

**РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ**Тасмагамбетов И. Н.
(председатель)

Адилов Ж. М.

Арын Е. М.

Ахметов С. Н.

Бакшилов Т. К.

Есболов Т. И.

Жиенбаева Н. Б.

Калабаев Н. Б.

Кушербаев К. Е.

Лавриненко Ю. И.

Нарикбаев М. Н.

Павлов А. С.

Рахметова Р. У.

Саудабаев К. Б.

Тажин М. М.

Жумаев Ж.

Досмуханбетова Р. С.

Калиев И. А.

Главный редактор
Бакшилов Б.Б.Директор департамента стратегии
и развития
Бакшилова Б.Б.Дизайнер
Ауанова А. Е.

За достоверность материалов ответственность несут авторы. Мнение авторов публикаций не всегда совпадает с мнением редакции. Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов.

При использовании материалов журнала ссылка на САЯСАТ-POLICY обязательна.

Издание зарегистрировано Комитетом информации и архивов Министерства культуры и информации Республики Казахстан. Свидетельство о постановке на учет №10416-Ж от 20.10.2009 г.

Подписной индекс 75861

Собственник -
ИП Ертурина КульбаршинАдрес редакции:
050000, г. Алматы,
мкр. «Мирас», д. 157, кв. 303.
Тел.: + 7 777 400-00-33
+ 7 707 418 6414

Подписано в печать 31.07.2017.

Формат 60x90 1/8

Печать офсетная.

Тираж 3000 экз.

**САЛЬЖАНОВА З.А., ЖАЙЛАУОВ Е.Б.,
ГЕЛАШВИЛИ Н.Н.****ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Региональная политика – важная часть государственного регулирования, основывающихся на комплексе законодательных, экономических и административных мероприятий, цель которых состоит в рациональном размещении производительных сил и сглаживании социальных и экономических диспропорций между регионами страны.

Для Республики Казахстан важность региональной политики обусловлена нали-

чием большого количества регионов, различающихся площадью территории, запасами ресурсов, социально-демографическими условиями, уровнем экономического развития и т.д. В условиях пространственной неоднородности территории страны основной задачей региональной политики Казахстана становится создание условий для гармоничного развития всех его регионов, выравниванию уровня жизни населения.

МУХАТАЕВА Г.К.**ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ
ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Сегодня в науке уделяется большое внимание теме формирования портфельных инвестиций. К традиционным финансовым инструментам финансового рынка кроме иностранной валюты, акций и облигаций компаний, были добавлены новые инструменты, такие как депозитарные расписки, опционы, индексы, свопы и т.д., дающие возможность осуществить более сложные и тонкие расчеты управления доходностью и риском финансовых сделок, соответствующие индивидуальным

потребностям инвесторов, требованиям управляющих активами.

Следует отметить, что до появления классической теории превалировал традиционный подход к управлению, в котором имелись такие недостатки, как: 1) уделение особого внимания оценке поведения отдельных активов, таким как облигации, акции; 2) ключевой характеристикой актива считалась только доходность, в ходе которой такой фактор, как риск при инвестиционных решениях не получал конкретной оценки.

ОСПАНОВА Д.Б.**ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Повышение эффективности деятельности организации зависит от обеспечения взаимодействия предприятия с внешней средой, которое позволяло бы поддерживать его потенциал на уровне, необходимом для достижения экономических целей и способности выживать в долгосрочной перспективе. Основным

инструментом поддержания компании на высоком уровне эффективности стратегического управления, являющегося важным условием обеспечения конкурентного преимущества и тем более, становится остро необходимым в условиях рыночных колебаний.

ПОЛИТИКА

САЛЬЖАНОВА З.А. ЖАЙЛАУОВ Е.Б. ГЕЛАШВИЛИ Н.Н.
Оценка результативности региональной политики Республики Казахстан

4

ЭКОНОМИКА

МУХАТАЕВА Г.К.
Эволюция развития теории портфельного инвестирования

12

ОСПАНОВА Д.Б.
Инструменты повышения эффективности деятельности организации

17

БЕЛАМАНОВ М.М.
Международная практика налоговой оптимизации

22

МАРЕКОВ А.С.
Бизнес-процессы и их оптимизация

26

ГРНТИ
(КРАТКИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ)

31

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

**Ежемесячный
информационно-аналитический журнал
«Саясат-Policy»
и ежеквартальный научно-теоретический журнал
«Евразийское сообщество: экономика,
политика, культура»**

- журнал «Саясат-Policy» издается с 1995 г. и имеет импакт-фактор за 2012 г. – равный 0,011; за 2013 г. – равный 0,0107; за 2014 г. – равный 0,034.
- журнал «Евразийское сообщество: экономика, политика, культура» издается с 1997 г. и имеет импакт-фактор за 2012 г., равный 0,008;
- оба издания имеют международную регистрацию ISSN (Париж);
- распространяются на территории Казахстана, стран СНГ и дальнего зарубежья;
- публикуют статьи на 3 языках: казахском, русском и английском в рамках рубрик: «Экономика», «Философия», «История», «Социология», «Политика» и «Культурология»;
- осуществляется подписка через:
АО «Казпочта»,
ТОО Агентство «Евразия-Пресс»,
ТОО «Эврика-Пресс»,
ТОО «Nomad Press»

Подписной индекс журнала
«Саясат-Policy» – 75861

Подписной индекс журнала
«Евразийское сообщество: экономика, политика,
культура» – 75760

Кроме статей, публикуем материалы конгрессов, конференций и других мероприятий, а также размещаем рекламу. По вопросам размещения статей, рекламы и Ваших пожеланий

Вы можете звонить по телефонам:

+ 7 777 40000 33

+7 777 255 22 44

+ 7 777 033 44 22

espolicy.com

1. ГРНТИ
(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РУБРИКАТОР
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ - <http://GRNTI.RU>)
2. ФИО автора(ов)*
3. Место работы автора(ов)**
4. Название статьи
5. Аннотация на языке текста публикуемого материала
(пример: каз.)
6. Ключевые слова
7. Полный текст статьи
8. Список литературы***
9. Резюме на двух других языках, отличающихся от языка публикуемого материала (пример: рус., англ.)

* ФИО автора(ов) индексируется с местом работы каждого – А.В. Витавская¹, Н.И. Пономарева², Г.К. Алтынбаева³

** Место работы автора(ов) – Алматинский технологический университет¹, Национальный центр научно-технической информации², Рудненский индустриальный институт³

*** Библиографические описания в списке литературы оформляются в соответствии с ГОСТ 7.5-98. В качестве примера приводятся наиболее распространенных описания – статьи, книги, материалов конференций, патенты и электронного ресурса удаленного доступа.

Статья из периодического издания:

Аксартов Р. М., Айзиков М. И., Расулова С. А. Метод количественного определения леукомизина // Вестн. КазНУ. Сер. хим – 2003. – Т. 1. № 8. – С. 40-41

Книга:

Курмуков А. А. Ангиопротекторная и гипополипидемическая активность леуомизина. – Алматы: Бастау, 2007. – С. 35-37

Публикация из материалов конференции (семинара, симпозиума), сборников трудов:

Абимурдына С. Т., Сыдыкова Г. Е., Оразбаева Л. А. Функционирование и развитие инфраструктуры сахарного производства // Инновация в аграрном секторе Казахстана: Матер. Междунар. конф., Вена, Австрия, 2009. – Алматы, 2010. – С. 10-13

Электронный ресурс:

Соколовский Д. В. Теория синтеза самоустанавливающихся кулачковых механизмов приводов [Электрон. ресурс]. – 2006. – URL: http://bookchamber.kz/stst_2006.htm (дата обращения: 12.03.2009).

**** При оформлении пристатейной литературы приводить полный перечень авторов издания (без др.).

Статья предоставляется на CD-носителе (с обязательной распечаткой текста в редакторе Microsoft Word, шрифтом TimesNewRoman 10, через 1,5 интервала, в 1-м экз.; поля: верхнее и нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 15 мм, объемом 4-6 страниц)

Иллюстрации к статье предоставляются в исходном формате (т. е. диаграмма в Excel, карты в COREL DRAW и т.д.).

Название таблиц располагается над таблицей со ссылкой на нее.

Название рисунка располагается под рисунком с предельной ссылкой на этот рисунок.

На отдельной странице следует привести Ф.И.О. полностью, должность, ученую степень (если таковая имеется), город, место работы, служебный и домашний телефоны, e-mail.

Сокращенные и условные обозначения допускаются лишь принятые в международной системе единиц сокращения мер, физических, химических и математических величин, терминов и т.п.

Статья в журнал «Саясат-Policy» может быть представлена на одном из трех языков: английском, казахском, русском.

ГРНТИ И.15.43:

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сальжанова З.А. Жайлауов Е.Б. Гелашвили Н.Н.

В статье рассмотрены становление и развитие региональной политики в Республики Казахстан. На основе анализа структурных положений программных документов был представлен анализ эффективности реализации региональной политики за годы независимости Казахстана. Данный анализ позволил определить слабые и сильные стороны государственной региональной политики.

Ключевые слова: регион, целевые индикаторы, государственные программы, валовой региональный продукт.

Введение.

Региональная политика – важная часть государственного регулирования, основывающихся на комплексе законодательных, экономических и административных мероприятий, цель которых состоит в рациональном размещении производительных сил и сглаживании социальных и экономических диспропорций между регионами страны.

Для Республики Казахстан важность региональной политики обусловлена наличием большого количества регионов, различающихся площадью территории, запасами ресурсов, социально-демографическими условиями, уровнем экономического развития и т.д. В условиях пространственно-структурной неоднородности территории страны основной задачей региональной политики Казахстана становится создание условий для гармоничного развития всех его регионов, выравниванию уровня жизни населения.

Основная часть.

Возникновение региональной политики в Казахстане можно отнести на период 1996-1997 гг., когда Правительством страны была разработана «Концепция региональной политики Республики Казахстан». Основной ее целью стало создание относительно равных возможностей для жизнедеятельности населения и эффективное использование ресурсно-производственного потенциала каждого региона на основе рационального территориального разделения труда и формирования принципов развития территориального самоуправления. [1] Однако данная цель не могла быть достигнутой по ряду причин. Во-первых, в этот период Казахстан, как практически все страны постсоветского пространства переживал кризис перестройки, сопровождавшийся тотальным упадком производственного сектора вследствие нарушения хозяйственных связей системообразующих предприятий, высоким уровнем безработицы, а также широким спектром социальных и демографических проблем. Во-вторых, промышленный комплекс, доставшийся Казахстану с обретением независимости, в условиях рыночной экономики не мог обусловить равномерное развитие регионов. Тем не менее, данная концепция заложила основу для дальнейшего становления и совершенствования государственной политики управления развитием регионов.

11 мая 1999 года Правительство РК приняло постановление «Об оказании помощи районам с депрессивной экономикой», основной целью которого было «обеспечение эффективности оказываемой государственной помощи районам с депрессивной экономикой». В рамках данного постановления был предусмотрен ряд механизмов поддержки депрессивных районов, направленных в первую очередь на активизацию предпринимательского сектора, восстановление сельского хозяйства страны и решение проблем инфраструктурного обеспечения. [2]

¹ д.э.н., профессор, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г.Караганда

² - докторант PhD, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г.Караганда

³ к.э.н., старший научный сотрудник, НИИ регионального развития, г.Караганда

В 2002 году была принята Концепция региональной политики Республики Казахстан на 2002-2006 годы, которая была направлена на снижение существующих между регионами различий в уровнях социально-экономического развития путем осуществления важных инвестиционных проектов, способствующих укреплению инфраструктуры, хозяйственной деятельности и улучшению уровня жизни населения в сочетании с политикой избирательной поддержки проблемных регионов. [3]

Вместе с тем данный период характеризуется тем, что в стратегии экономического развития страны стал преобладать отраслевой подход. В 2004 году были предприняты попытки создания семи пилотных кластеров в базовых отраслях экономики Казахстана.

Такой подход прослеживался и в Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года, принятой в 2006 году. В рамках данной стратегии была поставлена цель устойчивого развития страны на основе формирования конкурентоспособных специализаций регионов. На этом этапе наряду с программами развития территорий начали разрабатываться мастер-планы развития отраслей, которые позволили оценить потенциал базовых отраслей специализации и определить направления дальнейшего развития. [4] Применение отраслевого подхода в стратегии развития страны усилило пространственно-структурную неоднородность экономики.

На этом фоне увеличилась острота проблемы моногородов, переживавших упадок градообразующего предприятия. Для решения данной проблемы была разработана программа развития моногородов на 2012-2020 годы, в рамках которой все моногорода страны были сгруппированы исходя из их экономического потенциала. Для каждой группы были разработаны отдельные меры государственной поддержки, в целом заключавшиеся в развитии предпринимательских инициатив, оптимизации численности населения моногородов, решении инфраструктурных проблем. [5]

Следует отметить, первый и очень важный целевой показатель охватывает только моногорода с низким экономическим потенциалом. Во-первых, увеличение объема промышленности на территориях с низким экономическим потенциалом требует значительных инвестиционных вливаний и создания максимально выгодных условий для ведения бизнеса. Более разумным решением проблем таких городов является смена их экономической специализации и оптимизация численности населения. Кроме того, указанные целевые показатели не позволяют оценить степень влияния программы на развитие моногородов со средним и высоким потенциалом.

Разработка Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года явилась доказательством принятия государством факта несостоятельности отраслевого подхода в стратегии развития страны. Данный программный документ направлен на создание условий для устойчивого развития регионов на основе эффективного использования социально-экономического потенциала каждого региона. С его разработкой региональная политика Республики Казахстан вступила в новый этап своего развития. Первоочередную приоритетность получило пространственное развитие, при котором особое внимание уделяется агломерациям как наиболее конкурентоспособной форме пространственной организации экономики. [6]

Поскольку основной целью региональной политики страны является гармоничное экономическое развитие и выравнивание уровня жизни населения, целевые индикаторы программных документов, нацеленных на пространственное развитие, должны включать не только количественные, но и качественные показатели. Прежде всего речь идет о необходимости разграничения понятий «экономический рост» (выражающийся в абсолютных показателях) и «экономическое развитие» (выражающийся в относительных показателях).

Другой важной проблемой является то, что в программных документах устанавливаются целевые индикаторы, достижение которых невозможно на основе поставленных задач и запланированных мероприятий. Это приводит к тому, что целевые индикаторы достигаются вне зависимости от деятельности государственных органов. Это присуще не только программам, направленным на пространственное развитие, но большинству других программ, принимаемым в Казахстане.

Для более глубокого исследования региональной политики государства, действующей на сегодняшний день нами была составлена схема системы государственного планирования социально-экономического развития страны (рисунок 1). Из схемы видно, что вся система государственного планирования состоит из стратегических документов 3 уровней.

К документам первого уровня относятся документы, определяющие долгосрочное видение развития страны с ключевыми приоритетами и ориентирами: Стратегия развития Казахстана до 2050 года, Стратегический план развития Республики Казахстан на 10 лет, Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны, Стратегия национальной безопасности Республики Казахстан.

Документы второго уровня включают в себя документы, определяющие стратегию развития сферы/отрасли: Прогноз социально-экономического развития на 5 лет, государственные и правительственные программы до 5 лет включительно. К документам третьего уровня относятся документы, определяющие пути достижения документов Системы государственного планирования первого и второго уровней на основе декомпозиции: стратегические планы государственных органов на 5 лет, программы развития территорий на 5 лет, стратегии развития на 10 лет национальных управляющих холдингов, национальных холдингов и национальных компаний.

В 2015 году начала действовать «Программа развития регионов до 2020 года», в рамках которой государство планирует рационализировать пространственную организацию экономики на основе инфраструктурного развития регионов. Основная роль отдается агломерациям, в которых должны сконцентрироваться трудовые ресурсы и капитал [7].

Утверждение о не вполне правильном соотношении целей, задач, мероприятий и целевых показателей справедливо и для данной программы. Так, формирование агломераций в Казахстане до настоящего времени происходило естественным путем. Поэтому численность населения в агломерациях будет расти вне зависимости от мер, принимаемых рамках данного программного документа.

Целевой показатель, касающийся объема инвестиций в основной капитал в рамках средств, предусмотренных Программой развития регионов до 2020 года, больше похож на план исполнения бюджета, заложенного на инфраструктурное развитие регионов.

Действующие в настоящее время государственные и правительственные программы в основном направлены на определенные сферы и отрасли. Пространственную составляющую имеет только Программа развития регионов до 2020 года. Это свидетельствует о том, что на сегодняшний день система государственного планирования еще не отошла от отраслевого подхода в управлении социально-экономическим развитием страны.

Исходя из поставленных целей и задачи, региональная политика Республики Казахстан, реализуемая на протяжении последних 15 лет, должна была привести к следующим результатам:

- 1) Выравнивание неравномерности экономического развития регионов;
- 2) Структурные сдвиги в экономике в сторону уменьшения доли добывающего сектора и увеличения производства продукции с высокой степенью переработки;
- 3) Обеспечение равномерного роста уровня жизни населения в регионах страны.

Для оценки степени достижения поставленных целей в рамках региональной политики Казахстана необходимо провести анализ следующих показателей:

- объем валового регионального продукта;
- доля горнодобывающей промышленности в общем объеме промышленного производства;
- удельный вес продукции с высокой степенью переработки;
- номинальные доходы на душу населения.

В ходе анализа был использован временной период с 1998 по 2015 гг., при этом в ходе анализа использовались данные за 1998, 2004, 2010 и 2015 годы, так цель исследователей состоит в оценке степени достижения целей в рамках региональной политики, и данные периоды совпадают с концом реализации одних программ и началом действия других.

Валовый внутренний продукт Казахстана за период с 1998 по 2015 гг. вырос в 23,6 раза и составил 40,9 трлн. тенге. При этом более половины ВВП в настоящее время формируется в 2 областях и 2 городах республиканского значения: гг. Алматы и Астана, Атырауской и Карагандинской областях. [8] Явными аутсайдерами по объему ВРП являются Северо-Казахстанская, Жамбылская, Кызылординская, Акмолинская и Костанайская области.

Необходимо отметить, что в течение исследуемого периода не произошло значительных изменений в сторону выравнивания различий в уровне экономического развития регионов. Структура ВВП в региональном разрезе осталась примерно одинаковой. Таким образом, цель

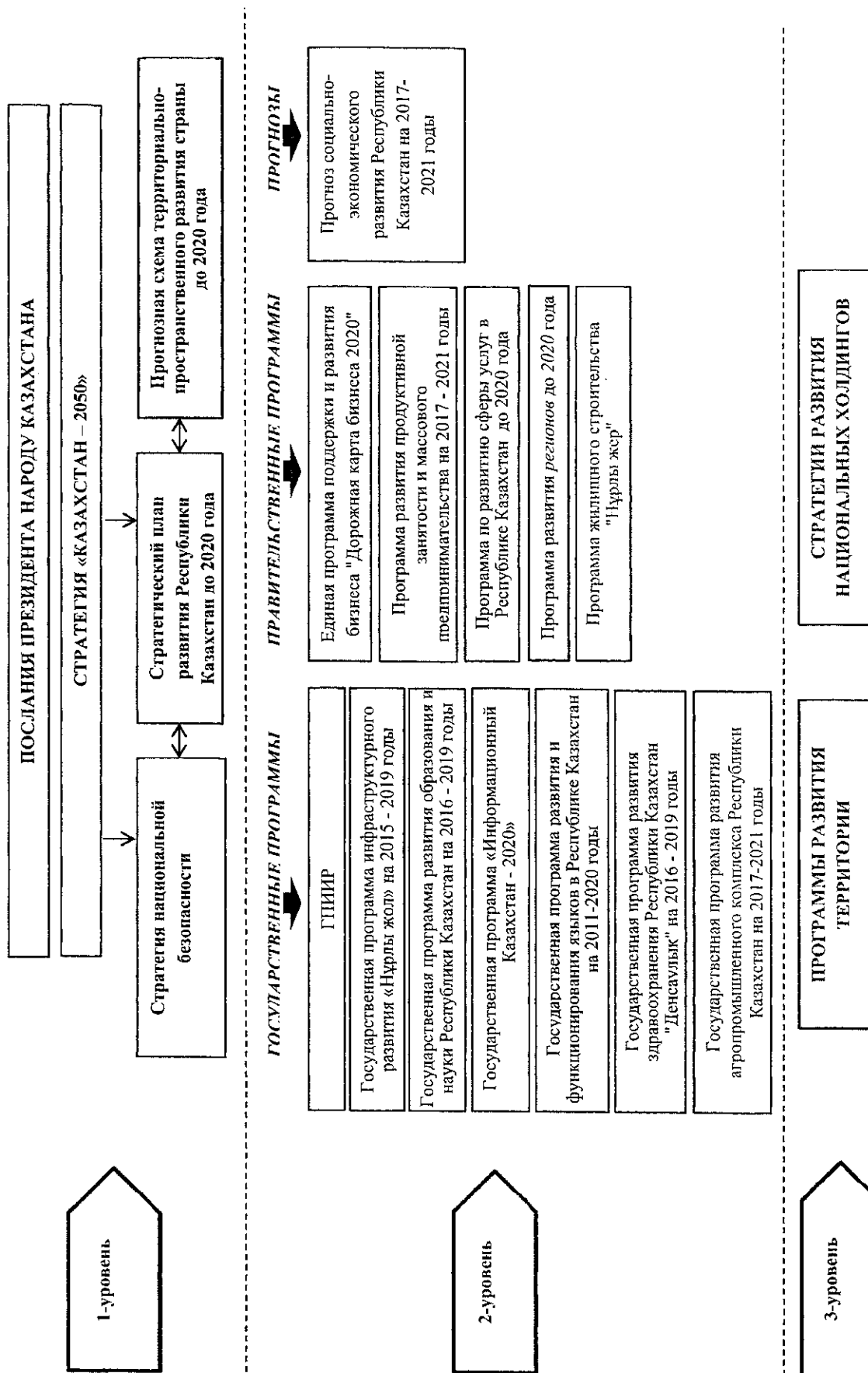


Рисунок 1. Место региональной политики в системе государственного планирования в Республике Казахстан

региональной политики, заключающаяся в выравнивании неравномерности экономического развития регионов на сегодняшний день можно считать недостигнутой.

Одной из наиболее актуальных проблем экономики Казахстана является ее зависимость от добывающего сектора. В связи с этим региональная политика на протяжении последних 15 лет нацелена на развитие в регионах страны обрабатывающего сектора, сельского хозяйства и сферы услуг.

Таким образом, цель региональной политики Казахстана, касающаяся структурных сдвигов в сторону снижения зависимости регионов от сырьевого сектора, а также увеличение доли продукции с высокой степенью переработки можно считать недостигнутой.

В 1990 году до обретения Казахстаном независимости доля горнодобывающей промышленности в общем объеме промышленного производства составляла 11,2%. В период упадка производственного сектора данный показатель вырос в несколько раз, после чего темпы развития добывающего сектора стали превышать темпы развития обрабатывающего сектора. В результате этого в 2010 году доля горнодобывающей промышленности достигла 61,3%, а в настоящее время сохраняется на уровне 50,4% [9]. «Сырьевыми» регионами можно считать Атыраускую, Западно-Казахстанскую, Актюбинскую, Мангистаускую и Кызылординскую области. В данных регионах горнодобывающая промышленность составляет до 90% от общего объема промышленного производства. Снижение доли добывающего сектора наблюдается только в Алматинской и Карагандинской областях.

Таким образом, необходимо отметить, что в исследуемом периоде, несмотря на стремление государства снизить зависимость экономики страны от сырьевого сектора его роль только усиливалась. Благодаря доходам от экспорта сырья происходило развитие других отраслей экономики.

За период независимости Казахстана в промышленном секторе страны произошли значительные структурные сдвиги. Так, вырос объем производства продукции с низкой степенью обработки с 11,2% до 50,4%. Производство продукции со средней и высокой степенью переработки, напротив, сократилось с 74,1% до 33,6% и с 12,7% до 4,7%, соответственно.

Следует отметить, что в советский период в промышленности Казахстана высокую значимость имели пищевая и легкая промышленность, металлургия и машиностроение. [10] В настоящее время данные отрасли также являются отраслями специализации ряда регионов, однако их доля в общем объеме промышленного производства значительно снизилась (таблица 1).

Таблица 1 - Структура производимой в Казахстане продукции (группировка по степени переработки)

Наименование продукции	1990	1998	2004	2010	2015
Производство продукции с низкой степенью переработки	11,2%	29,0%	53,2%	61,3%	50,4%
Продукция горнодобывающей промышленности	11,2%	29,0%	53,2%	61,3%	50,4%
Производство продукции со средней степенью переработки	74,1%	45,6%	35,0%	27,1%	33,6%
Производство продуктов питания	23,3%	8,2%	8,5%	5,7%	7,5%
Производство табачных изделий	0,6%	1,8%	1,0%	0,6%	0,6%
Легкая промышленность	12,2%	1,5%	0,9%	0,3%	0,5%
Производство текстильных изделий	6,5%	1,2%	0,7%	0,2%	0,2%
Производство деревянных изделий	1,0%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%
Производство бумаги и бумажной продукции	0,3%	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	2,2%	5,3%	3,3%	2,7%	3,1%
Производство продуктов химической промышленности	4,3%	2,0%	1,1%	0,9%	1,6%
Производство резиновых и пластмассовых изделий	2,0%	0,2%	0,5%	0,7%	1,0%
Производство прочей не металлической минеральной продукции	5,2%	1,7%	1,8%	1,7%	3,0%
Металлургическая промышленность	13,9%	22,1%	15,6%	13,2%	14,3%
Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	1,6%	0,7%	0,7%	0,8%	1,2%
Производство мебели	1,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Производство продукции с высокой степенью переработки	12,7%	4,8%	3,5%	3,3%	4,7%
Производство основных фармацевтических продуктов	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%
Машиностроение	12,5%	4,7%	3,4%	3,1%	4,4%

Основной целью стратегии развития страны должно являться обеспечение высокого уровня жизни населения. В общем, все остальные цели и задачи, касающиеся экономического развития, направлены именно на повышение благосостояния населения. При этом региональная политика должна быть направлена на обеспечение примерно равных условий жизни на всей территории страны. В Казахстане данная проблема решается путем создания новых рабочих мест, дифференциации размеров заработной платы государственных служащих, обеспечения дополнительных стимулов для работников определенных районов и городов. Вместе с тем, в течение последних 15 лет сохраняется неравномерность номинальных доходов в регионах Казахстана.

Наивысший размер номинальных доходов сохраняется в Атырауской, Маныстауской областях, а также в городах Астана и Алматы. Южные регионы отличаются наименьшими номинальными доходами на душу населения. [11]

Таблица 2 - Номинальные доходы на душу населения в разрезе регионов Республики Казахстан

	в среднем на душу, тенге			
	2001	2004	2010	2015
Республика Казахстан	7 670	12 817	39 014	67 321
Акмолинская	5 656	9 441	31 169	56 579
Актюбинская	8 264	13 750	36 356	60 921
Алматинская	4 685	8 193	26 476	53 860
Атырауская	19 509	29 970	82 662	123 202
Западно-Казахстанская	9 293	15 313	43 556	64 317
Жамбылская	4 001	6 917	28 333	43 143
Карагандинская	8 756	14 051	40 701	66 841
Костанайская	6 239	10 474	30 514	55 399
Кызылординская	5 618	9 553	34 653	49 400
Мангыстауская	18 886	29 417	59 909	101 302
Южно-Казахстанская	3 713	6 433	23 280	35 830
Павлодарская	8 656	13 808	38 396	66 488
Северо-Казахстанская	6 117	10 084	31 478	54 653
Восточно-Казахстанская	8 226	11 883	33 101	55 392
г. Астана	14 252	26 196	67 172	128 956
г. Алматы	14 478	24 235	67 190	111 530

Исходя из представленных в таблице данных можно сделать вывод о том, что в рамках действовавшей до сегодняшнего дня региональной политики не было достигнуто выравнивание уровня жизни населения страны, несмотря на то, что бюджетная политика страны направлена на обеспечение равномерного социально-экономического развития регионов.

На сегодняшний день 4 региона страны формируют более 60% республиканского бюджета: города Алматы и Астана, а также Атырауская и Мангыстауская области. На остальные 12 регионов приходится менее 40% доходов республиканского бюджета. Наименьший вклад в республиканский бюджет вносят северные регионы страны: Костанайская, Акмолинская и Северо-Казахстанская области, а также южные – Жамбылская и Кызылординская области. [11]

Лидерами по объему доходов местного бюджета являются города Алматы и Астана, Атырауская и Алматинская области. При этом города Алматы, Астана, Атырауская и Мангыстауская области являются донорами республиканского бюджета. Остальные области получают субвенции, исходя из численности населения и экономического потенциала. В 2015 году наибольший объем местного бюджета с учетом субвенций и изъятий был отмечен в Южно-Казахстанской области, городе Алматы, Алматинской области, городе Астана. При этом наибольшим объемом бюджета на 1 человека обладают город Астана, Атырауская, Кызылординская, Мангыстауская и Северо-Казахстанская области. Бюджет регионов на 1 человека без учета трансфертов сильно отличается. Однако общие трансферты позволяют более равномерно распределить бюджетные средства между регионами страны. Такое распределение позволяет обеспечить равные фискальные возможности

регионов в предоставлении гарантированных государством услуг, но не способствует их экономическому развитию. В период, когда рентные доходы страны относительно велики, такая бюджетная политика может быть оправданной, так как за счет перераспределения денежных средств можно развивать инфраструктуру отсталых регионов. Тем не менее, как показывает практика, значительных улучшений в развитии инфраструктуры отсталых регионов не происходит. Поэтому возникает вопрос об эффективности перераспределения и расходования бюджетных средств.

Выводы:

Таким образом, можно отметить, что за годы независимости в Казахстане не успела сформироваться эффективная региональная политика, способная обеспечить равномерное и гармоничное социально-экономическое развитие на всей территории страны. В целом, на сегодняшний день можно выделить следующие сдерживающие факторы равномерного развития регионов:

- 1) неравномерное распределение ресурсов;
- 2) экономическая стратегия, базирующаяся на приоритетном развитии добывающего сектора;
- 3) сильная централизация власти;
- 4) отсутствие понимания в местных исполнительных органах стратегических ориентиров регионального развития;
- 5) неполномерная реализация селективной политики;
- 6) бюджетная политика, не способствующая экономическому развитию;
- 7) неполная прозрачность действий государственных органов по реализации региональной политики.

Сальжанова З.А., Жайлауов Е.Б., Гелашвили Н.Н.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АЙМАҚТЫҚ САЯСАТТЫҢ НӘТИЖЕЛІЛІГІН БАҒАЛАУ

Андатпа.

Мақалада Қазақстан Республикасындағы аймақтық саясаттың қалыптасуы мен даму мәселелері қарастырылған. Бағдарламалық құжаттардың құрылымдық талауының негізінде Қазақстанның тәуелсіздік кезеңіндегі аймақтық саясатты жүзеге асырудың нәтижелілігі көрсетілді. Бұл зерттеу мемлекеттің аймақтық саясатының тиімділігі мен осалдықтарын анықтауға мүмкіндік берді.

Негізгі сөздер: аймақ, мақсаттық көрсеткіштер, мемлекеттік бағдарламалар, өңірлік жалпы өнім.

Salzhanova Z.A., Zhailauov E.B., Gelashvili N.N.

EVALUATION OF THE PERFORMANCE OF THE REGIONAL POLICY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract.

The article considers the formation and development of regional policy in the Republic of Kazakhstan. Based on the analysis of the structural provisions of the program documents, an analysis of the effectiveness of the implementation of regional policies for the years of Kazakhstan independence was presented. This analysis made it possible to determine the weak and strong points of the state regional policy.

Key words: region, target indicators, state programs, gross regional product.

Список литературы

1. «Концепция региональной политики Республики Казахстан». [Электрон. ресурс]. - URL: <http://adilet.zan.kz>
2. Постановление «Об оказании помощи районам с депрессивной экономикой». [Электрон. ресурс]. - URL: <http://adilet.zan.kz>
3. Концепция региональной политики Республики Казахстан на 2002-2006 годы. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://adilet.zan.kz>
4. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://adilet.zan.kz>

5. Программа развития моногородов на 2012-2020 годы. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://adilet.zan.kz>
6. Прогнозная схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://adilet.zan.kz>
7. Программа развития регионов до 2020 года. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://adilet.zan.kz>
8. Валовый региональный продукт за 1998-2015 гг. Статистический сборник. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://stat.gov.kz>
9. Промышленность Казахстана. Статистический сборник. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://stat.gov.kz>
10. Казахстан за годы независимости. Статистический сборник. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://stat.gov.kz>
11. Регионы Казахстана. Статистический сборник. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://stat.gov.kz>

ГРНТИ 06.52.41

ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

*Мухатаева Гульжан Кадиржановна – магистрант Международной бизнес школы
Университет Нархоз*

Аннотация. В статье был проведен анализ эволюционного развития теории портфельного инвестирования. В частности, изучены теория процентной ставки и приведенной стоимости, математическая модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг, однофакторная модель рынка капиталов, модель оценки капитальных активов и модель опционов Блека-Шоулса. Также изучены отличительные особенности теории, их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: теория инвестиционного портфеля, формирование теории инвестиционного портфеля, математическая модель, однофакторная модель, модель опционов.

Сегодня в науке уделяется большое внимание теме формирования портфельных инвестиций. К традиционным финансовым инструментам финансового рынка кроме иностранной валюты, акций и облигаций компаний, были добавлены новые инструменты, такие как депозитарные расписки, опционы, индексы, свопы и т.д., дающие возможность осуществить более сложные и тонкие расчеты управления доходностью и риском финансовых сделок, соответствующие индивидуальным потребностям инвесторов, требованиям управляющих активами.

Следует отметить, что до появления классической теории превалировал традиционный подход к управлению, в котором имелись такие недостатки, как: 1) уделение особого внимания оценке поведения отдельных активов, таким как облигации, акции; 2) ключевой характеристикой актива считалась только доходность, в ходе которой такой фактор, как риск при инвестиционных решениях не получал конкретной оценки.

По суждению ученых, нынешняя теория превосходит вышеуказанные недостатки. Ключевая проблема в данном случае заключается в определении совокупности активов с максимальным уровнем доходности при минимальном или же заданном уровне инвестиционного риска [1].

Остановимся на основных этапах формирования теории портфельных инвестиций. Исходным этапом развития теории инвестиций можно считать 20-30 года XX века, который также считается периодом зарождения теории портфельных финансов как науки в целом. Данный этап представлен в работах И.Фишера («Теория процентной ставки и приведенной стоимости»). В своих работах И.Фишер аргументировал самостоятельность критериев оценки инвестиций от предпочтений в ходе потребления отдельных экономических субъектов [2]. По его мнению, все участники инвестиционного процесса в ходе своей работы берут за основу максимизацию чистой приведенной стоимости. Теория И.Фишера явилась определенного рода «фундаментом» традиционного подхода к инвестированию [3].

С 1952 года начался этап «современной теории инвестиций», представленный в работах Г.Марковица. Он впервые предложил математическую модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг в своей статье под названием «Выбор портфеля». Г.Марковицем были приведены методы построения таких портфелей при определенных условиях. В 1990 году Г.Марковицу была присуждена Нобелевская премия по экономике.

Приверженец Марковица У. Шарп в первой половине 1960-х годов предложил однофакторную модель рынка капиталов, в процессе которой появились «альфа» и «бета» характеристики акций. На основе предложенной им однофакторной модели У.Шарп рекомендовал использовать упрощенный метод выбора оптимального портфеля, сводящий задачу квадратичной оптимизации к линейной. Данное упрощение сделало методы портфельной оптимизации применимыми на практике.

К 1970-м годам развитие программирования, в свою очередь, и совершенствование статистической техники анализа показателей «альфа» и «бета» отдельных ценных бумаг и

индекса доходности рынка в целом способствовало появлению первых пакетов программ для решения задачи управления портфелем ценных бумаг.

Выводы У.Шарпа получили известность как модель оценки долгосрочных активов, построенная на предположении, что на рынке конкуренции ожидаемая премия за риск колеблется строго пропорционально коэффициенту «бета».

В современных условиях модель Г.Марковица применяется в ходе первого этапа формирования портфеля активов при размещении инвестируемого капитала по различным типам активов: акциям, облигациям, недвижимости и т.д. Однофакторная модель У.Шарпа применяется в ходе второго этапа, когда капитал, инвестируемый в определенный сегмент рынка активов, разделяется между отдельными конкретными активами, составляющими выбранный сегмент.

Воздействие портфельной теории Г.Марковица существенно усилилось после появления в конце 1950-х и начале 1960-х годов работ Д.Тобина по аналогичным темам. В 1981 году Д.Тобину была присуждена Нобелевская премия.

Отличительные особенности между подходами Г.Марковица и Д.Тобина сведены в таблицу 1.

Таблица 1 – Отличительные особенности подходов Г.Марковица и Д.Тобина

Подход Г.Марковица	Подход Д.Тобина
<p>Подход Г.Марковица лежит в направлении микроэкономического анализа, поскольку акцентирует внимание на поведении отдельного инвестора, формируя оптимальный, с его точки зрения, портфель на основе собственного анализа доходности и риска выбираемых активов. Тем более, изначально модель Г.Марковица касалась в основном портфеля акций, то есть рискованных активов.</p> <p>Особый упор в работах Г.Марковица делался на математический анализ их следствий и разработке алгоритмов решений оптимизационных задач, а не на экономический анализ исходных постулатов теории.</p>	<p>В свою очередь и Д.Тобин рекомендовал включить в анализ безрисковые активы, к примеру, государственные облигации. Его подход является, по существу, макроэкономическим, так как основным объектом его исследования является распределение совокупного капитала в экономике по двум его формам: наличной (денежной) и наличной (в виде ценных бумаг).</p> <p>В исследовании Д.Тобина основной темой является оценка факторов, побуждающих инвесторов формировать портфели активов, а не держать капитал в какой-либо одной, к примеру, в налично-денежной форме. Помимо этого, Д.Тобин оценил адекватность количественных характеристик активов и портфелей, формирующих исходные данные в теории Г.Марковица</p>
<p>Примечание – составлено автором на основе источника [1, с.225]</p>	

Очередной этап в инвестиционной теории начался с 1964 года. Он характеризуется моделью оценки капитальных активов (САРМ-Capital Asset Price Model), работами У.Шарпа (1964г.), Дж.Линтнера (1965г.), Я. Моссина (1966г.). По суждениям специалистов, САРМ определяется как макроэкономическое обобщение теории Г.Марковица. Главным исходом САРМ считается установление соотношения между доходностью и риском актива для равновесного рынка. В данном случае решающим является тот факт, что при выборе оптимального портфеля инвестору следует учесть не «весь» риск, связанный с активом (риск по Г.Марковицу), а только его часть, которая называется систематическим или же недиверсифицируемым риском. Данная часть риска актива тесно связана с общим риском рынка в целом и количественно предоставляется коэффициентом «бета», введенным У.Шарпом в его однофакторной модели. Оставшаяся часть (так называемый несистематический, или диверсифицируемый риск) устраняется выбором соответствующего (оптимального) портфеля. Данная связь между доходностью и риском приобретает вид линейной зависимости, соответственно обычное практическое правило «большая доходность – большой риск» получает точное аналитическое представление.

Третий этап развития современной теории инвестиций (1970-е годы) определяется

расширением и углублением математических средств финансового анализа. В 1973 году Майрон Шоулс и Фишер Блек предложили модель опционов, получившей впоследствии название модели Блека-Шоулса. Данная модель базировалась на возможности реализации безрисковой сделки с одновременным использованием акции и выписанным на нее опционом. Цена такой сделки должна совпадать со стоимостью безрисковых активов на рынке, а так как цена акции меняется со временем, то и стоимости выписанного опциона, обеспечивающего безрисковую сделку, свойственно соответствующим образом меняться. Исходя из данных предписаний можно получить оценку стоимости опциона. Работы Ф.Блека и М.Шоулса, а также тесно связанные с ним работы Роберта Мертона обрели известность и были применены на практике.

Следовательно, период развития «теории портфельных инвестиций» можно представить тремя этапами его развития:

Таблица 2 – Этапы формирования теории портфельных инвестиций

Этап		
I	II	III
20-30 годы XX века 50-60 годы XX века		70-80 годы XX века
Автор		
И.Фишер	Г.Марковиц, Д.Тобин, У.Шарп, Дж.Линтнер, Я.Моссин	М.Шоулс, Ф.Блек, Р.Мертон
Теория (модель)		
Теория процентной ставки и приведенной стоимости	Математическая модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг (методы построения таких портфелей при определенных условиях). Однофакторная модель рынка капиталов. Модель оценки капитальных активов, или CAPM.	Модель опционов Блека-Шоулса
Примечание – составлено автором на основе источника [1, с.226]		

Первый этап характеризуется разработкой математических основ для портфельной теории (И.Фишер). Второй этап определяется созданием теории рыночного портфеля (Г.Марковиц, Д.Тобин, У.Шарп, Дж.Линтнер, Я.Моссин). Третий этап характеризуется формированием теории оптимального портфеля исходя из теории рыночного портфеля (Ф.Блек, М.Шоулс). Ключевые особенности трех этапов формирования теории портфельных инвестиций сведены в таблицу 2.

Подводя итоги эволюционного развития теории портфельных инвестиций, можно свести их достоинства и недостатки в таблицу 3.

Таблица 3 – Достоинства и недостатки теории портфельных инвестиций

Г.Марковиц	
Формирование оптимального портфеля ценных бумаг при заданном уровне доходности и риска	
Достоинства	Недостатки
Портфель ребалансируется только для поддержания оптимального соотношения «доходность-риск» по активам	Инвестор оценивает величины активов с использованием исторических данных в случае, когда неизвестно математическое ожидание и стандартное отклонение, но они бесполезны для создания оптимального портфеля, так как показывают среднее значение

Дж.Тобин	
Определил в качестве ставки дисконтирования показатель доходности государственных ценных бумаг, в модель включается безрисковый актив, в виде которого обозначены государственные долговые обязательства	
Достоинства	Недостатки
Проблема выбора портфеля заключается в определении наилучшего соотношения риск доход из множества эффективных портфелей	На практике, в ходе данного этапа развития рынка государственного долга такого безрисковый актива нет (для формирования комбинированного портфеля использование модели невозможно)
У.Шарп, Дж.Линтнер, Я.Моссин	
Модель CARM, систематический и несистематический риск вложений	
Достоинства	Недостатки
-дает однозначную и предельно понятную трактовку о взаимосвязи между риском и требуемой доходностью; -фундаментальный принцип о взаимосвязи между уровнем рыночного риска и уровнем будущей доходности акции.	-не учитываются все факторы, воздействующие на доходность и помимо этого нет возможности их анализировать; -модель не учитывает налоги, транзакционные издержки, непрозрачность финансового рынка.
М.Шоулс, Ф.Блек	
Модель опционов (модель Блека-Шоулса)	
Достоинства	Недостатки
-модель применима на практике; -возможность осуществления безрисковой сделки с одновременным использованием акции к выписан-ным на нее опционом.	Модель предполагает, что действия субъектов на финансовом рынке будут прогнозируемыми, но с течением времени действия субъектов стали более непредсказуемыми
Примечание – составлено автором на основе источника [9]	

Таким образом, изучив модели формирования инвестиционного портфеля, можно сделать вывод, что портфельная теория постоянно развивается и дополняется многими учеными-экономистами и имеет важное значение для финансовой сферы.

Дерексөз. Макалада портфельдік инвестициялау теориясының эволюциялық дамуына талдау жүргізілген. Атап айтқанда, пайыздық ставка мен келтірілген құн теориясы, бағалы қағаздардың оптималды портфелін қалыптастырудың математикалық моделі, капиталдар нарығының бірфакторлы моделі, капиталды активтерді бағалау моделі және Блек-Шоулстың опциондар моделі зерттелген. Сонымен қатар, олардың айырмашылықтары, артықшылықтары мен кемшіліктері зерттелген.

Маңызды сөздер: инвестициялық портфель теориясы, инвестициялық портфель теориясының қалыптасуы, математикалық модель, бірфакторлы модель, опциондар моделі.

Annotation. The article was the analysis of the evolutionary development of the theory of portfolio investment. In particular, studied the theory of interest rates and present value, the mathematical model of forming the optimal portfolio of securities one-factor market model capital model capital-asset-pricing model options Black-Scholes. Also explored the distinctive features of the theory, their advantages and disadvantages..

Key words: the theory of the investment portfolio, the formation of the theory of the investment portfolio, the mathematical model, one-factor model, model options.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кешенкова Н.В. Генезис развития теории портфельных инвестиций. Днепр: Экономический нобелевский вестник. 2014. №1 (7). С. 223-226.
2. Часовников С.Н. Арбитражные модели возможности CARM для российского рынка акций. / С.Н.Часовников, И.В.Кириянов. // Сибирская финансовая школа. – Новосибирск, 2012. - №2 – С.55-61.

3. Инвестиционный анализ инновационной деятельности [Электронный ресурс]: научно-образовательная литература. – Электронная библиотека, 2015. Режим доступа: https://libraryno.ru/1-1-istoriya-razvitiya-teorii-investitsiyi-2015_invest_analiz_innov_deyat.

REFERENCES

1. Keshenkova N.V. Genezis razvitiya teorii portfel'nykh investitsii. Dnepr: Ekonomicheskii nobelevskii vestnik. 2014. №1 (7). S. 223-226.
2. Chasovnikov S.N. Arbitrazhnye modeli vozmozhnosti CARM dlya rossiiskogo rynka aksii. / S.N.Chasovnikov, I.V.Kir'yanov. // Sibirskaya finansovaya shkola. – Novosibirsk, 2012. - №2 – S.55-61.
3. Investitsionnyi analiz innovatsionnoi deyatel'nosti [Elektronnyi resurs]: nauchno-obrazovatel'naya literatura. – Elektronnyaya biblioteka, 2015. Rezhim dostupa:https://libraryno.ru/1-1-istoriya-razvitiya-teorii-investitsiyi-2015_invest_analiz_innov_deyat.

ГРНТИ 06.77.02

ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Оспанова Д.Б. – слушатель программы EMBA
IBS Университет Нархоз*

Статья посвящена анализу важности стратегии развития в жизнедеятельности организации. Охарактеризовано понятие финансовой устойчивости и стратегического планирования, а также их роль в повышении эффективности, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, финансовая устойчивость, рыночная привлекательность.

Повышение эффективности деятельности организации зависит от обеспечения взаимодействия предприятия с внешней средой, которое позволяло бы поддерживать его потенциал на уровне, необходимом для достижения экономических целей и способности выживать в долгосрочной перспективе. Основным инструментом поддержания компании на высоком уровне эффективности компании необходимо переходить на рельсы стратегического управления, являющегося важным условием обеспечения конкурентного преимущества и тем более, становится остро необходимым в условиях рыночных колебаний.

Опыт ведения бизнеса в Казахстане показывает, что на современном этапе развития казахстанских предприятий возрастает потребность в поиске новых методов управления и системном планировании деятельности. Поэтому дальнейшие исследования в этой области представляют определенную значимость. Важность совершенствования стратегического управления в повышении эффективности и конкурентоспособности предприятия и его недостаточная научная изученность требуют углубленного изучения рассматриваемых вопросов.

Основой перехода от оперативного управления к стратегическому, послужила необходимость переноса спектра внимания высшего руководства на внешние вызовы, для возможности своевременно и адекватно реагировать на происходящие в них изменения. Постепенное смещение акцента с планирования на создание стратегии позволило компаниям уделять больше внимания позиционированию эффективности деятельности компании на рынке относительно конкурентов.

В условиях экономических реалий главной задачей любой компании является выработка эффективной системы управления, стратегической целью которой является развитие потенциала и поддержание способности конкурировать в сложных условиях современного бизнеса. Это базируется на основе теории конкуренции: «Главной задачей стратегического управления является обеспечение конкурентоспособности организации, под которой понимается ее способность сохранять свое положение на рынке и противостоять действиям конкурентов в долгосрочной перспективе. В зависимости от того, можно ли ожидать улучшения или ухудшения конкурентной позиции компании, принимается решение о продолжении реализуемой стратегии или разработке новой, более эффективной стратегии» [1]. Особо остро данный вопрос стоит в настоящее время, поскольку целях

выживания и развития в условиях чрезвычайно динамичной и неопределенной внешней среды организациям и предприятиям независимо от сферы деятельности необходимо приспосабливаться к изменениям, а также самим активно формировать свое будущее. Поэтому определяющее значение в повышении эффективности играет стратегическое управление.

Последовательность и научная обоснованность подходов в области планирования стратегии формирует корпоративную политику на основе комплексного подхода к анализу эффективности деятельности компании, выборе стратегических ориентиров, реализации стратегических решений и регулярном мониторинге качества выполняемых процессов. Комплексный и системный подход позволяет устанавливать устойчивые взаимосвязи между стратегическими планами и реальными действиями, с целью применения своевременных корректирующих действий для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности предприятия. Субъекты бизнеса должны переходить на современные адаптивные системы управления, вырабатывая собственные стратегии развития, руководствуясь индивидуальной, обоснованно-избранной, уникальной для каждой организации концепцией, отвечающей реалиям конкретной социально-экономической ситуации в регионе и учитывающей перспективу динамического развития внешних условий.

Несмотря на разнообразие видов и определений стратегии, применяемых в стратегическом управлении, не существует единой классификации, тем не менее, среди наиболее существенных признаков можно обозначить следующие:

- уровень принятия решений;
- базовая концепция достижения конкурентных преимуществ;
- стадия жизненного цикла отрасли;
- относительная сила отраслевой позиции предприятия;
- степень реактивности поведения предприятия в конкурентной борьбе и т.п.

В зависимости от предназначения стратегии, уровня принятия решения и доли ответственности ключевых руководителей существуют различные виды стратегий:

- корпоративная стратегия – это стратегия деятельности компании в целом по всем сферам ее деятельности;
- бизнес-стратегия – это стратегия компании в отношении каждого вида ее деятельности;
- функциональная стратегия – стратегия по каждому функциональному направлению определенного вида деятельности;
- операционная стратегия – стратегия структурных подразделений [2].

Схема процесса планирования стратегии должна представлять собой системный циклический процесс, основанный на анализе, прогнозировании и мониторинге внешней среды, и разработке внутренней программы реагирования с определением с индикативных показателей эффективности согласно схемы, представленной на рисунке 1.

В системе стратегического управления организацией, как наглядно показано на рисунке 1, ключевое место занимает анализ и выбор стратегии и служит основой для разработки стратегического плана, на первом этапе которого должна обязательно проводиться оценка текущей ситуации, основной целью которой является анализ внешних условий и реальных внутренних возможностей компании. На основе полученных результатов проводится моделирование стратегии развития компании на долгосрочную перспективу.

Третий и четвертый этапы представленной схемы, позволяют провести четкую взаимосвязь общей стратегии компании с функциональными стратегиями всех структурных подразделений и возможностью выбора измеряемых показателей оценки эффективности реализации.

В свою очередь механизм формирования стратегии развития должен разрабатываться на

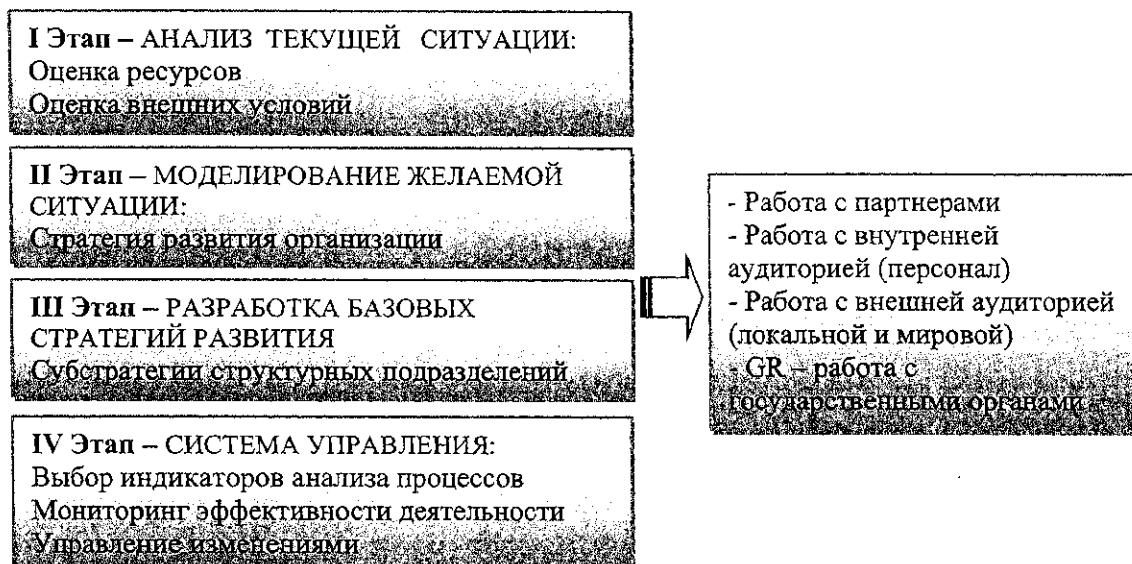


Рисунок 1. - Схема разработки стратегии развития.
Составлено автором по источнику [3].



основе системы управления внутренними процессами (рисунок 2).

Рисунок 2 – Система управления внутренними процессами.
Составлено автором по источнику [4].

Стратегическое управление – это не набор рутинных процедур и схем, а современная концепция управления, направленная на формирование эффективной системы управления организацией с постоянным поиском новых возможностей и путей оперативного и адекватного взаимодействия с внешней средой.

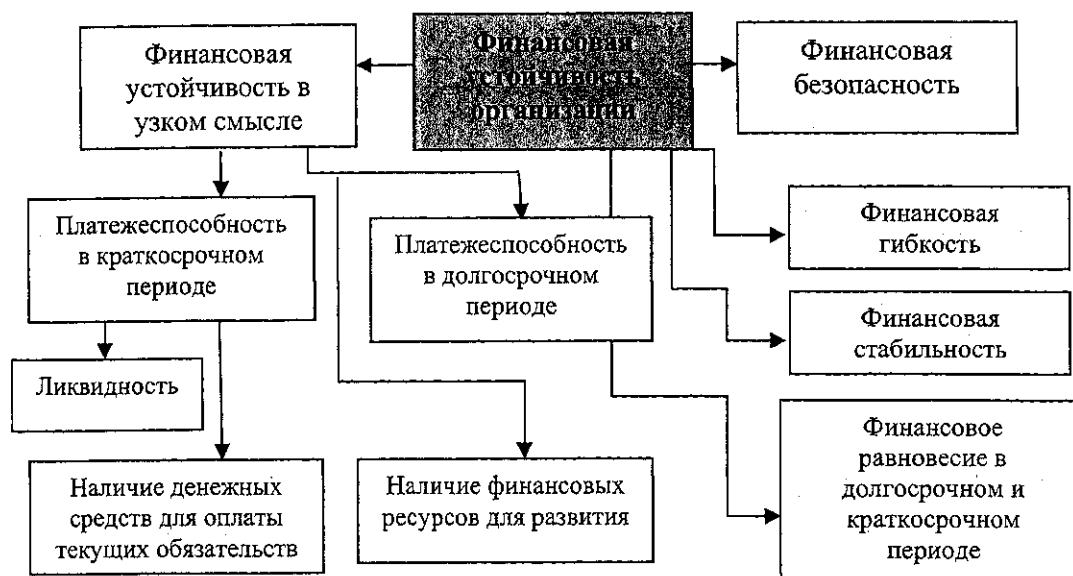


Рисунок 3. – Финансовая устойчивость организации.
Примечание: составлено автором.

Стратегическое управление позволяет аккумулировать комплекс инструментов управленческой деятельности для обеспечения и продвижения конкурентных преимуществ предприятия, формирующих стабильную рыночную позицию и экономическую эффективность. Повышение эффективности отражается на перспективах развития, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности, увеличении рыночной стоимости организации. Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить экономический потенциал организации на стабильность, платежеспособность, гибкость, ликвидность и финансовую безопасность (рисунок 3).

Подведя итог, можно констатировать, что последовательность и научная обоснованность подходов в области планирования стратегии развития формирует корпоративную политику на основе комплексного подхода к оценке финансовой устойчивости организации, анализа эффективности деятельности, выборе стратегических ориентиров, реализации стратегических решений и регулярном мониторинге качества выполняемых процессов. Комплексный и системный подход позволяет устанавливать устойчивые взаимосвязи между стратегическими планами и реальными действиями, с целью своевременных корректирующих действий для повышения рыночной стоимости, эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятия.

Мақала ұйымның даму стратегиясының маңыздылығына арналған. Қаржылық тұрақтылық және стратегиялық жоспарлау тұжырымдамасын және де ұйымның тиімділігі, төлем қабілеттілігі және инвестициялық тартымдылығын арттырудың рөлін сипатталады.

Түйінді сөздер: бәсекеге қабілеттілік, тиімділігі, қаржылық тұрақтылық, нарықтық апелляциялық.

The article is devoted to the analysis of the importance of the development strategy in the organization's life. There were characterized the notion of financial sustainability and strategic planning, their role in enhancing the efficiency, creditworthiness and investment attractiveness of the organization.

Keywords: competitiveness, efficiency, financial stability, market attractiveness.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Долгов А. И., Прокопенко Е. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. Флинта. 2011 - 278с.
2. Гурков И.Б. доклад «Факторы формирования и механизмы реализации стратегических целей российских компаний», Секция экономики Отделения общественных наук РАН, М, 2008.
3. Шакирова Г.А. докторская диссертация на тему: «Управление конкурентоспособностью вуза в рыночных условиях». А., 2015 - 145с.
4. Тарануха Ю.В. Конкуренция и конкурентные стратегии (в структурно-логических схемах): учеб.-метод. пособие. - М: Издательство «Дело и сервис». 2008-272с.
5. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент//Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010 - 122 с.

ГРНТИ 06.77.01

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

*Беламанов Маулен Мухтарұлы – слушатель программы EMBA
IBS Университет Нархоз*

Аннотация:

Развитие малого и среднего предпринимательства способствует решению многих проблем в любой экономической системе. Ведь, именно, развитие малого и среднего бизнеса берет на себя функции двигателя экономического развития, благодаря гибкой перестройке под требования рынка.

Ключевые слова: налогообложение, малый-средний бизнес, стимулирование МСП, развитие МСП.

Проблемам налогового бремени и поиска путей оптимизации налогов, посвящены работы зарубежных и отечественных ученых и практиков. Огромный опыт исследования проблем уходов от налогов, в том числе в обход законам, на современном этапе, накоплен в США, по причине высокой развитости фондового рынка.

В период дофинансового кризиса 2008 г. наиболее значительным корпоративным скандалом считается расследование с компанией Enron - крупнейшей энергетической компанией США. Корпорация Enron, чья капитализация на начало 2001 г. стоила порядка \$85 млрд, была признана банкротом 2 декабря 2002 г. В ходе разбирательств выяснилось, что руководство Enron в период 1997-2001 гг. с целью сокрытия убытков использовало механизм расчетов выводя убытки на дочерние оффшорные компании, не отражая отрицательный результат в своей финансовой отчетности и тем самым, фиктивно увеличивало прибыль и соответственно стоимость своих акций. По логике, учитывая, что компания получает баснословную прибыль, пусть даже фиктивную, подразумевается, что и налоги компания должна оплачивать в бюджет немалые, однако на деле все обстояло совсем не так. Категории «налоговая прибыль» и «финансовая прибыль» понятия разные, доходы признаваемые для целей финансового учета, такие как переоценка активов, не признаются в качестве налогооблагаемой в налоговом учете. Таким образом, фиктивная балансовая прибыль была огромной и топ менеджеры убеждали акционеров о блестящем положении компании, цены на акции росли, а отчетность, предоставленная налоговым властям отражала убытки, т.е. именно налоговая декларация отражала действительное положение компании и, соответственно налогов к уплате по убыточной деятельности Корпорация Enron не платила вообще и мало того, еще и получала от казны возмещение убытков, будучи энергетической компанией с предоставленными ей существенными налоговыми льготами. За период с 1997 по 2001 годы сумма этих возмещений составила порядка 380 млн.долларов [1].

В результате проведенных финансовых махинаций, Enron потерпело банкротство, рабочих мест лишились около 28 тыс. человек, аудиторская компания Arthur Andersen, входившая на тот момент в пятерку крупнейших аудиторских компаний, подтверждавшая финансовую отчетность Enron, прекратила свое существование, что привело к сокращению числа «большой пятерки» мировых аудиторских фирм в «большую четверку».

Нашумевшее дело Enron повлекло за собой серию корпоративных разоблачений в США, к примеру таких крупных компаний, как GlobalCrossing и Adelphia, и HelthSout. Аудиторские компании, проводившие обязательный аудит, не подтвердили им финансовую отчетность и обязали их отразить реальное финансовое положение в своих отчетах, тем самым сократив

«нарисованную» в балансе прибыль за отчетный период на сотни миллионов долларов, и как в случае с компанией Enron, налоговая отчетность этих компаний имела кардинально противоположный результат – убыток.

Одним из крупных скандалов, разразившемся по причине выявления фальсификации финансовой и налоговой отчетности, подобному махинаций компании Enron, стало банкротство крупнейшей корпорации WorldCom. Финансовое мошенничество руководства компании, с целью фиктивного завышения прибыли и соответственно цен на акции, привело к банкротству и акционеры данной компании лишились \$180 млрд. За несколько лет корпорация WorldCom в своей налоговой отчетности отразила в качестве необлагаемого оборота порядка 20 млрд. долларов, т.е. лишила бюджет государства сотни миллионов долларов. Схема, по которой действовала корпорация, была предложена аудиторской компанией KPMG как механизм оптимизации. Согласно законов Штата Делавэр, где и была зарегистрирована WorldCom, доходы компаний, чьи штаб-квартиры находятся за пределами штата, не облагаются налогами, кроме некоторых видов услуг, в том числе и услуг связи. Тогда, в штате Миссисипи была создана дочерняя компания MCI WorldCom Brands, которая декларировала свой доход не от услуг связи, а как доход за право пользования интеллектуальной собственностью, а затем переводила эти средства материнской компании – корпорации WorldCom, а операции между материнской и дочерней в США не подлежат налогообложению.

События финансового кризиса 2008 г. показывают, что руководство компаний фальсифицировали бухгалтерские и соответственно налоговые данные. Расследуя причины падения крупнейшего инвестбанка Lehman Brothers, с банкротством которого связывают начало финансового кризиса, финансистам-следователям, разбиравшимся в этом шумевшем деле, удалось найти достоверные факты, в том, что топ-менеджеры компании, в их числе Дик Фалд – бывший глава, одобряли фальсификацию финансовых отчетов, чтобы приукрасить результаты, использовав при этом бухгалтерские махинации, а налоговым органам представляли отчетности с минимальной прибылью, с целью уменьшения налогооблагаемого дохода.

Согласно отчету следствия, основной причиной банкротства компании с 158-летней историей явилось то, что глава компании Дик Фалд и финансовые директора компании Кристофер О'Меара, Эрин Калан и Ян Ловит, используя «бухгалтерские уловки» умышленно скрыли порядка \$50 млрд проблемных активов в первом полугодии 2008 г [1]. Операция, которая называется «РЕПО 105», была использована с целью снизить закредитованность, отраженную в балансе компании, что фиктивно приукрашивало финансовое состояние, чем оно было на самом деле. В результате этих фиктивных операций рейтинги компании более года оставались на высоком уровне, тем самым держа в заблуждении акционеров и инвесторов.

Операции РЕПО используются при срочной необходимости привлечения в оборот краткосрочных займов, порой даже всего на сутки. В залоговое обеспечение при условии кредитования, компании должны предоставить в залог собственные активы.

Мошеннические транзакции Lehman Brothers проводились по следующей схеме: Банк реализовывал в конце каждого квартала ценные бумаги и буквально через пару дней выкупал их вновь. Среди проданных активов постоянно фигурировали фактически неликвидные объекты недвижимости, которые практически было невозможно реализовать в условиях обычных транзакций. Таким образом, руководство компании умышленно снижало уровень задолженности и скрывало проблемные активы. Следует отметить, что, когда Lehman Brothers изначально использовал подобную схему в 2001 г, банку для подтверждения прозрачности сделки, необходимо было заверение юриста. В США банк не смог найти юриста, который подтвердил бы такую транзакцию и в итоге, все операции были проведены через юристов лондонского офиса, которые не нашли в этой операции ничего противозаконного. И в свою очередь, аудиторы компании Ernst & Young, аудирова финансовую отчетность не отметили данную операцию как сомнительную.

По расчетам экспертов, банкротство Lehman Brothers стало самым дорогим за последнее десятилетие в истории США – стоимость услуг адвокатов, погашение задолженности кредиторам и оплата налогов составили свыше 900 млн долл. До Lehman Brothers рейтинг крупнейших банкротств возглавляла компания Enron: ликвидация которой оценивается в 757 млн долл.

На фоне финансового кризиса акции двух крупнейших американских ипотечных агентств Freddie Mac и Fannie Mae только в первом полугодии 2008 года понесли потери свыше 80 % стоимости. Комментируя применяемую ими систему бухгалтерского учета, аналитик Альфа-банка Эрик де Пой пояснил, что «финансовый учет в ипотечных агентствах ведется специфично отрасли. К примеру, если долг считается проблемным по истечении 90 дней с даты просрочки, в этих двух компаниях он признавался таковым только после двух лет. По этой причине, в финансовой отчетности не была отражена фактически проблемная задолженность просроченных кредитов. В тоже время, для целей налогообложения имеющуюся задолженность относили на расходы как с даты истечения 90 дней, так и по фактическим расходам, отраженным в балансе, т.е. дважды, тем самым рисуя налоговые убытки.

Проведенные в США исследования проблем искажения налоговых и финансовых отчетов, за период с 2001 по 2010 год показали, что публичные американские компании значительно чаще стали пересматривать свою отчетность. Пересмотр отчетности «де-факто» означает аннулирование представленных финансовых показателей компании, т.е. отсутствие возможности акционерам и инвесторам ориентироваться на финансовую отчетность, до внесения изменений и исправлений и подтверждение финансовой и налоговой отчетности аудиторской компанией.

Менеджеры компаний, отвечая на вопрос о причинах пересмотра отчетов, объясняли этот факт расхождением налогового и финансового учета и непонятной интерпретацией стандартов, а также с «повышенным буквоедством» аудиторов, напуганных шумевшими скандалами с компаниями Enron и WorldCom.

В мировых финансовых столицах последствия попыток фальсификации финансовой и налоговой отчетности исторически сводились к ужесточению правил ее составления и к усилению контроля регулирующих структур над раскрытием в ней информации о деятельности организации.

Международная практика налоговой оптимизации демонстрирует тенденцию отказа от использования оффшорных зон и компаний в ряде экономически развитых стран. Самым интересным является то, что эта тенденция прослеживается одновременно в нескольких областях.

Некоторые страны в целях обеспечения своих интересов, усиливают функцию налогового администрирования, а также в целом усиливают свое воздействие на факторы, влияющие на процесс вывода финансовых ресурсов из страны в оффшорные зоны. Например, в Испании функционируют повышенный валютный контроль, а также введено требование со стороны государства выполнения обязательств по подготовке отчетов по всем входящим и исходящим платежам с оффшорными компаниями [2].

Усиление влияния на банковский сектор со стороны государства, привело к тому, что в таких странах, в большинстве случаев в европейских банках, стараются уйти от работы с оффшорными компаниями. Результатом этого стал частичный или полный запрет на открытие счетов на оффшорные компании без необходимости надлежащего аргументирования.

По этому поводу, 12 февраля 2013 года, Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) подготовила доклад на тему: «Искажение базы налогообложения и вывод прибыли» [2]. В тезисном варианте отчета рассматриваются вопросы искажения налогооблагаемой базы, как серьезной опасности налоговой справедливости для многих стран. Специалисты утверждают, что существует достаточное количество способов, которые позволили бы компаниями уменьшить свою базу налогообложения, но основным инструментом налоговой оптимизации в таких случаях является перераспределение налоговой

нагрузки на компании, которые зарегистрированы в странах с низкой налоговой нагрузкой, в данном случае оффшорные зоны. Эта схема в своем роде является простой, но в тоже время очень эффективной, так как международные компании добиваются значительного снижения корпоративного налога за счет перераспределения большей части прибыли в низконалоговые страны внутри своей международной группы. В данном докладе представлены исследования и данные о наличии и величине искажения базы налогообложения прибыли с использованием «серых схем», и в результате наблюдается ситуация, когда международные корпорации платят около 5% корпоративного налога, в то время, как небольшие компании платят порядка 30%. Что и объяснимо, ведь для привлечения дорогостоящих юристов и налоговых экспертов, разрабатывающих методы оптимизации с применением методов обхода налогов, среднестатистические компании не имеют средств.

В названном докладе разработаны рекомендации по решению вопросов ограничений распространения «серой оптимизации» с оффшорами. Таким образом, страны ОЭСР, намерены дальше бороться с мошенничеством в области необоснованного снижения налогооблагаемых доходов.

На международном уровне меры по борьбе с оффшорными зонами дошли до того, что большинство стран начали создавать так называемые «черные» списки оффшорных зон, куда компаниям либо не рекомендуется, либо полностью запрещается выводить финансовые ресурсы. Основным фактором, влияющим на усиление борьбы с оффшорными зонами, является то, что информация о собственниках оффшорных компаний носит конфиденциальный характер. Это способствует усилению международной преступности по отмыванию денег. Компании, которые создают иностранные представительства в оффшорных зонах такого характера, обычно испытывают на себе давление со стороны государства, в форме повышенного контроля за деятельностью.

Дерексөз. Шағын және орта бизнесті дамыту, кез келген экономикалық жүйенің көптеген проблемаларды шешуге ықпал етеді. Өйткені, бұл шағын және орта бизнесті дамыту болып табылады, экономикалық даму қозғалтқыштың функциясы астам нарығының талаптарына сәйкес икемді қайта құрылымдау арқасында алады.

Маңызды сөздер: салық салу, шағын-орта бизнес, шағын және орта бизнес, шағын және орта бизнесті дамытуға жәрдемдесу.

Annotation. The development of small and medium-sized businesses contributes to solving many problems in any economic system. Indeed, it is the development of small and medium-sized businesses that takes on the functions of an engine of economic development, thanks to flexible restructuring to the requirements of the market.

Key words: Taxation, SME, SME promotion, SME development.

Литература:

1. Стиглиц Джозеф. Революция девяностые. Современная экономика и право, Москва, 2005
2. Шелепов А.В. Глобальное сотрудничество в сфере налогообложения. Вестник Международных организаций «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, 2016
3. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю «Экономикс: принципы, проблемы и политика». Баку, 2012

ГРНТИ 06.73.02

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ИХ ОПТИМИЗАЦИЯ

*Марков Арлен Сабитович – слушатель программы EMBA
IBS Университет Нархоз*

Аннотация

Оптимизация бизнес-процессов, работа, которая не потеряет свою актуальность никогда. Человек, у которого будет правильно выстроена работ, исключая ненужные звенья, всегда будет востребован и будет на шаг впереди остальных.

Ключевые слова

Бизнес-процесс, Оптимизация, Процессный подход, Эффективность труда, Ресурсы компании.

Процессный подход - рассматривает бизнес как набор процессов — основных бизнес-процессов, управляющих процессов (ставящих цели) и поддерживающих. Основные бизнес-процессы — это процессы, которые непосредственно зарабатывают деньги. Поддерживающие — процессы, без которых не могут существовать основные бизнес-процессы, это процессы обеспечения разнообразными ресурсами.

Ключевыми понятиями процессного подхода являются:

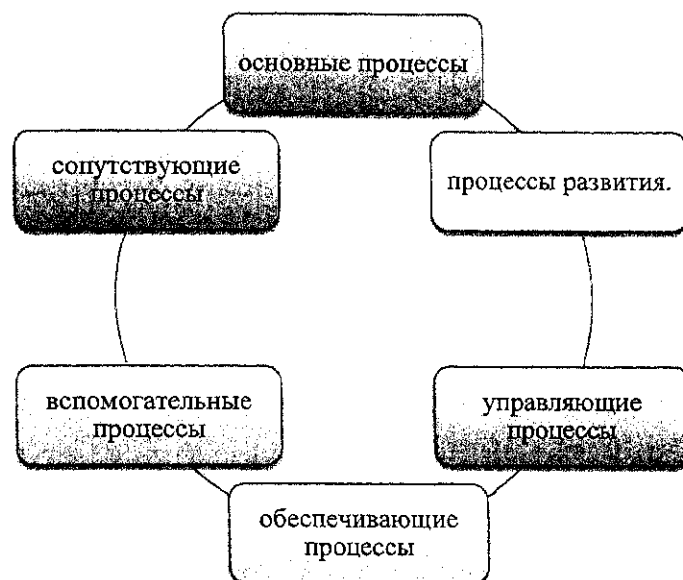
Результат бизнес-процесса — это самая наиболее важная его составляющая. Деятельности без результата не бывает; иначе это не деятельность, а бесцельное времяпрепровождение. Без достижения результата (причем с требуемыми потребителю характеристиками) деятельность бессмысленна. А от того, как процесс выстроен, зависят в том числе и издержки этого процесса.

Владелец бизнес-процесса - должностное лицо, несущее ответственность за получение результата процесса и обладающее полномочиями для распоряжения ресурсами, необходимыми для выполнения процесса. Часто приходится наблюдать чисто формальные результаты внедрения процессного подхода - Владелец бизнес-процесса назначается практически произвольно, ему не дают реальных полномочий, например, по распоряжению персоналом, необходимым для осуществления процесса. В этом случае говорить о какой-либо ответственности Владельца бизнес-процесса за получение результата не приходится, и само получение необходимого результата оказывается под угрозой.

Исполнители бизнес-процесса - команда специалистов из различных функциональных областей (кросс - функциональная команда), выполняющих действия процесса. Исполнители процесса в большей степени ориентированы на результат, чем исполнители отдельных функций при функциональном подходе, так как основой мотивационной схемы при процессном управлении является распределение бонусов среди членов команды только при получении конечного результата. При функциональном подходе исполнители мотивируются только за исполнение функций и не заинтересованы в получении конечного результата.

Входы бизнес-процесса - ресурсы (материальные, информационные), необходимые для выполнения и получения результата процесса, которые потребляются или преобразовываются при выполнении процесса.

Основным вопросом, который встает перед разработчиком модели является принцип выделения бизнес-процессов. Исходя из определения, принцип выделения процессов один - это результат. При выделении бизнес-процессов необходимо следить, чтобы на одном уровне модели присутствовали одноуровневые результаты деятельности, а следовательно, и процессы.



Итак, более подробная классификация бизнес-процессов имеет следующий вид:

Основными бизнес-процессами являются процессы, ориентированные на производство товара или оказание услуги, являющиеся целевыми объектами создания предприятия и обеспечивающие получение дохода. Так, для завода древесно-стружечных плит и деталей (ДСП и Д) основным бизнес-процессом является производство ламинированной древесно-стружечной плиты.

Сопутствующие процессы — процессы, ориентированные на производство товара или оказание услуги, являющиеся результатами сопутствующей основному производству производственной деятельности и также обеспечивающие получение дохода. Так, для автотранспортного предприятия процесс ремонта стороннего транспорта на собственной ремонтной базе является сопутствующим процессом.

Вспомогательные бизнес-процессы — процессы, предназначенные для обеспечения выполнения основных БП и поддержания их специфических черт. Так, для ТЭЦ или ГЭС вспомогательным бизнес-процессом является процесс ремонта производственного оборудования.

Обеспечивающие бизнес-процессы — процессы, предназначенные для жизнеобеспечения всех остальных БП и ориентированные на поддержку их универсальных черт. На предприятиях любой отрасли это процесс финансового обеспечения деятельности, процесс кадрового обеспечения, инженерно-технического обеспечения и т. п.

Бизнес-процессы управления — это процессы, охватывающие весь комплекс функций управления на уровне каждого БП и бизнес-системы в целом. Это процессы стратегического, оперативного и текущего планирования, формирования и осуществления управленческих воздействий.

Бизнес-процессы развития — это процессы совершенствования производимого товара или услуги, технологий, модификации оборудования. Например, это проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в машиностроении, процесс технического перевооружения в электроэнергетике и т. п.

В свою очередь, каждый бизнес-процесс имеет:

- свою определенную цель, подчиненную общей цели компании;
- владельца, который может управлять ресурсами и отвечает за исполнение процесса;
- ресурсы;
- систему контроля качества и исправления ошибок;
- систему показателей процесса.

Технология описания бизнес-процесса делает все операции компании прозрачными и понятными, позволяет анализировать операции и находить в них проблемы, приводящие к сбоям. Главное, что бизнес-процессы позволяют понимать взаимодействие между разрозненными подразделениями: что, кому и для чего они передают или принимают на каждом этапе. Как следствие, процессный подход значительно упрощает адаптацию новых сотрудников и снижает зависимость работы компании от человеческого фактора. Важно, что процессная система упрощает управление операционными расходами.

Оптимизация бизнес-процесса или системы - это изменение их с целью повышения его эффективности и результативности. Под системами мы понимаем здесь систему учета, документооборота, мотивации, контроля качества и др. Система - это такая совокупность процессов, которая дает синергетический эффект.

Что это даёт:

- Ускорение;
- Упрощение и удешевление, повышение его эффективности;
- Повышение производительности и результативности;
- Повышение прозрачности, гибкости и управляемости;
- Получение побочных результатов и т.п.

Часто повторяющиеся	Чем чаще повторяется неэффективный процесс, тем больше Вы несете бессмысленных потерь.
Затратные	Чем больше ресурсов вкладывается в неэффективный процесс, тем больше потери.
Длительные по времени либо такие, где важны сроки	При оптимизации процесса сроки сократятся, и Вы выиграете.
Управленческие	Эти процессы влияют на всю компанию, и их улучшение может дать многократный выигрыш по другим процессам.

Что нужно оптимизировать в первую очередь:

Что не нужно оптимизировать в первую очередь:

Проблемные – в которых часто бывают сбои или конфликты, а также, если получение результата нестабильно.

Не выстроенные – которые каждый раз проходят по-разному.

Если получение результата нестабильно – значит, в самих правилах процесса есть нечто, что мешает участникам работать как следует. Сначала нужно это найти и устранить, а лишь затем смотреть, как улучшить результат.

В этом случае совершенствование бизнес-процесса проводится после того, как достигнута стабильность в получении результата процесса, то есть после регламентации. Есть еще вариант, когда оптимизацию и регламентацию проводят одновременно. В этом случае речь идет о коренной переделке, или реинжиниринге бизнес-процесса.

Оптимизация (бизнеса, предприятия, процесса) нацелена на получение наилучших результатов при соответствующих условиях. Здесь «оптимизация» отличается от просто «совершенствования» или «улучшения» тем, что здесь есть измерение результатов. То есть определяем, что такое «наилучший результат», и ищем, как его получить. Грубо говоря, отличие в том, что мы выбираем, что для нас важнее: быстрее или дешевле, меньше брака или лучше дизайн. Если все эти свойства можно улучшить одновременно - то тогда конфликта нет, нет проблемы поиска оптимального результата.

Зачастую, во многих компаниях, проекты по оптимизации бизнес-процессов переходят из

разряда простой и понятной технологии в область высоких материй и искусства. Происходит это ввиду различных причин. К сожалению, необходимо сказать, что часть компании сами себе создают проблемы, когда начинают применять не те технологии, не для тех целей. Чтобы оптимизация бизнес-процессов была не искусством, а стала вполне четкой, понятной и простой технологией, причем технологией уровня «тактики», для этого существует технология оптимизации бизнес-процессов.

Принцип первый: у оптимизации должна быть основа. Значит, что перед оптимизацией надо придать жесткость бизнес-процессам. Надо сначала «увидеть» ход протекания процессов, зафиксировать их в виде моделей «Как есть». Причем, если описать процессы, происходящие в настоящее время, не удастся, например, из-за их высокой изменчивости, то и оптимизировать нечего. (В данной ситуации можно выстраивать процессы заново, оценивая на оптимальность и улучшая уже новые процессы).

Принцип второй: при оптимизации. То есть, оценку оптимальности надо вести от частного к общему. Выявляя отдельные недостатки, объединяя их в связанные группы и оперативно исправляя. А если вам лично ближе подход «от общего к частному», то вам нужен реинжиниринг – комплексное, системное, «до основания...».

Принцип третий: решения по оптимизации – неоднозначны. Это значит, что устраняя не оптимальность по одному критерию, мы с высокой вероятностью ухудшаем процесс по другому критерию. Об этом мало знать, надо еще и уметь выявлять такие последствия, оценивать преимущества и недостатки и делать обоснованный выбор.

Принцип четвертый: сотрудники не любят оптимальные процессы. Настоящая оптимизация процессов неизбежно усиливает эксплуатацию исполнителей, поэтому неизбежно явное и неявное, часто даже неосознаваемое людьми сопротивление.

Из данных принципов достаточно логично следуют условия и шаги проведения оптимизации.

1) Перед началом работ по оптимизации надо иметь описания (модели) существующих в компании бизнес-процессов. Описания должны быть четкими и однозначными и доходить до уровня, на котором видна конкретная работа сотрудников. Объем моделей может быть разным, как по отдельно выделенному БП так и по взаимосвязанной группе. Чем больше процессов описано в модели, тем лучше и шире можно оценить оптимальность.

2) При оценке оптимальности в первую очередь надо анализировать каждую часть БП, которую выполняет конкретный исполнитель. При оценке данной части (далее - процедура) надо проверять, что является результатом правильного выполнения, какие данные или материалы исполнитель получает на входе, что он с ними делает, насколько оптимальны его действия, время работы и продолжительность выполнения процедуры.

3) Проанализировав каждую процедуру и выявив явные недостатки, можно оценивать оптимальность управления бизнес-процессом, а также оптимальность группы процессов. Результатами оценки оптимальности должны стать выявленные недостатки в процессе и/или группе процессов.

4) На следующем шаге по недостаткам надо разработать предложения по исправлению, перерисовать с их учетом модель процесса, пересмотреть состав действий исполнителей и самих исполнителей (там, где это нужно), а самое главное – улучшить средства труда. Улучшение средств труда заключается, конечно, не в разработке экспертных систем (это для реинжиниринга), а в улучшении форм фиксации, хранения, и первичной обработки данных, используемых при выполнении конкретной процедуры.

5) На завершающем шаге надо оценить возможные ухудшения от предлагаемых улучшений в других местах процесса, в том числе и возможное сопротивление сотрудников.

Выводы

Цитата: Идея, что время от времени необходимо переосмысливать бизнес-процессы, чтобы делать их более эффективными и исключать нерациональные элементы, актуальна сегодня как никогда прежде. Бил Гейтс «Бизнес со скоростью мысли»

Оптимизация бизнес-процессов это - действие постоянное, работа, которую нужно проводить с определенной периодичностью, для повышения эффективности труда и компании в целом.

Бизнес-процесстерді оңтайландыру, ол өзінің өзектілігін ешқашанда жоғалтпайды. Керексіз буындарын жойып, алдындағы жұмысы дұрыс қойылған адам, әрқашанда сұранысқа ие болады және қалғандардан әрқашанда бір қадам алдыда болады.

Optimization of business processes, work that will not lose the actuality never. A man at that will be correctly ranged works, exclusive unnecessary links, will always be highly sought and it will be on a step ahead of other.

Ключевые слова

Бизнес-процесс, Оптимизация, Процессный подход, Эффективность труда, Ресурсы компании.

Бизнес процесі оңтайландыру, процесс тәсіл, еңбек тиімділігі, ресурстарды компаниялар.

Business process, Optimization, Process approach, Labor efficiency, Company resources.

Список источников:

1. Электронная книга «Введение в ТРИЗ. Основные понятия и подходы» v. 3.0
2. Креативная методика: «Идеальный конечный результат (ИКР)»
3. Рыбаков М.Ю. «Как навести порядок в своем бизнесе. Практикум» Икар 2011
4. Олег Безруков «Возможно ли увеличить производительность труда на 10000% в течение года?»

КРАТКИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Редакция ГРНТИ 2017 года (последняя на данный момент)

ГРНТИ - Государственный рубрикатор научно-технической информации (прежнее наименование - Рубрикатор ГАСНТИ) представляет собой универсальную иерархическую классификацию областей знания, принятую для систематизации всего потока научно-технической информации. На основе Рубрикатора построена система локальных (отраслевых, тематических, проблемных) рубрикаторов в органах научно-технической информации.

Настоящее электронное издание является результатом совершенствования типографского издания Рубрикатора 2001 гг.. Совершенствование осуществлялось по предложениям органов НТИ, на основании опыта эксплуатации.

В настоящее издание введены важные новые понятия, отражающие развитие науки, техники, отраслей хозяйства и социальной жизни, например:

- 06.81.23 Интеллектуальный капитал. Управление знаниями
- 10.23.43 Антимонопольное законодательство
- 10.23.45 Защита коммерческой тайны
- 10.23.47 Банкротство
- 10.35.55 Охрана секретов производства (ноу-хау)
- 10.53.22 Право собственности на природные ресурсы
- 34.03.47 Биобезопасность
- 34.23.22 Антимутагены
- 47.09.48 Наноматериалы для электроники
- 47.13.07 Технология и оборудование для производства приборов и устройств наноэлектроники
- 49.38.49 Связь по глобальным компьютерным сетям
- 61.43.32 Ракетные топлива
- 61.43.43 Химическое оружие
- 81.93.25 Социальная безопасность
- 81.93.29 Информационная безопасность. Защита информации
- 82.33.13 Планирование. Бизнес-планы

При подготовке издания ГРНТИ проведена работа по актуализации и редактированию существующих разделов, устранению дублирования ряда понятий, уточнению и улучшению аппарата ссылок и примечаний. Особенно серьезной переработке подвергся раздел 10 Государство и право. Юридические науки, который пополнился рядом новых подразделов:

- 10.16 Муниципальное право
- 10.19 Информационное право
- 10.33 Арбитражно-процессуальное право
- 10.60 Воздухоохранное право
- 10.62 Законодательство о животном мире

- 0 ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ В ЦЕЛОМ
- 02 ФИЛОСОФИЯ
- 03 ИСТОРИЯ. ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ
- 04 СОЦИОЛОГИЯ
- 05 ДЕМОГРАФИЯ
- 06 ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
- 10 ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ
- 11 ПОЛИТИКА И ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ
- 12 НАУКОВЕДЕНИЕ

- 13 КУЛЬТУРА. КУЛЬТУРОЛОГИЯ
- 14 НАРОДНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. ПЕДАГОГИКА
- 15 ПСИХОЛОГИЯ
- 16 ЯЗЫКОЗНАНИЕ
- 17 ЛИТЕРАТУРА. ЛИТЕРАТУРОВЕДЕНИЕ. УСТНОЕ НАРОДНОЕ ТВОРЧЕСТВО
- 18 ИСКУССТВО. ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ
- 19 МАССОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ. ЖУРНАЛИСТИКА. СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
- 20 ИНФОРМАТИКА
- 21 РЕЛИГИЯ. АТЕИЗМ
- 23 КОМПЛЕКСНОЕ ИЗУЧЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ
- 26 КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК
- 27 МАТЕМАТИКА
- 28 КИБЕРНЕТИКА
- 29 ФИЗИКА
- 30 МЕХАНИКА
- 31 ХИМИЯ
- 34 БИОЛОГИЯ
- 36 ГЕОДЕЗИЯ. КАРТОГРАФИЯ
- 37 ГЕОФИЗИКА
- 38 ГЕОЛОГИЯ
- 39 ГЕОГРАФИЯ
- 41 АСТРОНОМИЯ
- 43 ОБЩИЕ И КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЕСТЕСТВЕННЫХ И ТОЧНЫХ НАУК
- 44 ЭНЕРГЕТИКА
- 45 ЭЛЕКТРОТЕХНИКА
- 47 ЭЛЕКТРОНИКА. РАДИОТЕХНИКА
- 49 СВЯЗЬ
- 50 АВТОМАТИКА. ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
- 52 ГОРНОЕ ДЕЛО
- 53 МЕТАЛЛУРГИЯ
- 55 МАШИНОСТРОЕНИЕ
- 58 ЯДЕРНАЯ ТЕХНИКА
- 59 ПРИБОРОСТРОЕНИЕ
- 60 ПОЛИГРАФИЯ. РЕПРОГРАФИЯ. ФОТОКИНОТЕХНИКА
- 61 ХИМИЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ. ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
- 62 БИОТЕХНОЛОГИЯ
- 64 ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
- 65 ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
- 66 ЛЕСНАЯ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
- 67 СТРОИТЕЛЬСТВО. АРХИТЕКТУРА
- 68 СЕЛЬСКОЕ И ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО
- 69 РЫБНОЕ ХОЗЯЙСТВО. АКВАКУЛЬТУРА
- 70 ВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО
- 71 ВНУТРЕННЯЯ ТОРГОВЛЯ. ТУРИСТСКО-ЭКСКУРСИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- 72 ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ
- 73 ТРАНСПОРТ
- 75 ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО. ДОМОВОДСТВО. БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- 76 МЕДИЦИНА И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ
- 77 ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ