяются внутренними связями и взаимодействием входящих в нее элементов (т.е. ее структурой), отсюда ее основное свойство – целостность, не выводимое линейно из отдельных свойств и функций ее элементов. Пространственные характеристики выделяют внешнюю и внутреннюю среду, ее открытость и замкнутость [4]. Каждая экономическая система служит ареной взаимодействия политики, экономики, культуры, психологии и т.д. и ее будущее развитие основано на принципе

антропоцентризма, в соответствии с которым человек, его цели, потребности и установки являются ключевыми в структуре экономической системы.

Динамические характеристики систем проявляются через ее движение во времени и выражаются в процессах изменения, роста и развития, являющимися формами эволюции, присущих системам различной природы. В широком смысле эволюция национальной экономики – это качественное изменение состава ее элементов, связей между ними, целенаправленное изменение поведения и функционирования системы. Подчеркнем, что современная трактовка эволюционного развития включает в себя как наращивание, так и потерю качества, как необходимое условие сохранения идентичности и целостности системы. В таком контексте развитию противопоставляется деградация или полное разрушение системы [5].

В системном анализе эволюционное развитие, которое понимается как многостадийное количественно-качественное целенаправленное изменение состава и взаимосвязей экономической системы, расходится с традиционным определением роста в экономической теории. В экономической теории рост это временная составляющая текущего экономического развития, лишь отдельный период, предшествующий спаду, альтернатива кризису. Большинство концепций экономического роста (У. Ростоу, Р.Солоу, С. Фримен, С. Кузнец и др.) описывают влияние нарастания или снижения количественных параметров (капитала, продукции, технологий, доходов, рабочей силы и т.д.) или их комбинаций на формирование нового качества, как состояние функционирования экономики, ее оптимальность в заданном временном периоде. В силу функциональной и временной ограниченности теорию роста можно рассматривать лишь как стадию в теории эволюционного развития. Экономический рост без представления всей траектории эволюции развития социально-экономической системы в условиях современного динамично развивающемся мире - это лишь стадийный фактор, оказывающий недостаточное влияние на пути качественного изменения экономической системы во времени. Эволюционная динамика экономических систем в классическом понимании рассматривается как постепенный, непрерывный, кумулятивный процесс. Между тем, характер эволюции может быть как длительным и постепенным, так скачкообразным и скоротечным.

Анализируя труды И. Пригожина, С. Курдюмова, Н Моисеева, Табачникова М.Б. [5] выделяет целый ряд «точек роста», возможностей приложения синергетической парадигмы как методологии исследования эволюционных изменений социально-экономических систем, как открытых и неравновесных структур. К таким «точкам роста» она относит:

- изучение факторов детерминации эволюционных процессов из будущего, признание неоднозначности будущего, исследование аттракторов социально-экономических систем, как спектров их наиболее вероятных состояний, целей их саморазвития;

- исследование возможностей сокращения параметров описания сложных социально-экономических систем за счет поиска параметров порядка, применения нелинейных моделей описания динамики экономических систем;
- осознание конструктивной роли разброса, разнообразия элементов, создания многоуровневых рыночных условий для эволюции социально-экономических систем;
- исследование возможностей управления будущим и управления из будущего, экономии времени и ускорения эволюции социально-экономических систем.

Одним из первых понятие «социально-экономическая эволюция» использовал в своих работах основатель институционального направления экономической теории Т.Веблен [6], обосновавший принцип «кумулятивной причинности», согласно которому экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга. Если концепция Т.Веблена больше связана с поведенческими аспектами субъектов экономики, то его последователи У.Митчелл и Дж.Кларк исследовали деловые циклы в экономике, связывая их со стремлением к прибыли, развитием денежной системы, необходимостью государственного регулирования экономики.

Особенность современного этапа развития эволюционной экономической теории (Р.Нелсон, С.Уинтер, Дж.Метьюз, С.Меткалф, Дж.Ходжсон, В.Маевский, В.Макаров, М. Каждан, С.Кирдина и др.) исследование крупных социально-экономических систем с позиций [5]:

- динамики, а не равновесия;
- исследования траектории предшествующего развития, а не поиск линейных причинно-следственных связей,
- допущения множественности предпочтений, ограниченности множества выбора, а не единственности критерия «максимизации прибыли» и выбора «наивыгоднейшего решения»;
- применение математического аппарата, использующего Марковские процессы, а не только оптимизационный аппарат интегрирования и дифференцирования.

Современный уровень систематизации трудов в области социально-экономической эволюционики позволил выявить, что наиболее актуальными направлениями эволюционной экономики являются исследования эволюционирующих структур, эволюционных процессов (самоорганизации, саморегулирования и дополняющего их регулирования), а также основ экономической политики, обеспечивающих эволюционный характер изменений в экономике [7]. Далее требуется определение и выявление общих институциональных оснований эволюционных преобразований и экономических структур, сочетающих в себе адаптивные и оптимизирующие черты. До сих пор нет ясности в представлении о том, каковы эволюционные механизмы и условия «эволюционности» регулирования развития в

экономике. Методические подходы, реализуемые на интегративных соединениях экономической теории роста с филогенетической теорией, общей теорией систем, тектологией, синергетикой, теорией конфликтов, социально-экономическим прогнозированием, позволяют пока лишь трактовать общую направленность эволюционных изменений в связи с преемственностью экономических форм и структур, а необратимость - в связи с взаимодействием процессов самоорганизации, саморегулирования и регулирования результатов экономических изменений.

Основным теоретическим выводом [7] синтетических эволюционных теорий остается общность взглядов по обоснованию роли конкуренции как инструмента реализации функции отбора в ходе экономической эволюции. Находит понимание роль конкуренции в развитии, которая распределяет сходные объекты по разным эволюционным траекториям и провоцирует рост «диапазона сложности», придавая развитию прогрессивную направленность. Экономические диспропорции и противоречия, которые не снимаются в ходе конкурентной борьбы и находят разрешения в других формах конфликтов, получены при разработке теории эволюционных изменений в экономике с использованием методов нелинейной динамики, логического моделирования и компаративного анализа. В условиях высокой неопределенности перспектив будущего развития резко возрос интерес к проблемам обеспечения активного и целенаправленного развития национальной экономики, их способности быстро и эффективно осуществлять диагностику и проводить способствующие принципам постоянного улучшения изменения, адекватно отвечая на вызовы внешней угрозы и внутренней среды. Как свидетельствует практика, запланированные стратегические изменения иногда не приносят ожидаемых результатов, что во многом связано с недостаточной разработанностью теоретических и методических основ стратегического управления процессами динамического развития будущего. Все это свидетельствует о том, что еще не сложились основные положения методологии эволюционной динамики развития социально-экономических процессов. Необходимы фундаментальные исследования в области формирования специального научного аппарата, предмета, объекта и методов анализа и синтеза эволюционных процессов для выработки концепций эволюционного регулирования экономической политики, обеспечивающих эволюционный характер регулятивных изменений в экономике будущего.

«Управление будущим и управление из будущего» на сегодня становится основной парадигмой динамического развития мировых процессов. На решение этих задач направлены значительные ресурсы развитых стран мира. Фундаментальные и прикладные исследования строятся исходя из потребностей будущего развития, так как управление будущим становится значительным фактором опережающего развития экономики. Исследование будущего через систему «национального конуса развития» также становится инструментом системного воздействия и

регулирования текущего развития на будущее. Определяет развитие экономических изменений через стратегию встречного управления будущим и управления из будущего развития процессов национальной экономики. Страны, обладающие системами динамического управления будущим с развитым математическим и инструментальным обеспечением, могут целенаправленно формировать «национальный конус будущего развития» и, тем самым, обеспечивать необходимый динамизм развития и управления будущим в зоне расширяющегося конуса экономических возможностей.

Существующие на сегодня теории самоорганизации общества на основе синергетических подходов, получившие наибольшее развитие в космических, природных, физических, биологических и других системах, где процессы протекают согласно законам термодинамики и эволюционизма, развитие определяется стечением обстоятельств через аттрактивные явления, обусловленные изменением внутренней сложности и устойчивости системы вне человеческого фактора, мало пригодны для целенаправленного управления траекторией динамического развития в социально-экономических системах. Если аттрактивные явления в теории самоорганизации природных процессов задаются стечением естественных обстоятельств, вытекающей из уровня накопления их сложности и перехода в новое состояние, то в общественных системах через адаптивное управление человеком обеспечивается желательная траектория из набора аттрактивных траекторий возможностей развития будущего, и в этом их схожесть и различие. Тем не менее, использование инструментария теории самоорганизации на основе синергетических подходов крайне важно при проведении мониторинга, измерении и оценки динамики развития социально-экономических процессов.

Последние 10–20 лет, в связи со стремительным ростом интереса к вопросам управления национальными системами, появилась потребность в уяснении применимости фундаментальных основ эволюционного развития в социально-экономических процессах. Эволюционное развитие, как фундаментальная основа организации природных процессов, находит все больше понимание в необходимости использования ее принципов при управлении динамикой развития социально-экономических систем. В принципе, моделей, описывающих динамические характеристики эволюционного развития, может быть много, но во второй половине XX столетия проявился особый интерес к использованию S-образных или логистических кривых развития процессов во времени. Непосредственно процесс последовательной оптимизации любой системы может быть изображен траекторией в виде сигмоидальной (S-образной) кривой, которая идентифицируется в математике с так называемой "логистической функцией" [8]. В сущности, S-образная кривая — это демонстрация эволюционной динамики, то есть изменения во времени кумулятивного (накопленного) значения некоторого параметра, характеризующего развитие данной системы. Многочисленные экспериментальные исследования

показали, что модели, основанные на S-образных кривых, достаточно хорошо описывают динамику самых разнообразных природных, технико-экономических и социокультурных процессов.

Ее закономерность описана известным уравнением Ферхюльста:

$$Y = A / (1 + 10a + bx) + C,$$

где:

Y - значение функции; A - расстояние между верхней и нижней асимптотами;

a и b - параметры (наклон, изгиб, точки перегиба кривой);

x - время; C - значение нижней асимптоты, с которого начинается рост функции.

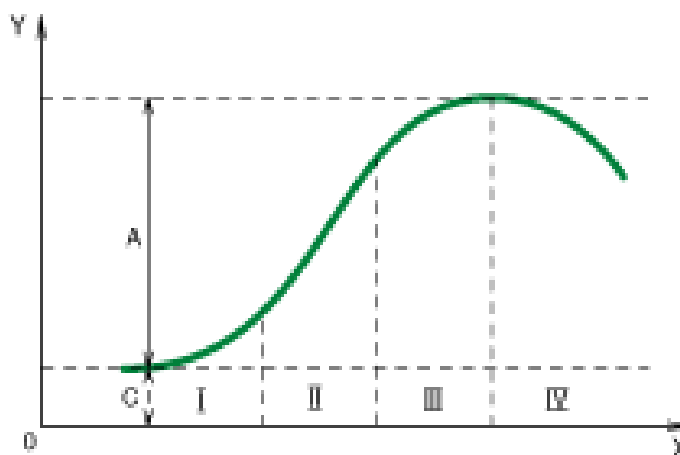


Рис.1 S-образная (логистическая) кривая развития процесса во времени

На рисунке 1 пологая часть кривой характеризует начальный этап развития процесса -(I). Крутой подъем кривой - (II) соответствует ускоренному этапу оптимизации процесса. Асимптотическая - почти восходящая часть кривой - (III) отражает уровень предельно возможной оптимизации процесса. Наконец, окончание кривой - (IV) знаменует собой необходимость перехода к принципиально новой методологии динамической оптимизации. В рамках рассматриваемой универсальной концепции логистики, оптимизация не предполагает обязательного достижения экстремума целевой функции, а лишь иллюстрирует активное движение траектории развития процесса навстречу к нему. Иными словами, в логистике речь всегда идет о поиске и выборе решения, лучшего по сравнению с тем, которое уже имеется. Именно такое рассмотрение потоковых процессов в экономике, увязанное с методологией их изучения, способами оптимизации и оценки принимаемых решений (мер или действий), должно послужить универсальному толкованию понятий «эволюционная логистика» и «эволюционная логистическая деятельность».

Основные постулаты построения такой логистической концепции могут быть сведены к следующим четырем принципиальным положениям:

- объектами исследований, изысканий и преобразований в логистике являются потоковые (материальные, финансовые и соответствующие им информационные или их сочетания) процессы в экономических сферах воспроизводства и обращения;

- целевая функция исследований, изысканий и разработок предполагает оптимизацию соответствующих потоков путем поиска и максимальной мобилизации имеющихся резервов для повышения эффективности их реализации;

- оптимизация потоковых процессов ведется с позиции единого целого, как системы и/или интегрированной системной совокупности;

- базовым инструментом логистической оптимизации потоковых процессов служит теоретический аппарат ряда фундаментальных и прикладных наук.

На основе логистической концепции имеются все основания построить основы методологии моделирования и управления динамикой эволюционного развития национальной экономики для исследования эволюционности траекторий параметров и факторов развития во времени. Важнейшее условие оптимизации - это соблюдение организационного, технологического, экономического и информационного единства потоковых процессов. Важно также иметь в виду, что итог эволюционной логистической оптимизации не представляет собой сумму эффектов, достигаемых благодаря совершенствованию потоковых процессов в отдельных звеньях, а является синергетическим результатом оптимизации всей системы как единого целого. Разработка методологии динамического моделирования траектории развития жизненного цикла национальной экономики предусматривает освоение методов использования S-образных логистических кривых для адекватного описания процессов эволюционного развития социально-экономических систем.

Изучение показывает, что жизненный цикл развития любой системы и в том числе социально-экономической системы подчиняются общим правилам: **первое**, начало любого развития требует значительных затрат, которое не могут компенсироваться получаемой при этом ограниченной отдачей.

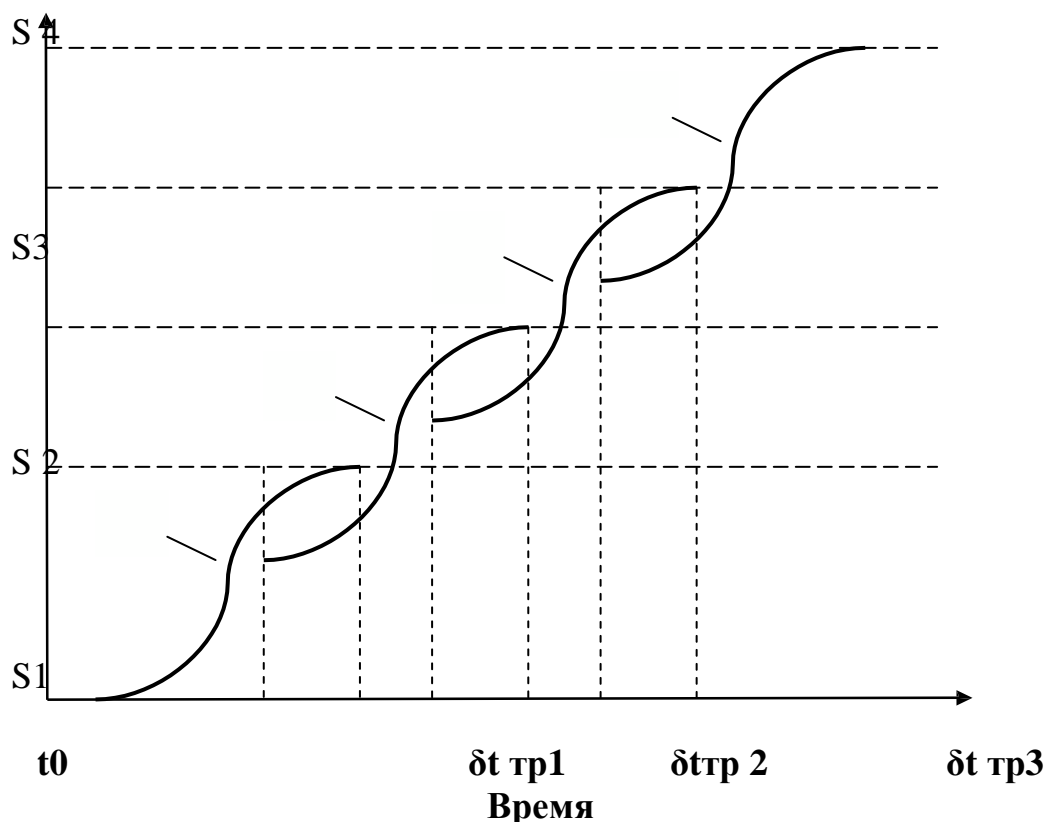


Рис. 2 Цепь технологических разрывов в развитии

Второе, на стадии активного роста системы отдача резко возрастает при относительно невысоких затратах. **Третье**, в дальнейшем по мере развития системы темпы роста эффективности все более заметно замедляются и, **четвертое**, наконец, эффективность, достигнув своего предела, начинает своё прогрессирующее во времени падение. Вблизи предельных состояний малейшее улучшение результата становится чрезвычайно трудным и дорогостоящим и требует максимальной энергии. Кардинальным и наиболее целесообразным способом избежать потери и чрезмерные затраты является своевременный переход на новую S-образную кривую траектории развития. Рис.2.

Смена кривых жизненного цикла (существующей на новую) отражает глубинный характер и принципиальную особенность любого эволюционного процесса развития. Данная смена требует постоянного внимания и включения чрезвычайных реорганизационных процедур, полной концентрации всех имеющихся ресурсов, весьма серьёзных финансовых инвестиций, а также максимального использования интеллектуального потенциала. Эффект перехода получаемой экономической системой в зоне развития - t_2 свидетельствует о необходимости интенсификации исследований по поиску новых товаров, технологий, организаций [9]. При управлении эволюцией системы всегда встает вопрос о соответствующем перераспределении ресурсов между поддержанием старых товаров, технологий, организаций и разработкой новых. Решение вопроса о моменте перехода на новые товары и технологии является важнейшим стратегическим

решением, обеспечивающим конкурентоспособность предприятия. Лидирующее положение удастся сохранить только тем, кто понимает, что технологический разрыв все равно произойдет и на рынке останется тот конкурент, который первым успеет внедрить новый товар, технологию и организацию.

Классическая схема развертывания траектории эволюционного развития экономической системы по S-образной кривой на начальном этапе прогона модели позволяет сформулировать базовые альтернативные сценарии стратегии по периодам развития [10] :

1) в начале освоения S-образной траектории (точнее, на первой половине жизненного цикла) нет практического смысла в подготовке или разработке новой траектории, так как к этому времени ещё не успевают созреть необходимые для этого предпосылки. Какие-либо серьёзные результаты получить при этом весьма проблематично, а соответствующие затраты средств по большей части будут неоправданными;

2) начало освоения новой S-образной траектории следует осуществлять не после наметившегося спада, а несколько ранее, с тем, чтобы как можно ближе к данной точке начинался не первый (рождение), а второй (рост) этап жизненного цикла новой системы;

3) распределение времени, средств и интеллектуальных ресурсов не должно быть одинаковым по отношению к существующей и новой системам, а наоборот, носить четкий ситуационный характер и зависеть не только от конкретного этапа цикла, но и периода его начала, середины или окончания;

4) интегрируя усилия на «движении» по обеим кривым следует, тем не менее, концентрировать приоритетное внимание на развитии существующей S-образной траектории, а после прохождения этой точки роста – уже на новой траектории;

5) с целью продления периода жизненного цикла новой S-образной траектории (и, соответственно, увеличения положительного результата), необходимо с момента разработки и до окончания этапа зрелости постоянно стремиться к активному развитию ресурсного обеспечения данной системы.

Рассмотренные положения S-образной модели эволюционного развития экономической системы, лишь иллюстрируют возможную динамику развития по стадиям жизненного цикла, но вместе с тем, и ставят сложную, но более конкретизированную задачу практической реализации нового более обоснованного варианта стратегии развития системы. Важным научным выводом являются концептуальные положения, согласно которым характер развития должен быть по своей природе эволюционным и предпочтительным является стабильное неразрывное развитие по возрастающей S-образной траектории без каких-либо срывов или ухода на другую аттрактивную траекторию развития. Управление динамическим развитием на основе S-образной модели эволюционного развития, в отличие от сложившейся практики линейное оптимизации, потребует значительного увеличения интеллектуальных усилий, активизации инновационной

политики, развитого и гибкого ресурсного обеспечения, а также разработки многовариантных адаптивных решений, новых инструментальных и математических средств решения проблем динамического развития социально-экономических процессов.

Накопленный опыт в теории и методологии самоорганизации и управления динамическими системами на основе синергетических подходов позволяет проводить исследования в области накопления сложности динамических процессов по S-образным эволюционным траекториям.

Динамическое компьютерное моделирование позволит разрабатывать численные сценарии оптимизации неравновесных процессов, протекающих в ходе реализации расчетной траектории как в будущее развитие, так и, встречно из будущего, которые имеют значительную стохастичность за счет изменчивости внешних условий и новых возникающих факторов. Динамическое управление траекторией социально-экономических процессов – это, прежде всего, управление неравновесными процессами с аттрактивными явлениями, где краевые процессы подлежат опережающему регулированию с целью недопущения срыва траектории, и тем самым, обеспечивается устойчивый динамизм развития по заданной траектории развития. Во временной динамике могут видоизменяться границы «конуса развития», и следовательно, траектории развития факторов и параметров национальной экономики для своевременного принятия политических, технологических, торговых и иных решений, и создания институциональных условий обеспечения устойчивости динамического развития экономической системы.

1. www.big.spb.ru/publications/bigspb/... Кужель О.С. *Системная динамика как базовая технология упреждающего управления.*
2. Сенге П. *Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации*, М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1999.- 408 с.
3. www.big.ru/publications/other/km/... Кужель О.С. *Возможности технологий Business Intelligence.*
4. Клейнер Г. *Системная парадигма и теория предприятия..- Вопросы экономики, 2002, №10. -стр.47-69.*
5. www.lerc.ru. Табачникова М.Б. *Теоретические концепции эволюционных изменений социально-экономических систем.*
6. Веблен Т. *Теория праздного класса.* М.: Политиздат, 1984.-202с.
7. www.lib.ua-ru.net/diss/cont/153319... Погребинская Е.А. *Эволюционные изменения в экономических системах (теория, методология, практика): дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 Саратов, 2006.- 452 с.*
8. www.transmap.ru/articles/view/197... К универсальному пониманию сути и значения логистики. *Универсальная логистическая концепция*
9. www.lib.csu.ru/vch/128/010.pdf Старцев Ю.Н. *S-образные модели развития и технологические разрывы.*

10. Саликов Ю.А., Булгакова И.Н. Совершенствование модели социально-экономических систем. // Современная экономика: проблемы и решения. - М., №2.- 2010. - С.146-155.

Түйін

Бұл мақалада элеуметтік- экономикалық жүйенің эволюциялық серпінді дамуын S-бейнелі логистикалық қисықтар негізіндегі модельдер арқылы сипаттаған. S- бейнелі модель негізінде экономикалық жүйенің эволюциялық дамуының сатылық түрлі өміршеңдік кезеңдері көрсетілген.

Summary

It is shown that models based on S-shaped logistic curves fairly well describe the dynamics of socio-economic systems. Based on the S-shaped model of evolution of the economic system is illustrated by the dynamics of development of life-cycle stages

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ш.Е. Шалбаева -

к.э.н., доцент КазНПУ имени Абая,

Юй Маошэн -

магистрант Института магистратуры и докторантуры PhD КазНПУ имени Абая

В современной постоянно изменяющейся обстановке единственным стабильным конкурентным преимуществом любой организации является персонал. Это вызывает необходимость нового видения управленческих отношений, основой которых должна стать организационная психология управления, ориентированная на раскрытие человеческих ресурсов. Исследование социально-психологических основ управления, формирование знаний и навыков в области человеческого менеджмента, как показывает практика, оказывает большое влияние на повышение эффективности управления организацией.

Однако, несмотря на то, что менеджмент как наука существует уже более 100 лет, лишь только в последние 50 лет в управлении стали уделять большее внимание человеческому фактору, изучать такие понятия как лидерство, власть, неформальные организации, учитывать элементы организационного поведения людей, и, соответственно, аспекты управленческого процесса с ними связанные.

Одним из важных элементов социально-психологической сферы менеджмента являются факторы, формирующие организационное поведение сотрудников. Организационное поведение - это комплекс поступков и

действий человека, отражающих реакцию на все обстоятельства его существования в организации, в любой социальной системе. Факторами, определяющими поведение любого сотрудника, являются: личностные особенности человека; мотивация; социально-психологическая среда; комплекс событий, характеризующих функционирование и развитие организации; объем, ценность и структура информации; межличностное общение и его характер; комплекс социальных и организационных нормативов; уровень культуры личности и другие [1].

Все эти факторы действуют во взаимосвязи, что определяет и вариативность организационного поведения конкретного сотрудника. При этом наиболее значимым фактором, с точки зрения большинства менеджеров, является проблема создания эффективных систем мотивации и стимулирования сотрудников организации.

Как показывает практика, любая форма трудового поведения человека зависит от внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы определяются психологическими свойствами человека, т.е. его мотивами. Внешние факторы - внешние условия и обстоятельства, называемые стимулами.

Внутренняя и внешняя мотивации не являются независимыми, они взаимозаменяемы и взаимоопределяемы. Внутренние мотивы могут актуализироваться под воздействием определенной ситуации и, напротив, активизация определенных диспозиций (мотивов, потребностей) приводит к изменению ситуации, т.е. к ее восприятию субъектом. Таким образом, трудовое поведение сотрудников следует рассматривать не как реакцию на определенные внутренние или внешние стимулы, а как результат непрерывного их взаимодействия. Это предполагает рассмотрение мотивации как процесса непрерывного взаимного воздействия и преобразования, в котором субъект действия и ситуация взаимно влияют друг на друга и результатом этого является реально наблюдаемое поведение.

Обобщая вышесказанное, можно сделать заключение о том, что формирование внешних условий, т.е. системы стимулов будет определять и систему внутренних мотивов членов трудового коллектива предприятия.

И наоборот, оказывая влияние на формирование внутренней мотивации сотрудников, руководитель будет изменять и систему внешней мотивации, т.е. восприятие ими конкретной ситуации, а следовательно и отношение к труду, инновациям и изменениям в организации.

Таким образом, можно выделить два основных типа мотивирования деятельности сотрудников. Первый состоит в том, что путем внешних воздействий на членов коллектива вызывают к действию определенные мотивы, которые побуждают людей осуществлять определенные действия, приводящие к желательному для руководителя результату.

Второй тип мотивирования основан на формировании определенной мотивационной структуры сотрудников. В этом случае основное внимание обращается на то, чтобы развить и усилить желательные для руководителя мотивы действий работников или ослабить те мотивы, которые мешают

эффективности деятельности отдельной личности и организации в целом. Этот тип мотивирования носит характер воспитательной и образовательной работы и его результаты появляются не сразу, а через определенный промежуток времени.

Формирование внутренней мотивационной системы требует больших усилий, знаний и способностей руководителя для его осуществления, однако и его результаты существенно превосходят результаты первого типа мотивации. Но использование этого типа мотивации предъявляет требования и к самому руководителю с точки зрения процесса самоменеджмента.

Любая организация является социальной системой, состоящей из формальных и неформальных групп, каждая из которых представляет собой общность людей, оказывающих влияние на других членов группы и подвергающихся влиянию других, поэтому вопросы взаимовлияния личности и группы в организации на сегодняшний день достаточно актуальны и значимы.

Не менее важная проблема управленческой деятельности и взаимоотношения между группами в организации, которые могут складываться по-разному - от непосредственного взаимодействия до конфликтов и даже вражды.

При этом следует учитывать, что функционирование межгрупповых явлений имеет два направления. Первое направление связано с изучением явлений отрицательных деструктивных, социально нежелательных. Ученые называют их межгрупповыми явлениями дифференцирующего характера. К ним относятся любые формы группоцентризма, враждебность, предвзятость, дискриминация, конфликтность, ингрупповой фаворитизм.

Второе направление связано с изучением межгрупповых явлений интегративного характера: «групповая аффилиация», «групповая открытость», «межгрупповая референтность».

Следует отметить, что интегративные и дифференциальные процессы в межгрупповом взаимодействии существуют одновременно и в нормальных условиях уравнивают друг друга [1].

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что объективные условия непосредственно влияют на внутригрупповые структуры и процессы (сплоченность, статусно-позиционную и ценностно-нормативную структуру группы, процессы лидерства и принятия решения, композицию, тип и характер развития группы), а они, в свою очередь определяют тип и характер межгрупповых отношений, что оказывает влияние на функционирование организации в целом.

Следующим, на наш взгляд, важным социально-психологическим элементом деятельности менеджера является его стиль управления, который представляет собой устойчивую систему средств, методов и форм взаимодействия руководителя с коллективом предприятия, направленную на выполнение миссии организации и определяемую объективными и субъективными факторами протекания управленческого процесса.

Стиль формируется как осознанная потребность поиска методов и форм перехода от эмоционального, иррационального к рациональному познанию среды, условий деятельности, преодоления противоречий в процессе постановки и достижения целей. Анализ теоретических и практических исследований позволяет выявить основные элементы, формирующие тот или иной стиль управления руководителя:

- распределение полномочий;
- установление ответственности;
- характер процесса принятия управленческих решений;
- используемые методы руководства;
- осуществление контроля за деятельностью подчиненных;
- отношение к самостоятельности и инициативности подчиненных;
- уровень сотрудничества и доверия между руководством и подчиненными;
- отношение к нововведениям;
- заинтересованность в образовательном и профессиональном росте подчиненных [2].

Важность выбора эффективного стиля руководства основана на роли менеджера в системе управления предприятием.

Определяющая роль руководителя связана с наделением его властными полномочиями, через которые он воздействует на производственный коллектив, а через него на характер и результаты функционирования предприятия в целом. Профессиональный руководитель четко формулирует задачи, прогнозирует неудачи, находит решение и каждой конкретной ситуации, способен задействовать внутренние стимулы сотрудников к самостоятельным действиям. При этом, выполняя служебные обязанности, он имеет определенный стиль управленческой деятельности, характеризующийся субъективными и объективными составляющими. К объективным составляющим относятся такие как: специфика сферы деятельности хозяйственной системы, социально-психологические особенности исполнителей; уровень иерархии управления и др.

Субъективный элемент стиля руководства включает: уровень профессиональной подготовки руководителя, особенности характера и темперамента, нравственные ценности, коммуникативные способности, поведенческие аспекты. Эти характеристики позволяют сочетать в деятельности руководителя производственные функции и функции регулирования взаимоотношений в коллективе. При этом они оказывают влияние на степень удовлетворенности трудом, мотивацию подчиненных, характер отношений между ними. Стиль управления менеджера - это не личное дело руководителя в связи с тем, что он сказывается на деятельности всей системы, т.к. является формой реализации экономических и социально-психологических отношений в процессе руководства коллективом. Поэтому стиль руководства характеризуется как социальное явление, в силу отражения в нем убеждений менеджера и предопределения результатов

деятельности системы. Кроме того, стиль руководителя, постоянно анализируется, оценивается и воспринимается подчиненными и формирует определенную систему отношений на всех уровнях иерархии.

Не менее важное значение в деятельности менеджера занимают вопросы формирования организационной культуры, под которой понимается специфическая, характерная для данного предприятия система связей, действий, взаимодействий и отношений, осуществляемая в рамках предпринимательской деятельности, способа постановки и ведения дела.

Организационная культура характеризуется группой показателей: общая цель; долговременные устойчивые связи; уровень социальной политики на предприятии; дисциплина работников; исполнительность; стабильность; инициативность и инновационность; преданность и конформизм.

На формирование организационной культуры оказывают влияние такие факторы, как: история предприятия; кадровая политика; знаково-символическая система (язык, тон, общение, мифология, обряды, ритуалы, стиль одежды, знаки отличия, награды); стиль управления предприятием.

Исследователи утверждают, что становление культуры предприятия происходит по мере его развития, и руководитель может воздействовать на нее с целью формирования желательных установок, ценностей, характера отношений между работниками предприятия.

К сожалению, очень многие менеджеры не идентифицируют себя с ролью создателя организационной культуры. Но именно они, в первую очередь, ответственны и заинтересованы в атмосфере комфорта в организации, которое вызывает у сотрудников чувство безопасности, уверенности и желания работать. А это обязательно отразится на конечных результатах деятельности. Однако из этого не следует, что руководитель будет «навязывать» идеи, связанные с принудительными элементами поведения сотрудников. Речь идет о процессе «планирования» поведения членов организации, обусловленного её общими целями и задачами.

1. Колпастикова Г.В. Методы мотивации и стимулирования труда./ В сб.: Управление экономической и социальной сферой: вопросы теории и практики. – М.: Издательство «Перспектива», 2007.

2. Кирий И. Н. Руководители и владельцы бизнеса решают проблемы управления персоналом- М.:Вершина, 2007.

Түйін

Менеджер іскерлігінің әлеуметтік-психологиялық аспектілерінің өзектілігі және оның мазмұны қарастырылған. Сонымен қатар мотивация, топаралық және топ арасындағы әсер, менеджердің басқару стилін таңдау, ұйымдастырушылық мәдениетті құру сұрақтары қарастырылған. Кәсіби іскерлікті мотивациялау персоналды басқару жүйесінің маңызды элементі ретінде творчестволық еңбекте өзін-өзі жүзеге асыруда қызметкерлердің қызығушылықтарын қанағаттандыру маңыздылығын ұғыну деңгейінде жетекшінің идеологиясы және жетекшінің қызметкерлерді ынталандыру технологиясын қолдану құралы ретінде қарастыру қажет. Мотивацияны басқару негізінде жаңа басқарушылық мәдениетті құру қызметкерлердің еңбек белсенділігін жоғарылату есебінен жоғарғы мектеп іскерлігінде тиімді нәтижеге жетуге мүмкіндік береді.

Summary

This article considers socio-psychological aspects and content of the manager's activity. Thus the attention is on questions of motivation, intra-group and inter-group influence, the choice of management style of the manager and on formation of organizational culture. Motivation of professional activity, as a major element of control system of personnel, is necessary to consider as philosophy of management. Furthermore, it needs to be looked at the level of employee satisfaction, self-realization in creative activity, and as a manager's tool in respect of possession of concrete technologies of employee incentives. Creation of new administrative culture on the basis of management of motivation allows achieving effective results in the working process of the higher educational institution at the expense of increase of labor activity of employees.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ЭВОЛЮЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ В МОДЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Б.Д. Иманбердиев -

д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая,

С.М. Касымов

д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая

Расширение процессов глобализации и интернационализации мировой экономики все в большей степени порождает ощущение неизвестности. Будущее становится довлеющим фактором на национальные экономики. Расширение мировых коммуникаций и транснациональных структур постепенно переводят традиционные экономики в разряд части мировой системы, перспективы развития которой, порождают все больше неопределенностей. С ростом мирового товарообмена все в большей степени ощущается влияние будущего через появление новых товаров и услуг, возникновение научных открытий и технологий. При этом, скорость внедрения нововведений стремительно сокращается.

Прогностические исследования будущего становятся определяющими в создании моделей развития, в которых ускорение процессов научно-технологического процесса становится доминантой динамического развития, и, в конечном счете, формируют возможное место национальной экономики в таблице мировой конкурентной иерархии. Нахождения в бурном потоке мировых процессов не оставляет времени и шансов для линейного созерцания времени. Возрастание интеграционных процессов и ускорение мировых событий вызывают динамизм поведения целых стран, возрастает роль адаптивных систем принятия решений для ускоренного развития, разрабатываются стратегии эволюционного преобразования для достижения нового уровня технологического развития. Изучение будущего становится велением времени, определяющим уровень понимания нарастающей сложности и многообразия мировых событий.

Исследование будущего через проектирование долгосрочных сценариев развития, основанных, казалось бы, объективных процессах экстраполяции сложившихся линейных трендов, определяющих достаточно видимые траектории развития, начинают давать сбои и рассогласования. На мировой арене в середине XX века, появились новые страны, товары, технологии и в мировой экономике стал нарастать процесс усложнения и взаимосвязанности, появились контуры единой мировой системы со своими

закономерностями и тенденциями развития. Возникли глобальные коммуникации, возросшая сложность мировой системы, в свою очередь, вызвала неустойчивость мировой экономики и ее компонентов – транснациональных систем и национальных экономик.

Глобальные информационные системы позволяют аккумулировать и перемещать громадные финансовые ресурсы, возрастает скорость обмена и обращения, растет динамизм функционирования всей мировой системы. Современные кризисы характеризуются системностью и динамизмом развития и как правило носят всепроникающий мировой характер.

Все это дает основания считать, что в мире происходят процессы ускорения мирового развития, время становится фактором современного развития, а динамизм становится признаком обеспечения устойчивости и направленного развития.

Сотрясающие мировую экономику финансовые кризисы наглядно иллюстрируют, что мир каждый раз становится другим и прежде работавшие модели функционирования дают сбои, начинают возникать новые мировые регуляторы и системы взаимной поддержки на уровне мировых сообществ. Новые мировые тенденции возрастающего динамизма вызывают процессы нелинейности, которые в свою очередь оказывают стохастическое воздействие на сложившиеся линейные тенденции развития мировых сообществ и отдельных стран. Классическая схема развития стран – это последовательность эволюционных переходов, в процессе которых национальная система приобретает новые свойства и структуры, способные обеспечить новый порядок и потенциал развития. Особенность текущего периода глобализации состоит в том, что для него характерны ранее не наблюдавшиеся скорости динамизма, которые оказали разрушающее влияние на отдельные национальные экономики, и прежде всего на их финансовые системы. Отставание в динамике развития – это больше всего проблема модели развития и ее адекватности новым вызовам времени.

Методологии, исследующие процессы развития обращенные в будущее, должны стать инструментом разработки траектории национальной экономики в условиях нарастающей динамики мировых процессов. Это позволит своевременно распознавать моменты неустойчивости и выявлять возможные параметры наступающего нового мирового порядка в тенденциях очередного будущего. Независимо от выбранных ориентиров будущего, задача развития сводится к обеспечению управляемого перехода национальной экономики от исходного уровня конкурентоспособности к более высокому уровню конкурентоспособности, которые, как правило, проходят через эволюционную последовательность преобразования социально-экономической системы страны.

Мы не можем директивно управлять сложной динамикой, справедливо считает Романов В.Л., но можем и должны сформировать те граничные условия, которые могут обеспечить целостность системы и ее устойчивое развитие (sustainability). Управление будущим – это определение

приоритетных целей, моделирование глобальных процессов, построение прогнозов и сценариев развития, управление рисками, формирование «коридора» для входа в желаемое будущее. Для этого необходима разработка инновационных методов диагностики, прогнозирования и стратегического проектирования образа будущего. «Жить в будущем сегодня – кредо современного креативного деятеля» [1] .

Необходимость формирования методологии эволюционного развития обусловлена объективной потребностью разработки механизмов управления динамическим развитием национальной экономики в направлении предсказуемого будущего. Эволюционное развитие наиболее полно раскрываются с позиций системного представления объектов в его временном измерении, трансформации и приобретения новых свойств. Все множество проявлений эволюции системы отражается в характеристиках изменения времени, структуры, пространства и динамики развертывания процессов.

Между тем рассматривая экономический рост, как фактор эволюционного развития оказывающий существенное влияние на реализацию логической последовательности стадий развития системы, мы приходим к следующему выводу: большинство концепций экономического роста (У. Ростоу, Р.Солоу, С. Фридмен, С. Кузнец) описывают уровень влияния количественных параметров (капитала, продукции, технологий, доходов, рабочей силы и т.д.) или их комбинаций на формирование нового качества функционирования экономики. Отсюда,экономический рост и развитие связывается ими с качественными изменениями параметров системы как ответ на внешние вызовы, и не затрагивают проблемы перспективного развития.

Необходимость широкого понимания эволюции в современных условиях, обусловлена новым восприятием условий глобального мира и обеспечения устойчивости развития его национальных подсистем. Исследование эволюционных изменений в сложных системах относится к центральным проблемам теории самоорганизации или синергетики (Г.Хакен, И. Пригожин, Н.Моисеев, С.Курдюмов, Б.Малинецкий). По определению Г.Хакена синергетика представляет собой «эвристический метод исследования открытых самоорганизующихся систем, подверженных кооперативному эффекту, который сопровождается образованием пространственных, временных или функциональных структур; или, кратко, процессов самоорганизации систем различной природы» [2].Синергетика раскрывает эволюцию на основании аппарата термодинамики, через образование внутрисистемного трансформационного потенциала (роста отрицательной энтропии), который возникает в ходе взаимодействия ее элементов. На основе положений синергетики, теории изменений и теории катастроф, использующих схожий понятийный и математический аппарат, Н.Моисеев выдвигает возможность создания теории универсального развития или «универсального эволюционизма».

Анализируя труды И.Пригожина, С.Курдюмова и Н.Моисеева, Табачников М.Б., [3] выделяет целый ряд «точек роста», возможностей приложения синергетической парадигмы, как методологии исследования эволюционных изменений социально-экономических систем:

- изучение факторов детерминации эволюционных процессов из будущего, признание неоднозначности будущего, исследование аттракторов социально-экономических систем, как спектров их наиболее вероятных состояний, целей их саморазвития;

- исследование возможностей сокращения параметров описания сложных социально-экономических систем за счет поиска параметров порядка, применения нелинейных моделей описания динамики экономических систем ;

- осознание конструктивной роли разброса, разнообразия элементов, создания многоуровневых рыночных условий для эволюции социально-экономических систем;

- исследование возможностей управления, экономии времени, ускорения эволюции, за счет «матричных принципов развития», изучения законов самоорганизации социально-экономических систем [4] .

По исследованиям Табачниковой М.Б., [3] впервые понятие «социально-экономическая эволюция» использовал в своих работах основатель институционального направления экономической теории Т.Веблен, обосновавший принцип «кумулятивной причинности», согласно которому экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга. Если концепция Т.Веблена больше связана с поведенческими аспектами субъектов экономики, то его последователи У.Митчелл и Дж.Кларк исследовали деловые циклы в экономике, связывая их со стремлением к прибыли, развитием денежной системы, необходимостью государственного регулирования экономики. В концепциях Н. Кодратьева, И. Шумпетера, С. Глазьева практически не изучаются социально-институциональные факторы, акцентируясь на технологических источниках экономических изменений, то современная институциональная теория (Р. Коуз, Х.Демсец, О. Уильямсон, Д. Норт и др.) исследует экономические изменения на уровне институтов и институциональных соглашений. Понимая под институтом «правила и механизмы, обеспечивающие их выполнение», концепция транспонирует эволюционный принцип (изменчивость-наследственность-отбор) на развитие институтов.

Согласно работ Д. Норты, институциональные изменения (изменения правил) возникают за счет эндогенных факторов и экзогенных факторов, спонтанно на основе стихийного взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов, - тогда меняются неформальные правила игры - и целенаправленно, например, под влиянием государства, изменяющего те или иные формальные правила игры. Механизм наследственности проявляется в зависимости появления институциональных нововведений от траектории

предшествующего развития, опыта традиции социальных коллективов и общества в целом. А отбор осуществляется благодаря метаконкуренции, выявлению более эффективных институтов, способствующих созданию большей стоимости.

Особенность современного этапа развития эволюционной экономической теории (Р.Нелсон, С.Уинтер, Дж.Метьюз, С.Меткалф, Дж.Ходжсон, В.Маевский, В.Макаров, М. Каждан, С.Кирдина и др.)- заключается в исследовании крупных социально-экономических систем, с позиций:

- динамики, а не равновесия;
- исследования траектории предшествующего развития, а не поиск линейных причинно-следственных связей,
- допущения множественности предпочтений, ограниченности множества выбора, а не единственности критерия «максимизации прибыли» и выбора «наивыгоднейшего решения»;
- применение математического аппарата, использующего Марковские процессы, а не только оптимизационный аппарат интегрирования и дифференцирования.

Между тем начинает все острее проявляться отставание сложившихся теорий развития и от практики социально-экономических процессов. Так перед странами бывшей плановой системы, перешедших в результате рыночных трансформаций на новый уровень переходного этапа, стоит проблема выбора модели развития. Или, это будет инерционное либеральное развитие или догоняющее развитие в надежде на темпы роста выше среднемирового уровня. Оба варианта развития не могут дать необходимые темпы динамики, достаточные для резкого повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Как показывает практика, произошедшие в странах с переходной экономикой социально-экономические изменения в основном строились на основе позиций ортодоксальной экономической теории, считает Погребинская Е.А. [5]. За традиционными направлениями экономической теории прочно закрепились либеральные инструментальные и прогностические функции. Ортодоксальная экономическая теория, под которой понимают традиционную неоклассическую концепцию, опирается на такие принципы, как ограниченность ресурсов, устойчивость экономических предпочтений и стремление экономической системы к равновесию. Если и дальше идти в группе схожих стран с одинаковой экономической специализацией без поиска индивидуальной траектории развития, то трудно будет предложить рынку нечто оригинальное и новое, которое может вывести страну на новый уровень развития. Как показывает история, поиск нового, особенно для стран транзитного типа всегда был сопряжен с выбором нестандартной для данной страны траектории развития. Она выражается в национальной стратегии эволюции производительных сил, когда за определенный период страна осуществляет качественный скачок в социально-экономической модернизации и достигает уровня намеченных

целей. В последующем развитии в зависимости от потенциальных возможностей и политической воли будет выбираться траектория последующего развития задаваемая национальными приоритетами и целями, В целом следует признать, что эволюционные стратегии модернизации требуют значительных усилий и затрат и зачастую связано с привлечением масштабных инвестиций, технологий и человеческих ресурсов. Могут быть срывы траекторий, или потеря динамической устойчивости, что чревато потерей темпов развития, возникновение аттрактивных процессов которые могут отбросить экономику на нежелательные траектории развития. Эволюционные стратегии, как правило, являются затратными и применяются для осуществления модернизационных процессов и носят достаточно избирательный характер.

В макроэкономической реальности должно быть сочетание использования неоклассической теории и теории эволюционного развития, что в целом позволит постоянно поддерживать восходящую динамику базовой экстраполяционной траектории, с импульсным использованием по мере необходимости стратегии эволюционной модернизации структуры национальной экономики.

Важность теоретического осмысления двойственности и единства экстраполяционных и эволюционных изменений в экономике повышается в связи с доминированием в отечественной и зарубежной науке прикладных стратегий и государственных программ, оптимизации экономических структур и институтов, регулирования и саморегулирования экономики. Не умаляя значимости прикладных проблем экономики, необходимо осознавать базисную роль исследования фундаментальных свойств неоклассических концепций экономических систем и эволюционной парадигмы экономических изменений.

Проблема текущего периода развития для стран с переходной экономикой состоит разработке методологии эволюционного анализа, моделирования, прогнозирования и управления процессами эволюционной динамики. В экономике зачастую поиск эволюционной парадигмы сводится к прямому заимствованию из естественных наук, что ограничивает научный и методологический аппарат и создает дополнительные трудности при осмыслении эволюционных процессов, происходящих в экономике.

В то же время, интуитивное понимание исследователями разных отраслей знаний, важности рассмотрения эволюционных изменений, приводит к формированию множества подходов в рамках общего научного направления, для которого характерен перенос эволюционных представлений из естественных наук в экономику - «синергетическая экономика», «теории хаоса и порядка», «синергетическая динамика» и т.д., в этом роде. В основу этих подходов положены современные достижения физики, математики, биофизики, биологии, экологии, термодинамики, синергетики и других наук, и больше представляют умозрительные конструкции ждущих своего времени.

Вместе с тем, в научно-прикладном плане проблемы исследования эволюционных изменений относятся к ряду фундаментальных, что обуславливает значимость разработки методологии этих исследований, путем выявления тенденций и стадий трансформации экономических траекторий, а также механизмов и движущих сил эволюционных процессов.

Осознание теоретических основ эволюционных изменений, являясь самостоятельным направлением экономического анализа, одновременно представляет широкие возможности для экономического моделирования, прогнозирования и выбора оптимальных направлений экономических реформ. Совершенно справедливо считает Погребинская Е.А. [5] что, перспективное значение эволюционной экономики усиливается за счет привлечения в экономические исследования новейших методов, методологического потенциала междисциплинарных подходов. На основе современной методологии становится возможным совместить анализ структурных изменений и динамики эволюционных процессов в экономических системах. Универсальность теории эволюционизма дает основание к выявлению общих свойств и процессов возникающих в ходе существования и развития экономических систем, учитывающих социально-историческую специфику и экономическое разнообразие. Осознание двойственности экономических процессов, как экстраполяционных, так и эволюционных, создает дополнительные возможности оценки значимости процессов самоорганизации и саморегулирования экономики. Совмещение традиционных и альтернативных подходов экономического развития, возможное в рамках современной переходной экономики, позволяет выявить наиболее значимые черты экономического и социально-экономического прогресса, позволяет обеспечить оптимальное макрорегулирование динамики развития национальной экономики. Как правило, экономическая политика воплощающая оптимальные для конкретной экономической среды социально-экономические ожидания развития будущего, находит общественную поддержку и представляют теоретический базис для разработки направлений экономических реформ.

Методология эволюционного анализа, моделирования, прогнозирования и управления продолжают пока рассматриваться как общность изолированных друг от друга элементов. Управление траекторией развития для эволюционной экономики предполагает использование алгоритмов, как целевого управления, так и, адаптивного управления; возрастают требования к ситуационному мониторингу и регулированию процессов краевой коррекции вектора экономической эволюции, как ориентира для эволюционного регулирования экономики.

Эволюционные модели в отличие от математических моделей предполагают использование сущностных категорий, формализация которых может обеспечиваться достаточно простыми математическими формулами S-образного представления эволюционной логистики. В тоже время переходные процессы – количество/качество, проявляются в результате

становления стадийного перехода и отражают новое качество состояния экономической системы. Процесс динамического моделирования сводится к непрерывному компьютерному мониторингу и моделированию, имитационному моделированию для расчета параметров траектории развития и выработке упреждающих регуляторов адаптивного управления динамикой развития экономической системы.

Систематизация использования эволюционной концепции в моделях развития экономики дает дополнительные обобщения и понимание роли и значения эволюционной теории в системе неоклассических теорий для стран ставящих задачи ускоренной модернизации производительных сил и повышения конкурентоспособности национальных систем. Требуют разработки направлений эволюционной экономики в области исследования стадий и периодов эволюционных процессов и экономической политики, обеспечивающих эволюционный характер изменений в экономике.

Анализ эволюционного структурогенеза преследует цель - выделение общих институциональных оснований эволюционных преобразований экономических структур, сочетающих в себе адаптивные и оптимизирующие механизмы обеспечения устойчивого развития в постоянно меняющейся динамической внешней среде. Выявление категорий и понятий S-образного представления эволюционного развития экономики, позволяет по-новому оценивать возможности динамического регулирования настройки экономической системы и органов управления развитием национальной экономики ориентированной на будущие результаты.

Современный мир с его глобальными коммуникациями, международными структурами и странами-системами, определяющими мировой порядок, постоянно формируют макротренды развития мировой экономики и формируют образное будущее и для стран догоняющего мира.

В сфере управления будущим, по данным Москалева И.Е. [6], на сегодняшний день существует ряд научных центров как в странах СНГ, так и за рубежом. Однако характерной чертой этих центров является их высокая разобщенность и автономность, связанная с отсутствием государственного заказа на данные исследования. В развитых странах Запада напротив, достаточно активно, на протяжении последних 50 лет реализуют подобные проекты силами сетевых междисциплинарных научных институтов («фабрик мысли»), выполняя конкретные заказы правительственных организаций в интересах национальной безопасности. Среди наиболее известных структур можно назвать: Институт сложности Санта-Фе – изучение динамики сложных систем (США); Корпорация Rand – разработка стратегических прогнозов (США); Римский клуб – изучение глобальных проблем; The Heritage Foundation – уникальный исследовательский и учебный институт США, представляющий консервативное направление американской политической мысли; CSIS (Центр стратегических и международных исследований) – разработка нестандартных решений политических проблем (США); NIRA (National Institute for research Advancement) Национальный

институт передовых исследований (Япония); Институт Фрейзера – роль конкурентноспособных рынков в экономическом и социальном процветании нации (Канада) и многие другие структуры.

Институты проектирования будущего на уровне национальных экономик сталкиваются с различными сценариями, концепциями и моделями будущего. Поэтому сегодня важна и необходима разработка новых методов диагностики, прогнозирования и стратегического проектирования образа будущего, через инновационное управление, формирование информационного пространства, управление ресурсами развития. Возрастает роль информационного обеспечения, сопряжения конструктивной и прогностической функций модели развития, поскольку модель становится своеобразным параметром динамического порядка тенденций и определяет видение развивающейся ситуации. Одним из успешных подходов, применяемых сегодня для моделирования и описания сложных систем, является междисциплинарное направление современной науки – теория самоорганизации (синергетика). В рамках данного научного направления разработаны принципы, методы и модели, позволяющие разрабатывать оптимальные управленческие стратегии не только в стационарных состояниях, но и в ситуации нарастающей нестабильности и неопределенности. На новых системно-теоретических и интердисциплинарных основаниях, в настоящее время, в мировой практике активно применяется технология формирования долгосрочных прогнозов «форсайт». С ее помощью определяются векторы развития научно-технического прогресса, различных отраслей экономики, конкретных регионов. В форсайте, в комплексе использованы самые передовые технологии взаимодействия экспертных сообществ, причем разработка методологии экспертных оценок является самостоятельным направлением исследований. Форсайт подразумевает особую организацию информационного пространства и управления информационными потоками. Основной акцент сделан не только на анализе текущих трендов, но и на поиске новых, инновационных направлений и тенденций, а также разработке программ, обеспечивающих реализацию наиболее удачных сценариев развития. Здесь особый интерес представляет методология определения критических значений управляющих параметров и индикаторов инновационных изменений, разработка алгоритмов принятия решений с учетом различных вариантов развития событий, построение моделей сложных систем, управление динамическими рисками.

Обобщая методологические основы моделей экономического развития, а также систему прогнозирования будущего, можно отметить возрастающую тенденцию сложности будущего. Вхождение в будущее будет связано с ростом адаптационных механизмов регулирования развития, как на уровне мировой экономики, о чем свидетельствует коллективные инициативы мировых сообществ по смягчению последствий мирового кризиса, так и, уровне национальных экономик при выработке стратегии развития.

Необходимость усиления адаптационных свойств функционирования экономических систем - это объективные вызовы будущего, предполагающие широкое применение адаптационных методов, прежде всего эволюционного моделирования, системного проектирования и динамического управления развитием будущего, наравне с использованием традиционных классических и неоклассических моделей развития.

Современная парадигма развития национальной экономики, изучающая процессы развития обращенные в будущее, предполагает подготовку специалистов владеющих методологией адаптивного управления динамическим развитием, включающих широкий набор методов обеспечения динамической устойчивости траектории развития и конкурентоспособности национальных экономик в условиях нарастания динамизма глобальных процессов. В связи с этим, возникает необходимость в овладении государственными служащими современными междисциплинарными методами анализа сложных систем, динамическими методами стратегического проектирования и моделирования, что позволит повысить эффективность и обоснованность принимаемых решений на основе более четкого понимания глобальных тенденций и защиты интересов государства в пространстве мирового сообщества.

1. Романов В.Л, *Социально-инновационный вызов государственному управлению.* – М.: Изд-во РАГС, 2006.

2. Хакен Г. *Синергетика .-Вопросы философии,- 2002.- №4.*

3. www.lerc.ru. Табачникова М.Б. *Теоретические концепции эволюционных изменений социально-экономических систем.*

4. Курдина С. *Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация.//Вопросы экономики.-№10.- 2004.-С.92.*

5. www.lib.ua-ru.net/diss/cont/153319... Погребинская Е.А. *Эволюционные изменения в экономических системах.*

6. www.spkurdyumov.narod.ru/StartIN.htm Москалева И.Е. *Управление будущим в контуре социальной реальности.*

Түйін

Бұл мақалада эволюциялық серпінді үрдістерінің эволюциялық талдауын, модельдеуін, болжауы мен басқарудың әдіснамасы қарастырылған. Сондай-ақ экономиканың серпінді дамуының эволюциялық стратегиясына талдау жасалған. Әлем экономикасының және ұлттық экономиканың деңгейлерінде, болашақты болжау негізінде бейімделу механизмдердің дамуының өсуімен байланыстылығы көрсетілген.

Summary

We consider the methodology of evolutionary analysis, modeling, forecasting and management processes of evolutionary dynamics.

Analyzes the evolution strategy of dynamic development of the economy.

It is noted that the occurrence in the future will be associated with an increase in adaptive mechanisms of regulation of development, at both the global economy, and at the level of national economies in formulating development strategies.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАДЗОР В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: КАКИМ ЕМУ БЫТЬ?

Б.З. Зиябеков - *д.э.н., профессор*
Заведующий кафедрой «Финансы»,

Н.Б. Зиябеков - *докторант КазНПУ имени Абая*

Одним из основных внешних причин кризиса банковской системы Республики Казахстан вполне можно утверждать неадекватную политику регулирования деятельности кредитных организаций, которую проводили Национальный Банк и Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

Поэтому, дискуссию об институциональной организации регулятора в финансовой сфере фактически определила сама жизнь.

Так, Председатель Правления Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» Келимбетов К.Н., на чью долю выпала основная нагрузка поддержки банковской системы в условиях кризиса считает необходимым воссоединить Агентство по регулированию и надзору финансового рынка, как и было раньше, т.е. до 31 декабря 2003 года в составе Национального Банка Республики Казахстан.

В свою очередь, Председатель Правления Национального Банка Марченко Г.А. считает, что данный шаг является нецелесообразным. Сознавая, что истина находится где-то в середине, считая весьма полезным для общества само обсуждение этой проблемы.

Прежде чем приступить к обсуждению содержательных оснований регулятивной деятельности необходимо отметить, что в свое время Агентство было выделено путем реорганизации Национального Банка, с целью дальнейшего совершенствования системы государственного управления Республики Казахстан, т.е. в рамках проводимой в стране административной реформы создан новый регулятор – Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

Как показывает практика, обсуждение аргументов «за» и «против» по созданию в республике единого регулятора, которые наиболее часто выдвигаются специалистами, остаются, по сей день, актуальными.

Основные аргументы «за» можно объединить в несколько групп.

Во-первых, это причины, обусловленные современным развитием рынков финансовых услуг. К ним, прежде всего можно отнести:

- перекрестное предложение финансовых продуктов разными институтами;

- наличие многочисленных небанковских институтов и создание ими банкоподобных финансовых продуктов;

- универсализацию финансовых институтов в связи с открытием и либерализацией рынков;

- создание финансовых конгломератов;

- высокий уровень огосударствления кредитной системы;

- концентрация усилий Национального Банка Республики Казахстан на достижение макроэкономических целей, т.е. придание ему функций по достижению, как в развитых странах цели поддержания устойчивого роста национальной экономики, низких и стабильных цен и темпов инфляции, низкий уровень безработицы.

Это действительно важная группа аргументов, которая в ряде стран была основой при принятии решения в пользу создания единого регулятора.

Вместе с тем эти аргументы небесспорны. Возникает вопрос, есть ли необходимость объединять, по-видимому, разные по принципам регулирования ведомства только из-за того, что объединяются институты, предоставляющие эти услуги?

Ведь такое объединение может оказаться механическим.

Не этим ли обусловлен тот факт, что деятельность Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций организован по отраслевому принципу – в нем выделяются департаменты регулирования и надзора за банками, страховыми организациями и т.д.

Тогда логична вторая группа аргументов «за», она связана с экономией издержек при осуществлении регулирующей надзорной деятельности и удобством для поднадзорных организаций.

Таким образом, аргументы в пользу единого регулятора выглядят внушительнее. Среди них стоит упомянуть о соблюдении принципа «одного окна» при обращении за финансово-банковскими лицензиями, о возможности использования унифицированных правил обработки заявок, лучшие адаптации финансовых контролеров к появлению на рынке новых финансовых продуктов и т.д.

Аргументы против создания самостоятельного регулятора связаны с масштабами регулируемых операций и рынков.

Среди них:

- небольшой размер страны;

- компактность рынков;

- неразвитость сети финансовых организаций.

Эти аргументы, на первый взгляд, свидетельствуют не в пользу создания единого регулятора, если рынки недостаточно развиты, масштабы операций незначительны, то видимо и ущерб от негативных явлений на этих рынках не будет столь существенным.

Следовательно, целесообразнее в этом случае отказаться от единого государственного регулирования и надзора.

При этом надо понимать, что большая емкость финансового рынка и более высокий уровень развития финансовых институтов в настоящее время вряд ли возможны.

На наш взгляд, самое важное в настоящее время, при организационной перестройке по передаче Агентства в структуру Национального Банка может привести к утрате управляемости рынка.

Таким образом, подводя итог аргументов «за» и «против» единого регулятора, нельзя сделать однозначный вывод.

Очевидно, к решению этого вопроса следует подходить, прежде всего, с позиции Национального Банка Республики Казахстан и Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, преследуемых при этом целей и задач и возможных результатов для общества.

Таким образом, ключевой проблемой казахстанской финансово-кредитной политики в условиях глобализации представляется определение ее целей и инструментов.

Как вытекает из документов Базельского комитета по банковскому надзору, целями банковского надзора и регулирования являются минимизация рисков финансовых потерь вкладчиков и других кредиторов, а также поддержание надежности банковской системы. Аналогичные цели преследует регулирование и в отношении других финансовых институтов.

В целом, цели, задачи и принципы регулирования и надзора за финансовыми институтами в Казахстане аналогичны международным стандартам. Вместе с тем, эффективность финансового надзора на формирующихся рынках зависит от адекватности законодательной и нормативной базы, четко определяющей функции и полномочия органов надзора и наличия единой и независимой системы регулирования.

Чтобы обеспечить поставленные цели, Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций должно быть операционно независимо, наряду с тем, что оно должно обладать подотчетностью в исполнении своих обязанностей и полномочий.

Попытаемся подробнее обосновать выдвинутые предложения.

Так, в настоящее время, финансирование и содержание Агентства осуществляется за счет средств бюджета Национального Банка Республики Казахстан. В этих условиях о создании независимого единого регулятора на финансовом рынке говорить весьма сложно.

На наш взгляд, Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, как любое Агентство в системе государственного управления Республики Казахстан должно финансироваться из республиканского бюджета.

А также высшим органом Агентства является в настоящее время Правление.

В состав Правления входят кроме должностных лиц Агентства ответственные работники Правительства и Национального Банка. Мы считаем, такой коллегиальный орган управления более приемлемым для акционерных обществ, а не для государственных учреждений.

Такая форма управления Агентства побуждает к всеобщей ответственности выполнения определенных задач и, в конечном счете, приводит к всеобщей безответственности, что наглядно показало уроки банковского кризиса в Казахстане.

Банковский кризис на лицо, а ответственных лиц как всегда нет, поскольку все вопросы решались коллегиально.

Поэтому, Агентством по регулированию и надзору обязан управлять Председатель Агентства и нести персональную ответственность перед обществом.

А также, передача функций надзора и регулирования на финансовом рынке от Национального Банка самостоятельному Агентству должно привести к существенному изменению в деятельности главного Банка страны, особенно в проведении рациональной денежно-кредитной и валютной политики для обеспечения преодоления последствий структурного кризиса казахстанской экономики в особенности.

В связи с этим, есть необходимость повышения качества принимаемых государством мер в области денежной политики и повышение ответственности за их выполнение.

Как случается очередной кризис, каждый раз принимается ворох новых законов, нормативных актов и концепции – в наивном предположении, что в отличие от прежних неэффективных законов, эти концепции позволяют избежать кризисов в будущем. Таким образом, монетарные власти оправдывает свою неспособность предотвратить наступление кризисов.

Характерным недостатком любой концепции развития финансовой системы Республики Казахстан заключается в том, что она обращена не к банковской системе в целом, а только к одной из ее частей – коммерческим банкам.

Стратегия развития Национального Банка и Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций как ведущего звена банковской системы в соответствующих концепциях отсутствует, либо заключается в дальнейшем расширении их полномочий, не адекватной ответственностью.

К сожалению, в этих документах инвестиционная составляющая, ее связь с реальным сектором экономики просматривается по-прежнему слабо.

Не рассматриваются проблемы денежно-кредитной политики в части целеположения и определения эффективности инструментов ее реализации. Без изменения целей в пользу стимулирования развития казахстанской экономики, ее банковской системы и без использования принятых в развитых странах инструментов (процентных ставок, рефинансирования) Национальный Банк и впредь будет выполнять роль «насоса», перекачивающего средства предприятий и организаций в кредиты иностранным правительствам, как филиал Федеральной Резервной системы США.

Вряд ли это соответствует казахстанским национальным интересам.

Даже в «Основных направлениях денежно-кредитной политики» крайне мало внимания уделяется вопросам развития кредитной системы.

Между тем от степени развития кредита, его удешевления для предприятий реального сектора, нуждающихся в оборотных средствах для наращивания производства продукции, во многом будет зависеть повышение производительности труда (что особенно актуально в связи с укреплением национальной валюты) и ускорение роста казахстанской экономики.

Поэтому, коммерческие банки функционируют скорее не в русле единой государственной денежно-кредитной политики, а в соответствии с собственной кредитной политикой.

Качество денежно-кредитной политики во многом зависит от их научной обоснованности.

Пока что она недостаточна.

Разработчики данного документа даже запутались в ее официальном названии.

Преыдущие годы она называлась «Основные направления денежно-кредитной политики Национального Банка Казахстана», а последние годы стала называться «Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан», хотя в соответствии с Законом Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» Национальный Банк обязан разрабатывать «Государственную денежно-кредитную политику Республики Казахстан».

Обсуждая направления денежно-кредитной политики, необходимо отметить, что центральные банки развитых стран постоянно ссылаются на шесть ее основных целей:

- высокий уровень занятости;
- экономический рост;
- стабильность ставки процента за кредит;
- стабильность на финансовых рынках

Следовательно, есть необходимость расширения основных целей денежно-кредитной политики.

Разве не стоят перед обществом проблемы занятости населения в соответствии с Посланием Президента народу Казахстана.

Высокий уровень занятости - это ли не достойная цель?

Прежде всего, денежно – кредитная политика должна быть специально ориентирована на поддержание экономического роста путем стимулирования инвестиционной активности предприятий и организаций.

Как известно, денежно-кредитная политика является одной из составных частей (блоков) государственной экономической политики, включающей также структурную, бюджетно-налоговую и внешнеэкономическую политику.

Государственная экономическая политика должна предусматривать меры по решению проблем в каждом блоке.

Национальный Банк выполняет свою часть денежно-кредитной политики. Однако, денежно-кредитная политика эффективна только в том случае, если адекватно подкрепляется бюджетно-налоговыми и структурными мерами в рамках государственной экономической политики.

Поэтому в области принятия стратегических решений необходима тесная координация действий всех органов государственного управления.

В настоящее время существует опасность преувеличения роли Национального Банка в достижениях финансовой стабильности экономики.

Так, говоря о цели денежно-кредитной политики и степени ответственности за нее Национального Банка, необходимо, отметить, что стабильность национальной валюты, следовательно, стабильность цен на товары и услуги, что является целью денежно-кредитной политики, на наш взгляд, требует дополнительного изучения и анализа. Денежно-кредитная политика не оказывает «прямого» воздействия на цены товаров и услуг и не является единственным фактором, влияющим на цены. Есть много других причин, которые находятся вне компетенции Национального Банка.

В конечном счете, если задача стабильности цен ставится перед Национальным Банком, то она, по сути, будет невыполнимой.

Анализ опыта центральных банков многих стран с развитой рыночной экономикой и историей показывает, что ни на один Центральный Банк не возложена столь грандиозная задача, в одиночку обеспечить стабильность денег и цен.

Ситуацию, при которой государственную денежно-кредитную политику разрабатывает, одобряет, затем осуществляет и контролирует только Национальный Банк Республики Казахстан, считаю несоответствующей уровню развития нашего общества.

Опыт предыдущих лет показал актуальность регулирования снижения негативного влияния не только денежных, но и не денежных внутренних и внешних факторов инфляции.

Поскольку, государственная денежно-кредитная политика представляет собой один из элементов всей экономической политики и прямо определяется приоритетами Правительства, то в целях повышения ее роли она должна определяться Национальным Банком совместно с Правительством Республики и получить одобрение у Главы государства. Потому что в соответствии с Конституцией Республики Казахстан (статья 40)

только Президент Республики Казахстан определяет основные направления внешней и внутренней политики страны.

И это совершенно оправданно, поскольку, во-первых, государственная денежно-кредитная политика является единой для страны, во-вторых, ответственность за выполнение государственной денежно-кредитной политики будут нести тогда все органы управления государством. Потому что, инфляция, которая становится основным параметром денежно-кредитной политики необходимо воспринимать как многофакторный социально-экономический процесс, обусловленный диспропорциями в процессе экономических отношений.

Трудно представить страну, когда каждое министерство и ведомство будет определять политику по своим направлениям и сами же утверждать и контролировать.

Ведь государственная бюджетная политика реализуется в рамках республиканского закона. На наш взгляд, настало время к необходимости соблюдения «чувства меры» от такого рода независимости Национального Банка Республики Казахстан.

В целях устойчивого развития экономики Казахстана необходимо акцентировать внимание на феномене «дефицита ответственности» финансовой и денежной власти в основном приведшего страну к кризису банковской системы.

Независимость Главного Банка страны в настоящее время превратилась в независимость от ответственности руководящего состава в рамках проводимой денежно-кредитной политики и используемых инструментов ее реализации.

Несколько лет назад Глава Государства поставил задачу перед руководством Национального Банка полностью переехать в столицу страны г. Астана.

Однако, ответственные работники Национального Банка, объяснили невозможность передислокации, огромными затратами для государства, особенно для обеспечения функционирования платежных систем в республике.

На мой взгляд, для выполнения поставленной задачи Президента Республики Казахстан, необходимо принимать нестандартное решение.

Действительно, надежные и эффективные платежные системы крайне важны для эффективного функционирования финансовой системы любой страны.

В Республике Казахстан в соответствии с Законом «О Национальном Банке Республики Казахстан» (статья 48) Национальный Банк организует, координирует, регулирует осуществление платежей и переводов денег.

Развитие платежной системы в Казахстане проходило в несколько этапов. Вначале на базе Национального Банка была организована Клиринговая палата, затем Центр Межбанковских расчетов и в последующем Центр был преобразован в Межбанковскую систему перевода денег.

В любом варианте этими организациями управлял Национальный Банк Республики Казахстан, что не предусмотрено соответствующими законодательными нормами.

На мой взгляд, здесь присутствует определенное противоречие для достижения эффективной платежной системы. Национальный Банк не может одновременно заниматься организацией, регулированием и управлением платежной системы.

В результате этого нарушается один из ключевых принципов организации платежной системы – принцип эффективности, подотчетности и транспарентности.

Таким образом, в настоящее время Национальный Банк Республики Казахстан одновременно с другими функциями Центрального Банка выполняет функцию расчетного банка.

Если учесть, что основными участниками, т.е. пользователями платежной системы являются коммерческие банки и хозяйствующие субъекты, то они в данной ситуации не могут строить равноправные партнерские отношения с Национальным Банком Республики Казахстан по организации платежей в экономике.

В платежной системе обращаются денежные средства от реализации продукции и услуг хозяйствующих субъектов экономики, к которым Национальный Банк не имеет никакого отношения.

Национальный Банк должен быть методологическим центром, а также органом контроля и надзора в данной сфере.

Следовательно, присутствует целесообразность на базе существующей Межбанковской системы переводов денег создать Центральный Банк расчетов, где учредителями могли быть Национальный Банк Республики Казахстан, Правительство и возможно некоторые крупные коммерческие банки.

Организация платежной системы в Республике Казахстан, таким образом, дает возможность Национальному Банку полностью переехать в столицу г.Астана и совместно с Правительством проводить скоординированную единую финансовую и денежно-кредитную политику государства.

В заключение следует отметить, что идеальной системы надзора, которая могла бы полностью обеспечить устойчивость финансовой системы, не существует.

Однако, рациональный финансовый надзор и эффективное регулирование предотвращает или, по крайней мере, ограничивает тот ущерб, который может быть причинен вкладчикам и банковской системе в целом, из-за неправильного управления теми или иными финансовыми институтами.

1. *Лаврушин О.И. Банковское дело. – Москва.*
2. *Абишев А.А., Святова С.А. Настольная книга банкира.-Алматы: Экономика, 2007.*
3. *Сейткасимов Г.С. Банковское дело. – Алматы: Каржы-Каражат, 1998.*

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасының кейбір мемлекеттік бақылаулармен қаржы рыногын реттеудің мәселелері және Ұлттық банктің қызметін ұйымдастыру қарастырылған.

Summary

In article it is considered some problems of the state supervision and regulation of the financial market in Republic Kazakhstan and the organizations of activity of National Bank.

ЖАС ҒАЛАМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В РАМКАХ БАНКОВСКОЙ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА, ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ДЛЯ КАЖДОГО КАЗАХСТАНСКОГО БАНКА

Т.И. Курбанова -

*Магистрантка Института магистратуры
и докторантуры им. Абая 1-курс*

Маркетинг в банковской сфере формировался на основе опыта деятельности финансово-кредитных организаций и вообрал в себя все достижения общей теории маркетинга. Целью маркетинга в банке является выявление всех требований потребителей и определение возможностей и путей удовлетворения их проблем. В тоже время банки в значительной степени по сравнению с другими заказчиками маркетинговых исследований подвержены рискам, последствия которых могут сказаться не только на финансово-кредитной сфере, но и на общественном развитии. В этой связи актуализируется создание заранее разработанной стратегии развития банковского маркетинга в рамках банковской концепции маркетинга, индивидуальной для каждого банка. Сказанное обуславливает актуальность темы данной статьи.

Цель данной статьи – рассмотреть и обосновать создание условий для разработки стратегии развития банковского маркетинга в рамках банковской концепции маркетинга банков в РК. В рамках разработки данной цели статьи важно отметить, что основными функциями маркетинга являются изучения рынков и обобщение результатов исследования, координация проектирования и производства товаров, оптимизация номенклатурного, ассортиментного плана производства и распределения товаров, выработка ценовой политики, формирование спроса и стимулирование сбыта и т.д.¹ Реализация этих функций, связанных с проведением определенного вида исследовательской деятельности, получила название "маркетинговые исследования". Характерными направлениями маркетинговых исследований являются: изучение рынков, определение рыночного потенциала и тенденции его развития, изучения конкуренции, анализ системы распределения, оценка эффективности рекламы, исследование стратегии цен, оценка перспектив введения новых товаров на рынок, изучение потребителей. Однако, казахстанские банки не находятся в числе основных заказчиков маркетинговых исследований (табл.).

Таблица 1 - Структура заказчиков, проводимых маркетинговых исследований

Заказчик исследований	маркетинговых	Удельный вес, %
Государственные учреждения		4
Рекламные агентства		26
Газеты, радио, телевидение, СМИ, издательства		18
Легкая, пищевая, текстильная, химическая промышленность		19
Электротехническая и радиоэлектронная промышленность		5
Автомобиле- и судостроение		4
Сфера обслуживания		6
Торговля и сфера обслуживания		3
Энергетика		1
Строительство, операции с недвижимостью		3
Финансово-кредитные учреждения		1
Исследовательские компании		3
Прочие фирмы		7

Для уменьшения рисков необходимо проводить регулярный анализ как кредитоспособности клиентов, так и собственной финансовой устойчивости банка. Организация анализа возможна лишь на базе развития активной маркетинговой деятельности.

Маркетинг банка - это внешняя и внутренняя политика идеология и тактика и его деятельности в зависимости от конкретной общественно-политической и экономической ситуации².

Маркетинговая деятельность начинается с анализа и потенциального спроса на банковские услуги. С готовым портфелем услуг банк выходит на рынок, предварительно определив их цену в зависимости от уровня затрат и конъюнктуры рынка, и после их реализации получает определенную прибыль.

Принятие решений в банковском учреждении осуществляется на основе банка маркетинговой информации. Для этого банки разрабатывают систему планирования маркетинга, которая может включать долгосрочные

² Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. Анализ, планирование, внедрение и контроль. – СПб., 2008. – с.55

планы, отражающие стратегию развития банка (сроком 5 лет), среднесрочные (сроком 2-3 года) и краткосрочные (до 2 лет) планы деятельности³.

В условиях нестабильной политической ситуации, как правило, разрабатываются только краткосрочные планы. В связи с этим, и исходя из деятельности конкурентов, происходит адекватное формирование организационной структуры маркетинговых служб банковского учреждения. Способ организации маркетинговой деятельности зависит от некоторых внешних и внутренних факторов. К внутренним факторам относятся экономические и психологические. К числу основных экономических факторов относится размер банковского уставного фонда, количественная и качественная структура клиентуры и другие. Психологические факторы определяются прежде всего отношением руководящих работников банка, его учредителей и контрагентов к маркетинговой деятельности. Существует несколько вариантов создания маркетинговых служб.

В частности маркетинговая служба может являться:

- 1) частью какого-либо организационного направления деятельности банка;
- 2) самостоятельным направлением деятельности коммерческого банка;
- 3) инструментом координации и контроля всей деятельности банковского учреждения.

В практике банков могут быть использованы следующие типы организации маркетинговой деятельности:

а) функции отдельных работников маркетингового отдела, организованные по географическому принципу, то есть они обслуживают отдельные географически обособленные рынки (рыночные сегменты, ниши, окна, районы города, области, регионы РК);

б) рыночный принцип, согласно которому специализация сотрудников проводится по отдельным социальным группам и контактными аудиториям, формирующим собственный рыночный сегмент (отрасль, VIP-клиент и т.д.);

в) товарный принцип, который обуславливает разделение маркетинговых функций сотрудников по сферам банковских услуг, представляемых независимо от рыночной принадлежности потребителей (кредиты, ценные бумаги);

г) матричная система организации маркетинга, основанная на специализации как по товарам (видам банковских услуг), так и по рынкам в зависимости от конкретной ситуации.

Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены не только тем, что он способствует развитию банковской деятельности и обеспечивает, тем самым, эффективное использование денежных ресурсов, но и спецификой денежного оборота, который является объектом всей банковской

³ Речмен Д. Дж., Мескон М. Х., Боуви К. Л., Тилл Д. В. Современный бизнес: Учебник в 2-х томах: Пер. с англ. - М.: Республика, 2009. Т.1. – с. 156.

деятельности. Из этого вытекает, что маркетинг в банковской сфере должен быть направлен, в первую очередь, на ускорение денежного оборота. Одним из важнейших моментов практического воплощения этого направления является активное продвижение маркетинговой службой электронных форм расчета (пластиковой карты).

Другим важным моментом является анализ по удовлетворению потребности клиентов банка в быстром, четком и правильном проведении расчетов, осуществляемых с покупателями готовой продукции, рабочими и служащими, финансовой и банковской системы. В конечном счете, маркетинг в банковской сфере должен быть направлен на сбор информации, ее анализ и проведения маркетинговых исследований и на их основе подготовку предложений коммерческим службам банка по перспективам развития банковских услуг и ценовой политике. Особенности маркетинга в банковской сфере определяют методы деятельности специалистов. В частности, в сфере взаимоотношений коммерческих банков с организациями как вкладчиками временно свободных денежных средств. В данном случае специалисты по маркетингу должны быть ориентированы на изучение перспектив увеличения депозитов (вкладов), обеспечивая заинтересованность предприятий, организаций, кооперативов, населения в получении ими доходов в форме процента, выплачиваемого банком вкладчикам.

Службы маркетинга банков должны постоянно исследовать внешнее окружение и внутреннюю деятельность банка в отношении: Потребности и удовлетворенности клиентов банка, обеспечивающих основную долю его ресурсов, за счет остатков на расчетных счетах, депозитах, межбанковских кредитов, вкладах и т.д. с выделением элитной группы (VIP-группа).

Клиентов банков, с которыми банк проводит основной объем активных операций, в частности, кредитование. По каждому клиенту ведется своя кредитная история.

Конкурентов банка, как по активным, так и по пассивным операциям. Маркетинговые службы банка собирают информацию о потребителях банковских услуг на рынке действия банка, о клиентах банка, об удовлетворении их интересов структурами банка и его сотрудниками, осуществляющих непосредственный контакт с клиентом, и о путях и средствах продвижения услуг и имиджа банка и его эффективности. Источниками маркетинговой информации могут быть:

- финансовые рынки (банки, инвестиционные компании, страховые, пенсионные фонды, биржи, аукционы, конкуренты);
- государственные учреждения (постановления, нормативные акты, решения, аукционы и т.д.) в частности в правительстве, в Центральном банке, налоговых, таможенных службах, комитете статистики и т.д. СМИ (радио, телевидение, пресса и т.д.).

Результаты деятельности структур банка контактирующих с клиентами. Наиболее традиционная схема маркетинговых исследований службами банка заключается в следующем⁴:

- Определяется доля рынка, обслуживаемая банком и в том числе по привлекаемым и размещаемым средствам. Важным моментом при исследовании доли рынка для определения перспектив развития банка является структуризация: по источникам формирующим пассивную часть баланса банка (в отраслевом разрезе, географии и т.д.), так и по направлениям вложения средств (использования активной части баланса банка - по тем же параметрам).

- Определяется доля рынка по конкретной услуге в сравнении с конкурентами на рынке. Осуществляется также обработка демографической информации в соответствии с возрастом, доходом, полом и т.д. при необходимости составляется модель тенденции демографического развития клиентуры. Конкуренция требует от банков борьбы за каждого клиента исходя из знаний его потенциальных потребностей и возможностей и главное определить мотивацию клиентов банка при пользовании его услугами или причинами перехода на обслуживание в другой банк. В своей деятельности маркетинговые службы банка действуют исходя из выбранной ими концепции. Классификация клиентуры составляет информационную основу для индивидуального подхода к клиенту с учетом его потребностей и традиций.

При исследовании необходимо учитывать также основные оценочные показатели, которые клиенты предъявляют к банкам:

- достаточность капитала и прочность положения на рынке; возможность осуществлять оперативные платежи в пределах СНГ и за рубеж;
- удобное территориальное расположение;
- возможность открытия валютного счета;
- возможность получения кредитов.

Банки, удовлетворяющие этим требованиям, обладают масштабной и состоятельной клиентурой. Их задача - закрепить за собой этих клиентов посредством совершенствования обслуживания, предоставления новых услуг.

Проведенные исследования мотивов - например, выбора конкретного банка клиентами свидетельствуют, что на первое место клиенты обычно ставят количество и качество предлагаемых услуг, далее - уровень цен таких услуг в банке и в банках-конкурентах, правильное понимание пожеланий и запросов клиентов, быстрота проведения операций.

В таблице приведена структура клиентов, открывших расчетный счет в банке с указанием их среднего остатка на счете и, главное, мотивов перехода из других банков.

⁴ Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг: Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. ред. А.А.Горячев - М.: Экономика, 2009. - с. 76

Таблица 2 - Структура клиентов открывших расчетный счет в АО «Каспий банк»

Средний остаток на счете (тыс. тенге)	Количество (ед.)	Доля (%)	Причины прихода (%)
более 500	27	1,31	Надежность банка -35,0 Устойчивое положение банка -16,2 Короткие сроки проведения платежей -11,5
от 200 до 500	51	2,47	Устойчивое положение банка -21,3 Надежность банка -20,7 Короткие сроки проведения платежей -17,1
от 50 до 200	220	10,6	Устойчивое положение банка -25,9 Надежность банка -23,8 Короткие сроки проведения платежей -7,6
менее 50	1765	85,6	Устойчивое положение банка -24,3 Надежность банка -23,6 Рекомендации других клиентов -15,4

Основными причинами, побудившими новых клиентов открыть расчетный счет являются:

- устойчивое положение АО «Каспий банк» на финансовом рынке - 26,4%;
- надежность банка - 19,7%.

В таблице, напротив, даны клиенты, перешедшие на обслуживание в другие банки города. Основными причинами, влияющими на переход клиентов АО «Каспий банк» в другие банки являются:

- удаленность от офиса клиента - 27,2%;
- указание вышестоящей организации - 16,1%;
- отказ в кредите на условиях клиента - 9,3%.

Для клиентов филиалов, расположенных в Ленинградской области основными причинами ухода клиентов в другие банки были: отдаленность филиала от офиса клиента -47,4%; отказ в кредите на условиях клиента - 21,1%,

Для удержания клиентуры и привлечения новой необходимо прежде всего рассмотреть возможности:

- предоставление более гибкой кредитной политики филиалам;
- улучшение качества обслуживания клиентов путем увеличения количества помещений для работы с клиентами;
- ускорение поступления денежных средств по валютным операциям.
- расширения рекламы комплекса услуг предоставляемых филиалами банка, в том числе и в местной печати или в Интернете;
- расширение комплекса услуг предлагаемых филиалами.

Проводя исследования рынка специалисты Каспий банка должны, прежде всего определить концепцию маркетинговой деятельности банка.

В зависимости от вида банков (размера, специфики деятельности, учредителей) и согласно их целям и задачам разрабатывается концепция маркетинга, которой они будут придерживаться в своей дальнейшей деятельности. Некоторые банки придерживаются одной маркетинговой стратегии на протяжении всей своей истории. Это могут себе позволить только сильные, крупные банки с большим уставным капиталом и высоким авторитетом учредителей. Другие меняют свою основную концепцию в зависимости от динамики внешних и внутренних факторов, имея одну основную и несколько альтернативных. Но большая часть банков придерживается нескольких концепций одновременно в зависимости от специфики различных предлагаемых ими услуг и (или) контролируемых рынков.

К основным концепциям маркетинговой деятельности банков относятся производственная, продуктовая, торговая, традиционная и социальная концепции. В АО «Каспий банк» придерживаются в основном продуктовую концепцию или концепцию совершенствования товара.

Основной принцип этой концепции состоит в ориентации клиентов на те услуги, которые по своим характеристикам и качествам превосходят аналоги и тем самым дают потребителям большие выгоды. Банки направляют немалые усилия на повышение качества предоставляемых услуг, несмотря на высокие издержки.

Впервые концепцию банковского маркетинга стали разрабатывать в США в 1950-е годы. В Западной Европе к необходимости использования маркетинга в банках пришли несколько позднее (1960-е гг.)⁵. Банки все больше внимания стали уделять развитию сферы услуг и стремились “привязать” клиента к банку. Маркетинг начали рассматривать не как новую технологию, а как философию.

Маркетинговая стратегия банка в своем развитии имеет ряд ограничений. Это, прежде всего, *степень регламентации банковской деятельности* в стране, имея в виду роль государства в лице центрального банка в банковской системе (в частности его роль в процессе денежно-кредитного регулирования банковской деятельности). Кроме того, обязательно следует учитывать *экономические ограничения* деятельности банков. Банки вынуждены создавать страховые фонды с целью преодоления

⁵ Панова Г.С. Концепция банковского маркетинга. М., 2006. – с.44

или минимизации внешних и внутренних рисков. На работу банков существенное влияние оказывает *конкуренция*, которую также следует рассматривать с точки зрения ограничений деятельности банков. Действительно, усиление межбанковской конкуренции, а также конкуренции между банками и кредитными институтами небанковского типа не может оставить банки равнодушными. Они вынуждены реагировать на нее, и разрабатывать собственную маркетинговую стратегию с учетом конкуренции. Деятельность банков имеет также технологические *ограничения*. Банки — это капиталоемкая отрасль хозяйства, так как они выступают одновременно как предприятия сферы обслуживания и как крупные потребители новейших технологий⁶. Вышеназванные ограничения деятельности банка следует принимать во внимание при разработке маркетинговой стратегии банка.

Итак вышеизложенное позволяет нам сделать следующие выводы:

1) В условиях общей экономической нестабильности, возросшей межбанковской конкуренции и снижения доходности классических банковских операций, казахстанские банки вынуждены использовать приемы маркетинга в своей деятельности.

2) Учитывая многолетний опыт западных банков по внедрению маркетинга в банковскую практику, целесообразно использовать наиболее передовой, прогрессивный опыт в данной области на казахстанском рынке.

1. Гурьянов С.А. *Маркетинг банковских услуг. Под общей редакцией д. э. н., профессора В.В. Томилова.* - М., 2009. – С. 129.

2. Котлер Ф. *Маркетинг, менеджмент. Анализ, планирование, внедрение и контроль.* – СПб., 2008. – с.55

3. Речмен Д. Дж., Мескон М. Х., Боуви К. Л., Тилл Д. В. *Современный бизнес: Учебник в 2-х томах: Пер. с англ.* - М.: Республика, 2009. Т.1. –С. 156.

4. Эванс Дж., Берман Б. *Маркетинг: Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. ред. А.А.Горячев* - М.: Экономика, 2009. - С. 76.

5. Панова Г.С. *Концепция банковского маркетинга.* М., 2006. – С.44.

6. Герасимчук В.Г. *Маркетинг. Теория и практика.* – Киев, 2010. – С. 32.

Түйін

Осы бапты мақсат - ҚРдағы банктердің шеңберінде банктік маркетинг тұжырымдамасының банктік маркетингінің дамытуын стратегияның өңдеуі үшін шарттардың жасауын қарап шығып дәлелдеу.

⁶ Герасимчук В.Г. *Маркетинг. Теория и практика.* – Киев, 2010. – с. 32

Summary

The purpose of this article - to consider and justify the creation of conditions for the development strategy of the bank marketing in the banking marketing concept banks in Kazakhstan.

САЛЫҚ – ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Н.П. Исаев –

*Абай атындағы ҚазҰПУ Магистратура және PhD докторантура
институтының магистранты*

Салық барлық елдерде олардың қоғамдық-экономикалық құрылысы мен саяси іс-бағытына қарамастан ұлттық мемлекет, кірістерінің негізгі көзі – ұлттық табысты қайта бөлудің басты қаржылық құралы, мемлекеттің кірістерін және бюджеттің кірістерін қалыптастырудың шешуші көзі болып табылады. Салықтарда мемлекеттің экономикалық мазмұны нақты түрде көрінеді, ал салықтардың әлеуметтік-экономикалық мәні олардың түрлері мен рөлі қоғамның экономикалық құрылысымен, мемлекеттің табиғатымен және функцияларымен айқындалады.

Қазақстан Республикасының салықтық заңы салық және өзге де бюджетке төленетін міндетті төлемдердің міндетті түрде төленуіне, нақтылыққа, салық салу әділдігіне, салықтық жүйенің біркелкілігіне және салық заңының жариялылығына негізделген.

Сөйтіп, салық салу мәселелерін реттейтін нормативтік-құқықтық актілер немесе салық заңдары салық жүйесінің негізгі элементі ретінде бола отырып, салық саясатын жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Сондықтан да, салық жүйесі мен салықтық заңдардың дамуы мен қалыптасуына мемлекеттің ішкі және сыртқы қызметтері тәуелді.

Салықтарға экономикалық әдебиеттерде әр түрлі анықтама мен түсініктеме берілген. Мәселен, Салық кодексінде «Салықтар – мемлекет біржақты тәртіппен заң жүзінде белгілеген, белгілі бір мөлшерде жүргізетін, қайтарымсыз және өтеусіз сипатта болатын бюджетке төленетін міндетті ақшалай жарналар» деп атап көрсетілген.

Салық дегеніміз – белгілі бір объектілерден (табыс, мүлік, тауар, жер, көлік, мұра), белгілі бір мерзімде (салық кезеңі – бір күндік, он күндік, айлық, тоқсандық, жылдық) және белгілі бір мөлшерде (салық ставкасы) алынатын, заң бойынша қарастырылған міндетті төлемдер.

Мемлекеттік бюджет кіріс бөлігінің едәуір бөлігін салықтар қамтиды. Мысалы, 2007 жылы салық үлесі 82 %, 2008 жылы 70% және 2009 жылы 64% құраған. Салықтар бұл, тұрақты және сенімді қаржы көздері болып табылатындықтан ел экономикасын реттеуші құрал сипатына ие болды. Мемлекет экономиканы салықтық реттеуді салық саясаты арқылы іске асырады.

Салықтық реттеу дегеніміз – салық төлеуші субъектілер және мемлекеттің мақсат мүддесін еске ала отырып, салық арқылы қаржылық қатынастарды реттеуді айтамыз.

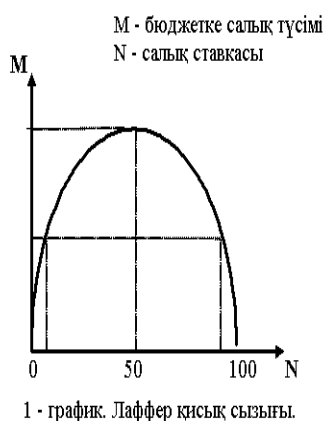
Салық саясаты дегеніміз – мемлекеттің салық және салық салу саласында жүргізіп отырған іс-шаралырының жиынтығы. Салық саясаты салық жөнінде іс-шаралар жүйесін білдіреді. Салық саясатының мазмұны мен мақсаттары қоғамның әлеуметтік-экономикалық жағдайына байланысты.

Бүгінгі әлемдік тәжірибеде салық саясатының негізгі мақсат-міндеттері болып мыналар саналады:

- мемлекетті қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету;
- жалпы мемлекеттің экономикасын реттеуге жағдай жасау;
- нарықтық қатынастар процесінде пайда болатын халықтың табыстары арасындағы теңсіздікті азайту.

Әлемдік тәжірибеде салық саясатының негізгі үш типі бар.

1.Максималды салықтар саясаты – не алуға болса соның бәрін алу принципіне негізделеді. Мұндай саясат кезінде мемлекетке салық қақпаны дайын тұрады себебі салық түсімдердің жоғарылауы мемлекеттік табыстардың ұлғаюына әкелмейді. Шетел ғалымдары шекті салық ставкасы – 50 пайыз дейді (1-график. Лаффер қисық сызығы).



Егер салық ставкасы, салық төлеуші табысының 50 пайызынан асып кетсе, онда ол өндірістің тоқтап қалуына соқтырады.

Егер салық ставкасы, салық төлеуші табысының 40-50 пайыз аралығында болса, онда жай, ұдайы өндіріске әкеледі.

Егер салық ставкасы, салық төлеуші табысының 30-40 пайыз аралығында болса, онда ұлғаймайлы ұдайы өндіріске әкеледі.

2.Қалыпты салық саясаты жақсы салық климатын жасай отырып, табыстардың өсуіне, дамуына қолайлы әсер етеді. Табыстар салық салудан максималды деңгейде босатылады, бірақ салықтар түсімдердің қысқаруынан ол әлеуметтік құқықтардың шектелуіне әкеп соғады.

3.Салық салудың жоғары деңгейін белгілейтін, бірақ едәуір әлеуметтік қорғауды қамтамасыз етуді қарастыратын салық саясаты. Салықтық түсімдер әртүрлі әлеуметтік қорлардың қобейіне бағытталады. Бірақ мұндай экономика инфляцияның жоғарылауына әкеледі.

Кез келген мемлекетті салық сферасындағы құқықтық білімнің маңызы зор екендігі белгілі. Себебі салық саясаты мемлекет пен әрбір адам, мемлекет пен мекеме арасындағы әр түрлі мекемелер арасындағы, мемлекетаралық, адамдар арасындағы қарым қатынасқа тығыз байланысты. Ресей ғалымы Т.Ф. Юткиннің салық саясатын “салық заңдарының нысаналы қолданылуын

анықтайтын билік және басқару органдарының құқықтық әрекеттерінің жиынтығы” деп айтуы бекер емес.

Ресей зерттеушісі С.Г. Пепеляевтің пікірінше “салық саясаты – бұл салықтық қатынастардың қатысушыларының өздерінің құқықтары мен міндеттерін орындау барысындағы стратегиялық бағыт және тактикалық әрекеттері, ол салық салуға тікелей немесе жанама қатысы бар сол және басқа елдің заңдылық актілерінің жиынтығында бекітілген”. Біздің мемлекетіміздің саясатының басты стратегиялық бағыты болып әлеуметтік-экономикалық дамудың проблемасы болып табылады. Өндіріс дамуының көрсеткішін, оның тиімділігін, халық өмірінің материалдық көрсеткіші және сапасының өсу мүмкіндігін дәл осымен байланыстырады. Қоғамдық дамудың қазіргі кездегі сатысы Қазақстан Республикасы тарихында өте маңызды орын алады және терең трансформациялық үрдістерімен ерекшеленеді. Жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға өту кезінде мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық және әлеуметтік-саяси дамуына әсер ету мүмкіндігі әрине, өзгерді. Қазақстан экономикасының басты негізін өзгерткен соңғы жылдардағы әлеуметтік-саяси реформалар бұрынғы мемлекеттік құрылу жүйесін, мемлекеттің іс жүзіндегі қызметін қамтамасыз ететін ақша қаражаттарының болуы және пайдалануын жойып жібереді.

Мемлекеттің нарықтық экономикаға әсер ету кезінде саяси және экономикалық тетіктер арасында ең басты орын алатыны – салық саясаты және салық болып табылады. Нарықтық қатынастар кезінде, әсіресе нарықтық қатынастарға өту кезінде, салық жүйесінің қалыптасу процесі болып ең басты әлеуметтік-экономикалық реттеуші табылады. Реттеуіш – мемлекеттік реттеудің қаржы-несиелік механизімін ұйымдастыру негізі болып табылады. Салық саясаты және салық жүйесі қаншалықты дұрыс жасалса, соншалықты мемлекеттің экономикасының қызметі тиімді болады. Мемлекеттік жүйені бақылаудағы әлеуметтік-экономикалық процестердің салық саясаты қоғамды тұрақтандырудағы ең басты бөлігі ретінде, экономикалық өсудің ең басты шарты ретінде және Қазақстанның экономикалық кеңістігін, бірлігін сақтау ретінде қарастырылуы керек. Тұрақты ілгермелі нормадағы салық механизмінің құрылуында өтпелі кезеңдегі әлеуметтік-экономикалық үрдістердің ең басты ерекшеліктерін ұмытпау керек.

Экономикадағы реформалар, оның нарықтық экономикаға көшуі, әрине, Қазақстанда өзінің салық жүйесін құруды талап етті. Сонымен қатар, салық саясатында мемлекеттің өзіндік қасиеті де көрінеді. Мемлекет салық механизмін пайдалана отырып, салық саясатын өзгертуде экономикалық дамуды ынталандыруға және оны сақтап қалуға үлкен мүмкіндік алады. Салық саясатын жалпы салық саласында мемлекеттің жүргізетін шаралар жүйесі ретінде қарастырады. Бұл прогресс ұзақ уақыт алуына байланысты Қазақстан Республикасында салық саясаты біртіндеп құрылды.

Қазақстан Республикасында салық жүйесі реформалаудың төрт кезеңнен өтті.

1 кезең 1991 – 1995 ж.ж.

2 кезең 1995 – 2001 ж.ж.

3 кезең 2001 – 2008 ж.ж.

4 кезең 2009 жылдың 1 қаңтарынан басталады.

Бірінші кезең (1991-1995ж.ж.). 1991 жылғы 9 шілдедегі Қазақ КСР Президентінің «ҚазКСР мемлекеттік салық қызметін құру туралы» Жарлығымен ҚазКСР-нің басты мемлекеттік салық инспекциясы құрылды. Сол жылы қабылданған Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасындағы салық жүйесі туралы» Заңына сәйкес 16 жалпы мемлекеттік және 27 жергілікті салықтар болды.

Екінші кезең (1995-2001ж.ж.). Қазақстан Республикасының Үкіметі 1995 жылдың басында салық реформасының ұзақ мерзімді тұжырымдамасын қабылдады, онда еліміздің салық жүйесі мен салық заңнамасын бірте-бірте халықаралық стандарт салық салу принциптеріне сәйкестендіру көзделген еді. Осыған орай 1995 жылы 24 сәуірде «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы шықты. Бұл өз қаржы жүйемізді құруға ықпал етті. Ең бастысы, салық төлеу жүйесі ықшамдалып, салық саны 45-тен 11-ге дейін қысқартылды. Оның ішінде бесеуі мемлекеттік, алтауы жергілікті салықтар.

Үшінші кезең (2001-2008ж.ж.). 2001 жылы 12 маусымда Қазақстан Республикасының жаңа Салық кодексі қабылданып, 2002 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілді. Салық кодексіне сәйкес салықтың 9 түрі, алымның 13 түрі, төлемақының 9 түрі, кеден төлемдерінің 4 түрі және баж салығы бар болды. 2005 жылдан бастап салықтар, алымдар және төлемақыларға өзгерістер енгізілді. Акциз салығына қосымша ретінде «экспортталатын шикі мұнайға, газ конденсатына рента салығы» қосылды. Алымдарға «жылжымалы мүлік кепілін мемлекеттік тіркегені үшін алым» және «кеменің немесе жасалып жатқан кеменің ипотекасын мемлекеттік тіркегені үшін» және «туындылар мен сабақтас құқықтар объектілеріне құқықтарды, туындылар мен сабақтас құқықтар объектілерін пайдалануға лицензиялық шарттарды мемлекеттік тіркеу үшін» алымдары қосылды. Төлемақыларға радиожилік спектрін пайдаланғаны үшін төлемақыға қосымша ретінде «қалааралық және халықаралық телефон байланысын бергені үшін төлемақы» қосылды.

Төртінші кезең (2009 жылдың 1 қаңтарынан басталады). 2009 жылдың 1 қаңтарынан басталады. Бұл орайда қабылданған жаңа Салық кодексінде салықтың 13 түрі белгіленіп соның ішінде 2 жаңа салық түрі қолданысқа енгізілді. Атап айтсақ, бұл тіркелген салық және бірінғай жер салығы, сонымен қатар Салық кодексінде ойын бизнесіне салынатын салықтың жеке түрі ретінде айқындалды. Салық заңнамасындағы негізгі өзгерістер қатарына келесілерді жатқызсақ болады:

- кәсіпорындардағы салық есебінің және салық есеп саясатын ұйымдастыру қажеттілігі мен оған қойылатын талаптар анықталды;
- корпорациялық табыс салығы 20% деңгейіне төмендетілді;

- әлеуметтік салық ставкасы 11% деңгейінде қабылданды;
- қосылған құн салығының ставкасы 12% деңгейіне төмендетілді
- жеке табыс салығы және әлеуметтік салық бойынша есептілігінің

Декларацияларының формалары біріктірілді.

Әрбір мемлекет өзінің даму кезеңдерінде саяси және әлеуметтік-экономикалық іс-әрекетін жүзеге асыру барысында белгілі бір экономикалық саясатты негізге алады. Салықтың ставкаларын, салық жеңілдіктерін бекіткен кезде оларды ғылыми негізде дәлелдеп шектен тыс асыра бермей белгілі бір деңгейде ұстау керек.

Салықтық реттеудің ең маңызды көздері болып жеңілдік пен ставка саналады. Бірақ, бұл жеңілдіктер мен ставкаларды шамадан тыс жоғары мөлшерде белгілеу немесе көбейту кейбір жағдайда экономиканың өсуіне емес, құлдырауына әкеледі.

Экономикасы дамыған елдердің барлығы өздерінің даму кезеңдерінде экономикалық реттеудің ішінде салықтық реттеудің маңызының зор екенін дәлелдеді.

Бүгінде еліміздің салық жүйесінде кейбір мәселелер кездеседі. Мысалы:

- салық мәдениетін көтеру;
- салық бақылауының тиімділігін арттыру;
- салық заңнамасын оңайлату.

Салық мәдениетін көтеру үшін келесі шаралар жасалуы қажет:

- БАҚ-да мемлекеттің жүргізетін салық саясаты, оның маңызы мен қоғамның дамуы үшін басым бағыттары туралы жариялау;
- қолданыстағы салық салу жүйесі туралы буклеттер, анықтама жүйелері және кәсіби салық кеңесшілері арқылы ақпарат тарату.

Салық бақылауының тиімділігін арттыру үшін келесі шаралар жасалуы қажет:

- салық бақылауы рәсімін жетілдіру және оңайлату;
- мемлекеттік, өзге уәкілетті органдардың шет мемлекеттердің құзырлы салық органдарымен өзара әрекет ету тиімділігін арттыру;
- салық бақылауы рәсімін автоматтандыру;
- жүйелі түрде салық салудан жалтаруда қолданылатын жаңа тәсілдер мен схемалар анықтау және олардың тууына ықпал ететін себептерді жою аясында әрі қарай шаралар енгізу.

Салық заңнамасын оңайлату үшін келесі шаралар жасалуы қажет:

- салықтарды есептеуді оңайлату;
- салық есептілігі нысандарын оңайлату.

Аталған, шаралар жүзеге асырылатын болса, салық базасы артып, шаруашылық жүргізуші кәсіпорындардың жемісті қызмет атқарып, салықтық бұзушылықтар саны азаятын еді. Өйткені, салық төлеушілердің арасында салық салу механизмін терең түсіне бермейтін субъекттер саны әлі де болса азайған жоқ.

1. *Үмбетәлиев А.Д., Керімбек Ғ.Е. Салық және салық салу: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2006.*
2. *Жақыпбеков Д.С. Қазақстандық кәсіпорындардағы салық салу, салық есебі мен есептілігін ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2009.*
3. *Налоги и налогообложение: учебник под ред. Б.Х. Алиева. –2-е изд., перераб.и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.*
4. *Скворцов О.В. Налоги. Экспресс-курс: учебник. – 2-е изд., перераб.и доп. – М.: Дело и Сервис, 2006.*
5. *Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. - М.: 2001.*
6. *Налоговое право / Под ред. С.Г.Пепеляева. - М.: 2000.*
7. <http://www.minfin.kz/>

Резюме

В статье рассматривался налоговое регулирование экономики Казахстана, особенности развития налоговой системы в нашей стране и решение путей проблемы налоговой системы.

Summary

This article deals with the tax regulation of the economy of Kazakhstan and particularities of the development of the tax system in our country and decision of the ways of the problem of the tax system.

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ СУБЪЕКТОМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ма Юйчунь -

*магистрант Института магистратуры и
докторантуры PhD КазНПУ имени Абая*

В современной отечественной экономике активно идет становление менеджмента как способа управления (регулирования, упорядочения) организацией. По нашему мнению, "менеджмент" и "управление" – не просто разнопорядковые понятия. Менеджмент предполагает управление организацией при условии отделения капитала-собственности от капитала-функции, т.е. при наличии слоя профессиональных наемных управляющих. Управление же, регулирование и упорядочение отличаются лишь мерой вероятности достижения поставленных целей.

Вершиной деятельности наемного менеджера-профессионала является принятие решений, реализация которых способствует достижению поставленных целей и повышению эффективности функционирования организации. При этом, особое значение имеет принятие стратегических решений.

Далеко не каждое предприятие может позволить себе практиковать стратегический менеджмент и принимать стратегические решения[1]. Но если организация располагает ресурсами, дающими возможность активно воздействовать на внешнее окружение, и в ней сформировался субъект для принятия именно стратегических решений, то она обязана использовать стратегию для реализации целей и повышения эффективности.

В науке об управлении достаточно подробно описаны модели принятия управленческих решений (текущих, оперативных и стратегических). Однако эти модели включают в основном процедуры и правила принятия собственно рациональных решений и в гораздо меньшей степени ориентированы на ограниченно-рациональные и политические решения. Нам представляется необходимым внести важные уточнения, когда речь идет о принятии именно стратегических решений.

Осуществляемый в рамках теории организации анализ генезиса организационных структур и способов упорядочения отдельных структурных элементов неизбежно подводит к выводу о необходимости разделения в менеджерской деятельности и закрепления за определенными группами управленцев-профессионалов функции увязывания элементов организации (координации) и функции принятия стратегических решений.

Замечено, что структуры, построенные по принципу традиционного холдинга, далеко не всегда могут предложить серьезную стратегию его развития. Это во многом объясняется тем, что уровень принятия стратегических решений (совет директоров, общее собрание акционеров) неизбежно предполагает борьбу и увязывание интересов представителей долей общего капитала. Отсюда огромные трудности при выработке решений, обязательных для организации в целом как единого механизма. В этом случае совет директоров становится не органом выработки и принятия стратегических решений, а неизбежно превращается в политический дискуссионный клуб, где лидерство захватывает определенная группа людей, представляющая капитал какого-либо (или нескольких) подразделения холдинга.

В результате борьбы долей (частей) капитала принимаются решения, преследующие корыстные интересы той или иной части целого, но не способствующие развитию организации (фирмы) как единого целого. Правильное стратегическое решение для какой-либо организационной единицы (части) обычно не является таковым для фирмы в целом. Это происходит потому, что смешиваются функция координации (увязывания элементов) и функция выработки стратегии (принятия стратегических решений). Данное противоречие снимается либо с помощью совершенствования холдинговой структуры, либо благодаря переходу к так называемой мультидивизиональной структуре.

Совершенствование холдинговой структуры должно идти либо в направлении формирования совета директоров, более или менее свободного от пропорционального представительства различных групп капитала (этого

достичь очень непросто), либо создания самостоятельной высшей управляющей структуры, в известной мере оторванной от титулов собственности и их комбинации. М-структура имеет иной принцип построения – чаще всего на основе расчета трансакционных издержек (внешних и внутренних) и их минимизации. Такой подход позволяет достаточно точно ответить на вопрос о границах организации, способах минимизации потерь фирмы от взаимоотношений с непредсказуемым рынком, а также с институтом контрактной системы.

Организационные изменения в конечном итоге формируют профессиональную группу менеджеров, принимающих стратегические решения, и делают их относительно самостоятельными. Вместе с тем за этими менеджерами закрепляются не только вопросы реализации стратегии, но и ответственность за достижение поставленных целей.

В разработке и принятия стратегических решений немаловажную роль играет асимметричность информации. Асимметричность информации обусловлена самим принципом противопоставления внутренней и внешней сред организации. С одной стороны, владение достоверной и полной информацией дает возможность организации контролировать параметры внутренней среды, с другой – ее недостаток позволяет лишь учитывать параметры внешней среды.

В этой связи возникает противоречие между асимметричностью информации и требованием максимального и равного доступа к ней в условиях развитого рыночного хозяйства. Асимметричность информации фактически выступает материальной основой существования, развития и закрепления монополистических тенденций в экономике с их негативным и даже разрушительным потенциалом [2]. Как разрешить данное противоречие при принятии стратегических решений?

С одной стороны, фирма должна в максимально возможной степени делиться с другими субъектами собственной информацией. Это ведет к повышению открытости и прозрачности внешней среды и снижению неопределенности, связанной с ней (от этого должны выиграть все экономические субъекты!). С другой стороны, необходимо, чтобы фирма точно определила предмет стратегической информации, которая не выходит за границы самой организации.

Это должно приводить, во-первых, к формированию ответственной стратегии конкретной организации (фирмы) и, во-вторых, к закреплению сложившейся структуры фирмы и возможности ее совершенствования в качестве одной из стратегических задач (целей).

Итоговую формулу разрешения указанного противоречия можно представить так: предсказуемость поведения фирм в качестве субъектов внешней среды [2] и непредсказуемость стратегических решений каждой экономической организации. Только таким образом и может осуществляться прогресс, связанный с созданием новых продуктов, технологий, организационных структур и т.д.

Неоклассическая концепция экономической организации исходит из необходимости принятия субъектами рациональных решений. Это подкрепляется основными выводами теории микроэкономики – равновесие потребителя на основе рационального выбора (максимизация полученной полезности при данном доходе), равновесие производителя (фирмы) также на основе рационального выбора (максимизация прибыли в краткосрочном периоде). Однако приходится констатировать, что в действительности рациональные решения для фирмы маловероятны. Прежде всего, из-за оппортунизма экономических субъектов.

За последние 20 лет дважды Нобелевская премия в области экономики присуждалась за работы по совершенствованию общепринятой концепции принятия решений – в 1978 г. Г. Саймону за исследование процесса принятия решений (основная идея – нахождение в экономических организациях решений, приемлемых для всех), в 1986 г. Дж. Бьюкенену за развитие основ теории принятия экономических и политических решений (основная идея – принятие решений исходя из интересов участвующих в этом процессе лиц).

В настоящий момент, видимо, уже неправомерно говорить о рациональных решениях. Ни одно управленческое решение, тем более стратегическое, не может состояться без учета оппортунизма, интересов участников экономических отношений и лиц, принимающих решения. Но это только одна сторона проблемы. Другая – связана со статусом субъекта стратегического менеджмента и определяется тем, что управляющий вследствие отделения капитала-собственности от капитала-функции является наемным профессионалом.

Акционеры и высшие менеджеры по-разному смотрят на одни и те же решения. Собственники чаще всего тяготеют к финансовым и иным решениям, ведущим к росту текущей прибыльности компании и повышению рыночной цены акций, тогда как менеджеры стремятся принимать решения, направленные на реализацию стратегических целей.

Налицо противоречие. Его разрешение в большей мере зависит от профессионализма менеджера, его умения работать с акционерами. В результате, как правило, принимаются стратегические решения, которые не могут быть признаны рациональными. Они в лучшем случае являются ограниченно-рациональными, в худшем – политическими.

Таким образом, снять все противоречия, связанные со стратегическими решениями, можно только пересмотрев сами типы принимаемых решений. Каждый из них (рациональное, ограниченно-рациональное или политическое) снимает часть упомянутых противоречий.

На наш взгляд, наиболее подходящим для фирмы будет неожиданное для субъектов внешней среды стратегическое решение. Оно позволяет:

- учесть асимметричность информации;
- выиграть время у других субъектов, которые чаще всего мыслят категориями "рациональности" и "политичности", стремясь предвидеть решения конкурента;

- парализовать противодействие акционеров, которые также обычно мыслят этими же категориями (правда, стремясь прежде всего обеспечить свои интересы при проталкивании решений на собраниях акционеров);
- не препятствовать поступлению во внешнюю среду достоверной и своевременной информации о работе фирмы (за исключением стратегической).

Умение высших менеджеров мыслить нестандартно и быстро – залог успеха фирмы в условиях рынка.

1. Акулов В., Рудаков М. К характеристике субъекта стратегического менеджмента//Проблемы теории и практики управления. – 2008. - № 4.

2. У.Викри и Дж. Миррлизу. Возможность предсказания параметров внешней среды экономическими субъектами. / Статья для журнала «Harvard Business Review - Россия». Июнь-июль 2006.

Түйін

Бұл мақалада басқарушылық шешімдердің мәнін ашу қарастырылған. Басқарушылық шешімдер ресми ұйымдарда жұмыс істейтін және иелермен басқа да нақты тұлғалардың алдында жауапкершіліктері бар кәсіби менеджерлермен қабылданады. Басқарушылық шешім басқа шешімдердің түрлеріне ұқсас емес. Оның негізгі мақсаты ұйымның тұрақты дамуы мен гүлденуі болып табылады. Ресми ұйымның шегінен тыс, яғни зерттеушілердің жасанды шартта жасалған немесе басқа жағдайда қабылданған шешімдер басқарушылық шешімдер болып саналмайды. Басқарушылық шешімнің бір қатар нақты сипаттамасы бар.

Сонымен қатар ерекше қабілетті болатын бір қатар анық параметрлерлермен сипатталады. Басқарушылық шешім күрделі үрдістің салдары болып табылады, яғни оны әуелі түсіну және тиімді пайдалану қажет. Сонымен қатар, бұл көп уақыт пен назар аудару қажет ететін маңызды үрдіс болып табылады. Тиімді ұйымдастыру және жақсы жетекшілік етудің қажетті шарты - бұл жетістікке жеткізетін жүйелі шешім қабылдау. Басқарушылық шешімнің маңызын түсіну осыған ықпал етеді.

Summary

The author of the article made an attempt to reveal the essence of the managerial decision-making. Decisions are made by professional managers who work in the formal business organizations and who bear responsibility before owners and other individuals. Managerial decision is not similar to any other type of decision. Its main objectives are prosperity and constant development of the organization. Decisions made in any other circumstances and created by researchers in artificial conditions cannot be considered as managerial decisions for they were not made within the limits of the formal organizations.

The managerial decision has a number of certain characteristics. It also is characterized by a number of certain parameters which make it stand alone. The managerial decision is a consequence of difficult processes, therefore it is necessary to understand it first, and then use it effectively. Moreover, it is a very important process which needs time and attention. The ultimate condition of good management and effective organization is a consecutive decision-making process which leads to success. Understanding the essence of managerial decision in many respects will promote it.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Юй Маошэн -

*магистрант Института магистратуры и
докторантуры PhD КазНПУ имени Абая*

Рыночная экономика создает одновременно бесчисленное количество потенциальных возможностей и опасностей для действующих предприятий. Условия, в которых предприятия развиваются сегодня, существенно отличаются от тех, которые наблюдались еще 10 лет назад. Причем, это характерно не только для отечественных предприятий, но и для организаций во всем мире.

Наиболее характерной особенностью внешней среды современного предприятия является очень высокая скорость происходящих в ней непрерывных и непредсказуемых изменений. Это явление, в свою очередь, стало следствием мирового процесса глобализации и связанных с ним экономическими и социальными явлениями. Вследствие быстрых изменений во внешней среде перед предприятием открывается больше возможностей для процветания и больше опасностей, обусловленных быстро меняющимися потребностями рынка и конкуренцией.

Для того, чтобы избежать риска потерь конкурентоспособности и использовать свои потенциальные возможности, предприятия сегодня вынуждены проводить постоянные изменения во всех областях деятельности. Поэтому эффективное управление изменениями является одной из самых трудных, но престижных задач для менеджера. Реализация процесса изменений на предприятии является достаточно трудоемкой задачей. В процессе крупномасштабных изменений предприятие должно преодолеть инерционность, что очень не просто сделать в случаях, когда система работает в одном режиме в течение длительного промежутка времени. Анализ работы зарубежных предприятий показал, что необходимыми предпосылками для проведения изменений являются эффективные и своевременные управленческие решения, принимаемые менеджерами предприятия. На отечественных предприятиях принятие управленческих

решений по проведению изменений тормозится из-за недостаточности теоретических разработок и практического опыта управления изменениями.

Постулат о значимости изменений на предприятии уже является аксиомой и не нуждается в доказательстве. Управление изменениями выделено как самостоятельный вид деятельности сравнительно недавно. Однако исследователи [2,3,5,6,7] единодушны, что своевременное проведение изменений на основе принятия и реализации обоснованных управленческих решений позволит промышленным предприятиям сформировать и поддерживать конкурентные преимущества.

Проведение изменений обусловлено реакцией предприятия на развитие внешней среды (связи, требования и возможности). Предприятия вынуждены постоянно приспосабливаться к среде, в которой существуют. Сами они также генерируют изменения во внешней среде, разрабатывая и выпуская на рынок новые товары и технологии, которые становятся доминирующими и находят широкое распространение. Внутренняя среда предприятий представляет собой интегрированную совокупность производственно-технологических, финансово-экономических, социально-культурных, организационно-технических и административных условий, определяющих характер и формы процессов внутри предприятия. Проведенные исследования дали возможность выделить группы факторов внутренней среды предприятия, которые формируют его поведение в условиях проведения изменений: управленческие, производственные, финансовые, инновационные, информационные, организационные и социокультурные. Учет действия групп факторов внешней и внутренней среды необходим при принятии управленческих решений по проведению изменений на предприятии.

Проблема принятия решений носит фундаментальный характер, что определяется ролью, которую играют решения в любой сфере человеческой деятельности. Философская наука трактует решение как процесс и результат выбора цели и способа действий. Решение как процесс характеризуется тем, что оно, протекая во времени, осуществляется в несколько этапов. Решение как результат выбора представляет собой предписание к действию в виде плана работы, варианта проекта и т.п. Управленческое решение рассматривается как выбор альтернативы. В современном экономическом словаре управленческое решение рассматривается как выбор, который должен сделать руководитель в процессе осуществления им функций управления и решения конкретных организационных задач[4].

К особенностям принятия управленческих решений при проведении изменений на предприятии относятся иерархия в принятии управленческих решений; многофункциональный характер управленческих решений; направленность на конечный результат работы предприятия; необходимость осуществления различных видов поддержки. Варианты стратегических и тактических управленческих решений, принимаемых при проведении изменений на предприятии, представлены в таблице 1.

Специфика выбора управленческого решения во многом объясняется воздействием массы факторов. Условно такие факторы можно разделить на две группы: ситуационного характера, связанные с осознанием проблемы, альтернатив ее решения и их последствий, и поведенческого характера (мотивы, ценностные ориентации, уровень требований, готовность идти на риск лиц, разрабатывающих и принимающих решения). Факторы первой группы действуют на этапе, предшествующем принятию решений, и способствуют формулированию проблемы. К данной группе относится изучение ситуации, анализ и прогнозы, используемые методы, организация управления на предприятии и др. Факторы второй группы проявляются в поведении руководителя, его сотрудников в ходе разработки управленческих решений. В практике принятия решений на отдельных стадиях влияние этих группы факторов переплетается.

При принятии решений по изменению на предприятиях внимание руководства, как правило, акцентируется на влиянии внешних и внутренних факторах. При этом доминирует технократический подход к управлению изменениями, которые направлены на увеличение прибыли, сокращению издержек. Это дает положительные результаты на первых этапах проведения изменений, при решении вопросов организационно-правового статуса, финансовых, производственных вопросов.

Однако реализация следующих этапов может вызвать у руководителя трудности. Существует два основных объяснения этой ситуации. Во-первых, преимущество команды в принятии оптимального решения и, во-вторых, донесение причин обоснования правильности решения до работников предприятия. Эти ситуации связаны со скоростью принятия управленческих решений в быстро изменяющихся условиях внешней среды.

Таблица 1. Признаки и направленность управленческих решений при проведении изменений на предприятии

Признаки решений	Стратегические решения	Тактические решения
Направленность	Будущее развитие предприятия	Текущее развитие предприятия
Масштабность	Общие для предприятия	Для реализации конкретной цели
Временной фактор	Долговременные	Краткосрочные
Предметность	Определение целей и средств их достижения	Выбор средств достижения цели
Содержательность (причинно-следственная связь)	Средство реализации миссии предприятия	Средство реализации стратегии предприятия
Условия разработки	Адаптация к условиям внешней среды	Инструмент стратегии

Существующие ориентиры разработки	Миссия предприятия	Разработанная стратегия, правила и процедуры
Уровень разработки	Высший	Средний
Организация принятия и реализации	Формирование адаптивных организационных структур	Использование адаптивных традиционных структур
Оценка эффективности	Своевременная реакция на внешнюю среду	Экономическая и социальная эффективность реализации

Как показали исследования, управление динамическими изменениями больше связано с характером стиля руководства и организационной культурой. Перестройка предприятия может быть эффективной, если пользуется поддержкой людей, которых затрагивает. Добиться поддержки людей подчас бывает очень сложно. Менеджеры далеко не всегда бывают уверены в том, что смогут обеспечить необходимую поддержку планируемых изменений на предприятии. Из-за ошибок руководства даже существовавшая поддержка может превратиться в сопротивление, которое, как показывает практика, является ответной реакцией на любые изменения. Это - многогранное явление, вызывающее нестабильность процесса изменений, дополнительные расходы и непредвиденные отсрочки. Макиавелли в своей знаменитой книге "Государь" писал: "Нет ничего более трудного, чем браться за новое; ничего более рискованного, чем направлять; или более неопределенного, чем возглавлять создание нового порядка вещей, потому что противниками нововведений будут выступать те, кому хорошо жилось при старом порядке вещей, а робкими защитниками - те, кому будет хорошо при новом" [3, стр. 533]. В этих пророческих словах заключена сущность одного из основных источников сопротивления изменениям.

Исследование различных подходов к анализу причин сопротивлений позволяет установить самые весомые из них: это неопределенность последствий изменений, угрозы реализации потребностей сотрудников (заработная плата, безопасность, статус), неуверенность в необходимости принятия решений о проведении перемен, отсутствие релевантной информации о обоснованности и ходе перемен, ощущение несправедливости.

Управление сопротивлением персонала при проведении изменений должно основываться на следующих принципах:

- постоянное состояние готовности к решительным действиям и изменениям;
- наличие принципов работы команды на уровне высшего руководства;

- подбор работников, которые умеют разработать стратегии и довести до остальных работников необходимость перемен;
- делегирование полномочий на всех уровнях иерархии предприятия;
- развитие корпоративной культуры, позволяющей предприятию быстро адаптироваться к изменениям.

Необходимыми предпосылками для проведения изменений являются разработка этапов процесса управления сопротивлением персонала в определенной последовательности; создание условий для развития лидерства как движущей силы процесса управления сопротивлением. Методам преодоления сопротивления изменениям посвящены многочисленные исследования зарубежных и отечественных специалистов. Исследование и анализ успешных трансформаций позволило разработать определенные меры по реализации процесса управления сопротивлением: осознание руководством срочности и необходимости изменений; поиск и объединение в одну команду людей с достаточными полномочиями и возможностями для того, чтобы провести предприятие через процесс изменений; обучение и предоставление информации; стимулирование в обмен на поддержку; предоставление помощи при адаптации к нововведениям; кадровые перестановки и назначения; скрытые и явные меры принуждения; закрепление новых подходов в организационной культуре предприятия.

Каждая из перечисленных мер представляет собой многочисленные действия, выполнение которых приведет к поставленной цели. Наиболее успешные инициаторы изменений использовали стратегию донесения до персонала последствий потенциального кризиса предприятия. Еще одним достаточно эффективным методом повышения уровня понимания необходимости и срочности изменений является приглашение консультантов, которые могли бы помочь с определением основных проблем и их последствий для предприятия. Последующее честное обсуждение таких проблем помогает донести необходимость решительных действий до менеджеров всех уровней предприятия, что играет доминантную роль для успешной реализации изменений.

Подчеркивая важность командной работы, необходимость развития лояльности к своей организации, следует отметить роль формирования культуры при принятии управленческих решений в области проведения изменений на предприятии. Под культурой предприятия понимается система духовных и материальных ценностей, отражающих особенности социально-экономических отношений управленцев и сотрудников между собой и с внешней средой предприятия, проявляющихся в особенностях его бизнес-процессов [1]. Реализация решений, направленных на проведение изменений зависит от силы культуры предприятия. Для осуществления оценки силы культуры установлен набор индикаторов, по состоянию которых можно судить о силе проявления того или иного структурного элемента культуры предприятия. Матрица оценки соответствия выбранной стратегии изменений существующей культуре предприятия позволяет оценить уровень риска

реализации изменений. Если разделяемые на предприятии верования и ценности помогают персоналу адаптироваться, достичь целей изменений, снизить сопротивление персонала то, очевидно, что такая культура будет влиять на эффективную реализацию принятия управленческих решений.

1. Воронков А.Е. *Диагностика предпринимательства: теория и практика. Монография: ИНЖЕК, 2006.*
2. Кемерон Э., Гоин М. *Управление изменениями. - Добрая книга, 2006.*
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента: Пер. с англ.- М.: Дело, 2004.*
4. Райзберг П.А, Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.П. *Современный экономический словарь. - 2-е издание, -М.: ИНФРА, 2008.*
5. Широкова Г.В. *Управление организационными изменениями: ИД СПбГУ, 2005.*
6. Фатхутдинов Р.А. *Разработка управленческого решения: Учебник для вузов. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2008.*
7. Юкаева В.С. *Управленческие решения. Учеб. пособие. - М.: Издательский дом "Дашиков и Ко", 2009.*

Түйін

Мақалада шешім қабылдау үрдісі кәсіпорынның өзгерісін басқару саласы арқылы қарастырылған. Өзгерістерді басқару ішкі және сыртқы факторлар әсер ететін күрделі үрдіс ретінде көрсетілген. Кәсіпорында өзгеріс жүргізу кезінде басқарушылық шешімдерді қабылдау үрдісіне ерекшеліктер орнатылған. Өзгеріс жүргізу бойынша басқарушылық шешімдерді таңдау кезінде моделдеуді қабылдау негізделген. Өзгеріс жүргізу кезінде басқарушылық шешімдерді жүзеге асыруға бағытталған қолдау ұсынылған: персоналмен қарсы тұруды басқару және кәсіпорын мәдениетінің дамуы.

Мақаланың мақсаты – персоналмен өзгеріске қарсы тұру есебімен кәсіпорында өзгеріс жүргізу кезінде басқарушылық шешімдерді қабылдау үрдісінің ерекшеліктерін зерттеу болып табылады.

Summary

This article views decision-making process through a prism of enterprise change management activities. Change management is a difficult process which is influenced by the internal and external environment of the enterprise. The decision making features are determined and decision making modeling is applied in the change management process of the organization.

Directions on managerial decision making are presented while carrying out changes at the organization: personnel resistance management and development of culture of the enterprise.

Article purpose is to conduct research on peculiarities of decision making during managing change taking into account the personnel resistance to change.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА - ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ТРУДА

Го Джунсяо -

*магистрант Института магистратуры и
докторантуры PhD КазНПУ имени Абая*

Кадровая политика — это один из важнейших инструментов в механизме воздействия на мотивацию деятельности человека (группы). Если общие экономические и социальные меры создают поле для развития субъектов, то кадровая политика непосредственно занимается трудовыми ресурсами субъектов.

В настоящее время в Казахстане формируется новый механизм мотивации труда и совершенствуется его основной инструмент - кадровая политика.

Новая философия формирования кадровой политики в отечественной экономике должна исходить из того, что кадровую политику необходимо интегрировать в стратегию развития страны, региона, предприятия, учитывая новые экономические и социальные условия данного развития.

Стратегия развития государственной кадровой политики должна быть направлена на формирование кадрового потенциала Казахстана как важнейшего интеллектуального и профессионального ресурса казахстанского общества, обеспечивающего эффективное социально-экономическое развитие страны и высокую конкурентоспособность в мировой социально-экономической системе в конкретной исторической перспективе. Стратегическим направлением государственной кадровой политики является развитие конституциональных гарантий развития личностного потенциала, свободы использования гражданами профессиональных способностей, создание условий для обучения и повышения квалификации каждым человеком, имеющим в этом потребность и склонность. Следовательно, кадровая политика на уровне государства занимается правовыми, социальными вопросами, информационно-технологическими, международно - правовыми аспектами, вопросами бюджетного финансирования подготовки и эффективности использования трудовых ресурсов современного Казахстана. Кадровая политика же на уровне региона и организации направлена на формирование и использование кадрового потенциала в экономике и управлении на данной территории или конкретной структуре [1].

Понятием «кадровая стратегия», как правило, охватывается совокупность основных моделей, представлений и принципов, которые применяются в работе с кадрами. Считается, что целью кадровой стратегии является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями страны, региона, предприятия, требованиями действующего

законодательства и состоянием рынка труда. Следовательно, кадровая стратегия в условиях рыночных трансформаций должна быть направлена в первую очередь на кадровые реформы.

Разработка кадровой стратегии сходна с разработкой стратегии развития организации и состоит в определении курса действий, времени его реализации, показателей оценки процесса и выработки планов организационно-технических мероприятий по реализации этого курса действий. В любом случае выбранные направления разработки кадровой стратегии должны быть основаны на стратегии развития страны, региона и нацелены на формирование производственного поведения, способствующего его развитию.

Также как и при разработке бизнес-стратегии при формировании кадровой стратегии используются два подхода: «снизу-вверх» и «сверху-вниз», дополняя друг друга.

При использовании подхода «сверху-вниз», административные органы управления определяют приоритеты развития экономики и социальной сферы и на их основе строят кадровую политику и, в дальнейшем, кадровую политику страны, региона и предприятия.

Подход «снизу-вверх» основан на количественном и качественном анализе кадрового потенциала предприятий, вузов и т.д. и построении на основе этого социально-экономической стратегии развития региона и страны.

Субъектом кадровой политики являются административные структуры, объединяющие определенные институты, разрабатывающие положения, программы развития кадрового потенциала (уполномоченные исполнительные структуры, центры кадровых программ, центры занятости, вузы и др.)

Объект кадровой политики - это все категории и группы населения. Причем важно регулирование и процесса формирования будущих работников в средней и высшей школе, и эффективное использование квалифицированных кадров, в том числе пенсионного возраста [2].

Для обеспечения эффективного управления системой формирования кадровой политики в целом необходимо подразделить её на ряд подсистем. Эти подсистемы образуют механизм управления, представляющий собой совокупность органов управления, средств, методов и инструментов, с помощью которых они воздействуют на объект управления для наиболее эффективного достижения стоящих перед социальной системой целей.

Основными субъектами управляющей системы являются:

1. Органы государственного управления;
2. Органы регионального управления;
3. Кадры подразделений системы управления «человеческими ресурсами»;

4. Информационно-управленческие связи и потоки.

5. Основные методы управления региональным рынком труда.

Функции управления кадровой политикой включают в себя:

- 1) анализ рынка труда;
- 2) прогнозирование кадровой политики;
- 3) планирование численности для достижения баланса спроса и предложения; информационное обеспечение;
- 4) координация деятельности всех структур.

Место и роль данных функций за последние годы существенно изменились. Например, возросла роль анализа и прогнозирования, сузилась функция учета. Изменилась функция планирования человеческих ресурсов, так как хозяйствующие субъекты самостоятельны в своих действиях. Роль контроля со стороны государства (на уровне региона) сведена к минимуму. Функция стимулирования практически полностью осуществляется в нижнем звене управления — на предприятии.

Кадровая политика — это система мер, направленных на формирование институциональных структур, в соответствии с целями, задачами и интересами страны, для эффективного процесса воспроизводства кадрового потенциала на определенной фазе жизненного цикла экономической системы.

Взгляд на организацию сквозь призму жизненного цикла позволяет более точно идентифицировать ее основные целевые и стратегические установки и ориентации. Если основной кадровый потенциал получил обучение при одной системе, то при использовании данного потенциала в другой системе требуются дополнительные знания, навыки и умения. Данный факт требует учета при формировании кадровой политики определенного временного периода.

Следует обратить внимание на то, что в зависимости от стадии жизненного цикла и типа кадровой стратегии организации то или иное направление становится ведущим или наиболее важным видом деятельности работников кадровых служб. Целесообразно говорить о содержании кадровых мероприятий, характерных для открытого и закрытого типа кадровых стратегий. При этом необходимо учитывать три уровня планирования: долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный.

Воспроизводство в экономике - это непрерывное движение и возобновление процесса производства материальных благ, рабочей силы, производственных отношений. Воспроизводственный цикл - «относительно самостоятельная структура со своими целями, обеспечивающая условия для взаимодействия всех звеньев территориально-административного образования. Воспроизводственные циклы образуются процессами, порожденными горизонтальными связями и зависимостями обеспечивающими условиями для развития экономики». Далее последовательность фаз регионального воспроизводства выглядит следующим образом: производство, распределение, обмен, потребление и т.д.

Кадровая политика - это выражение социальных и экономических интересов и отношений различных слоев населения в кадровом контексте; это оптимальное сочетание государственных, региональных, ведомственных,

групповых, индивидуальных интересов и потребностей при развитии кадрового потенциала; это цели, задачи, важнейшие направления и принципы работы государственных, региональных и местных структур и институтов с кадрами. При формировании эффективной кадровой политики необходимо учесть опыт стран с рыночными отношениями. Регулирование рынка труда в западных странах осуществляется на трех уровнях: государственном, территориальном и организации. Существуют различные модели регулирования, отличающиеся целевыми установками, методами и средствами, условиями хозяйственного развития. Границы государственного регулирования рынка рабочей силы определяется многими факторами (позиции монополий, мелкого и среднего бизнеса, индивидуальных налогоплательщиков, размерами финансовых и иных ресурсов).

В большинстве западных стран существуют центральные органы, занимающиеся вопросами занятости и профподготовки, издающие соответствующие законы, регламентирующие процессы в сфере занятости. Для таких стран, например, как Швеция, Франция характерна монополия государства на решение практических вопросов занятости. Однако на всех уровнях действуют так называемые тройственные союзы, в которые входят представители государственных учреждений, работодателей, профсоюзов, что даст возможность лучше знать требования и претензии, находить оптимальные решения. Условно практику функционирования механизмов и служб занятости в странах с высокоразвитой экономикой, по мнению Милюкова А.И. и Семчагова В.К., можно разделить на два типа, взяв за основу США и Швецию.

Система занятости по американскому типу настраивает самого работника на активный поиск работы. Она предоставляет ему необходимую информацию о конъюнктуре на рынке труда, оказывает консультационную помощь при трудоустройстве. Эта система исключает монополию государственной службы содействия найму, предоставляет рабочему широкие возможности выбора занятий. Но в 1990-е гг. наметился переход к активной политике государства на рынке труда по шведскому образцу.

В Швеции в 1950-е гг. была выдвинута модель экономической политики, направленной на достижение полной занятости без инфляции. Модель предполагает снижение общей потребности в рабочей силе до уровня, когда не все трудовые ресурсы получают применение. Дополнительно используются средства там, где возникают проблемы с занятостью. Это позволяет разрешать конфликт между полной занятостью и необходимостью поддержания стабильных цен. Цель проведения данной политики - достичь благосостояния через полную занятость и равенство оплаты при сохранении принципов рыночной экономики.

Активная политика на рынке труда может и должна гарантировать не отдельные виды работ, а лишь общую занятость. Отсюда основной термин в шведской политике рынка труда - «мобильность». Меры, проводимые государством, направлены, с одной стороны, на формирование нужной

рабочей силы, а с другой - на создание рабочих мест. Согласно расчетам органон по труду Швеции, из общей суммы расходов, направленных на повышение занятости населения, $\frac{3}{4}$ используется для проведения активной политики на рынке труда и лишь $\frac{1}{4}$ - для выплаты пособий по безработице. Эти средства формировались в основном за счет налоговых платежей. Однако существующая налоговая политика, основанная на прогрессивных ставках, и применяемая система оплаты труда привели к тому, что в Швеции снижается мотивация труда, растут иждивенческие настроения, снижается конкурентоспособность выпускаемой продукции, безработные зачастую не настроены на поиски работы, получая высокие пособия и возможность жить за счет общества. Все эти негативные последствия привели к тому, что в Швеции начался пересмотр некоторых постулатов проводимой политики. Наверное, время полной занятости проходит, наступает время более эффективной занятости.

В последние годы в Казахстане взят курс на осуществление активной политики занятости, при которой следует учесть негативные последствия проведения данной политики в зарубежных странах.

Кадровая политика определяет основное содержание программы набора, отбора, расстановки, подготовки и переподготовки персонала организации, но не сводится к ней. Она отражает тенденции изменения интересов и потребностей, установок, ценностей и мотивации сотрудников организации, которые определяют деятельностную активность человека.

Учитывая мировой опыт, основные направления активной политики занятости на рынке труда должны включить:

- профессиональную подготовку и переподготовку, профориентацию и стимулирование адаптации к ситуации на рынке труда;

- поощрение безработных к активному поиску работы, а предпринимателей к увеличению занятости путем представления им субсидий и налоговых льгот;

- создание условий предпринимателям для найма определенных групп безработных (молодежи, инвалидов, длительно безработных).

Воспроизводство и обучение трудовых ресурсов - это две составляющие процесса формирования кадрового потенциала, которые определяют эффективность использования данного потенциала. Цивилизованный мир уже давно понял одну основополагающую истину: благосостояние современного общества в первую очередь зависит от сложных факторов его развития, к формированию которых это общество имеет самое непосредственное отношение. Речь идет о таких факторах, как наука, образование, культура, технология. Утверждение Ефремова В.С, что «состояние образования, национальной системы подготовки высококвалифицированных кадров имеет при этом первостепенное значение» приобретает силу приоритетности решения кадровых вопросов на уровне государства и региона».

М. Портер в своем фундаментальном исследовании конкурентных преимуществ наций в 1990 г. делает вывод: «Наше исследование не оставляет сомнений в том, что образование и обучение играют решающую роль в национальном конкурентном преимуществе. Качество человеческих ресурсов должно постоянно повышаться, если стремиться к повышению уровня развития экономики страны».

В современной экономической литературе в качестве основных источников экономического роста выделяют: затраты на НИОКР, степень их внедрения в производство, увеличение числа занятых в экономике, улучшение качества рабочей силы, более эффективное распределение ресурсов, инвестиции. Образование, система подготовки специалистов имеет прямое или косвенное отношение к каждому из вышеперечисленных факторов роста. Происходящие в отечественной экономике глубокие политические и экономические преобразования затронули и систему образования, коснувшись практически всех ее элементов: содержания, методов и форм обучения, управленческих структур, финансирования.

Таким образом, отказавшись от командно-административных методов управления, необходимо создать целостную систему развития кадров, которая способствует созданию эффективного кадрового потенциала, обладающего более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач. Ключевыми тенденциями развития образования в Казахстане в XXI веке является его децентрализация и адаптации к новым требованиям, порожденным складывающимся рынком труда.

В Казахстане система воспроизводства, обучения и повышения квалификации кадрового потенциала требует серьезных финансовых вливаний. Эта проблема будет решена как и в других странах, если рассматривать затраты на кадровое регулирование, переподготовку и обучение кадров как капитальные вложения, а не как издержки. В настоящее время, когда Национальной идеей провозглашено «Инвестиции в человека», есть основания полагать, что это положительно скажется на состоянии человеческих ресурсов страны.

1. Бобылева Е.Д. Управление персоналом: в кадре и за кадром // Деловые вести. - 2006. - №3.

2. Зубкова В.К. Управление экономикой региона и муниципальных образований - Саратов. : СГУ, 2007.

Түйін

Мақалада персоналмен жұмыс барысында қолданылатын, отандық экономиканың жаңа экономикалық және әлеуметтік даму шарттарын ескере отырып, кәсіпорынның, аймақтың, елдің даму стратегиясына кадрлық саясатты интеграциялау қажеттілігі көрсетілген негізгі теориялық ережелер және кадрлық саясаттың түсінігі қарастырылған. Кадрлық саясат ұйым персоналын қабылдау, іріктеу, орналастыру, дайындау және қайта дайындау

бағдарламасының негізгі мазмұнын анықтайды. Адамның іскерлік белсенділігін анықтайтын ұйым қызметкерлерінің мотивациясы және құндылығы, орнықтыру, қызығушылықтың өзгеруі мен қажеттілік тенденциясын көрсетеді.

Summary

This article highlights basic theoretical aspects and conceptions of personnel policy. It is stated that there is a dire necessity to integrate personnel policy with the country strategy development, region peculiarities, and enterprise needs and take into account new socio-economic development conditions of the country. Personnel policy stipulates the core recruitment, selection, arrangement and preparation programs of personnel at the organization. The program reflects tendency changes of personnel interests and needs, their values and motivation that define their action-oriented approach of work at the organization

УЧЕТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

М.Р. Абдикулова -

магистрантка КазНУ им.Аль-Фараби

Строительство - специфический вид деятельности материального производства. Капитальное строительство занимается созданием новых объектов, основных объектов, основных средств, реконструкцией, модернизацией и капитальным ремонтом действующих объектов.

Строительство - одна из материалоемких отраслей производственной деятельности, потребляющая огромные объемы строительных материалов и изделий.

Бухгалтерский учет в строительных организациях является одним из проблемных направлений современного учета.

К настоящему моменту можно выделить следующие основные задачи бухгалтерского учета строительной организации:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности строительной организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам, а также внешним - инвесторам, кредиторам, партнерам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение необходимой информацией внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства при осуществлении строительной организацией хозяйственных операций, а также за их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами на строительные работы;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности строительной организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Предмет бухгалтерского учета в капитальном строительстве — хозяйственная деятельность подрядных строительного-монтажных, проектных предприятий и застройщиков — предприятий, осуществляющих капитальные вложения.

Предприятия могут осуществлять строительные-монтажные работы собственными силами (хозяйственным способом) или привлекая для этих целей специализированные строительные организации на договорных условиях (подрядным способом). Предприятие, осуществляющее капитальные вложения в строительство, является заказчиком, а строительная организация – подрядчиком.

Строительные организации, в зависимости от взаимоотношений с заказчиком и кругом выполняемых обязательств, подразделяются на генподрядные и субподрядные. Генподрядные отвечают перед заказчиком за весь ход строительства. Они могут выполнить свои обязанности как собственными силами, так и привлекая другие специализированные организации – субподрядчиков.

Взаимоотношения между заказчиком и генподрядной строительной организацией регулируются договором подряда.

Особенностью строительной деятельности является ее продолжительность. Период от даты подписания договора на строительство до даты его исполнения может составлять несколько лет и обычно охватывает несколько отчетных периодов, поэтому строительные работы имеют целый ряд специфических особенностей, а именно:

- долгосрочный и переходящий характер;
- многоэтапность;
- использование расчетных (сметных) показателей;
- применение авансовых, промежуточных и премиальных платежей;
- отклонения планируемых и фактических сроков исполнения работ;
- отклонения между сметной и фактической стоимостью работ.

В силу указанных особенностей возникают объективные расхождения между плановыми графиками и фактическими сроками исполнения работ, несоответствие оценки фактически выполненных работ и величины их предварительной оплаты, произведенной в соответствии с договором, поэтому одной из главных задач бухгалтерского учета в строительной деятельности является достоверное определение доходов и затрат по каждому отчетному периоду. Для этого на конец отчетного периода бухгалтер должен использовать единый надежный критерий, который имеется в его распоряжении, - степень фактической завершенности работ.

Для использования этого критерия необходимо классифицировать затраты, относимые на произведенные работы по конкретному договору, и соответствующую им выручку, которую подрядчик должен получить по

завершении работ. Все эти вопросы, а также методы, в соответствии с которыми должны признаваться затраты, доходы и определяться финансовый результат по выполненному объему работ за отчетный период, регламентирует МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство».

Договор на строительство – договор, специально предусматривающий строительство актива или комплекса активов, которые взаимосвязаны или взаимозависимы по их конструкции, технологии и функциям или по их конечному назначению или использованию.

Работы по договору на строительство обычно включают капитальное строительство объектов, реконструкцию, расширение, техническое перевооружение, капитальный ремонт действующих объектов.

В соответствии с МСФО 11, к строительным договорам относятся договоры на оказание услуг, непосредственно связанных с сооружением объектов (оказание услуг по управлению проектом, услуги архитектора, работы, связанные с разрушением или восстановлением объектов, восстановлением окружающей среды после разрушения объектов).

Независимо от формулировки условий конкретного договора договоры на строительство по особому определению стоимости (цены) объекта подразделяются на две группы.

1. Договор с фиксированной ценой – это договор на строительство, по которому подрядчик соглашается на фиксированную цену по договору или на фиксированную ставку по каждой единице продукции, что в некоторых случаях является предметом повышения цены в связи с ростом затрат. Такой договор для подрядчика может быть сопряжен с риском затрат. Такой договор для подрядчика может быть сопряжен с риском убыточности – в случаях возникновения непредвиденных обстоятельств, связанных с появлением расходов, не учтенных при определении договорной стоимости. С другой стороны, для подрядчиков, эффективно использующих ресурсы, данный договор может принести значительный доход.

Договорная стоимость объекта строительства может пересматриваться относительно фактических и будущих экономических показателей.

На практике договоры с фиксированной ценой, несмотря на название, могут меняться исходя из возникающих условий. Также они могут предусматривать выплату определенных премий (бонусов, аккордов) при досрочном завершении работ или удержаний (штрафных санкций) при задержке сдачи работ.

2. Договоры «затраты плюс» - это договор на строительство, по которому подрядчику возмещаются допустимые или по иному определяемые затраты плюс процент от этих затрат или фиксированное вознаграждение. Такой вариант договора еще называют договором с открытой ценой. Данный тип договора для подрядчика является безубыточным. Договоры по типу «затраты плюс» должны содержать оговорки в части ограничений сумм затрат подрядчика (в виде максимальной контрактной стоимости или иначе определяемых допустимых затрат по договору). В противном случае у

подрядчика в затратном подходе может сформироваться стимул к удорожанию стоимости работ.

Для бухгалтера разделение договоров по различным способам определения цены контракта важно, так как для каждого из них существуют различные критерии достоверно и, следовательно, он не может быть признан в бухгалтерской отчетности.

В случае договора «затраты плюс» затраты по договору должны быть определены независимо от того, подлежат они возмещению или нет.

К договорам на строительства также относятся:

- работы по оказанию услуг, непосредственно связанных с сооружением объектов, например, на оказание услуг по управлению проектом или услуг архитектора.

- работ по разрушению или восстановлению объектов и восстановление окружающей среды после разрушения объектов.

В состав строительных предприятий могут входить подсобные и вспомогательные хозяйства (например, цех по изготовлению строительных конструкций, участок автотранспорта, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.), поэтому в бухгалтерском учете отдельно следует отражать результаты основного производства (подрядных СМР), подсобных и вспомогательных производств. Производство строительных конструкций, изделий, материалов и реализация их сторонним предприятиям является промышленной деятельностью. Сочетание в основной деятельности крупных строительных предприятий двух видов производства — строительного и промышленного — важная особенность бухгалтерского учета в строительстве. Другая особенность капитального строительства — долгосрочный характер освоения капитальных вложений (отвлечение финансовых средств застройщиков на строительство объектов), длительная продолжительность строительства (изготовление строительной продукции) по сравнению с промышленностью и другими отраслями народного хозяйства.

Еще одна особенность бухгалтерского учета в строительстве — возможность применения одного из двух методов определения дохода от сдачи строительных работ и, следовательно, выявления финансового результата по основной деятельности. Подрядчик имеет право определять доход либо после завершения строительства объекта (по объекту строительства в целом), либо по мере выполнения отдельных этапов работ (по отдельным выполненным работам). Причем подрядчик может одновременно использовать оба указанных метода при учете работ, выполняемых по различным договорам на строительство (между заказчиком и подрядчиком; генподрядчиком и субподрядчиком).

Подрядчики при выполнении договоров на капитальное строительство должны обеспечивать формирование информации по объектам бухгалтерского учета по следующим показателям:

- затраты на выполнение подрядных работ по объектам учета в отчетном периоде и с начала выполнения договора на строительство;

- незавершенное производство по объектам учета, в том числе по оплаченным или принятым к оплате работам, выполненным привлеченными организациями по договору на строительство;

- доходы, полученные от заказчика за сданные им объекты, по договору на строительство;

- финансовый результат по работам, выполненным по договору на строительство;

- авансы, полученные от застройщиков в счет выполняемых работ.

Согласно МСФО 11, в финансовой отчетности раскрывается следующая информация:

- сумма поступлений по договору на строительство, признанных в качестве выручки в течение периода;

- методы используемые для определения выручки по договору на строительство, признаваемой за период;

- методы, используемые для определения стадии выполнения договора.

По договорам, находящимся в процессе выполнения, необходимо предоставление следующей информации:

- общая сумма понесенных затрат и признанной прибыли на отчетную дату;

- сумма полученных авансов;

- сумма удержаний.

Принципы и методы учета, заложенные в МСФО 11 «Договоры на строительство», позволяет представить в финансовой отчетности такую информацию, которая была бы полезна пользователям для принятия ими экономических решений.

Для заказчика на каждый отчетный период очевидны темпы продвижения строительства, возможность обоснованно контролировать процесс погашения промежуточных платежей, анализировать причины понесенных подрядчиком убытков.

Для менеджеров строительной компании очевидны центры возникновения затрат и прибыли по объектам строительства. Существует возможность сопоставить предполагаемые затраты и выручку за период с фактическими, а также выделить возмещаемые и не возмещаемые заказчиком затраты.

Для кредиторов на основе представляемой в финансовой отчетности информации есть возможность оценить платежеспособность заказчика, от которой зависит прибыльность строительной организации.

1. Дузбанова Б.М. «Учет в строительстве» *Практ. пособие.* - Алматы: ТОО «Цетральный Дом Бухгалтера» 2009.

2. МСФО 11 «Договоры на строительство»

3. Нурсеитов Э.О. *Бухгалтерский учет в организациях.* – Алматы: Каржы-каражат, 2005.

Түйін

Мақала құрылыстағы бухгалтерлік есептің ХҚЕС-на сәйкес жүргізілуіне арналған. Құрылыс салуға жасалған шарттардың мазмұны мен мәні қарастырылған.

Summary

The article is devoted to the integration of construction in accordance with IFRS. It deals with contracts for construction and accounting in building organizations.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ИХ ОЦЕНКА

Ж.О. Ахметова -

Магистрант 2 курса

КазЭУ им.Т.Рыскулова «Финансы»

В условиях рыночной экономики каждый коммерческий банк сталкивается с необходимостью решения проблемы устойчивого функционирования, одной из составляющих которой является управление банковскими рисками. Кредитные операции составляют основу банковской деятельности. Данным операциям сопутствует риск невозврата как основного долга, так и процентов в установленные сроки, то есть кредитный риск.

В настоящее время в Республике Казахстан происходит процесс экономических преобразований во всех сферах деятельности. Естественно, что проблема риска является одной из ключевой концепций в финансовой и производственной деятельности каждой единицы. Сегодня основная часть анализа и оценки риска основана на теории вероятности того, что какое-то будущее событие произойдет. Она находит применение повсюду в области науки и бизнеса, включая банковское дело и финансы. Существуют общие причины возникновения банковских рисков и тенденции изменения их уровня. Вместе с тем, анализируя кредитные риски коммерческих банков Казахстана на современном этапе, надо учитывать:

- кризисное состояние экономики переходного периода, которое выражается не только падением производства, финансовой неустойчивостью многих организаций, но и прекращением ряда хозяйственных связей;
- неустойчивость политического положения;
- незавершенность формирования банковской системы;
- отсутствие и несовершенство некоторых основных законодательных актов, несоответствие между правовой базой и реально существующей ситуацией.

Риск является сложной, неразрешимой, перманентной и неизбежной частью нашей жизни, вынужденные признать наличие риска, к которому мы подвержены в результате наших действий. Под риском следует понимать вероятность, а точнее угрозу потери банком части своих ресурсов, недополучение доходов или произведение расходов в результате осуществления определенных финансовых операций. Риск это также ситуативная характеристика деятельности любого производителя, в том числе банка, отображающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха.

В широком плане кредитный риск означает возможность финансовых потерь вследствие невыполнения обязательств контрагентами в первую очередь заемщиками. Большинство авторов связывает кредитный риск с возможными убытками по кредитной операции:

- «Кредитный риск представляет собой риск потерь, связанных с ухудшением состояния дебитора, контрагента по сделке, эмитента ценных бумаг» [1];
- «Кредитный риск – риск невыполнения обязательств одной стороной по договору и возникновению в связи с этим другой стороны финансовых убытков» [2];
- «Кредитный риск, или риск непогашения - это вероятность невозврата взятой заемщиком ссуды» [3].

Такой подход к определению кредитного риска, сводящийся к подсчету вероятности выполнения контрагентом своих обязательств, значительно сужает данное понятие и не дает возможности раскрыть его. По мнению Ковалева П.П. начальника управления риск-менеджмента АКБ «Интеркоопбанк», кредитный риск определяется как денежное выражение вероятностного отклонения действительности от ожидаемых результатов (наступления рискового события) вследствие неопределенности действия экзогенных и эндогенных факторов как ответной реакции на управленческие решения, связанные с кредитованием и другими банковскими процессами. Он неограничен рамками денежного измерения вероятностного отклонения реалий от прогнозов, базирующихся на финансовых последствиях (убыток, ущерб, банкротство), и охватывает область извлечения дополнительной незапланированной выгоды (дохода, прибыли) по сравнению с прогнозируемыми рисковыми событиями в условиях преодоления неопределенности в движении ссуженной стоимости. Кредитный риск возникает как по балансовым, так и по забалансовым обязательствам контрагентов. Он может означать нарушение не только формальных, но и неформальных обязательств партнером, заемщиком или эмитентом. Он может привести и к реальным, и к чисто номинальным потерям. Важным составляющим кредитного риска являются отраслевой риск, который связан с неопределенностью в отношениях перспектив развития отрасли заемщика, и риск страны – местопребывания заемщика. Последний имеет место при кредитовании иностранных заемщиков и обусловлен действием фактора

риска, относящегося к стране, в которой находится заемщик. Кредитный риск присутствует в явном виде при кредитовании, формирования портфеля ценных бумаг, межбанковских операциях, валютных операциях, работе с гарантиями и поручительствами, производными ценными бумагами и в дилерской деятельности. Кредитный риск можно рассматривать как один из самых крупных рисков, присущих банковской деятельности. Невысокие темпы прироста объемов и рентабельности кредитования вынуждают банки систематически и планомерно разрабатывать и совершенствовать методологию управления кредитными рисками и создавать организационные структуры для ее реализации в повседневной банковской практике.

Перед банками Казахстана стоят серьезные трудности в деле управления кредитным риском. Управление рисками в банках – сложная проблема, это многоступенчатый процесс идентификации, оценки (измерения) и контроля за рисками. Управление и риск – взаимосвязанные компоненты экономической системы. Первый может выступать источником второго. Управление риском – это процесс выявления уровня неопределенности, принятия и реализации управленческих решений, позволяющих предотвратить или уменьшить отрицательное воздействие на процесс и результаты воспроизводства случайных факторов, одновременно обеспечивая высокий уровень дохода. Одна из важнейших функций управления кредитными рисками коммерческого банка – организационная. Под управлением кредитными рисками подразумевается система взаимосвязанных и взаимозависимых методов сознательного и целенаправленного недопущения вероятностного отклонения действительности от ожидаемых результатов или извлечения дополнительной выгоды по сравнению с ожидаемым результатом в условиях преодоления неопределенности в движении кредитов. Задача нахождения необходимого критерия для количественной оценки («цены риска») находится в плоскости изучения рискованной позиции не только как определенного потока платежей и конкретной амплитуды колебаний стоимости, но и как способа денежного определения вероятностного отклонения в зависимости от выбранного сценария. Основная архитектура техники определения цены кредитного риска базируется на рассмотрении многовариантного сценария наступления рискованного события, зависящего от всей совокупности воздействующих факторов. Отдельно взятому сценарию будет соответствовать совершенно определенное значение цены кредитного риска, зависящее прежде всего от соотношения уровня риска позицией, будет отражать истинную цену кредитного риска.

Для эффективного управления кредитным риском и снижения его негативного влияния недостаточно установить причины, факторы и специфику вероятных угроз. Объективно необходима оценка последствий наступления кредитного риска с позиций масштабности их влияния и вероятности наступления. Оценке подлежат кредитные риски, выявленные на этапе идентификации, в разрезе следующих временных категорий.

- *Данные прошлых периодов.* Собираются статистические данные, позволяющие произвести оценку последствий наступления кредитных

рисков и сделать выводы о статистическом характере событий, связанных с проявлениями данных рисков.

- *Настоящий момент.* Собирается информация, позволяющая сделать корректировки оценок, построенных на основе исторических данных, с целью их использования в настоящем времени, поскольку такая информация дает возможность учесть временные изменения в операционной среде банка.

- *Прогнозирование будущих позиций.* Собираются данные, необходимые для прогнозирования, а также информация, позволяющая учесть будущие изменения, влияющие на характеристики операционной среды.

Так, руководство банка должно определить для себя минимальный, приемлемый или высокий риск, учитывая при этом рекомендации и инструкции регулирующих органов, - иными словами, определиться с таким критерием, как степень риска. На практике целесообразнее выводить не более четырех-пяти степеней риска, дабы не допустить существования трудно различимых друг от друга групп степеней (уровней) риска. Каждая из степеней риска должна иметь четкие границы, выраженные количественно, а не с помощью качественных характеристик. Количественно эти границы можно определить с помощью балансовых и финансовых показателей в зависимости от выбранного руководством банка отношения к кредитному риску.

Международная банковская практика свидетельствует о том, что банки не должны предоставлять кредиты одному заемщику в сумме, превышающей 25 % собственного капитала банка. В настоящее время Национальным банком Республики Казахстан проводится политика совершенствования банковской системы, в том числе – управление кредитными рисками.

Для управления рисками, возникающими при кредитовании, банки второго уровня Республики Казахстан придерживаются следующих правил:

Банк не кредитует клиентов, отнесенных к низшим категориям по надежности;

Банк не кредитует вновь образованные компании, если только такая компания не является аффилированной по отношению к корпоративному клиенту Банка или не располагает исчерпывающими гарантиями;

Банк не кредитует проекты создания новых бизнесов, без участия клиента в таком проекте собственным капиталом, минимальный вклад клиента должен составлять не менее 30 % от стоимости проекта;

Банк, как правило, не предоставляет кредиты без обеспечения, за исключением овердрафтов. Предоставление бланковых кредитов допускается только корпоративным клиентам Банка;

Банк самостоятельно производит стоимостную оценку всех видов обеспечения и определение его ликвидности, при кредитовании учитывается только оценка Банка;

Банк не предоставляют кредиты под обеспечение, отнесенное к низким категориям по ликвидности;

Банк оставляет за собой право пересмотра цены кредита в случае изменения рыночной конъюнктуры;

Банк имеет право на изменение условий договора и его досрочное прекращение при несоблюдении клиентом условий договоров.

Коммерческие банки заинтересованы в минимизации кредитного риска, что позволит обеспечить стабильность основной доли банковских доходов. Для достижения данной цели используется большой арсенал методов, включающий формальные, полужформальные и неформальные процедуры оценки кредитных рисков. Хотя современный методический инструментарий направлен на облегчение принятия кредитных решений, он далеко не идеален и в ряде случаев может даже дезориентировать банковских специалистов. Аналогичная ситуация характерна и для самого механизма устранения рисков, также основанного на детальных расчетах, схемы которых могут содержать методологические изъяны. Рассмотрим некоторые проблемы, возникающие в подобных обстоятельствах.

Одним из классических способов минимизации кредитных рисков является внесение заемщиком залога. Однако такой путь не гарантирует успеха кредитной политике банка. Одной из причин этого является возникающая при управлении кредитными рисками рефлексивная взаимосвязь между займом и залогом. Впервые этот эффект был системно проанализирован Дж. Соросом в качестве частного случая его общей теории рефлексивности. Между кредитом и залогом существуют прямые и обратные связи. При этом залог трактуется максимально широко - как нечто, определяющее кредитоспособность должника независимо от того, передается оно в действительности в залог или нет. В качестве залога может выступать либо собственность, либо ожидаемый в будущем приток дохода, т.е. то, что заимодавец считает обладающим ценностью. Основная сложность при определении истинной стоимости залога заключается в том, что его рыночная цена является плавающей величиной и зависит от фазы экономического цикла. Так, сильная экономика с высокой кредитной активностью, как правило, поднимает оценки активов и увеличивает объемы поступающих доходов, служащих для определения кредитоспособности заемщика; на траектории экономического спада ценность залоговых активов стремительно падает. Таким образом, для адекватной оценки стоимости залога необходимо учитывать будущую динамику народнохозяйственной конъюнктуры, т.е. принятие микроэкономических решений зависит от макроэкономической ситуации. Это предопределяет необходимость проведения кредитными институтами макроэкономических прогнозов для разработки эффективной кредитной политики.

Понятно, что выдача кредита на пике кредитного цикла под залог, оцениваемый по цене этого периода, и его погашение посредством реализации залога в период депрессии приводят к финансовым потерям кредитного института. При подобных систематических ошибках в отношении платежеспособности своих клиентов банк может "лопнуть" даже при незначительных конъюнктурных спадах. В этой связи возникает довольно

сложная задача по определению кредитором срока, на который целесообразно выдавать кредит. Данный период должен быть выбран так, чтобы цена залога на момент погашения кредита не была слишком низкой, в противном случае риск невозврата кредита резко возрастает. Проблема определения оптимального срока кредитования особенно обостряется в условиях высокой инфляции, так как сильный незапланированный рост цен может полностью "съесть" процент за кредит, что равносильно финансовым потерям банка. Однако даже при осознании необходимости учета эффекта рефлексивности в цепочке "кредит-залог" полностью устранить финансовые риски при кредитовании не удастся. Это связано со следующими проблемами, с которыми сталкиваются банковские аналитики:

- сложностью прогнозирования цены залога, так как для этого необходимо идеальное знание развития соответствующего товарного рынка (в ряде случаев в качестве залога может использоваться портфель ценных бумаг, что предполагает работу банковских аналитиков на фондовом рынке для изучения и прогнозирования динамики котировок соответствующих акций);

- невозможностью точного прогнозирования периодичности кредитно-регуляторного цикла (в ряде случаев не удастся идентифицировать даже характер текущей фазы экономической динамики);

- неопределенностью инфляционной динамики, которая зависит от мер системы государственного регулирования.

Также инфляция оказывает большое влияние на рентабельность, а следовательно, и на платежеспособность заемщика. Частным, но очень важным случаем такого воздействия являются активные инфляционные налоги. Кредитор при финансировании того или иного предприятия должен учитывать его "инфляционную устойчивость" путем оценки его производственных параметров, накладываемых на прогнозы инфляционных тенденций. Отсюда ясно видны проблемы, с которыми сталкивается банк:

- сложность получения истинной информации о производственных параметрах кредитуемой организации;

- сложность получения прогнозов о динамике цен на оборотные средства кредитуемой фирмы, поскольку это связано с серьезными затратами на исследование соответствующих товарных рынков.

Игнорирование проблемы активных инфляционных налогов на траектории высокой инфляции приводит к росту риска потери выданных кредитов, а также неправильному распределению кредитного портфеля в разрезе долгосрочных и краткосрочных вложений.

На основании вышеизложенного можно констатировать, что кредитный риск носит отличительные особенности и является индивидуальным для каждого кредитного учреждения в банковской сфере. Именно это определяет в значительной степени своеобразие методологии управления кредитными рисками. Банк, принимая решение о выдаче кредита, должен ориентироваться не на оценку отдельных видов кредитного риска, а на

определение общего риска по каждому заемщику с учетом специфики отраслевой принадлежности предприятия.

Управление кредитным риском является доминирующей функцией управления всей системой банковских рисков, осуществляется комплексно и поэтапно на стратегическом, тактическом и оперативном уровне в тесном взаимодействии со всеми внутренними подразделениями банка, реализующими и контролирующими кредитный процесс. Оптимизация управления кредитными рисками предполагает научное обоснование эффективности банковских продуктов, созданных посредством передовых методов и технологий, подразумевает тщательный анализ при открытии рискованных позиций и направлено на минимизацию вероятностных отклонений действительности от ожидаемых результатов. Управление кредитными рисками требует высокой квалификации банковских специалистов, которые должны не только владеть основами современного количественного финансового анализа, но и обладать высокой профессиональной интуицией.

1. *Словарь финансовых терминов.* – М.:Нифа-М, 1998. – С.67.
2. *Glossary (2001) EDI-Press, p.55.*
3. *Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках – М.:Catallaxy, 1994*
4. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова.* – М: Альпина Паблишер, 2003.

Түйін

Мақалада несиелік тәуекелді басқарудағы пайда болатын негізгі мәселелер туралы айтылады. Несиелік тәуекелді басқару әдістері қарастырылады, бүкіләлемдік және отандық тәжірибе ескеріледі. Автор Қазақстанның екінші дәрежелі банктерінде несиелік тәуекелді басқару кезінде қандай ерекшеліктерге назар аудару керектігін, несиелік тәуекелді бағалауды жүргізу туралы айтады, күтілетін нәтижеден нақты нәтиженің ауытқуын азайту тәсілдеріне назар аударады.

Маңызды сөздер: несие тәуекелдері, несие тәуекелдерімен басқару, несие тәуекелдерінің бағасы, тәуекелдердің минимизация тәсілдері, екінші деңгейдегі банктер.

Summary

In conditions of high competition in the banking sector of Kazakhstan urgent problem is to find instruments that provide stable functioning of commercial banks. The author describes the main areas of credit risk mitigation, which developed in international practice. Reviewed and revealed stages of the creditworthiness of potential borrowers. Also, the article presents statistical data lending to small businesses. Key words: credit risk, second-tier banks of Kazakhstan, reducing credit risk, credit quality, diversification of loan portfolio, the financial ratios

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ КРЕДИТНОГО РИСКА

Ж.О.Ахметова -
магистрант 2 курса
КазЭУ им.Т.Рыскулова «Финансы»

Очень важной составной частью управления кредитным риском является разработка мероприятий по снижению и предупреждению выявленного риска. В международной практике сложились четыре основных направления снижения кредитного риска:

- оценка кредитоспособности;
- диверсификация ссудного портфеля;
- уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику;
- применение методов обеспечения возвратности кредита (залог, поручительство, гарантии, цессия, страхование);
- формирование резервов на возможные потери по ссудам,

привлечение достаточного обеспечения. Оценка кредитоспособности заемщика представляет собой процесс отбора и анализа показателей, оказывающих влияние на величину кредитного риска, их анализ и систематизацию в виде присвоения кредитного рейтинга. Кредитный рейтинг заемщика должен не только отражать текущее финансовое состояние предприятия, но и давать прогноз на перспективу. Увеличение срока кредитования, как правило, повышает требования к более тщательной оценке кредитоспособности заемщика. При долгосрочном кредитовании меняется традиционный, исторически сложившийся в отечественной литературе смысл кредитоспособности, а именно наблюдается переход от оценки текущей кредитоспособности к плановой, прогнозной, т.е. рассчитанной на ближайшую перспективу. Мировая и отечественная практика выделяет следующие этапы такой оценки:

1. анализ макроэкономической ситуации в стране;
2. отраслевой анализ;
3. положение заемщика на рынке;
4. анализ финансового положения;
5. оценка финансового положения;

Ключевым этапом оценки кредитоспособности является анализ финансового положения заемщика, когда рассматриваются количественные показатели экономического состояния организации.

Анализ финансового положения организации обычно проводится по двум направлениям: структурный анализ бухгалтерской отчетности и расчет финансовых коэффициентов.

Структурный анализ бухгалтерской отчетности представляет собой анализ бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. На этом этапе, как правило, не рассматривается отчет о движении денежных средств,

так как он анализируется при рассмотрении денежного потока. При структурном анализе значение статей бухгалтерского баланса представляется не в числовом, а в процентном соотношении. Это позволяет оценить доли тех или иных статей в общей сумме активов / пассивов, динамику изменения структуры показателей. [1].

Основной источник информации на этапе использования финансовых коэффициентов – бухгалтерская отчетность организации. В последнее время появилось большое количество переводных изданий, описывающих опыт анализа финансового состояния предприятий, а также много работ российских авторов, дающих рекомендации по данному вопросу. Общие рекомендации сводятся к двум основным моментам:

1. для анализа применяется группа (система) показателей, на основе которых рассчитываются коэффициенты, характеризующие различные стороны деятельности предприятия;

2. полученные значения коэффициентов сравниваются со значениями, рекомендованными в качестве нормативных.

При практической реализации этих вопросов приходится решать ряд проблем. Сколько и какие показатели использовать для анализа? Количество рассчитываемых коэффициентов может быть неограниченно велико. Компьютерные программы позволяют получать 100 и более коэффициентов. Цель финансового анализа будут определять количество и набор необходимых показателей. С одной стороны, где больше коэффициентов рассчитывается, тем более подробный анализ можно провести, с другой стороны, при росте числа показателей задачи анализа усложняются. Для выяснения того, какие коэффициенты необходимы, из групп коэффициентов могут быть выделены значимые (независимые) коэффициенты, анализ которых обязателен. Остальные коэффициенты будут носить производный характер и анализироваться во вторую очередь. Проведенный стандартный статистический анализ определил коэффициенты обладающие высокой степенью зависимости (дублирующие друг друга). Анализ показал, что девять коэффициентов вполне достаточно для определения кредитоспособности заемщика.

Обязательные для анализа показатели классифицируются следующим образом:

- показатели ликвидности;
- показатели деловой активности (оборачиваемости активов);
- показатели прибыльности;
- показатели финансовой устойчивости.

Необходимость использования именно этих показателей вытекает из определенной кредитоспособности и кредита. Так, прибыльность и деловая активность деятельности заемщика отвечают принципу платности кредита; ликвидность – принципам срочности и возвратности; финансовая устойчивость – целесообразности совершения кредитной сделки [2]. Полученные после расчётов коэффициенты имеют количественное

выражение. Какие же значения следует считать нормативными и критическими? Прежде всего, отметим, что для успешной оценки и изучения тенденций финансового положения заёмщика необходим временной ряд коэффициентов. Анализ коэффициентов на несколько отчётных дат позволяет получить необходимый ряд. Кредитные работники обычно отдают предпочтение именно этому методу, поскольку он позволяет предотвратить практически полностью все возможные потери, связанные с невозвращением кредита.

Диверсификация ссудного портфеля - это распределение кредитного риска по нескольким направлениям. Банки должны ограничивать кредитование одного крупного заемщика или нескольких крупных заемщиков или предоставление крупного кредита группе взаимосвязанных заемщиков.

Правило диверсификации ссудного портфеля: выдавать ссуды различным предприятиям из различных отраслей экономики меньшими суммами на более короткий срок и большему числу заемщиков. Как дополнительное условие снижения риска должна применяться диверсификация обеспечения возврата кредитов на основе сочетания различных способов обеспечения возврата ссуд - залога, гарантий, поручительств, страхования. Соблюдение этих правил позволяет компенсировать возможные потери по одним кредитным сделкам выгодами о других

Уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику. Этот способ применяется, когда банк не полностью уверен в достаточной кредитоспособности клиента. Уменьшенный размер кредита позволяет сократить величину потерь в случае его невозврата.

Страхование кредита предполагает полную передачу риска его невозврата организации, занимающейся страхованием. Существует много различных вариантов страхования кредитов, но все расходы, связанные с их осуществлением, как правило, относятся на ссудополучателей. Объектом, подлежащим страхованию, является ответственность всех или отдельных заемщиков перед банком за своевременное и полное погашение кредитов и процентов за использование кредитами в течение срока, установленного в договоре страхования. Страхователь находится перед выбором: застраховать сумму выданного кредита с процентами или же только сумму основного долга; страховать ответственность всех заемщиков, которым ранее были выданы кредиты или ответственность каждого в отдельности. Как правило, в нестабильной экономической ситуации целесообразно страховать сумму кредита с процентами по каждому заемщику в отдельности, однако следует учитывать, что при страховании всех кредитов достигается автоматизм ответственности страховой организации, и, кроме того, по таким договорам устанавливается более льготная тарифная ставка.

Метод привлечения достаточного капитала практически полностью гарантирует банку возврат выданной суммы и получение процентов. При

этом важным моментом является тот факт, что размер обеспечения ссуды должен покрывать не только сумму выданного кредита, но и сумму процентов по нему. Основные виды обеспечения - это залог, поручительство, гарантия. Залог - одно из надежных обеспечений кредита. Самая предпочтительная форма залога в настоящее время - депозитная или наличная валюта, которая передается в банк. Залог может быть также представлен в товарном, имущественном виде, в виде акций, ценных бумаг, и если он передается в банк, то носит название - заклад. Банк обязан обеспечивать сохранность залога и использовать его только в случае невозврата кредита. Также залог может быть в виде товаров в обороте или продукции в обработке, однако, т.к. сложно проследить за количеством товара и продукции в определенный момент, такой залог не приветствуется.

При решении вопроса о залоге необходимо принимать во внимание следующие факторы:

- ликвидность, т.е. возможность реализации залога, наличие на него спроса, качество залога - насколько устарело или повреждено оборудование;

- каково соотношение рыночной стоимости залога и размера кредита и как часто оно должно пересматриваться. (Банк должен быть уверен, что в случае продажи залога выручка будет достаточной для покрытия непогашенной части кредита или всего кредита и расходов по инкассации долга. Следует подчеркнуть, что для банка важна ликвидационная стоимость залога, т.к. предположительная рыночная цена м.б. резко снижена из-за недоучета каких-то факторов);

- как залог защищен от инфляции;

- в случае невыполнения обязательств заемщиком легко ли будет взыскать залог в законном порядке;

- проверить подконтрольность залога, то есть возможность кредитора вступить во владение залогом. Например, проще вступить во владение деньгами, землей, строениями, чем грузовиками, местонахождение которых трудно установить;

- проверить до предоставления кредита активы, предполагаемые в качестве залога, на наличие уже имеющихся претензий и других исков на них;

- зарегистрировать уступку прав на залог в суде (если закон это не допускает);

- проводить периодические проверки местонахождения и состояния залога. [3]

Рассмотрим другую форму обеспечения кредита - поручительство. Обычно поручительство - договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед кредитором оплатить при необходимости задолженность заемщика. На практике поручительство является наиболее приемлемой формой обеспечения, когда поручитель обладает безупречной платежеспособностью и не вызывают сомнения ни объем, ни юридическая обоснованность гарантированных им

обязательств, и в дальнейшем такие сомнения едва ли могут возникнуть. Если заемщик оказался неплатежеспособным, то поручителю, выступившему в этой роли при заключении кредитного договора, следует погасить существенную задолженность. Для составления поручительства необходимо письменное заявление поручителя, где указаны должник и сумма обязательств. Особое значение имеет тот факт, что обязательства поручителя выступают дополнением к основной задолженности. Это означает, что ответственность поручителя ограничивается только обязательствами, которые признаются самим должником. Как и должник, поручитель несет ответственность за уплату процентов, возмещение убытков, уплату неустойки, если иное не предусмотрено в договоре поручительства. Поручитель и должник несут солидарную ответственность. Поручительство дает право банку использовать поручителя так, как если он последний был сам основным ответчиком по обязательствам.

Как правило, поручительство охватывает всю сумму кредита. Если должник не является платежеспособным или не хочет оплачивать долг, то в этом случае его оплачивает банку поручитель, к которому после осуществления платежа переходит требование к должнику. В дальнейшем оно может быть предъявлено последнему поручителем, который выступает уже в роли кредитора.

Особой формой поручительства является выдача гарантий. Она отличается от поручительства тем, что не является актом, дополняющим основную сделку. Гарантия - это обязательство гаранта выплатить за гарантируемого определенную сумму при наступлении гарантийного случая. В банковской практике нередко случается, что заемщик должен предоставить обязательство по гарантии возврата средств от другого банка. Выдавая гарантию, банк обязуется по отношению к кредитору выступить гарантом того, что при наступлении гарантийного случая он выплатит определенную сумму. Банковская гарантия распространяется на невыплаченные должником в указанный срок проценты или части ссуды.

В последние годы в республике большое значение придается развитию малого и среднего предпринимательства. Значимость этой сферы в экономике определяется тем потенциалом, который она заключает в себе. С другой стороны, малый бизнес является наиболее гибким и низкозатратным сектором в экономической системе.

Экономические показатели, характеризующие сферу малого предпринимательства, свидетельствуют о положительных тенденциях, складывающихся в этой области.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, наибольшее количество малых предприятий (40,2 процентов) специализируются на торговле, ремонте автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования. Торговая деятельность наиболее доступна для малых предприятий, так как не требует больших капиталовложений, товарно-материальных запасов и позволяет осуществить быстрый оборот денежных средств. Промышленной деятельностью занято 12,5 процентов

обследованных малых предприятий. Сельскохозяйственным производством занимается около 6 процентов предприятий. В прошлом году количество малых предпринимательских структур, как зарегистрированных, так и обследованных, увеличилось в целом по стране на 13,3 процентов и 15,3 процентов соответственно. Увеличение наблюдалось практически по всем видам экономической деятельности, что связано с реальным ростом количества малых предприятий и улучшением процедуры их регистрации.

В Казахстане в настоящее время работает более 466 тысяч субъектов малого предпринимательства, на которых занято более 1,4 миллион человек, или около 24 процентов всех занятых в экономике. Для расширения доступа субъектов малого предпринимательства к выполнению госзаказов разработана и внедрена схема предварительного кредитования субъектов малого предпринимательства.

Дополнительно к этому в республике функционирует Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, к задачам которого относятся: содействие развитию казахстанской экономики посредством финансовой поддержки инвестиций малых и средних предприятий, а также экспорта казахстанских товаров посредством предоставления экспортных кредитов; поддержка развивающегося бизнеса; оказание консультационных и других услуг. Фонд осуществляет кредитование субъектов малого предпринимательства из средств республиканского бюджета.

По мнению некоторых экспертов, эффективным было бы кредитование субъектов малого предпринимательства через коммерческие банки. Иными словами, когда фонд предоставляет льготные кредиты малым и средним предприятиям не непосредственно, а через коммерческие банки. Такая схема позволит фонду осуществлять льготное кредитование гибко и в соответствии с принципами рыночной экономики, сохраняя при этом нейтральную позицию по отношению к конкурирующим между собой коммерческим банкам. Участие в этом процессе банков, имеющих филиалы во всех регионах и городах, дает возможность активизировать свою работу в регионах. Банки принимают на себя минимум 50 процентов рисков, связанных с невозвращением кредитов. Оставшуюся часть рисков берет на себя фонд. Чем больше риска берет на себя банк, тем большую маржу он может получать как посредник.

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане требует решения ряда проблем, и здесь необходима не только поддержка со стороны финансово-кредитной системы, но и проведение активной государственной политики.

1. *«Управление кредитными рисками» Жариков В.В., Жарикова М.В., Евсейчев А.И., Тамбов, Издательство ТГТУ 2009.*

2. *Лаврушина О.И. Организация и планирование кредита. (Учебник для ВУЗов)- М, 2001.*

3. *Ковалев А.И. Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. \\ Центр экономики и маркетинга.-М, 2002.*

Түйін

Қазақстан Республикасында банк секторларындағы жоғары бәсекелестік жағдайында комерциялық банктердің тұрақты функциялануын қамтамасыз ететін аспаптарды іздеу көкейкесті мәселе болып келеді. Автор, халықаралық тәжірибеде қалыптасқан несиелік тәуекелін төмендетуінің негізгі бағыттарын сипаттаған. Потенциалды қарызшының несиелік қабілеттілігін бағалау процессінің кезеңдері қарастырылып, толығымен ашылған. Сонымен қатар, мақалада кіші кәсіпкерлік субъектілерін несиелеуінің статикалық мәліметтері көрсетілген.

Кілт сөздер: несиелік тәуекел, ҚР екінші деңгейлі банктері; несиелік тәуекелді төмендету; несиелік қабілеттілік; несиелік портфелінің диверсификациясы, қаржы коэффициенттері.

Summary

In this article we'll discuss the major problems encountered in the management of credit risk. Examines methods of managing credit risk is taken into account the global and domestic experience. The author tells how, on what features are necessary to pay attention to the management of credit risks in second-tier banks of Kazakhstan, on the assessment of credit risk relates to methods for minimizing the deviation of the actual from expected results.

РОЛЬ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСАХ

О.А. Малетина -

магистрант КазЭУ им. Т.Рыскулова

В последние десятилетия, особенно это проявилось в 1990-е годы, главной движущей силой интернационализации мировой экономики стали международные финансы, развитие которых опережает рост мирового производства и экспорта. Именно встречные потоки прямых инвестиций, диверсификация, расширение и интеграция международных финансовых рынков вывели мировую экономику на качественно новый уровень интернационализации - глобализацию.

Финансовая глобализация, как качественно новая тенденция развития, выявилась в 1970-е годы, когда объем международной ликвидности и несбалансированность текущих платежей резко возросли. Это произошло в результате отмены золото-девизного стандарта и фиксированных валютных курсов, нефтяных "шоков" и многократного увеличения мировых цен на нефть, накопления "нефтедолларов" и пополнения евровалютных ресурсов, расширения международного банковского кредитования и эмиссии ценных бумаг на международных рынках.

Показателем уровня развития глобализации финансов может служить капитал, функционирующий за пределами стран происхождения в объеме накопленных иностранных активов. К началу нового столетия объем функционирующего за рубежом капитала сравнялся с мировым валовым продуктом. В 2001 г. иностранные активы в развитых странах составили почти 28 трлн. долл.; в развивающихся и переходных странах в объеме долговых обязательств перед частными кредиторами и прямых иностранных инвестиций равнялись 2,5-3,0 трлн. долл.

Финансовая глобализация стала главной движущей силой развития мировой экономики, уровень которой достиг определенной зрелости, о чем свидетельствуют, в частности, валютно-финансовые кризисы 1997-1998-х гг., которые отозвались во всех странах, тем самым подтвердив высокий уровень финансовой взаимозависимости.

Нарастающий бурный приток зарубежных финансов в страны с формирующимися рынками в 1990-е гг. время от времени тормозился валютно-финансовыми кризисами в латиноамериканском регионе, в Азии, в России. Кризисы 1990-х гг. имели национальные и региональные особенности; они в разной степени воздействовали на ситуацию в странах с формирующимися рынками и на мировую экономику в целом. Их объединяет тот факт, что все они были кризисами эпохи финансовой глобализации, которые возникли и в относительно благополучных странах, часто неожиданно, что делает их особо опасными.

Латиноамериканские кризисы 1994-1995 гг. были финансовыми, но с грузом прошлых проблем. Их воздействие не выходило за пределы региона, и они не имели последствий мирового характера.

В Бразилии кризис начался в августе 1998 г., когда индекс курса акций на главной фондовой бирже страны упал на 40%. Бразильский кризис затронул все латиноамериканские страны посредством обесценения валют и акций, ухода нерезидентов с финансовых рынков.

Азиатский кризис 1997-1998 гг. существенно отличался от прежних кризисных потрясений в развивающемся мире. По определению А. Аникина, это был кризис роста, связанный с отставанием финансовой инфраструктуры от экономики в целом. Он являлся кризисом эпохи финансовой глобализации с ее колоссальными трансграничными потоками капитала. Кризис показал, что в условиях либерализации финансовых рынков масштабный отток капитала способен за короткое время подорвать ранее безупречный финансовый статус стран с высокими темпами экономического роста.

Валютно-финансовый кризис поразил страны, наиболее продвинутые и интегрированные в международную финансовую систему - Корею, Индонезию, Малайзию и Таиланд. Снижение ВВП составило в 1998 г. в Корее - минус 6,7%, в Индонезии - минус 13,0%, в Таиланде - минус 10,2%.

Азиатский валютно-финансовый кризис 1997-1998-х гг. в сочетании с кризисом в России и Бразилии оказали негативное воздействие на мировую экономику в целом, особенно на международные потоки капитала. Азиатский

и российский кризисы вызвали отток капитала с формирующихся рынков, а в некоторых случаях обрушили неокрепшие рынки ценных бумаг и кредитно-банковскую систему.

Казахстан, динамично входящий в мировое экономическое пространство, в полной мере ощущает все воздействия глобализации. Наряду с целым комплексом позитивного влияния на экономику страна при быстрой интеграции столкнулась с новыми факторами. Ресурсные кризисы, социальная поляризация, агрессивная спекулятивность, всемирная инфляция, острейшая конкуренция на мировом рынке — неполный перечень современных проблем.

Казахстан стал одной из первых жертв мирового финансового кризиса. Первые признаки стали заметны уже в конце лета 2007 года, когда вследствие оттока средств инвесторов национальная валюта Казахстана — тенге — начала стремительно дешеветь. На Казахстанской фондовой бирже было зафиксировано резкое падение курса акций ведущих банков.

Ситуация усугублялась еще и тем, что казахстанские банки совершали огромные заимствования за рубежом. Так, к концу 2006 года доля внешних заимствований в пассивах казахстанских банков выросла до 52% против 38% в 2004 году. Зарубежные займы были настолько привлекательны своими низкими процентными ставками, что банки не могли не воспользоваться столь выгодным предложением: занять по минимальному проценту, а выдать — под большой. Таким образом, деятельность казахстанских банков оказалась всецело зависимой от зарубежных займов. И такая зависимость впоследствии дорого обошлась банкам. В связи с возникшим дефицитом банковской ликвидности на фоне глобального кредитного кризиса, причиной которого стали дефолты в ипотечном секторе США, займы за рубежом оказались недоступными. Западные банки отказались предоставлять средства, у кредиторов появились основания сомневаться в платежеспособности банков Казахстана.

Банки были вынуждены сократить объемы кредитования. Невозможность получить кредит стала причиной спада потребительской активности населения. Но не только населения. Бизнес-сообщество также сократило свою деятельность. В результате большое количество средних и мелких банков обанкротилось. А устоявшие банки пошли на ужесточение условий выдачи потребительских кредитов.

Глубокое и всестороннее исследование проблем глобальной экономики, мер ее воздействия на национальную экономику в условиях возрастающей интеграции страны стало для Казахстана жизненной необходимостью, вопросом его экономической безопасности.

Также с января 1996 года республика имеет статус наблюдателя в ВТО. В перспективе предполагается вступление Казахстана во Всемирную Торговую Организацию, которая фактически является проводником мировой экономической глобализации.

Во вступлении в ВТО для Казахстана есть как положительные, так и отрицательные стороны.

Рассмотрим негативные моменты. Казахстан имеет конкурентоспособный сектор только в области выработки первичных продуктов переработки и добычи природных ресурсов. Другие отрасли нашей экономики неконкурентоспособны, в особенности это касается сельского хозяйства и легкой промышленности.

Вступив в ВТО, республика Казахстан столкнется с большими проблемами, так как потеряет возможность прибегать к таким методам защиты отечественного производителя, как количественные ограничения во внешней торговле: квоты, лицензии и т.д.

Также от Казахстана потребуют снижения уровня таможенных тарифов с потерей права в дальнейшем их повышать. Придется снять все преграды в сфере услуг, в первую очередь финансовых. Но отечественные финансовые институты еще недостаточно стабильны, а страховой бизнес только зарождается. Все это будет серьезным испытанием для бюджета нашей страны.

Вступление в ВТО также может грозить полной или частичной ликвидацией некоторых отраслей хозяйства. Сельхозпродукция может «вдруг» оказаться ненужной, как это сейчас происходит в странах Восточной Европы.

Обобщив все «за» и «против», можно сделать вывод, что эра глобализации открывает массу возможностей для миллионов людей во всем мире. Увеличение торговли, новые технологии, зарубежные инвестиции способствуют экономическому росту и прогрессу человечества. Но вместе с тем несет и угрозы: терроризм, неконтролируемость финансовых потоков, интеграция криминальных структур и, как следствие, возникновение национальных и мировых финансовых кризисов, которые в условиях глобализации не ограничены национальными границами, их колебания оказывают свое воздействие на большинство стран мира.

Казахстан является частью Евразии. Евразия может и должна стать одним из крупных геоэкономических ареалов, наравне с европейскими, североамериканскими, тихоокеанскими. Создание региональных экономических и политических центров становится одним из залогов реализации идеи многополярного мира, но в то же время оно приводит к усилению межрегиональной конкуренции. Поэтому необходимо создавать единую экономическую, политическую, информационную, культурную общность, и тогда евразийские народы, в том числе и казахстанцы, смогут адекватно отреагировать на вызовы современности.

1. Кастельс М. Сетевая экономика, процессы глобализации и Россия // Альтернативы. - 2001. - № 4. - С.18.

2. Сулейменов О. Евразийский Союз - к глобальной взаимозависимости // Евразия. Народы. Культуры. Религии. - 2001. - №7. - С.26-29.

3.Махин В. Программы ведущие в ВТО // Казахстанская правда. - 2003. - 9 сентября. - С.1-3.

4.Култыгин В.П. Социальные проблемы глобализации в Европейском Сообществе // Традиционные и новые ценности: политика, социум, культура: Матер. междунар. конф. - М.: Изд-во МГИМО, 2001. - С.67-68.

Түйін

Бұл мақалада автор дүниелік үнемдеулердің негізгі қозғаушы күшпен дамытулар бастаған қаржы ғаламдану туралы айтып жатыр. Не туралы куәландырғаным, оның деңгей нақтылы жеткізілмеді, сонымен қатар, валюталық-қаржы 1997-1998-х гг дағдарыстар, сол қаржы өзара тәуелділіктер биік деңгейді ең растап.

Сонымен бірге автор дүниелік экономикалық жағдаят кеңістікке динамикалық кіретін Қазақстанға ғаламданудың әсерлері тақырыпты тиісіп жатыр. Сондай мәселелер туралы айтылып жатыр : нарықта дүниелігіде ресурсты дағдарыстар, әлеуметтік поляризация, агрессивті спекулятив, бүкіләлемдік инфляция, ең өткір бәсекелестік.

Шешімге автор қорытынды істеп жатыр, не ғаламданудың дәуірі барлық әлем адамдар миллиондар үшін мүмкіндіктердің массаны ашып жатыр. Саудалар, жаңа технологиялар, шетел инвестициялар үлкеу адам баласылар экономикалық жағдаят өсуге және ел үшін өрлеуге мүмкіндік туғызып жатыр.

Summary

Author of the article says about financial globalization, which has become a major driving force behind the development of world economy. Kazakhstan dynamically included into the global economy, to fully feel all the effects of globalization. Along with a whole range of positive effects on the economy at a rapid integration faced by new factors. In conclusion, the author says that the era of globalization offers many opportunities for millions of people around the world. Increased trade, new technology, foreign investment contributes to economic growth and human progress. But at the same time carries and threats: terrorism, uncontrolled financial flows, the integration of criminal organizations and, as a consequence, the emergence of national and global financial crises, which in the context of globalization are not restricted by national boundaries, their fluctuations have an impact on most countries.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Д. Манасова –

магистрантка 2-го курса КазЭУ им. Т. Рыскулова

В переходный период Казахстан столкнулся с жестким бюджетным дефицитом. В середине девяностых годов солидарная пенсионная система уже не могла обеспечить даже минимального уровня социальных гарантий. Правительством Республики Казахстан в качестве альтернативного пути решения данной проблемы была проведена реформа пенсионной системы на основе чилийской модели накопительной пенсионной системы.

Казахстан стал первой страной на территории СНГ, которая в 1998 г. начала планомерный переход к системе накопительного пенсионного обеспечения на принципах персональных пенсионных отчислений. Накопительная пенсионная система была призвана решить ряд проблем: смягчить социальную напряженность, постепенно освободить бюджет от бремени пенсионных выплат, способствовать появлению у граждан заинтересованности зарабатывать много и легально.

Основополагающими принципами накопительной пенсионной системы, закрепленными в Законе РК "О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан", являются:

- государственное регулирование деятельности субъектов накопительной пенсионной системы: накопительных пенсионных фондов (НПФ), банков-кастодианов и организаций, осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами;
- обеспечение права выбора перечисления пенсионных накоплений граждан в государственном или негосударственных накопительных пенсионных фондах;
- гарантии государства состоявшимся пенсионерами на получение пенсий, а также несёт обязательства перед гражданами, имевшими трудовой стаж до начала пенсионной реформы;
- гарантии государства состоявшимся пенсионерам на сохранение получаемого размера пенсий из Государственного центра по выплате пенсий и пособий, а также их индексацию с учетом роста потребительских цен;
- разграничение пенсий и других форм социального обеспечения;
- обязательность участия каждого гражданина трудоспособного возраста в формировании пенсионных накоплений;
- эффективность инвестирования в сочетании с безопасностью пенсионных сбережений;
- обеспечение права наследования граждан на накопления в государственном и негосударственных накопительных пенсионных фондах.

По данным Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по состоянию на 1

декабря 2010 года в республике функционировали 13 накопительных пенсионных фондов. Лицензии на деятельность по привлечению пенсионных взносов и осуществлению пенсионных выплат в ноябре 2010 года юридическим лицам не выдавались. На 1 декабря 2010 года лицензии на инвестиционное управление пенсионными активами фондов имеют 15 юридических лиц, из них 12 фондов имеют лицензию на самостоятельное управление пенсионными активами. На 1 февраля 2011 год лицензии на инвестиционное управление пенсионными активами фондов имеют 16 юридических лиц, из них 13 фондов имеют лицензию на самостоятельное управление пенсионными активами.

На отчетную дату 10 банков второго уровня осуществляли кастодиальную деятельность. Вместе с тем, кастодиальное обслуживание фондов осуществляли 6 банков второго уровня: Дочерний банк АО «HSBC Банк Казахстан», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Народный Сберегательный Банк Казахстана», АО «Евразийский банк», АО «АТФБанк», АО «Ситибанк Казахстан».

Проведем анализ и оценку деятельности накопительных пенсионных фондов по такому показателю как *вкладчики (получатели) фондов*.

Количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам, увеличившись за январь текущего года на 17,6 млрд. тенге (0,8%), на 1 февраля 2011 года составили 2 275,7 млрд. тенге. Общее поступление пенсионных взносов, увеличившись за январь на 29,2 млрд. тенге (1,6%), составило на 1 февраля 2011 года 1 850,9 млрд. тенге. Сумма «чистого» инвестиционного дохода (за минусом комиссионных вознаграждений) от инвестирования пенсионных активов, зачисленная на счета вкладчиков (получателей) по состоянию на 1 февраля 2011 года составила 569,0 млрд. тенге. За январь «чистый» инвестиционный доход уменьшился на 2,4 млрд. тенге (0,4%).

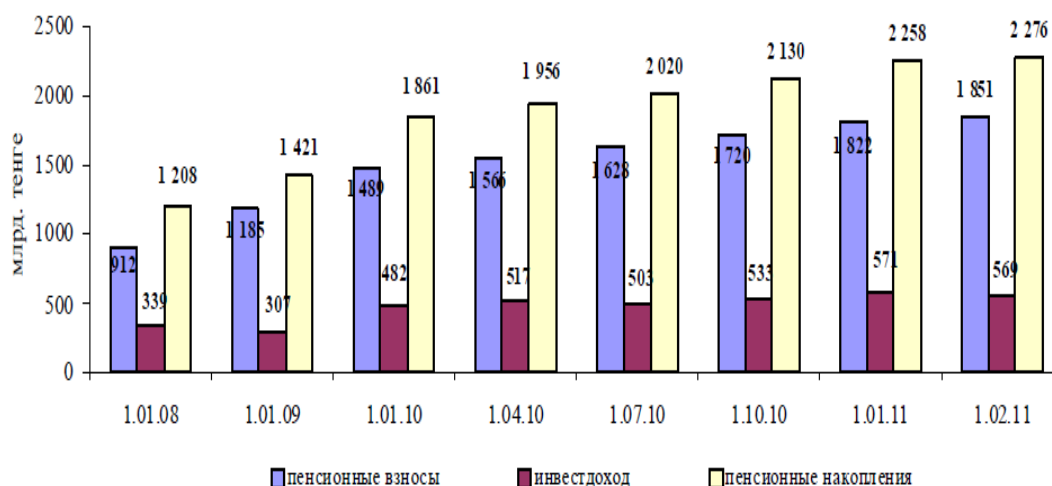
Объем пенсионных накоплений вкладчиков (получателей) с 1 января 2010 года по 1 февраля 2011 года характеризовался следующими показателями:

млрд. тенге

Дата	1.01.10	1.01.11	1.02.11	Прирост в сравнении с 1.01.11	Прирост в сравнении с 1.01.11 (в %)
Пенсионные накопления	1 860,5	2 258,2	2 275,7	17,5	0,8
Пенсионные взносы	1 488,8	1 821,7	1 850,9	29,2	1,6
«Чистый» инвестиционный доход	481,7	571,4	569,0	-2,4	-0,4
Доля «чистого» инвестиционного дохода в сумме пенсионных накоплений	25,9	25,3	25,0	-	-0,3%-ных пункта

Наибольшее количество счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам имели 6 фондов: «Народного Банка Казахстана» - 725,5 млрд. тенге (31,9%), «ГНПФ» – 380,5 млрд. тенге (16,7%), «Ұлар Үміт» - 321,9 млрд. тенге (14,2%), «БТА Казахстан» - 163,7 млрд. тенге (7,2%), «Грантум» - 152,3 (6,7%), «Капитал» - 112,5 (4,9%) от общего объема пенсионных накоплений всех фондов или в совокупности, на эти 6 фондов приходилось 81,6% всех пенсионных накоплений.

Динамика изменения пенсионных взносов, «чистого» инвестиционного дохода и пенсионных накоплений



Сумма пени за несвоевременное перечисление обязательных пенсионных взносов, несвоевременное осуществление переводов пенсионных накоплений и ненадлежащее управление пенсионными активами, увеличившись за январь на 0,1 млрд. тенге (0,7%), на 1 февраля 2011 года составила 13,3 млрд. тенге.

Пенсионные выплаты и переводы в страховые организации из фондов по состоянию на 1 февраля 2011 года составили 194,4 млрд. тенге или увеличились за январь на 7,5 млрд. тенге (4,0%).

Переводы пенсионных накоплений получателей в страховые организации в соответствии с договором пенсионного аннуитета с начала 2011 года осуществлены 633 получателями на общую сумму 1,1 млрд. тенге. Общая сумма переводов пенсионных накоплений получателей в страховые организации в соответствии с договором пенсионного аннуитета составила на 1 февраля 2011 года 16,8 млрд. тенге.

Размещение информации по накопительной пенсионной системе на сайте Агентства, а также опубликование информации фондами в средствах массовой информации, позволяет вкладчикам (получателям) самостоятельно выбрать фонд и использовать, предоставленное пенсионным законодательством право перевода пенсионных накоплений из одного фонда в другой.

По состоянию на 1 февраля 2011 года переводы пенсионных накоплений из одного фонда в другой, увеличившись за январь на 33,8 млрд. тенге (3,1%), составили 1 141,5 млрд. тенге.

Сведения о коэффициенте номинального дохода фондов

Средневзвешенный коэффициент номинального дохода по пенсионным активам накопительных пенсионных фондов составили:

- за период январь 2006 года – январь 2011 года – 42,05% (накопленный уровень инфляции за аналогичный период – 62,38%). Скорректированный средневзвешенный коэффициент номинального дохода – 40,60%;

- за период январь 2008 года – январь 2011 года – 15,17% (накопленный уровень инфляции за аналогичный период – 26,08%);

- за период январь 2010 года – январь 2011 года – 4,21% (уровень инфляции за аналогичный период – 8,10%).

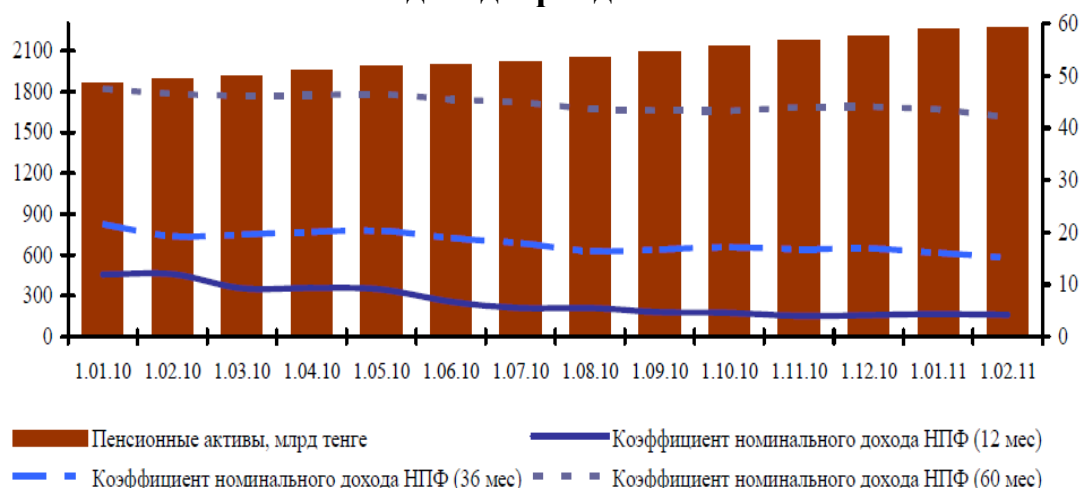
Изменение коэффициента номинального дохода накопительных пенсионных фондов на 1 февраля 2011 года текущего года по сравнению с показателем на 1 января 2011 характеризовалось следующим образом:

- коэффициент номинального дохода за 60 месяцев снизился на 1,5 процентных пунктов;

- коэффициент номинального дохода за 36 месяцев уменьшился на 0,88 процентных пунктов;

- коэффициент номинального дохода за 12 месяцев уменьшился на 0,18 процентных пункта.

Соотношение пенсионных активов и коэффициентов номинального дохода фондов



Проведем оценку деятельности НПФ по *финансовому состоянию фондов*. Совокупный капитал фондов по состоянию на 1 февраля 2011 года составил 82,9 млрд. тенге, в том числе уставный капитал 44,2 млрд. тенге или 53,3% от общего объема совокупного капитала. Общая сумма активов по состоянию на 1 февраля 2011 года по фондам составила 89,4 млрд. тенге.

За январь 2011 года 5 фондов («Үлар Үміт», «АМАНАТ Казахстан», «Атамекен», «БТА Казахстан» и «Отан») допустили убыток на общую сумму 2,6 млрд. тенге, при этом 8 фондов получили прибыль на общую сумму 2,5 млрд. тенге. На 1 февраля 2011 года общая сумма убытков фондов составила 0,1 млрд. тенге.

Финансовые инвестиции за счет собственных активов фондов по состоянию на 1 февраля 2011 года составили 72,1 млрд. тенге или 80,6% от совокупных активов фондов.

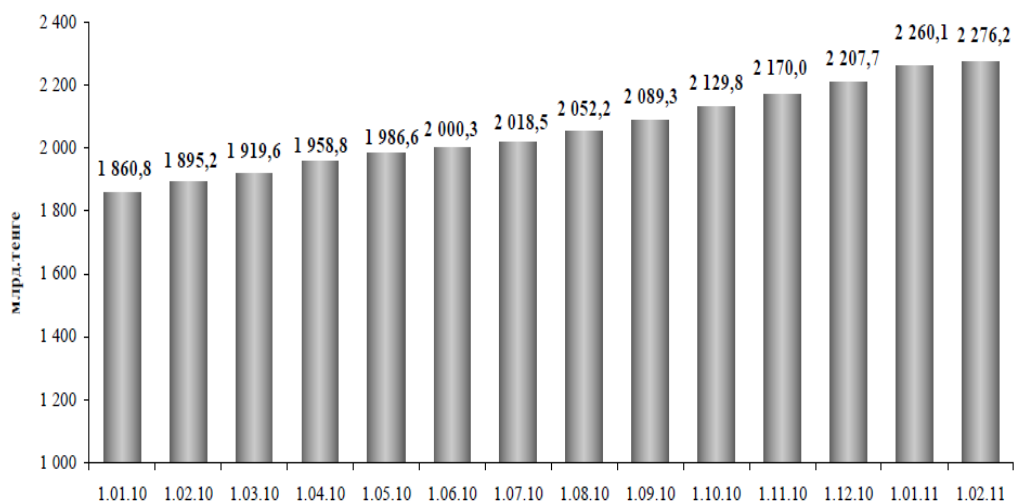
Собственные активы фонды инвестировали в государственные ценные бумаги Республики Казахстан – 61,9%, негосударственные ценные бумаги эмитентов Республики Казахстан – 13,7%, размещали во вклады банков второго уровня – 18,8%, негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов – 3,2 % от общего объема инвестиций.

Роль пенсионного сектора в экономике республики

Динамика относительных показателей, характеризующих роль пенсионного сектора в экономике Республики	1.01.06	1.01.07	1.01.08	1.01.09	1.01.10	1.01.11	1.02.11
ВВП млрд. тенге	7 453,0	10 139,5	12 849,8	16 052,9	17 007,6	19 303,6 *	21 213,3*
Отношение пенсионных накоплений к ВВП, в %	8,7	9,0	9,4	8,8	10,9	11,7	10,7
Отношение пенсионных взносов к ВВП, в %	6,9	6,7	7,1	7,4	8,8	9,4	8,7
Отношение «чистого» инвестиционного дохода к ВВП, в %	2,1	2,5	2,6	1,9	2,8	3,0	2,7
Отношение совокупного капитала фондов к ВВП, в %	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4

Структура пенсионных активов фондов, По состоянию на 1 января 2011 года совокупный объем пенсионных активов, находящихся в инвестиционном управлении ООИУПА составил 2 276,2 млрд. тенге, увеличившись за январь 2011 года на 16,1 млрд. тенге или на 0,7%. Среднемесячное увеличение пенсионных активов за период с 1 февраля 2010 года по 1 февраля 2011 года составило 31,8 млрд. тенге.

Динамика изменения совокупного объема пенсионных активов



млрд.тенге

Распределение совокупного объема пенсионных активов ООИУПА/ НПФ	пенсионные активы	
	млн. тенге	в %
АО «Накопительный пенсионный фонд Народного Банка Казахстана, дочерняя организация АО «Народный Банк Казахстана»	727 821	31,98
АО "Накопительный пенсионный фонд "ГНПФ"	381 115	16,74
АО "ООИУПА "Жетысу"	373 957	16,43
АО "Накопительный пенсионный фонд "ҰларҮміт"	322 168	14,15
АО "Накопительный Пенсионный Фонд АМАНАТ КАЗАХСТАН"	51 789	2,28
АО «Накопительный пенсионный фонд БТА Казахстан» дочерняя организация АО «БТА Банк»	160 299	7,04
АО "ООИУПА "GRANTUM Asset Management" (ДО АО «Казкоммерцбанк»)	152 569	6,70
АО "Накопительный пенсионный фонд ГРАНТУМ" (Дочерняя организация АО "Казкоммерцбанк")	152 569	6,70
АО «НПФ «Капитал» - Дочерняя организация АО «Банк ЦентрКредит»	112 621	4,95
АО "Накопительный пенсионный фонд "НефтеГаз - Дем"	78 614	3,45
АО "Евразийский накопительный пенсионный фонд"	74 740	3,28

АО ООИУПА "Нур-Траст", ДО АО "Нурбанк"	68 484	3,01
АО "Накопительный пенсионный фонд "Атамекен" дочерняя организация АО «Нурбанк»	68 484	3,01
АО "Открытый накопительный пенсионный фонд "Отан"	62 262	2,74
АО «Накопительный пенсионный фонд «РЕСПУБЛИКА»	58 882	2,59
АО "Накопительный пенсионный Фонд Казахмыс"	24 815	1,09
Всего по всем НПФ	2 276 179	100

На 1 февраля 2011 года объем инвестированных пенсионных активов составил 2 213,7 млрд. тенге, уменьшившись за месяц на 10,02 млрд. тенге или 0,5%.

В инвестиционном портфеле накопительных пенсионных фондов доля государственных ценных бумаг эмитентов РК составляет 45,4% (1 005,1 млрд.тенге) от общего объема инвестированных пенсионных активов и относительно аналогичного показателя по состоянию на 1 января 2011 увеличилась на 0,5% или 4,6 млрд. тенге. Доля негосударственных ценных бумаг эмитентов РК по состоянию на 1 февраля 2011 года составила 33,7% от общего объема инвестированных пенсионных активов (745,5 млрд. тенге).

Совокупный инвестиционный портфель НПФ

Финансовые инструмент	на 1.01.2011г.		на 1.02.2011г.	
	млн. тенге	%	млн. тенге	%
Государственные ценные бумаги РК, в том числе	1 000 562	44,99	1 005 116	45,40
еврооблигации РК	0	0	0	0
ценные бумаги Министерства финансов	853 999	38,40	862 260	38,95
ноты Национального Банка	140 968	6,40	137 213	6,20
ценные бумаги местных исполнительных органов	5 595	0,25	5 643	0,25
Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов	185 942	8,36	178 933	8,08
акции	46 913	2,11	41 739	1,88
облигации	139 030	6,25	137 194	6,20
Паи иностранных инвестиционных фондов	0	0,00	0	0
Ценные бумаги международных финансовых организаций	43 692	1,96	44 803	2,03

Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов	31 450	1,41	25 642	1,16
Аффинированное золото	29 893	1,35	28 751	1,30
Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК, в том числе	756 568	34,03	745 509	33,68
акции	188 760	8,49	186 734	8,44
облигации в том числе:	567 808	25,54	558 775	25,24
номинированные в иностранной валюте	22 128	1,00	59 923	2,71
номинированные в тенге	545 679	24,54	498 852	22,53
Вклады в банках второго уровня	176 226	7,93	185 097	8,36
Производные ценные бумаги	-570	-0,03	-117	-0,01
Итого	2 223 762	100,00	2213 734	100

На 1 февраля 2011 года доля ценных бумаг, эмитенты которых допустили дефолт по выпускам ценных бумаг, составила 1,3% от общего объема пенсионных активов, что в абсолютном выражении составило 29,6 млрд.тенге.

Одна из главных задач государства на сегодня состоит в том, чтобы пенсионные накопления оставались в отечественной экономике и работали на нее, принося достаточный инвестиционный доход. Необходимо приложить все усилия для развития рынка ценных бумаг в рамках программ развития экономики в целом и расширения круга финансовых инструментов пенсионных активов НПФ.

1. Искаков У.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. *Финансовые рынки и посредники. Учебник.* – Алматы: Экономика, 2009. – 298 с.

2. Интернет – сайт Министерства финансов Республики Казахстан. - www.minfin.kz

3. Официальный сервер АФН www.afn.kz.

Түйін

Осы мақалада жинақтаушы зейнетақы қорының Қазақстан Республикасының қызметтер талдау және бағасы қаралып жатыр, зейнетақы активтердің құрылым фондылық, коэффициент номиналды зейнетақы активтер табысы бойынша жинақтаушы зейнетақы қорының қаржы аспап.

Summary

In given to article the analysis and an estimation of activity of memory pension funds of Republic Kazakhstan, structure of pension actives of funds, factor of the nominal income on pension actives of memory pension funds, and also financial the tool are considered.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДЕПОЗИТ НАРЫҒЫНА ТАЛДАУ ЖАСАУ

Д.Г. Жасыбаева -

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-нің

1 курс магистранты

Әлемдік қаржы дағдарысы Қазақстанның қаржы нарығының активтерін бөлу құрылымын түбегейлі түрде өзгерткен жоқ. Бірақ та, дамудың соңғы бес жылы көрсеткендей, осы кезеңде қаржы нарығының құрылымында банк секторы активтерінің үлесі біршама төмендегенін байқауға болады. Бұл төмендеу соңғы бір-екі жылда көрініс табуда. Осы өндіріс ұлттық банк жүйесі үшін ғаламдық тұрақсыздықтың салдарынан көрініс табуда. 2008 жыл мен 2010 жылдар аралығында активтер өсуінің ең төменгі үдерісін айғақтайтын арзан шетел капиталын тарту базасында банк секторы соңғы жылдары қарқынды өскенін байқаймыз, бұл өсім салыстырмалы түрде басқа да қаржылық институттар үшін 9%-ды құраса, ал нарықтық активтері құрылымында оның үлесінің 82%-дан 74%-ға дейін төмендегені байқалады. Құрылымның өзгеруі негізінен банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын банктік емес ұйымдардың үлесінің жоғарылауы есебінен болып отыр. Бұл құрылымда жалғыз ғана акционер болып мемлекет табылатын ұйымдардың құрылымын атап өтуге болады, себебі олар дағдарыс жағдайында осындай ұйымдардың капиталдандырылуын ұлғайту арқылы өз қызметін кеңейте түсті. Сол себепті мемлекет экономиканың басымдықты салаларын, сондай-ақ Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуын тұрақтандыруды қамтамасыз ету бойынша мемлекеттің алғашқы кезекті әрекеттері аясында шағын және орта бизнес субъектілеріне қаржылық қолдау бойынша іс-шараларын жүзеге асыра бастады.

Енді соңғы екі жылдағы Қазақстан Республикасының депозит нарығының ахуалына тоқтала кетсек. 2010 жылдың қаңтар-қараша айларында депозиттік ұйымдардағы резидент тұлғалардың депозиттерінің көлемі 13,3%-ға, яғни 7451,3 млрд. теңгеге жоғарылады. Атап айтқанда, заңды тұлғалардың депозиттері 13,4%-ға, яғни 5307,7 млрд. теңге, ал жеке тұлғаларда – 13,2%-ға, яғни 2143,6 млрд. теңгеге дейін жоғарылады. 2010 жылдың қаңтар-қараша айларында шетел валютасындағы депозиттер үлесі 8,1%-ға, яғни 2640,6 млрд. теңгеге төмендегенін, ал ұлттық валютада 30,0%-ға, яғни 4810,7 млрд. теңгеге ұлғайғанын байқаймыз. 2009 жылдың желтоқсан айымен салыстарғанда 2010 жылдың қараша айында депозиттердің теңгедегі үлес салмағы 56,3%-дан 64,6%-ға дейін жоғарылады. Банктердегі халықтың салымдары (резидент емес тұлғаларды қоса есептегенде) 2010 жылдың қаңтар-қараша айларында 13,4%-ға, яғни 2196,3 млрд. теңгеге өсті. Халықтың салымдарының құрылымында теңгелік депозиттер 40,8%-ға, яғни 1183,9 млрд. теңгеге ұлғайды, ал шетел валютасындағы депозиттер 7,6%-ға, яғни 1012,4 млрд. теңгеге төмендеді. Нәтижесінде теңгедегі депозиттердің үлес салмағы 2009 жылдың желтоқсан

айында 43,4%-ға, ал 2010 жылдың қараша айында 53,9%-ға жоғарылағанын байқаймыз. 2010 жылдың қараша айында банктік емес заңды тұлғалардың теңгедегі жедел депозиттері бойынша орташа есеппен алғандағы сыйақы мөлшерлемесі 2009 жылдың желтоқсан айындағы 4,5%-дың орнына 2,7%-ды, сәйкесінше жеке тұлғалардың депозиттері бойынша 10%-дың орнына 9,8%-ды құрап отыр. [1]

Қаржы нарығының активі құрылымындағы банк секторы үлесінің төмендеуіне қарамастан, банк секторының алатын орны, деңгейі жоғары болып қала беруде. Екінші деңгейлі банктердің сырттан ресурстарды тарту деңгейінің төмендеуі және банктер тарапынан ішкі экономиканы қорландыруды қысқарту жағдайын несиелендіру деңгейі мен халықтың жинақтары, сондай-ақ экономиканың монетизациясы арасындағы алшақтықтың қысқаруына елеулі әсер ете түсті. Осындай беталыс алдағы уақытта Қазақстан экономикасының ішкі көздері есебінен ресурстарды алып келу және орналастыру қатынасында теңестіруге оң әсер етуі тиіс. Өз кезегінде қалыптасқан күрделі жағдай қазақстандық банк жүйесі үшін болашақта жаңа мүмкіндіктер мен негізгі факторлардың өсуіне алып келеді. Бұл біріншіден, ресурстық базаның одан әрі әртараптандырылуы, тәуекел-менеджментті басқару жүйесінің жетілдірілуі және корпорациялық басқарудың халықаралық қағидалары негізінде басқарудың сапасын жоғарылату сияқты дамытудың осындай бағыттарына бағытталуы тиіс. [2]

Инфляцияның өсуі, несиенің қымбаттауы және оның қолжетімділігінің төмендеуі серпіліс кезеңінде жинақталған міндеттемелердің қызмет көрсетулерін қиындата түседі. Бұл болашақта экономикалық өсуге, сондай-ақ елдің депозиттік базасының тұтыну салымдарын шектейді. Осыған байланысты әртараптандыру бағыттарының бірі болып екі жақты келісім негізінде халықтың салымдарын тарту бойынша депозиттік нарықтағы коммерциялық банктердің қызметін белсендендіру шығады. Бұл өз кезегінде депозиттер бойынша пайыздық мөлшерлеменің жоғарылауында көрініс табады. Осы кезеңде олардың қызметтерінің тиімділігі ең алдымен жалпы экономикалық жағдаймен, заңдық база мен саяси жүйенің тұрақтылығы және бірқатар жағдайларға байланысты болып отыр. Банктердің өзінен бәсекелестік күрес жағдайында дамудың түбегейлі жолдарын әзірлеуге байланысты болып келеді.

Кез келген жағдайға бейімделу, депозиттік құралдарды тиімді басқару, нарықтық ағындарды анық бағдарлау бұл – экономика дамуының қазіргі жағдайында коммерциялық банктердің басты талабы. Тұрақты депозиттік нарықты құру республика халқының сенімін ғана арттырып қоймай, сонымен қатар халықаралық қаржы нарықтарына бірігудің жедел қарқынына жетуді көздейді.

Инвестициялық қаражаттардың тапшылығына байланысты халықтың ақша қаражаттарын тарту дағдарыс кезеңінде маңызды міндет болып табылады. Сондықтан салымдарда ақша жинақтарын сақтау үшін әлуетті салымшылардың анағұрлым тиімді шарттарын құру қажет болады.

Осыған орай, экономикаға халықтың қаражаттарын тартудың тиімді шарттарын банктердің депозиттік-несиелік механизмі арқылы құру дамудың қазіргі кезеңінде осы бағыттағы мемлекеттің негізгі міндеттерінің бірі болып табылады.

Қазақстанда депозиттерді кепілдендіру жүйесіндегі шешуші рөлді депозиттерді міндетті кепілдендірудің жүзеге асыратын, акционерлік қоғамның ұйымдастырушылық-құқықтық нысанында құрылған, қазақстандық заңдар негізінде өз қызметін жүзеге асыратын өзінің құқықтық сипаты бойынша коммерциялық емес ұйым болып табылатын «Депозиттерді кепілдендірудің қазақстандық қоры» АҚ шығады. Сондай-ақ, бұл қордың құрылтайшысы және жалғыз ғана акционері болып Қазақстан Республикасы Ұлттық банкі табылады.

Тиімді банктік инфрақұрылымды құру Қазақстанның экономикалық реформасының маңызды бір міндеті болып табылады.

Банк жүйесіне халықтың сенімінің жоғарылауы мақсатында қаржылық сауықтыру мәселесі экономиканың қазіргі даму кезеңінде анағұрлым өзекті болып отыр. Тұрғындар тарапынан банк жүйесіне сенімді жоғарылату мәселесін шешу мемлекеттік деңгеймен қатар, коммерциялық банктер деңгейінде де жүргізілуі тиіс.

Екінші деңгейлі банктер деңгейінде депозиттерді тартуда бірқатар мәселелер кездеседі. Соңғы жылдары өзінің дамуында қазақстан банктері әлеуметтік салада, экономикада, саясатта көптеген күрделі қарама-қайшылықты және жоспарлануы қиын үдерістердің орталығында болып отыр. Шын мәнінде республиканың банк жүйесіндегі қалыптасқан жағдай барлық экономиканың күрделі қаржылық жағдайының көрінісі болып табылады. Бірақ та, жоғары рөлді банктердің өздері орындайды.

Банк жүйесінің соңғы жылдардағы даму үрдісі халыққа ұсынылатын қаржылық қызмет көрсетулердің өсімі үшін банктер дамудың өзіндік саясатын әзірлеуі қажет, сондықтан бәсекелестік пен тұрғындар тарапынан несиелік институттарға сенімді арттыру үшін жүргізіледі. [3]

Қазақстанның депозит нарығының қазіргі даму кезеңдері үшін тән негізгі ішкі мәселелердің бірқатарына тоқталып өтсек:

- банктердің өзіндік ресурстық базасының нашарлығы;
- банктерде бірқалыпқа келтірілген жүйелі түрдегі экономикалық талдаудың жоқтығы;
- банктерде маркетингтік қызмет көрсетулердің толық және ішінара жоқтығы немесе нашар дамығандығы;
- коммерциялық банктердің қызметін реттеу мен мониторингті жүзеге асыратын негізгі көрсеткіштердің белгілі бір түріндегі қызметтің нақты бағдарының жоқ болуы.

Депозит нарығына қатысушылар тарапынан депозиттік базаны одан әрі ұлғайту үшін, яғни банктердің өз ішінде дамудың негізгі бағыттарын әзірлеумен көрсетілетін белгілі бір төмендегідей міндеттерді шешумен түсіндіріледі:

- қаржы жағдайын нығайту;
- қазіргі банк инфрақұрылымын дамыту;
- клиенттерге жаңа сапалы қызмет көрсетуді қамтамасыз ету;
- тиімді кадрлық әлуетті қалыптастыру.

Енді осы аталғандарға жеке-жеке тоқталсақ.

1. Қаржы жағдайын нығайту. Банктің қаржылық күйреуі бұл ең алдымен қоғамдық мүдделерді қозғайтын құбылыс болып табылады. Банктің банкроттығы оның салымшыларын, кредиторларды, акционерлерді, қызметкерлерді және банкке қатысты барлық тұлғаларды күйзеліске ұшыратады. Себебі, нарық жағдайында банк жүйесі аса маңызды қоғамдық институт болып табылады, яғни барлық банк жүйесіне сенімді төмендететін кез келген банктің қауіп-қатері тұтастай алғанда барлық қоғамға теріс әсер етеді. Банктің оң қаржылық жағдайы жеке және заңды тұлғалар тарапынан қосымша депозит ресурстарын тарта алады. Сондықтан банктер өздерінің қаржылық жағдайын нығайтуды көздеп, әрі қадағалап отыруы тиіс.

2. Қазіргі банк инфрақұрылымының дамуы. Қазіргі кезеңде қазақстандық банктердің қызметі банктердің ірі қалаларда шоғырландырылуымен, филиалды желілердің дамымағандығымен сипатталады.

Банктердің қызмет етуінің тұрақтылығы кең ауқымды аймақтық желінің бар болуын ескере келе, негізінен жеке тұлғалар, кооперативтер, шағын және орта бизнеске қызмет көрсетуге бағытталған есеп-айырысу-кассалық бөлімдерді құру қажет. Есеп-айырысу-кассалық бөлімдер банктің құрылымдық бөлімшесі бола отырып, банк атынан келесідей жекелеген банктік операцияларды жүргізуге уәкілетті жеке және есеп-айырысу шоттарын ашу, есеп-айырысу-кассалық қызмет көрсету, шетелге және Қазақстан бойынша клиенттердің ақша аударымдарын жүргізу, шетел валютасын сату және сатып алу.

Қазіргі банктік инфрақұрылымның бар болуы екінші деңгейлі банктердің депозиттік базасын жоғарылатуға әрекет ететіндігін атап өту керек. Есеп-айырысу-кассалық қызмет көрсетулер қаланың көптеген жерлерінде орналастырылуы екінші деңгейлі банктерге қосымша қаражатты құюға септігін тигізері сөзсіз. Дұрыс жолға қойылған инфрақұрылым сондай-ақ компьютерлер мен қазіргі ақпараттық жүйелер көмегімен клиенттерге анағұрлым қолайлы әрі жылдам қызмет көрсетуге мүмкіндік туғызады.

3. Клиенттерге жаңа, сапалы қызмет көрсетуді қамтамасыз ету. Экономикалық мұқтаждықтарға ақша қаражаттарын шоғырландыру мәселесін қарастыра келе, халыққа банктік қызмет көрсетуді жетілдіру мәселелеріне баса назар аудару қажет. [4]

Шетелдік банк тәжірибесі көрсеткендей, клиенттерге әр түрлі жоғары сапада қызмет көрсетуді ұсынатын банктер, шектеулі қызмет көрсетуші банктер алдында анағұрлым басымдылыққа ие болады. Қазіргі таңда көптеген ірі батыс банктері халыққа кешенді қызмет көрсетуге өте бастаған. Бұл дегеніміз банктер есеп-айырысу, несие және кассалық қызмет көрсетулерден бөлек, әрбір нақты клиент үшін арнайы қажеттіліктерді

канағаттандыруға бағытталған бірқатар басқа да қызмет көрсетулерді жүргізеді. Сондай-ақ, банктер клиенттерге толық түрде қызмет көрсетеді, яғни атап айтқанда: салықтарды есептеу мен төлеуді жүзеге асырады, лизингтік және факторингтік қызметтерді жүргізеді, акциялар мен басқа да бағалы қағаздарды эмиссиялауға жәрдемдеседі және инвестициялау және т.с.с қызмет түрлері бойынша кеңес береді.

1. Журнал «Банки Казахстана» №1, 2011. – 6 б.
2. Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Жеті жарғы, 2009. 137-149.
3. Исакова З.Д. «Финансово-кредитная система в модели Концепции развития региона» - Алматы, КазЭУ Хабаршысы, 2006. №6, 162.-165 б.
4. Исаков У.М. Қаржы нарығы және делдалдары. Оқулық. – Алматы: Экономика, 2008. 54-57 б.

Резюме

В представленной научной статье автор на основе анализа депозитного рынка предлагает новые подходы для дальнейшего увеличения депозитной базы со стороны участников депозитного рынка.

Summary

In the present author based on an analysis of the deposit market offers new approaches to further increase the deposit base by the parties of the deposit market.

ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕДЕ БАНК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ЖАҢА БАНКТІК ӨНІМДЕР МЕН ҚЫЗМЕТТЕР

С.М. Акишев -

*Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-нің
I курс магистранты*

Банк жүйесінің және банктік қызметтер механизмінің қызмет ету ерекшеліктері және оның проблемалары кез келген елдің өндіргіш күштерінің сипаты мен деңгейін көрсетеді. Экономикасы дамыған елдерде банктік қызмет көрсету нарығында қолданыстағы жалпы заңдылықтар бірдей дәрежеде көрініп, әрекет етеді. Атап айтқанда, оған бәсекелестік күш, пайда алып келу мақсатында ақша қаражаттарын тарту және орналастыру, сондай-ақ банктер қызметін мемлекеттік реттеудің міндетті жүйесі де жатқызылады. Интеграциялық үдерістердің дамуы және әлемдік шаруашылыққа дамушы елдердің бірігуінен аталмыш елдің банк жүйесі ссудалық капитал мен банктік қызмет көрсетулердің халықаралық нарығында болған өзара байланысқан, әрі өзара тәуелді үдерістермен тығыз байланысты болады.

Бірақ та, клиенттердің қажеттіліктерін анағұрлым толық кешенді түрде қанағаттандыру үшін банк бизнесі әмбебаптандырылуының жалпы үрдісіне қарамастан бірқатар елдерде (мысалы, АҚШ-та) мамандандырудың әкімшілік шекараларын белгілеу жолымен коммерциялық банктердің таңдауының экономикалық еркіндігін шектейтін іс-шаралар қолданылады.

Осыған орай, жекелеген монополиялаудың алдын-алу және банктік қызмет нарығына анағұрлым тиімді реттеуші әсер ету міндеттері шешілуде.

Тарихи түрде банктік қызметті жүзеге асыру мен өндіру үдерісін негізгі үш кезеңге бөліп көрсетуге болады.

Классикалық капитализм қоғамын құру кезеңінде коммерциялық банктердің қызмет көрсетулері еркін бәсекелестік жағдайында депозиттік-ссудалық қызметтерді жетілдіруге бағытталған болса, ал коммерциялық банктер қарыз алушылар мен бос ақша қаражаттарының иелері арасындағы ақшалай капитал қозғалысындағы делдалдық қызметті атқарған. Осы кезеңде коммерциялық банктердің стратегиялық міндеті субъектілердің жағдайы мен операциялары, клиенттердің қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігі және ссудалық капитал өсімінің перспективалары туралы объективті ақпаратты қалыптастыруға бағытталған болатын.

Монополиялық капитализм кезеңі банктік капиталды шоғырландырумен шартталған банктік монополияларды құрумен және ақшалай және өнеркәсіптік капиталмен бақылаудың ғаламдық мүмкіндіктерімен болатын банктердің жаңа рөлін қалыптастырумен ерекшеленеді.

Ғылыми-техникалық қайта құрулардың қазіргі кезеңі ақпарат алмасудың халықаралық желісін құрумен сипатталады, ал банктік қызмет көрсетудің таралу саласы ұлттық сипат алады.

Нарықтық экономикасы дамыған елдерде көптеген коммерциялық банктер бүгінгі күні клиенттерге қызмет көрсетуді өзіндік «тауар» ретінде, ал қызмет ұсынуды осы тауарды сату ретінде қарастырады. «Тауар ретіндегі қызмет көрсету сатылымын» қалыптастыру тұжырымдамасына көптеген банктер бағытталған.

Қазіргі батыстық банктердің қызмет көрсету ұсынуларының кең ауқымына қарамастан, көптеген банктер оның тұрақты түрде жоғарылауына талпынады, яғни банктердің көзқарасы бойынша клиенттер әлі де болса толығымен коммерциялық банктерге тұтастай сенбей отыр, атап айтқанда клиенттер өздерінің барлық қаржылық талаптарын банктер арқылы қанағаттандыра алмайды. Осыған байланысты басқа да қаржы-несие мекемелерінің көрсететін қызметтеріне жүгінеді, яғни өмірді сақтандыру, ипотекалық несиелеу, іскерлік кеңес және туристік қызмет көрсетулер бойынша аталған институттарға әлі де болса жүгінуде.

Жаңа банктік қызметтерді ұсыну анағұрлым тәуекелді кәсіпорындардың бірі болып табылады. Әсіресе тәуекелді болып қызмет көрсетуге бағытталған индустриялар табылады, себебі өнеркәсіптің көптеген

өндірістік салаларына қарағанда осы саладағы бәсекелестермен осындай қызметтерді көрсету жеңіл, бұл жерде жаңа өнімдер патенттермен қорғалған.

Сондай-ақ, банктік қызметтердің жаңа түрлерін ендірудің басқа бір себебі болып қаржы-ақша нарығын қайта реттеу жағдайында қаржы және банктік институттар арасындағы бәсекелестік табылады.

Жаңа банктік қызмет – жаңа банктік қызметтерді ендіру мен жетілдіруге, яғни бұрынғы түріне қарағанда сапалы түрдегі банк қызметінің дамуына үдемелі түрде әсер ететін жоғары тәуекелді салымдармен сипатталатын және қысқа мерзімді кезеңде бәсекелестік күрестегі стратегиялық басымдылық, сондай-ақ қосымша табыс алып келуге бағытталған зияткерлік (ғылыми-техникалық) қызметтің нәтижесі.

Жаңа банктік өнім – нарықтың қажеттіліктерін маркетингтік зерттеу негізінде құрылатын банктік қызметтің түрлендірілген немесе дәстүрлі емес нысаны. Жаңа банктік өнім болып қаржы-несие құралы да шығуы мүмкін. Сонымен, 1752 жылы британ үкіметі кассада төлеуге байланысты көрсетілетін банкноталарды несиелік ұйымдармен жабуға арналған банктердің әрекеті ретіндегі чектер шыға бастады. 1958 жылы ұзартылған несие (несиелік карта) мүмкіндігін ұсынатын Bank Americard деп аталатын бірінші банктік карточка шығарылды. Ал, 1961 жылы банк ісінің маңызды жаңашылдығы келді, ол сол кезде тәжірибеде дербес қызмет атқарып келе жатқан First National City Bank of New York деп аталатын алғашқы депозиттік сертификат жарық көрді. [1]

Жаңа банктік өнімдер мен қызметтердің жиынтығы банктік инновация ұғымына алып келді. Банктік инновация – клиенттерге пайда алып келуге әрекет етуші жаңашылдықтарды енгізу арқылы ресурстық әлуатті қалыптастыру және орналастырудың оң шарттарын құру үдерісінде қосымша табыстарды алуға бағытталған банк қызметінің нәтижесі.

Әлемдік банктік тәжірибеде банктік инновацияның бір орталыққа орналастырылған төмендегідей топтарға бөлінеді: қаржы-ақша нарығының дамуымен байланысты жаңа қызметтер; қолма-қол ақшаны басқару бойынша қызметтер; ссудалық капитал нарығының дәстүрлі сегменттеріндегі инновациялар. Енді, шетелдік және ресейлік банктермен ұсынылатын жаңа банктік өнімдер мен қызметтердің кейбір түрлеріне тоқталсақ.

Жаңа банктік өнімдер мен қызметтерді құрудың әлемдік тәжірибесі:

- жаңа сегменттердегі банктік өнімдер: жылжымайтын мүлікке инвестициялар, сақтандыру бизнесі, қаржы лизингі, сенімгерлік операциялар;
- коммерциялық қағаздар, қаржылық фьючерстер, қаржылық опциндар нарығы сияқты қаржы-ақша нарығының жаңа саласындағы инновациялар;
- қолма-қол ақшаларды басқару және жаңа ақпараттық технологияларды пайдалану;
- операцияндық шығындарды төмендетуге және активтер мен міндеттемелерді (депозиттік сертификаттар, ақша нарығындағы депозиттік

шоттар) анағұрлым тиімді басқаруға бағытталған қаржылық делдалдық қызметтер;

- ссудалық капитал нарығындағы дәстүрлі сегменттердегі жаңа өнімдер: «құбылмалы» пайыздық ставкамен құралдар, своптар, жоғары дисконттағы облигациялар, сондай-ақ капитал және қарыздық ақша қаражаттары (ссудалар мен инвестициялар сертификаттары) сипатындағы ақша нарығының құралдары. [2]

Жаңа банктік өнімдер мен банктік инновациялардың ерекшелігі, яғни экономиканың басқа да секторларындағы жаңашылдықтан айырмашылығы ретінде олар өзара шарттасылған болып келуде. Мысалы, қолма-қол ақшаларды басқарудың ауқымды компьютерлендірілуі арқасында ағымдағы шоттардың, мерзімді депозиттердің, өзара қорлар акцияларының толықтай интеграциясына негізделген жаңа өнімдерді құруға жол ашты.

Жаңа өнімдерді ендірудің кемшілігі банктік жүйе ссудалық капитал нарығынан жалған капиталдың өсуіне алып келетін қаржы-ақша нарығының басқа да сегменттеріне кетуімен түсіндіріледі.

Әлемдік тәжірибеге байланысты қолма-қол ақшаларды басқару саласында жаңа қызметтер ретінде «Cash-менеджмент»-ті атап өтуге болады немесе осы өнімді жаңа технологиялық инновациялар (банк карточкаларымен операциялар) түрінде сипаттауға болады. Қазіргі тәжірибеде ТМД-ның көптеген елдерінде қолма-қол ақшаларды басқару әзірше клиенттердің қысқа мерзімді өтімділігін басқару жүйесі болып табыла қойған жоқ.

Кең мағынада қолма-қол ақшаларды басқару коммерциялық банктер клиенттердің ақша ағындарын оңтайландыру, сондай-ақ есеп айырысу-төлем технологияларының дамуы бойынша іс-шараларды жүзеге асыру мақсатында олардың (клиенттердің) өтімділігін басқару бойынша жеке және заңды тұлғаларға жекелеген банктік қызметтерді көрсетудің жиынтығы ретіндегі жаңа банктік өнімдерді құруды көрсетеді.

Тар мағынада «Cash-менеджмент» корпорациялық клиенттердің қаржы ағындарын оңтайландыру бойынша банктік қызметтерді айтамыз. Бұл жағдайда, шоттар бойынша бухгалтерлік ақпарат уақыт негізінде талдау бойынша алынған қаржылық және сараптамалық ақпаратпен толықтырылады. Бұл өз кезегінде клирингтік орталықтардан басқа, фирмаларда белгіленген терминалдар көмегімен төлем-есеп айырысу операцияларын анағұрлым тиімді жүргізуге септігін тигізеді.

Жүйелі өнім ретінде «Cash-менеджмент»-ті ең алғаш болып 1969 жылы американдық «Меллон Банк» игерді. Осы кезде жекелеген штаттардағы коммерциялық банктерді нормативті реттеу ерекшелігі компанияның өндірістік құрылымдары арасындағы есеп-айырысуларды қиындата түсті.

1994 жылы Германияда қолма-қол ақшаларды басқару шоты (cash management account) атты жаңа банк өнімі шығарылды, яғни 9 қосалқы шотқа дейін біріктіре алатын клиенттің ағымдағы біртұтас шоты. Барлық қосалқы

шоттар шоғырландырылады және клиент тек жалпы сальдо бойынша ғана пайыздар алады және төлейді. [3]

Жаңа қызметтерді ендірудің маңызды элементі болып комиссиялық сыйақының экономикалық негізделген тарифін әзірлеу табылады. Сонымен, банктер есеп-айырысуларды жүргізуде делдалдар бола отырып, клиенттерге келісім-шарттар жасасуға, қаржы-валюта және төлем шарттарын таңдауға байланысты сұрақтарға кеңес береді. Жекелеген банктер халықаралық есеп-айырысуларды жүргізу үшін елдің басқа да коммерциялық банктермен өзара шарт жасаса отырып қосымша табыс алып келеді.

90-шы жылдардың соңында микроэлектроника анағұрлым жоғары көтерілді және осыған орай жаңа технологиялық мүмкіндіктерді ұсынды. Атап айтқанда, спутниктік технологиялар жетілдірілді, байланыстың кейбір компоненттерінің бағасы бір уақытта төмендеуінен барлық жүйенің тұрақтылығы анағұрлым ұлғайған ақпарат таратудың сандық нысанына көшірілді.

АҚШ-та төлемдердің көп мөлшері чектер немесе несие карточкалары арқылы жүзеге асырылады. Сондықтан осы елде чектерді өңдеудің жоғары тиімді автоматты жүйесі дамыған, бұл өз кезегінде жаңа төлем құралдарын тарату мен ендіру үшін кедергі болып табылады. Нәтижесінде Франция АҚШ-ты және басқа да бірқатар дамыған елдерді смарт-карталарды пайдалану бойынша басып озды.

Смарт-карталар (Smart Card) – есеп-айырысуларды жүргізе алатын, микропроцессор мен интегралды сызбалармен қамсыздандырылған картаны айтамыз.

Еуропада смарт-карталар жүйесінің кең түрде таралуының маңызды бір себебі бар. Еуропа елдерінің экономикалық бірігуінің жалпы мақсаты болып халықаралық тұтыну төлемдерін жүзеге асыру шығындарын қысқартудан басқа, әрбір электронды ақшаларды әзірлеуде көшбасшылыққа ұмтылады, атап айтқанда еуропалық мемлекеттермен валюталық одақты құру.

Соңғы жылдары батыс елдері төлемнің жаңа жүйесінің жобасы арқылы экспериментті кезеңнен тұрақты түрде қолданылатын кезеңге өте бастады. Осындай жүйелерге жататындар: Mondex, Visa Cash және басқа Смарт-карталар жүйесі сияқты қолма-қол ақшаларды ауыстыру жүйесі, сондай-ақ интернет және электронды чектер желісі арқылы төлем жүйесі және т.с.с. Осындай жүйенің кең қолданысы нәтижесінде төлем үшін қолданылатын қағаз ақшалар мен монеталар көлемі бірден төмендеп кетеді.

Қазіргі таңда банктік операциялардың сипаты ғана өзгеріп қоймай, сондай-ақ қаржы делдалдары мен кеңес берушілері сияқты банктің белсенді рөлінен келіп шығатын банктердің кірістер мен шығыстар құрылымы да өзгереді. Бірақ та, банктердің табыстылығы төмендеген, банктік қызметтер алуан түрлі, әрі кең ауқымды қамтиды. Соңғы кездері банктер «карточкалық бизнестің» дамуымен қатар өздерінің қызметтерін интернет желісі арқылы жүргізе бастады.

Интернет – адамзат қызметінің әр түрлі салаларында ақпараттық қызмет көрсетулерді ұсыну үшін тағайындалған ғаламдық компьютерлік желі. Интернет желісінде банктік қызметтерді жүзеге асыратын басты мәселе болып ең алдымен несиелік операцияларды жүзеге асыру үдерісінде дербес кеңес беру табылады. Ал, желінің басты артықшылығы стандартты қызмет көрсетулер бойынша ең төменгі шығындар. [4]

Қорыта келе, екінші деңгейлі банктердің қызметінің теориялық аспектілерін зерделей келе, банк қызметі жүйесіндегі банктік өнімдер мен банктік қызметтер түсініктерінде айырмашылықтарды ажыратуға тырыстық. Банктік операциялардың банк қызметінің әлемдік тәжірибесін зерделеу арқылы Қазақстанда екінші деңгейлі банктердің жоғары ұйымдастырылған жүйесін құру үшін экономикасы дамыған елдердің тәжірибесінде банктік өнімдер мен қызметтердің қазіргі желісін қалыптастыру мен дамыту қажет. Әлемдік тәжірибенің оң жақтарын тиімді пайдалану үшін қазіргі жағдайда екінші деңгейлі банктердің қызметіндегі жаңа үрдістерге түбегейлі түрде тоқталу қажет, ұсынылатын банктік қызметтердің инновациялылығын талдау, сараптау және осының негізінде банк қызметі саласында инновациялардың дамуының негізгі бағыттарын ерекше назарға алу қажет.

1. *Полищук А.И. Новые банковские услуги и продукты // Банковское дело. -2009. №1. 28-31 б.*

2. *Тулембаева А.Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка: учебное пособие. – Алматы: Триумф «Т», 2007. 119-151 б.*

3. *Деньги, кредит, банки: учебник./Под ред. О.И. Лаврушина. – Москва: Кнорус, 2008. 447-460 б.*

4. *Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Жеті жарғы, 2009. 224-231.*

Резюме

В данной статье рассмотрены вопросы управления рынком банковских услуг за рубежом и в Казахстане, проведен сравнительный анализ методов и принципов эффективного управления рынком банковских услуг и продуктов.

Summary

This article discusses the management of markets for banking services overseas and in Kazakhstan, carried out a comparative analysis of methods and principles for effective management of the market of banking services and products.

ӨНДІРІСТІК КОМПАНИЯЛАРДАҒЫ ЖОСПАРЛАУ МЕН ЕСЕПТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Е. Шарахымбай –

*Т.Рысқұлов атындағы қазақ экономикалық университетінің 2 курс
магистранты.*

Қазіргі жағдайда өздерінің күнделікті жұмыстарында жоспарлау жүйесін пайдаланбайтын кәсіпорындар жоқ десек те болады. Дегенмен өндірістік компанияларда жоспарлау мен есеп жұмыстарының өзіндік ерекшеліктері бар. Сол ерекшеліктерді толық сипаттау үшін алдымен корпорация, компания, концерн және кәсіпорындар туралы түсініктерге сипаттама беріп алу керек. Себебі сол ұжымдық бірліктерде жоспарлау және есеп-қисап жұмыстары әр түрлі жүргізіледі.

Өндірістік компаниялар ауқымды және мамандануы бойынша әр түрлі болады, өздерінің өнім өндіру және сатуы жағынан өз ерекшеліктері бар. Дегенмен оларды өндірістің процесстік типі (тұрпаты, үлгісі) біріктіреді, яғни жоспарлау барысында тиісті ерекшеліктер есте сақталуы қажет. Ол қандай ерекшеліктер? Жанама азық-түлік (өнімдер) кешені бар өте күрделі рецептуралардың болуы (олар қатарласқан өндірістік тізбектерде іске тартылуы мүмкін); негізгі технологиялық процестердің үздіксіз сипатта жүруі; оның үстіне шикізат, құрамдары мен дайын бұйымдардың (өнімдердің) қасиеттері өзгеріп тұратын сипатқа ие болуы тиіс.

Міне осындай жағдайда жұмыс істейтін кәсіпорындардың бәрі үшін өндірістік жоспарлау ауадай қажет.

Компания, әдетте корпорацияға ұқсас болады, ол:

- Заңды тұлға статусы бар (осы мағынада оның меншік иелерінен бөлек) коммерциялық ұйым. Меншік иелері корпорацияның қарыздары бойынша жауап бермейді;
- Тұлғалардың немесе ұйымдардың өзара мүдделі негізінде қандай да болмасын қызмет жүргізу үшін бірігуі. Компания халықтың шаруашылық қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында сабақтас салаларды да біріктіруі мүмкін.

Концерн – ғылыми-техникалы, өндірістік дамуды, сондай-ақ инвестициялық, финанстық (қаржы), сыртқы экономикалық және басқадай қызметті ерікті орталықтандыру негізінде бірлесіп іске асыратын кәсіпорындар бірлестігі.

Тегінде концернді дамыту әр алуан өндірісті тығыз бірлестіру қажеттігінен туындайды. Концерн бір салалы, көп салалы болуы мүмкін. Көп салалы концерндер бір концерннің экономикасының түрлі саласында шұғылданатын кәсіпорындарды біріктіру принципі бойынша, яғни диверсификациялау бойынша құрылады. Мұнымен қатар шаруашылық құрылымдарын біріктіру принципі бойынша да құрылуы мүмкін. Бұл орайда олардың шикізатты өндіруден бастап өнімдерін өздерінің өткізетін орындары

арқылы сатуға шейін атқаратын бірінші технологиялық процесі болады. Сондай-ақ конгломерат-концерндер де бар. Олардың құрамына ешқандай жалпы ортақ өндірістік негізі жоқ, негізінен ұйымдық немесе қаржы байланыстарымен біріккен фирмалар кіреді.

Көріп отырғанымыздай, әр түрлі ұжымдық бірліктер құрылымы жағынан, статусы бойынша өзгешеліктері бар. Сондықтан оларда қолданылатын есеп-қисап жүйелері де, жоспарлау жұмыстары да әр қилы болады. Белгілі бір өнім шығару үшін алдымен оған жетерліктей шикізат сатып алу керек (жоспар бойынша), ал олардың сақтау мерзімдері әр түрлі, сондықтан сатып алудың да өзіне байланысты шектеуі бар. Оған қосымша сол шикізаттар мен материалдардың да қажетті қорларын қалыптастыру керек. Анықтап айтсақ, өндірісті ұзақ мерзімді болашаққа бейімдей отырып, жоспарлау қажет.

Әр түрлі салалы (өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, құрылыс, бизнес т.б) компаниялардағы (кәсіпорындардағы) қолданылатын есеп жүйесінің көптүрлі болуы, әсіресе өнеркәсіптік салада көп қиындықтар тудырады. Бұл саланың есеп-қисабы да, және жоспарлау жүйесі басқа салаларға қарағанда күрделірек. Айталық, сауда компаниясы есеп-қисаптың көрсету әдісін ғана пайдаланса, өнеркәсіптік салада, тіпті бір компания шеңберінде-ақ есеп-қисаптың екі немесе одан да көп әдістері кездесе береді.

Мысалы, сатылас біріктірілген мұнай компаниясында шикі мұнай алуға есеп процестік әдіспен (жай, қарапайым әдіспен) жүргізілсе, мұнай өнімдерін қайта өңдеуде есеп қайта жасалған әдіс бойынша жүргізіледі. Ал мұнай өнімдерін сатуда – тапсырыстық әдіс қолданылады.

Сонымен, өндірістің әр түрлі сатыларының болуы, соның арқасында әр түрлі өндірістік есептің және әр түрлі өндірістік жоспарлаудың болуы өнеркәсіптегі бюджеттік үдерістің технологиясын анықтайтын негізгі ерекшелігі болып табылады /1/.

Корпорация деп заңды құқығы бар бірлестікті немесе одақты айтады.

Әдетте шетел тәжірибесінде корпорацияға акционерлік қоғамды да жатқызады. Корпорация коммерцияға ұқсап та, ұқсамай да тіршілік етеді. Коммерциялық емес корпорация үкіметтік, қалалық, муниципалдық, саяси құрылымдар, сондай-ақ, қайырымдылық, діни, ағарту және сол сияқты мекемелер жатады. Коммерциялық корпорация ашық және жабық болып екіге бөлінеді. Бірінші шараларды өткізу кезінде қосымша капиталды өз қолына алу үшін ашық сауда-саттық жасалады.

Қазіргі таңда АҚШ-тың күллі ірі компаниялары ашық сауда-саттық жасауға көшкен.

Корпорация өздерінің алған жауапкершілігіне қарай былайша бөлінеді: шектеулі акциялары бар жауапкершілігі мол корпорациялар; кепілдігі шектелген, жауапкершілігі жеткілікті корпорациялар.

АҚШ-тағы компаниялардың көпшілігі бірінші топқа жатады.

Енді корпоративтік басқарудың өзіндік ерекшеліктеріне де қысқаша тоқталайық. Ірі-ірі өндірістік құрылымдарды қайта өзгерту барысында

оларды басқару проблемалары туындады. Сол проблемалардың пайда болу себептерін түсіну үшін алдымен олардың басқару жүйелерін талдау керек.

Корпоративтік басқару процестерін зерттеудің ең негізгі себебі басқару құрылымдары мен компаниялардың өнімділігі арасындағы өзара байланысты білуге әрекет ету, экономикалық жүйелердің құрылымдық өзгерістерге қаншалықты бейімделе алатынын анықтау.

Бірқатар ғалымдар корпоративтік басқару дегенде акционерлік қоғамның сыртқы ортамен (кредиторлармен, жабдықтаушылармен, сатып алушылармен және т.б) өзара қарым-қатынастарын түсінеді.

Егер кеңірек қарастыратын болсақ, корпоративтік басқару дегенде шаруашылық жүргізуші субъектілерге билік жүргізу, қалыптасқан өндірістік және әлеуметтік капитал негізінде меншік қатынастары шеңберінде шешімдер қабылдауды түсіну керек.

Ғалымдар мен іскер адамдар арасында корпоративтік басқарудың анықтамасы жөнінде біріңғай көзқарас жоқ. Кейбіреулер корпоративтік басқару дегенді компанияны (корпорацияны) басқару процесі барысындағы меншік иелері мен менеджерлер арасындағы өзара қарым-қатынас деп түсінеді. Ендігі біреулері – мақсаттар механизмдерімен акционерлердің меншіктік өкілеттіліктерін іс жүзінде асыру тәртіптердің жиынтығын, басқарушылар мен басқа да жалдамалы қызметкерлердің өзара қарым-қатынасын ретінде көреді /2/.

Дегенмен корпоративтік басқаруды өте тар және кең аспектерде қарастыратындар да кездеседі /3/. Корпоративтік басқаруды жеке дара зерттеу саласына жатқызушылар да жетерлік (А.Берли, Г.Минза).

Ал, Э.М.Коротков корпоративтік басқаруды ерекше типке жатқызады /4/. Оның ерекшелігі корпорацияның басқару объектісі ретіндегі мағынасында жатыр. «Акционерлердің басымдық мүдделеріне және корпорацияны дамытудағы, басқарудағы олардың рөліне негізделген басқару... корпоративтік мәдениетті өмірге әкелетін, яғни жалпы дәстүрлердің, бағыттардың, принциптер мен мінез-құлықтың кешені».

Қысқаша болса да корпоративтік басқарудың шетелдік үлгілерін келтіру жөн көріп отырмыз /2/. Біріншісі – англо-американдық үлгі. Бұл үлгі АҚШ, Ұлыбританияда, Канадада, Австрия мен Жаңа Зеландияда кездеседі. Мұндай жеке және тәуелсіз акционерлердің үлесі зор.

Екіншісі – неміс үлгісі. Германияда, Австрия, Нидерланды, Скандинавия, Белгия мен Францияда кең тараған. Корпоративтік басқарудың барлық деңгейінде банктердің рөлі айқын екені белгілі.

Үшіншісі – жапон үлгісі. Банк және корпоративтік бақылауға негізделген.

Сонымен, корпоративтік басқару дегеніміз бизнесті ұйымдық-құқықтық рәсімдеудегі басқару, компанияның ішкі және фирмааралық қатынастар мақсатына сәйкес құру.

Жоспарлау жүйесінде ең негізгі кезең болып бюджеттерді қалыптастыру болып табылады. Мысалы, өндірістік компанияларды

натуральды-құндық, табыстар мен шығындар және ақша қаражаттарының қозғалыс бюджеттерін қалыптастыру ең маңызды мәселе. Ол бюджеттер бір-бірімен үйлесе отырып компаниялардың бюджетін теңестіріп отыруы тиіс. Жоспарлау барысында мына төмендегі факторларға назар аудару керек:

- Сату бойынша шектеу;
- Өндірістік қуаттар бойынша шектеу;
- Материалдық-техникалық ресурстарды жеткізу бойынша шектеу;
- Өндірісті жоспарлаудағы салалық ерекшеліктермен байланысты шектеулер;

Бірінші фактор сатуды жоспарлаудағы басымдықты анықтаса, екінші фактор сату жоспарын орындауға әсер етудегі өндірістік қуаттарды толық пайдалану бойынша шектеулердің дәрежесін анықтайды. Ал, үшінші фактор – минералдық-техникалық ресурстарды жеткізу бойынша шектеулердің сату жоспарына әсерін анықтайды.

Салалық ерекшеліктер өндірісті жоспарлау технологиясын анықтайды. Бұл жерде технология жабдықтарды толық пайдалануды, шикізат, материалдар шығындарының жоспарларын есептеу үшін қолданылатын нормативтер жүйесін анықтайды.

Жоғарыда көрсетілген ерекшеліктер жоспарлау процесінің әр түрлі болатынын көрсетеді. Рынок жағдайына байланысты компаниялардың өндірістік қорларының құрылымы мына төмендегідей болуы мүмкін:

- Шаруашылық жүргізу қызметі механизмі нарықтық болғанда және өндірістік ресурстар бойынша шектеулер болмағанда – сату жоспарын алғаш құрастыру;

- Өткізу және өндіріс қуаттары бойынша шектеулердің жоқ болғанында - өндіріс жоспарын алғаш құрастыру;

- Ерекшелігі бар рыноктар үшін материалдық-техникалық жеткізілімді (жабдықтау) алғаш жоспарлау (мысалы, шикізаттардың қандай да болмасын бір түріне).

Жоспарлау алгоритмдері есептеу ресурстарына өте жоғары талап қояды. Басқа жағынан алып қарасақ, өндірісті ұйымдастырумен байланысты жоспарлау міндеттерін шешуге де уақыттың шектеулі екені белгілі, мысалы, ауысымдық тапсырма түскі тамаққа берілген үзіліс барысында немесе ауысым алмасқан кезде дайын болуы керек /5/.

Көрсетілген қиыншылықтарға қарамастан жоспарлау жүйесін енгізу өндірістік компанияларда мына төмендегідей оң нәтижелер береді:

- Жалпы өндірістік (жалпы цех) шығындарды бюджет арқылы шешу есебінен өндірістік өзіндік құнды бәсеңдетеді. Қосымша өндірістік шығындарды жоспарлау барысында компания үшін пайда әкелмейтін өндірістік емес шығындардың бетін ашып береді;

- Нормативтер мен технологиялық карталарда қайта қарау есебінен өндірістік өзіндік құнды төмендетуге болады;

- Дайын өнімдер мен материалдардың құрылымында өзгеріс пайда болады. «Сұраныс ұсынысты анықтайды» деген белгілі қағидаға қарамастан

көптеген кәсіпорындардың өндірісі сату жоспарымен емес өндіріс жоспарымен анықталады. Соның арқасында қоймада тұтынушылар алмайтын артық өнім пайда болса, екінші жағынан қайсыбір қажетті өнім жетіспей жатады.

Міне, сондықтан да компаниялардың жоспарлау ерекшеліктерін ескере отырып ондағы есеп-қисап жұмыстарын тиімді жолға қою керек. Осы бағытта барлық компаниялар (корпорациялар) Халықаралық қаржылық есеп беру стандартына (МСФО) көшу керек деген мәселе туындайды. МСФО-ны пайдалану есеп-қисаптағы әрбір цифрдің мән-мағынасын толық қамтамасыз етеді, соның арқасында біз қаржылық көрсеткіштерді әр түрлі талдамалар шеңберінде салыстыруға мүмкіндік аламыз. Есеп жұмысындағы бірінғай стандарттар компания ішіндегі активтерді тез арада және толыққанды біріктіруге мүмкіндік береді, оларды толық айқындап отырады және меншік иелері мен топ-менеджментті талдамалы ақпараттармен қамтамасыз етеді /6/. Ал олар стратегиялық және оперативті шешімдер қабылдау үшін өте қажет.

Қаржылық есептің халықаралық стандартына өтудің экономикалық артықшылығы айдан анық: олар қаржылық мәліметтердің айғақтығын және нақты ахуалды қамтамасыз етеді.

1. Друри К. *«Управленческий и производственный учет»*; вводный курс; -Юнити, 2005.

2. Яновская О.А. *«Формирование и развитие интегрированных корпоративных структур в Казахстане»* - Алматы: Экономика, 2000.

3. Рыдычин А. *«Внеэкономические механизмы корпоративного управление и их особенности в России»*. Вопросы экономики, - 1999 №8. - 37 с.

4. Коротков Э.М. *«Концепция менеджмента»*. – Москва.

5. Луговой В.А. *«Учет затрат на производство и реализацию продукции»*.

6. Палий В.Ф. *«Международные стандарты финансовой отчетности»*.- М: Информ, 2002.

Резюме

В данной статье рассмотрены некоторые особенности планирования и отчетности производственных компаний. В статье представлены список форм организации планирования производства в промышленности, модели организации процесса корпоративного управления.

Summary

In this article we will discuss some of the features of planning and statements of manufacturing companies. The article presents the list of forms of organization of production planning in the industry, models of organization of the corporate governance process.

С о д е р ж а н и е

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

- Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М.** Основы методологии моделирования динамики развития национальной экономики.....
- Шалбаева Ш.Е., Маошэн Юй** Социально-психологические аспекты управленческой деятельности.....

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

- Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М.** Эволюционная концепция в моделях развития экономики.....
- Зиябеков Б.З., Зиябеков Н.Б.** Государственный надзор в финансовой сфере: каким ему быть?.....

ЖАС ҒАЛАМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

- Курбанова Т.И.** Необходимость формирования стратегии развития банковского маркетинга в рамках банковской концепции маркетинга, индивидуальной для каждого Казахстанского банка.....
- Исаев Н.П.** Салық – экономиканы мемлекеттік реттеу құралы ретінде.....
- Ма Юйчунь** Особенности принятия решений субъектом стратегического менеджмента.....
- Юй Маошэн** Управленческие решения при проведении изменений на предприятиях.....
- Го Джунсяо** Кадровая политика - основной инструмент механизма мотивации труда.....
- Абдикулова М.Р.** Учет в строительстве в соответствии с МСФО.....
- Ахметова Ж.О.** Экономические основы управления кредитными рисками в банках второго уровня республики Казахстан и их оценка.....
- Ахметова Ж.О.** Мероприятия по снижению кредитного риска.....
- Малетина О.А.** Роль глобализации в национальных финансовых кризисах.....
- Манасова Д.** Анализ и оценка деятельности накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан.....
- Жасыбаева Д.Г.** Қазақстанның депозит нарығына талдау жасау.....
- Акишев С.М.** Әлемдік тәжірибеде банк қызметіндегі жаңа банктік өнімдер мен қызметтер.....
- Шарахымбай Е.** Өндірістік компаниялардағы жоспарлау мен есептің ерекшеліктері.....

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 1 (27), 2011**

Берілген түпнұсқадан тікелей репродукциялық әдіспен басылады

Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігі
2009 жылы мамырдың 8-де тіркелген №10100 -Ж.
2001 ж. бастап шығады.
Шығару жиілігі – жылына 4 нөмір.

Басуға 19.04.2011 қол қойылды. Пішімі 60x84 1/16.
Көлемі 6,5 е.б.т. Таралымы 300 дана. Тапсырыс 76.

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13,
Абай атындағы ҚазҰПУ.

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық
университетінің өндірістік-жарнама бөлімінің баспаханасы

