STATE FINANCIAL SUPPORT FOR THE AGRICULTURAL SECTOR IN KAZAKHSTAN

A.ZH.Musina*[1], A.E.Bedelbayeva[2], YE.I.Ladanenko[3], G.K.Kenes[4]
[1]Pavlodar State University named after S.Toraigyrov, Pavlodar, Kazakhstan
[2]Zhetysu State University named after I.Zhansugurov, Taldykorgan, Kazakhstan
[3]Kostanay State University named after A.Baitursynov, Kostanay, Kazakhstan
[4]Seifullin Kazakh Agro Technical University, Nur-Sultan, Kazakhstan
e-mail: *Alma1404@yandex.ru*

Summary. *The article is devoted to the issues of state support of the agro-industrial complex and the problem of access of the agricultural sector to financial resources. The volume of loans issued by second-tier banks to agriculture, forestry and fisheries, a significant reduction in which indicates a low level of confidence in the industry on the part of the banking sector, is analyzed. The investment activity of the Institute for support of the agro-industrial sector of JSC «NUH «KazAgro»», which coordinates the activities of subsidiaries in order to implement the state policy for the development of the agricultural sector, is considered. It was revealed that the Bank financing of agriculture in Kazakhstan is replaced by public funds through financial institutions. There is a need to review the principles of providing loans and subsidies, taking into account previous experience with problem borrowers, reducing structural risks and introducing new financial instruments.*

Key words: *state support, agro-industrial complex, agricultural sector, agriculture, lending, financial institution, state policy.*

МРНТИ 06.51.67
УДК 339.727.2
https://doi.org/10.51579/1563-2415.2020.02

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Н.А.Тургенбаев, А.К.Кантарбаева*
Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан
e-mail: *nurlan13@hotmail.com*

Аннотация. *Позитивные результаты некоторых стран, успешно реформировавших свою экономику, укрепляют мнение о том, что прямые иностранные инвестиции, при правильном управлении, могут повысить производительность труда и стимулировать рост экономики страны-получателя. Поэтому спрос на иностранные инвестиции остается как никогда высоким. Во многих странах принимаются меры, направленные на либерализацию и упрощение административных процедур, касающихся прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Однако, конечная степень влияния ПИИ на экономику страны, а также тип и размер инвестиций, не всегда зависят от мер принимающих стран. В большинстве случаев они связаны с определенными целями и политикой инвесторов. В связи с этим изучение теорий ПИИ и понимание инвестиционных мотивов как получателей, так и доноров, является важной предпосылкой формирования концепции и политики привлечения ПИИ.*

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции (ПИИ), транснациональные компании (ТНК), теории прямых иностранных инвестиций.*

Введение.В закрытой экономике инвестиции в основной капитал хозяйствующих субъектов финансируются в основном за счет внутренних сбережений. В открытой экономике инвестиции могут прийти как со стороны внутренних ресурсов, так и со стороны зарубежных инвесторов, тем самым позволяя принимающим странам добиться роста вне своих внутренних возможностей. Однако такая возможность не появляется сама по себе, а требует со стороны принимающей страны активную инвестиционную политику, которая обеспечит устойчивое и инклюзивное развитие, где выше производительность труда и добавленная стоимость [1]. Как известно, за последние несколько десятков лет некоторые страны Юго-Восточной Азии и Китайская Народная Республика, в результате такого грамотного государственного планирования и активного участия ПИИ в перестройке экономики, превратились из отстающих государств в страны с относительно конкурентоспособной экономикой. Инвестиции для них стали движущей силой необходимых инновационных процессов и повышения конкурентоспособности.

Такое качественное изменение несомненно вызвало интерес к сущности ПИИ и стало предметом изучения для дальнейшего собственного применения. В результате практически во всех заинтересованных странах создаются относительно идентичные условия для иностранных инвесторов: где-то предоставляются преференции для строительства новых заводов и фабрик, создаются специальные экономические зоны с особыми привилегиями. Однако результаты таких стараний не всегда соответствуют ожиданиям, и в этой связи возникает закономерный вопрос: от каких ключевых факторов зависит успех отдельной страны в условиях возросшей конкуренции за инвестиции?

С одной стороны, приход иностранных инвесторов в другую страну зависит от способности этой страны создавать инвестиционный климат, который представляет собой набор факторов, определяющий возможности для компаний осуществлять эффективные инвестиции, расширять рынки и создавать новые рабочие места [2]. С другой стороны, приход компаний в чужую страну в большей степени зависит от мотивов компаний, которые заставляют их инвестировать за границу вместо экспорта из дома или передачи производства продукции на аутсорс.

По сути, иностранные инвесторы могут иметь многочисленные мотивы при принятии решений об инвестировании. Первый вариант – портфельные инвестиции, которые могут обеспечить краткосрочную спекулятивную финансовую выгоду и сравнительно быструю ликвидность. Второй вариант – долгосрочные инвестиции в активы в другой стране с целью приобретения контроля или оказания значительного влияния на управление фирмой.

На сегодняшний день есть множество исследований, где авторы пытались объяснить феномен ПИИ как с позиции инвестора, так с позиции принимающей страны, добавляя некоторые новые элементы и критику к имеющимся исследованиям. Целью данного исследования является изучение основных тенденций в теории ПИИ и выяснить, при каких условиях эти теории были разработаны и какие мотивы привели к необходимости применения новых подходов в изучении движения капитала между странами.

Методы: Методологической и методической основой исследования явились научные теории, гипотезы и концепции зарубежных ученых, посвященные особенностям движения иностранных инвестиций в условиях развития международной торговли. В процессе исследования были использованы метод обобщения теоретического фактического материала, сравнительный анализ и метод системного подхода.

Результаты и обсуждение. Можно предположить, что изучение вопросов движения капитала было заложено в неоклассической теории международной торговли. Например, экономисты Эли Хекшер и Бертил Олин разработали теорию соотношения факторов производства, утверждающую, что каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает недостаток факторов производства. В данной теории вывоз капитала рассматривается как элемент, дополняющий международную торговлю и оказывающий воздействие на разделение труда между странами. Утверждается, что стимулом международного движения капитала служит предельная производительность капитала, определяемая процентной ставкой, т.е. капитал движется туда, где его производительность выше. Кроме того, наличие тарифных и нетарифных барьеров, которые мешают ввозу товаров, может подтолкнуть зарубежных поставщиков к экспорту капитала для проникновения на рынок [3].

Другой исследователь – Рагнар Нурксе, изучая взаимосвязь между движением факторов, производством и внешней торговлей, дополнил теорию факторов производства Хекшера-Олина. По его мнению, движение факторов между двумя ними начнется лишь в том случае, если в одной из них произойдет изменение в объеме производства в результате внедрения новых технологий. Если это капиталоемкое производство, то возрастет импорт капитала; если трудоемкое — возрастет приток рабочей силы и увеличится экспорт капитала [4].

По сути, эти исследования могли объяснить появление портфельных инвестиций, перемещаемых между странами в поисках относительно высокой маржи. Прямые инвестиции влекут за собой контроль. Возможно это было связано с тем, что до окончания Второй мировой войны международное производство было ограничено масштабами отдельной страны, и поэтому внимание исследователей того периода было направлено на те факторы, которые играли важную роль в международной торговле. Только начиная с 1950-х годов с появлением американских ТНК в Европе значение ТНК и ПИИ стало приобретать все большее значение.

В 1960 году Хаймер [5] представил свою работу по прямым иностранным инвестициям и ТНК, где показал, что основная функция ТНК, наряду с эксплуатацией монопольных преимуществ и диверсификацией рисков, заключается в исключении структурных сбоев рынка, и, соответственно, ТНК являются «продуктами несовершенства рынка».

Он также отмечает роль тарифов как инструмента, стимулирующего ПИИ. По его мнению, ТНК всегда существуют по монополистическим причинам, и естественной реакцией ТНК на несовершенства рынка является интернализация (формирование и развитие экономических связей с другими странами) зарубежного рынка, которая по сути порождает интернализацию компании.

Интернализация может быть продиктована по меньшей мере следующими причинами. Например, если продукция компании существенно зависит от поставок сырья, то для обеспечения гарантированного снабжения в будущем, она может вложится в разработку месторождения сырья в другой стране. Другая причина – компании, производящие промышленные товары, включая насыщенные технологией комплектующие, для целей обеспечения непрерывности процесса в междуна-

родном масштабе, могут открыть производство или центры исследований и развития в странах с относительно высоким человеческим капиталом. И третья причина характерна для всех компаний, которые заинтересованы в сохранении внешнего рынка сбыта.

В свете этих аргументов ПИИ представляют собой скорее стратегическое решение на уровне компании, а не финансовое решение на рынке капитала. При этом, ТНК требуют контроля за использованием активов, переданных за границу, чтобы минимизировать риски и добиться монопольного влияния.

По сути, Хаймер развил теорию прямых иностранных инвестиций из неоклассических теорий торговли в теорию промышленной организации. Однако тезис Хаймера не является полным объяснением ПИИ, поскольку не объясняет, где и когда они происходят. Ответы на эти вопросы частично можно найти в «Модели жизненного цикла продукта» Раймонда Вернона [6], где автор определил путь международной торговли и производства новых инновационных продуктов.

Модель Вернона может объяснить переход фирмы от экспорта к ПИИ. В соответствии с данной теорией каждый новый продукт проходит следующие стадии: внедрения, роста, зрелости и старения. Первоначально ТНК, внедряющая инновации в продукт, производит его только на внутреннем рынке для внутреннего рынка. Как только продукт становится стандартизированным в фазе роста, компания начинает экспорт этого продукта и тем самым сохраняет временную монополию в производстве и торговле данным продуктом. Тем временем на домашнем рынке появляются последователи, и конкуренция технологий переходит в плоскость ценовой конкуренции. В результате этого компания-экспортер переносит часть производства в другие страны, где факторы производства относительно привлекательны. Через некоторое время внутреннее производство в стране, разработавшей товар, быстро падает, и экспорт прекращается, а страна, принимавшая иностранного производителя, начинает не только поставлять товар на свой внутренний рынок, но и продавать его на рынке страны, разработавшей товар, вытесняя с него местных производителей. Далее, по теории Вернона, со временем экспортер может стать импортером. Это приводит к тому, что производители с относительно низкой себестоимостью производства становятся экспортерами технологически устаревших товаров.

Другой исследователь – Киндлбергер [7], расширив теорию монополистических преимуществ Хаймера, выдвинул свою теорию о том, как компания-инвестор получает преимущества от прямых иностранных инвестиций на рынках принимающей страны по сравнению с местными компаниями. Он утверждал, что преимущества, которыми пользуются ТНК, могут быть полезны только в случае несовершенства рынка. Эти преимущества могут быть в форме ноу-хау, патентов, управленческих и маркетинговых знаний, которые побуждают ТНК инвестировать в другую страну: чем больше шансов на получение монопольной прибыли, тем выше будет стимул для фирм инвестировать напрямую.

Согласно теории интернализации Баккли и Кэссона [8], компания, которая занимается исследованиями и разработками, может разработать новую технологию. Такая компания, в принципе, может продать технологию другим несвязанным сторонам, однако, операционные издержки, связанные с исследованиями, могут быть неподъёмными для потенциальных покупателей. Поэтому в такой ситуации компания может принять решение об интернализации, используя опыт и разработки одной дочерней компании в развитии другой дочерней компании, расположенной за рубежом, тем самым исключая возможность появления конкурентов с аналогичным продуктом. Следовательно, настоящие международные операторы получают свое конкурентное преимущество из-за своей способности интернализировать свое ноу-хау, вместо продажи его другим (внешним) организациям. Они упрекали предыдущие теории (в частности, теории Хаймера, Киндяьбергера) в чрезмерном акцентировании внимания на производственной функции и пренебрежении прочими уникальными преимуществами (умение лидировать, международная организация деятельности, маркетинговые и снабженческие ресурсы, развитие человеческого капитала и здоровый финансовый менеджмент), которые позволяют компаниям выходить в лидеры и распространять свои операции на другие рынки и отрасли.

Другая теория ПИИ, выдвинутая Д.Даннингом [9], выявляет специфические преимущества компании над ее конкурентами, позволяя ей стать ТНК. В своей эклектической теории Даннинг объединил три теории в одну парадигму: теорию несовершенного рынка (Киндлбергера и Хаймера), теорию жизненного цикла продукта (Вернона) и теорию интернационализации (Бакли и Кейссона) [10]. Даннинг предположил, что деятельность компании на внешних рынках будет успешна, если она обладает тремя основными преимуществами OLI (Ownership, Location, Internalization): владение, расположение, интернализация.

1) O (Ownership specific advantages) – специфические преимущества владения. Чтобы успешно выйти на зарубежный рынок, компания должна обладать определенными преимуществами, которые непосредственно влияют на увеличение доходности или снижение эксплуатационных расходов на внешнем рынке. Этими преимуществами может быть интеллектуальная собственность или секре-

ты компании, и их использование за рубежом обеспечивает этой компании конкурентные преимущества над потенциальными конкурентами на рынке принимающей страны.

2) L (Location-specific advantages) – специфические преимущества местоположения. Когда первое условие выполнено, должно быть какое-то явное преимущество (привлекательность) рынка, на который пытается выйти компания. Это преимущество может быть в виде географического расположения, или в обладании специфическими преимуществами, которые делают рынок принимающей страны привлекательным для иностранных инвесторов. Если принимающая страна не обладает какими-либо преимуществами местоположения, то ТНК предпочитает сохранить производство на отечественном рынке.

3) I (Internalizationadvantages) – преимуществоинтернализации. Предполагая, что первые два условия выполнены, ТНК должно быть более выгодно использовать свои преимущества внутри группы – между собственными подразделениями/филиалами, чем вступать в сотрудничество с другими компаниями на внешнем рынке.

Эклектическая парадигма OLI показывает, что параметры OLI отличаются от компании к компании и зависят от контекста и отражают экономические, политические, социальные характеристики принимающей страны. Следовательно, цели и стратегии фирм, масштабы и структура производства будут зависеть от проблем и возможностей, предлагаемых разными типами стран.

Заключение. Как видно из анализа вышеперечисленных теорий, инвесторы, вкладывая средства в экономику чужой страны, в любом случае первым делом стремятся решить свои задачи, и их действия не направлены на рост благосостояния другой экономики. Выход из этого положения для принимающей страны связан с пониманием собственных преимуществ и недостатков и разработкой комплексной стратегии развития на их основе. Только в таком случае осуществление инвестиций может остаться взаимовыгодным процессом, который приносит пользу не только инвестору, но и получателю, которому направляются инвестиции.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в экономической литературе существует большое количество теорий, объясняющих причины перемещения международного капитала. Главной задачей этих теорий является объяснение причин решения ТНК открыть бизнес за рубежом. Некоторые из этих теорий основаны на теории международной торговли в условиях идеального рынка, в то время как другие теории были разработаны на основе несовершенных рыночных условий.

Несмотря на их разные подходы, авторы этих теорий единодушны в том, что ТНК размещают свои предприятия за рубежом, чтобы пожинать плоды собственных преимуществ. Эти теории также подчеркивают тот факт, что государственная политика в отношении внутренней экономики также играет жизненно важную роль в поощрении международных вливаний со стороны ТНК.

Список использованной литературы:

1 UNCTAD: Докладе о мировых инвестициях, 2018 год: инвестиции и новая промышленная политика.

2 Михайлова А.А. Роль прямых иностранных инвестиций в экономике стран-реципиентов // Экономическая наука современной России, №3 (46) 2009. с.85.

3 Булатов А.С. Экономика. Издание 3-е, переработанное и дополненное. с.717

4 Федякина, Л.Н. Международные экономические отношения. В 2 ч.Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-еизд., перераб. идоп. – М.: ИздательствоЮрайт, 2018. с.58

5 Hymer St.H. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment (1960/1976). Cambridge: MIT Press, 1976.

6 Raymond Vernon. 1966. International investment and international trade in the product cycle. Quarterly Journal of Economics 80, pp. 190-207.

7 Kindleberger, C.P. (1969). American Business Abroad. Yale University Press, New Haven, CT, United States.

8 Buckley P.J and Casson M.C. The Future of the Multinational Enterprise. London. MacMillan. 1976.

9 Dunning J.H. Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. The international allocation of economic activity: Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm. P.H. a P.M. W.B.Olin. L.MacMillan, 1977.

10 Лившина Е.Я. Теории прямых иностранных инвестиций/ Е.Я. Лившина [Электронный ресурс]: URL: http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2001_1(3)/B_1-22.pdf

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КАПИТАЛ ҚОЗҒАЛЫСЫНА ҚАТЫСТЫ ТЕОРИЯЛЫҚ ТҮСІНІКТЕР

Н.А.Түргенбаев, А.К.Қаңтарбаева*

Аль-Фарабиатындағы Казақ Ұлттық Университеті, Алматыкаласы, Қазақстан,

e-mail: *nurlan13@hotmail.com, ratnakka@gmail.com*

Түйін. *Экономикаларын сәтті реформалаған кейбір елдердің нәтижелері, сол елдің еңбек өнімділігін арттыруға және экономикасының өсуіне, дұрыс пайдаланған жағдайда шетелдік инвестициялар септігін тигізеді деген түсінік нығайта түсуде. Сондықтан шетелдік тікелей инвестицияларға (ШТИ) деген сұраныс жоғарғы деңгейде сақталуда. Соған байланысты көптеген елдерде шетелдік инвестицияның келуіне қатысты шектеулер азаюда, белгілі бір салалар мен аудандарға инвестиция салу үшін жеңілдіктер берілуде. Бірақ, ШТИ сол елдің экономикасына тікелей әсері, инвестицияның түрі мен көлемі, көп жағдайда қабылдаушы елдің әрекеттеріне тәуелді емес. Көбінесе олар инвесторлардың нақты мақсаттары мен саясаттарына байланысты. Сондықтан, ШТИ теорияларын танып-білу және қабылдаушы ел мен донарлардың инвестициялық мотивтерін түсіну - ШТИ тарту концепциялары мен саясатын қалыптастыруда маңызды алғышарт болып табылады.*

Түйінді сөздер: *шетелдік тікелей инвестициялар (ШТИ), ұлтаралық компаниялар (ҰАК), шетелдік тікелей инвестициялар теориялары*

THE THEORETICAL CONCEPTS OF INTERNATIONAL CAPITAL MOVEMENTS

N.Turgenbayev, A.Kantarbayeva*

Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan,

e-mail: *nurlan13@hotmail.com, ratnakka@gmail.com*

Summary. *The positive results of certain countries that have managed to reform their economies support the opinion that foreign direct investments (FDI), if properly managed, may enhance labor productivity and stimulate economic growth in the host country. Therefore, the demand for FDI is strong now more than ever. As a result, many countries are engaged in taking measures aimed at liberalization and simplification of administrative procedures related to FDI. However, the ultimate effect of FDI on the country's economy, as well as the investments type and size, not always depend on the host countries' endeavor. In most cases, they evolve from specific purposes and policies of investors. Therefore studying the theories of FDI and understanding the motives of both investors and host countries' is the key for formulating concepts and policies for attracting FDI.*

Key words: *foreign direct investments (FDI), multinational enterprises (MNE), theories of foreign direct investments.*

.

МРНТИ 06.35.51
УДК 336.027

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАЗАХСТАНА

С.О. Танатова

Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати, г.Тараз, Казахстан

e-mail: *tanatova.saltanat@mail.ru*

Аннотация. *В работе рассмотрены вопросы организации бухгалтерского учета кредитных ресурсов коммерческих банков Республики Казахстан. Раскрыты особенности бухгалтерского учета в банковской деятельности, которые характеризуются оперативностью и единством формы организации.Особо отмечена организация учета кредитных операций в соответствии с перечнем(в Рабочем плане счетов коммерческого банка).Автором представлена информация по кредитным операциямкоммерческих банков в годовом бухгалтерском отчете, а также по кредитным ресурсом. В работе представлена сверкааналитического и синтетического учета специализированной бухгалтерской службой за кредитные операции. В заключении обоснована деятельность коммерческих банков Казахстана по организации бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.*

Ключевые слова. *Бухгалтерский учет, кредитные операции, коммерческий банк, Рабочий план счетов, бухгалтерские счета, бухгалтерская отчетность.*

Введение. В исследуемой проблеме раскрывается организация бухгалтерского учета кредитных ресурсов коммерческих банков страны.

Организационные аспекты учета кредитных операцийстроятся на основе требований Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете», Налогового кодекса Республики Казахстан, Положений по бухгалтерскому учету и др., однако законодательно не регламентированы. Постановка учета