

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Л.Н.ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
L.N. GUMILYOV EURASIAN NATIONAL UNIVERSITY



IX Астана экономикалық форумы аясындағы
**«ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДА ЖАҢА ИНДУСТРИЯЛАНДЫРУ -
ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУІНІҢ ДРАЙВЕРІ»**
жас ғалымдардың халықаралық ғылыми конференциясының
ЕҢБЕКТЕР ЖИНАҒЫ

II БӨЛІМ

25 мамыр 2016 жыл

СБОРНИК ТРУДОВ

международной научной конференции молодых ученых
**«НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РОСТА В КАЗАХСТАНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»**
под эгидой IX Астанинского экономического форума

ЧАСТЬ II

25 мая 2016 г.

PROCEEDINGS

of the international scientific conference of young scholars
**«NEW INDUSTRIALIZATION AS A DRIVER OF ECONOMIC
GROWTH IN KAZAKHSTAN IN TERMS OF GLOBALIZATION»**
in the framework of the IXth Astana Economic Forum

PART II

25 may 2016

Астана, Қазақстан
Astana, Kazakhstan

УДК 338.28(574)(06)
ББК 65.9(5Қаз)-551я431
Ж 28

Редакционная коллегия:

Декан Экономического факультета д.э.н., профессор Макыш С.Б.,
Заместитель декана по научной работе, к.э.н., и.о. доцента Бакирбекова А.М.
Заведующий кафедрой «Экономика» к.э.н., и.о. профессора Рахметулина Ж.Б.
Заведующий кафедрой «Финансы» д.э.н., и.о. профессора Садвокасова К.Ж.
Заведующий кафедрой «Туризм» к.э.н., доцент Дуйсембаев А.А.
Заведующий кафедрой «Учет, аудит и анализ» к.э.н., доцент Алибекова Б.А.
Заведующий кафедрой «Менеджмент» д.э.н., профессор Толысбаев Б.С.
Заведующий кафедрой «Экономическая теория и антимонопольное регулирование» к.э.н.,
доцент Бабланов Т.К., к.э.н., и.о. доцента Ауелбекова А.К.

Ж28 Жаһандану жағдайында жаңа индустриаландыру – Қазақстанның экономикалық өсуінің драйвері: Жас ғалымдардың халық. ғыл. конф. еңбектер жинағы. – Астана: Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2016.

Новая индустриализация как драйвер экономического роста в Казахстане в условиях глобализации: Сб. материалов межд. науч. конф. молодых ученых. – Астана: Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2016.

Proceedings of the international scientific conference of young scholars «**New industrialization as a driver of economic growth in Kazakhstan in condition of globalization**» Astana, L.N.Gumilyov Eurasian National University, 2016.

ISBN 978-9965-31-762-0

ISBN 978-9965-31-762-0

Халықаралық ғылыми конференциясының еңбек жинағында жаһандану жағдайындағы жаңа индустриаландыру мен экономикалық өсудің өзекті мәселелері қарастырылған.

В сборнике материалов международной научной конференции рассмотрены актуальные вопросы новой индустриализации и экономического роста в условиях глобализации.

The collection of materials in the international scientific conference considers important issues of the new industrialization and economic growth in globalization.

ISBN 978-9965-31-762-0

УДК 338.28(574)(06)
ББК 65.9(5Қаз)- 551я431

ISBN 978-9965-31-762-0

Осы айтылғандардың барлығы мемлекет тарапынан ынталандыру және басқа да бірқатар шараларды жүзеге асырудың қажеттілігін көрсетеді.

Әдебиеттер:

1. Петренко Т., Едуш А. Теоретические подходы к определению человеческого капитала в условиях экономического развития инновационного типа //Вестник Таганрогского института управления и экономики, вып. 2 (16), 2012. – С. 14-16.
2. Шокаманов Ю.К. Человеческое развитие в Казахстане: методология измерения и анализ – Алматы: Агентство РК по статистике, 2003. – 372 с.
3. Тусеева М.Х. Проблемы финансирования образования и здравоохранения в транзитной экономике. – Алматы: Каржы-Каражат, 1999.
4. Қазақстан Республикасының Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы, 28 ақпан, 2007 ж.
5. Доклад ВОЗ «A Universal Truth: No health without a workforce».- РЕСИФИ, Бразилия, 11 ноября, 2013 г.
6. Сайт АО «Центр международных программ» - Режим доступа: <http://www.bolashak.gov.kz>

МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Шалболова У.Ж.

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева,
г. Астана, Республика Казахстан
E-mail: urpash_sh@mail.ru

Мылтыкбаев К.

Алматы менеджмент университет, Высшая школа бизнеса,
г. Алматы, Республика Казахстан
E-mail: kuanysh888@mail.ru

Практикой ведения бизнеса накоплен большой опыт постановки стратегических целей и выработки соответствующей модели бизнес-поведения. Научная мысль методологически достаточно четко проработала множество вариантов (рис.1).



Рисунок - 2 Стратегические модели поведения компаний на рынке
Примечание: составлено авторами.

1. Модель максимизация прибыли. Прибыль является распространенным показателем эффективности, рассчитываемым всеми хозяйствующими субъектами по единой методологии. Но в то же время при всей простоте модели имеются недостатки: субъективность выбора учетных политик допускает возможность манипулирования

расчетной базой показателя прибыли; конфликт интересов собственников, стремящихся к максимизации собственных доходов, и профессиональных управленцев, нацеленных на увеличение абсолютных показателей, искажает конечный результат финансово-хозяйственной деятельности.

Нацеленность на максимизацию прибыли может привести к проведению рискованных операций. Поэтому для крупных компаний данная модель не приемлема.

2. Максимизация объема продаж. Рост объема продаж свидетельствует о конкурентных преимуществах компании, основанных на наличии собственного бренда и инновационных подходах в разработке и выпуске продукции, что в целом приводит к росту прибыли. Наряду с этим имеются и недостатки: емкость рынка, не позволяющая бесконечно наращивать объемы продаж, и рост затрат на производство и реализацию продукции (постоянные издержки могут резко возрасти и не компенсироваться адекватным доходом от реализации).

Данная модель развития наиболее присуща японским компаниям, которые считают увеличение доли присутствия на рынке главной стратегической целью, не считаясь с увеличением издержек и падением прибыли. Японский менеджмент откладывает задачи роста доходности на перспективу. Соответственно, такое рыночное поведение должно быть изначально финансово подкреплено.

3. Максимизация темпов роста компании. Данная модель представляет собой оптимизацию комплекса основных показателей деятельности компании: выручка, прибыль, стоимость активов, размер собственного капитала. Например, $T_n > T_e > T_a > T_{ск}$, где T_n — *прирост прибыли*; T_e — *прирост выручки*; T_a — *прирост стоимости активов*; $T_{ск}$ — *прирост собственного капитала компании* [1].

К недостаткам модели можно отнести тот факт, что под влиянием возможных негативных факторов внешней среды невозможно поддерживать заданную динамику показателей на протяжении всего производственного и жизненного циклов компании; нацеленность на основные финансовые показатели упускает из вида показатели эффективности использования ресурсов. Для планирования операционной деятельности данная модель вполне подходит, но как цель всего бизнеса не может быть использована.

4. Минимизация транзакционных издержек. К транзакционным издержкам в настоящее время относят расходы на информацию и коммерческие издержки: анализ спроса и предложения, оценка покупательской активности, профили покупателей и поставщиков, затраты на ведение переговоров и пр.).

Недостатки модели составляют такие факторы, как: минимизация издержек методологически не нацелена на рост хозяйствующего субъекта; поскольку не предусмотрен сам учет транзакционных издержек, то отдельное ведение реестра таких затрат предполагает дополнительные расходы; снижение затрат на обслуживание контрактов, к которым относятся транзакционные издержки, дает лишь экономию по одной позиции расходов, не принимая во внимание эффективность использования других ресурсов.

5. Модель обеспечения конкурентных преимуществ. М. Портер, являясь одним из создателей данного подхода, развитие конкурентных преимуществ, позволяющих расширить рыночное присутствие, ставил главной целью компании. Однако конкурентные преимущества не имеют своего количественного выражения, соответственно, измерить и соотнести данный показатель практически невозможно. Оценка конкурентных преимуществ очень субъективна, а сами преимущества, вследствие высокого динамизма рынка, зачастую носят кратковременный характер, что не может рассматриваться, как стратегическая цель.

6. Максимизация добавленной стоимости. Добавленная стоимость содержит в себе внутренние издержки и прибыль компании и оптимальное соотношение между ними покрывает потребность в финансовых ресурсах, причем в долгосрочном периоде. Однако данная модель применима лишь для компаний с эксклюзивной продукцией, или занимающих монопольное положение на рынке, когда высокая цена практически не влияет на объем продаж.

7. *Модель управленческого поведения.* Собственники и менеджеры компании стремятся к максимизации собственных интересов - к которым относится и максимизация доходов, зависящая от эффективности деятельности компании [2]. Вместе с тем, разнонаправленность интересов влечет за собой увеличение затрат, что противоречит эффективности бизнеса, и не может быть стратегической целью компании.

8. *Максимизация рыночной стоимости.* Рыночная стоимость – это интегрированный измеримый показатель деятельности компании, который показывает максимизацию благосостояния его собственников. Капитализация компании отражает стабильный результат генерирования денежных потоков. А поскольку оценка рыночной стоимости формируется на конкурентном рынке, то обеспечивается объективность и относительная непредвзятость суждения экономического сообщества. Также по своей сути данная модель не противоречит ранее рассмотренным, и даже включает в себя достоинства практически каждой модели. В настоящее время оценка рыночной стоимости является основным показателем использования капитала, регулируя тем самым приток или отток инвестиций из компании.

Несмотря на все преимущества и повсеместное использование рыночной стоимости в оценке западных компаний, в практике отечественной экономики данный критерий не получил распространения. Причиной тому является неразвитость фондового рынка и отсутствие отечественной утвержденной методологии оценки рыночной стоимости. Как вариант, применяется метод дисконтированных денежных потоков, не лишенный своих недостатков. Динамизм внешней среды зачастую долгосрочные цели вытесняет краткосрочными. Например, продолжающиеся кризисные условия функционирования предприятий нефтегазового сектора привели к росту дебиторской задолженности (в том числе и безнадежной), резким сокращением спроса на работы и услуги, что привело к падению платежеспособности. Рост стоимости банковского заимствования привел к росту операционных убытков компаний. Соответственно, в таких критических условиях деятельности основной целью является недопущения полного банкротства, поддержание приемлемого уровня рентабельности, что более относится к краткосрочному периоду и отодвигает стратегическую цель по повышению рыночной стоимости на второй план. Цикличность нефтебизнеса позволяет предположить, что период кризиса конечен, и компании, гибко подошедшие к планированию своей деятельности и сохранившие свой финансовый потенциал, по завершении негативного для отрасли периода вполне могут вернуться к реализации своей стратегической цели - росту рыночной стоимости.

Литература:

1. Мочалова Л.А. Концепция финансового планирования в корпорациях. //Финансовый менеджмент.-№3.- 2008. –С.32-38.
2. Хорин А.Н., Керимов В.Э. Стратегический анализ.- М.: Эксмо, 2006.

КАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ДАМУЫНЫҢ АЙМАҚТЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Бекбенбетова Б., Салыков А.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Астана қ., Қазақстан Республикасы
E-mail: zara_52@mail.ru, salykov-azamat@mail.ru

Қазақстан мемлекеті өте ауқымды территорияға ие. Осыған байланысты республика аймақтары бойынша халық шаруашылығын территориялық ұйымдастыру проблемасы мен олардың арасындағы ұйымдық-экономикалық қатынастарды жетілдіру мәселелері туындайды.