

ISSN 1563-0358
Индекс 75881; 25881

ӘЛ-ФАРАБИ атындағы ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

ҚазҰУ ХАБАРШЫСЫ

Экономика сериясы

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени АЛЬ-ФАРАБИ

ВЕСТНИК КазНУ

Серия экономическая

AL-FARABI KAZAKH NATIONAL UNIVERSITY

KazNU BULLETIN

Economics series

№1/2 (113)

Алматы
«Қазақ университеті»
2016



ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ № 1/2 (113)

ISSN 1563-0358
Индекс 75881; 25881



25.11.1999 ж. Қазақстан Республикасының Мәдениет, ақпарат және қоғамдық келісім министрлігінде тіркелген

Куәлік №956-Ж.

Журнал жылына 6 рет жарыққа шығады

ЖАУАПТЫ ХАТШЫ

Когут О.Ю., аға оқытушы
(Қазақстан)

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ:

Ермекбаева Б.Ж., э.ғ.к., доцент – ғылыми редактор (Қазақстан)

Қазбекова Ж.Б., Ph.D доктор, доцент м.а. – ғылыми редактордың орынбасары (Қазақстан)

Қазбеков Б.К., э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Мұхтарова К.С., э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Мұхамедиев Б.М., э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Сағиева Р.К., э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Байдильдина А.М., э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Арзаева М.Ж., э.ғ.к., доцент (Қазақстан)

Садыханова Г.А., э.ғ.к., доцент (Қазақстан)

Бобров Л.К., т.ғ.д., профессор (Ресей)

Трифилова А., Ph.D докторы (Ұлыбритания)



Ғылыми басылымдар бөлімінің басшысы

Гүлмира Шаккозова

Телефон: +77017242911

E-mail: Gulmira.Shakkozova@kaznu.kz

Редакторлары:

Гүлмира Бекбердиева,

Қарлыға Ибрагимова

Компьютерде беттеген:

Айгүл Алдашева

Жазылу мен таратуды үйлестіруші

Мөлдір Өміртайқызы

Телефон: +7(727)377-34-11

E-mail: Moldir.Omirtaikyzы@kaznu.kz

ИБ №9206

Басуға 15.04.2016 жылы қол қойылды.

Пішімі 60x84 1/8. Көлемі 25,5 б.т. Офсетті қағаз. Сандық басылыс.

Тапсырыс №829. Таралымы 500 дана. Бағасы келісімді.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің

«Қазақ университеті» баспа үйі.

050040, Алматы қаласы, әл-Фараби даңғылы, 71.

«Қазақ университеті» баспа үйінің баспаханасында басылды.

© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2016

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ



СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ



ECONOMICS SERIES

Ли В.Д.

**Финансовые аспекты
глобализации экономики
и ее влияние на модернизацию
финансового сектора
Казахстана**

Статья посвящена вопросам финансовой глобализации, которая усилила влияние международных рынков на осуществление операций кредитования и заимствования резидентами различных стран, что привело к росту международной сети финансовых институтов и корпораций, к повышению доли бизнеса, приходящейся на зарубежные страны, и к фундаментальным изменениям в их системах организации управления финансовыми потоками. В статье перечислены положительные и отрицательные стороны глобализации для стран. К плюсам глобализации относятся: обострение международной конкуренции, экономия на масштабах производства. А к минусам – резко увеличивающийся разрыв между слабыми и сильными странами, деформация финансово-рыночных механизмов, конкуренция, вырождаясь, превращается в свою противоположность. Также в данной статье подробно рассмотрен финансовый рынок Казахстана. В соответствии с Отчетом о глобальной конкурентоспособности за 2013 – 2014 годы Всемирного экономического форума по фактору «развитость финансового рынка» Республика Казахстан занимает 103 место из 148 стран. Наихудшие показатели наблюдаются по показателям «устойчивость банков» (100 место), «финансирование через местный фондовый рынок» (100 место), «индекс законных прав» (101 место).

Ключевые слова: финансы, глобализация, экономика, модернизация, финансовый сектор.

Lee V.D.

**Financial aspects of the global-
ization of the economy and its
impact on the modernization of
the financial sector
of Kazakhstan**

This article is dedicated to financial globalization. The financial globalization improved the fluency of international markets on credit operations and international banking system, what drove us to growth of international flow of financial institutes and corporation business raise abroad and to fundamental changes in their organization systems. In this article you can find as advantages as disadvantages in countries' globalization. Pros are: competition growth, huge economy. Cons are: a huge economical between different countries, market's deformation, it's also a Kazakhstan's market review here. Following the respond about competition capacity by years 2013-2014 our Republic takes the place №103 of 148 countries. The worst places are connected to «banks stabilization» (№100); «financial points of markets» (№101). By the way, comparing the previous article our country came higher from the place №115, what means that we increase our economy. Work is also consist the ways of involving countries and the financial growth.

Key words: finance, globalization, the economy, the modernization of the financial sector.

Ли В.Д.

**Экономиканың
ғаламдануының қаржылық
аспектілері мен оның
Қазақстанның қаржылық
секторын
модернизациялауына әсері**

Мақала қаржылық жаһандану мәселелеріне арналған. Қаржылық жаһандану түрлі елдердің резиденттерінің несие алу және қарыз алу операцияларын жүргізуге халықаралық нарықтың әсерін күшейтіп, ол қаржы институттары мен корпорацияларының халықаралық желісінің өсуіне, шетелдердің еншісіндегі бизнес үлесінің артуына, олардың қаржы ағымын басқаруды ұйымдастыру жүйелеріндегі түпкілікті өзгерістерге әкеліп соқты. Мақалада елдер бойынша жаһанданудың оң және теріс жақтары тізбектелген. Жаһанданудың оң жақтары: халықаралық бәсекелестіктің өсігуі, өндіріс масштабтарындағы үнемдеу. Жаһанданудың теріс жақтарына келесі көрсетілгендерді жатқызуға болады: әлсіз және күшті елдер арасында кенеттен ұзаратын үзік орын алады, қаржылық-нарықтық механизмдердің деформациясы, бәсекелестік өзінің қарама-қарсы тарапына айналып бәсеңдейді. Сонымен қатар, осы мақалада Қазақстанның қаржы нарығы түбегейлі қарастырылған. Бүкіләлемдік экономикалық форумның 2013 – 2014 жылдарға арналған Жаһандық бәсекеге қабілеттілік бойынша есебіне сәйкес, «қаржы нарығының дамығандығы» факторы бойынша Қазақстан Республикасы 148 елдің ішінде 103-орынға ие болды. «Банктердің тұрақтылығы» (100-орын), «жергілікті қор нарығы арқылы қаржыландыру» (101-орын) көрсеткіштері бойынша ең төмен көрсеткіштер бақыланады.

Түйін сөздер: экономика, ғаламдану, қаржы, қаржылық сектор, модернизация

**ФИНАНСОВЫЕ
АСПЕКТЫ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИ И ЕЕ
ВЛИЯНИЕ
НА МОДЕРНИЗАЦИЮ
ФИНАНСОВОГО
СЕКТОРА КАЗАХСТАНА**

Глобализация – это процесс всевозрастающего воздействия различных факторов международного значения на социальную действительность в отдельных странах. Основной сферой глобализации является международная экономическая система (мировая экономика), т.е. глобальные производство, обмен и потребление, осуществляемые предприятиями в национальных экономиках и на всемирном рынке.

Важнейшей составляющей глобализации является финансовая глобализация. Она характеризуется серьезными изменениями в мировых финансах, введением новаторских методов организации и управления финансовыми ресурсами.

В результате финансовой глобализации капитал приобрел значительную мобильность, перетекая по всему миру к самым привлекательным и более выгодным возможностям приложения, а характер операций участников глобального рынка с диверсификацией активов и пассивов по странам и регионам, наличием широкой сети представительств, филиалов и дочерних организаций за рубежом уже не позволяет отождествлять их только со страной национальной принадлежности.

Финансовая глобализация усилила влияние международных рынков на осуществление операций кредитования и заимствования резидентами различных стран, что привело к росту международной сети финансовых институтов и корпораций, к повышению доли бизнеса, приходящейся на зарубежные страны, и к фундаментальным изменениям в их системах организации управления финансовыми потоками.

Одновременно финансовая глобализация серьезно затрагивает и государства, поскольку в новых условиях ужесточается конкуренция национальных экономик за кредитные ресурсы, свободно перераспределяемые в масштабе нового глобального мирового хозяйства. Финансовая глобализация заставляет государства изыскивать новые пути для повышения инвестиционной привлекательности национальных экономик.

Одним из путей повышения инвестиционной привлекательности является региональная интеграция национальных рынков, сопровождаемая снятием барьеров для входа на национальные рынки капитала иностранных финансовых институтов, повышением мобильности капитала и снижением транзакционных

издержек, дерегулированием и либерализацией в области международной торговли, что способствует улучшению инвестиционного климата, а следовательно, ускоренному экономическому развитию участвующих в интеграции стран.

Позитивное влияние финансовой глобализации связано с эффектом конкуренции, к которой она неизбежно ведет, а негативное – с потенциальными конфликтами, которые можно избежать путем развития глобального сотрудничества на основе политических соглашений или создания новых международных институтов.

Глобализация рассматривается, с одной стороны, в качестве важного источника новых возможностей, с другой – как причина многих бед и даже конфликтов внутри отдельных государств, а также между странами и регионами.

Что касается преимуществ глобализации, то, во-первых, она вызвала обострение международной конкуренции. Здоровая конкуренция и расширение рынка ведут к углублению специализации и международного разделения труда.

Еще одно преимущество глобализации – экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а следовательно, к устойчивому экономическому росту.

Глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовой технологии, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.

Преимущества глобализации связаны также с выигрышем от торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны. В целом преимущества глобализации позволяют улучшить свое положение всем партнерам, получающим возможность повысить уровень заработной платы и жизненные стандарты путем увеличения производства.

Несмотря на все преимущества глобализации, данный процесс вызывает в мировой экономике и финансах новые очаги конфликтов и противоречий:

существует резко увеличивающийся разрыв между слабыми и сильными странами;

именно на почве глобализации происходит деформация финансово-рыночных механизмов;

конкуренция вырождается, превращаясь в свою противоположность. Она уже не подстегивает отстающих, не побуждает их к наращиванию конкурентных преимуществ, а уничтожает многих из тех, кто в иных условиях имел

бы шанс на выживание. Причем это касается не только хозяйствующих субъектов, но и целых стран;

– серьезные угрозы стабильному развитию экономики исходят от ажиотажной экспансии глобального капитала, особенно капитала спекулятивного.

Мощные волны, рождаемые спекулятивными накатами, дестабилизируют экономику не только слабых, но и сильных стран. Меняется сам характер производства мирового ВВП. В нем быстро возрастает доля наукоемкой продукции.

В соответствии с Отчетом о глобальной конкурентоспособности за 2013 – 2014 годы Всемирного экономического форума по фактору «развитость финансового рынка» Республика Казахстан занимает 103 место из 148 стран. Наихудшие показатели наблюдаются по показателям «устойчивость банков» (100 место), «финансирование через местный фондовый рынок» (100 место), «индекс законных прав» (101 место). Тем не менее, по сравнению с предыдущим отчетом Республика Казахстан поднялась с 115 места, улучшив результаты по большинству показателей.

По сравнению с другими странами ЕЭП Республика Казахстан демонстрирует практически сопоставимые результаты. Российская Федерация в рейтинге за 2012 – 2013 годы заняла 121 место (Республика Беларусь не оценивается Всемирным экономическим форумом).

В соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности Международного института развития менеджмента (Institute of Management Development) из оцениваемых 60 стран Республика Казахстан по субфактору «финансы» занимает 49 место.

В общем объеме активов банковской системы трех стран Евразийского экономического союза на конец 2013 года доля активов казахстанских банков в абсолютном выражении составляла 5,3%, тогда как доля российских банков – 92,5%, а белорусских банков – 2,2%. Средний размер чистых активов российского банка, входящего в первую 20-ку по данному показателю, составлял в эквиваленте 61,7 млрд. долларов США. Средний размер активов первой 5-ки крупнейших казахстанских банков на конец 2013 года составлял 11,2 млрд. долларов США, при этом активы крупнейшего банка – акционерного общества «Казкоммерцбанк» – эквивалентны 16,2 млрд. долларов США.

На конец 2013 года капитализация как Казахстанской фондовой биржи, так и российской

фондовой биржи – открытого акционерного общества «Московская биржа» (далее – Московская биржа) была сопоставима и составляла приблизительно треть объема ВВП соответствующих стран. При этом в течение трех последних лет прослеживается тенденция к снижению данного

показателя в абсолютном и относительном выражении (по отношению к ВВП) по сравнению с максимумом, достигнутым в 2006 – 2007 годах, что в большей степени было вызвано снижением стоимости акций, входящих в представительские индексы данных фондовых бирж.

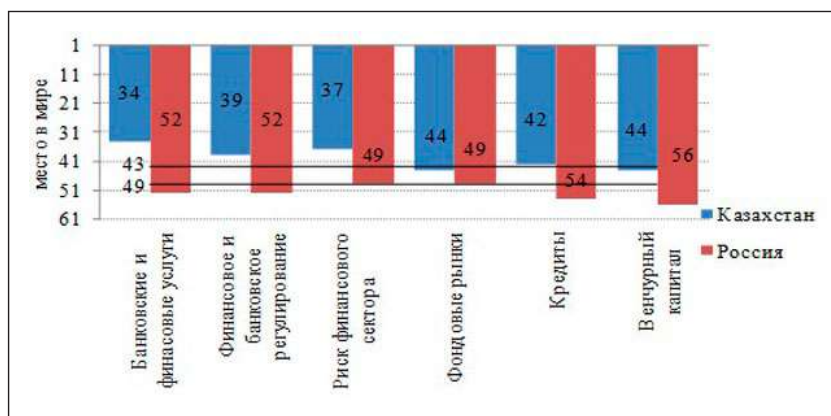


Рисунок – Показатель «финансы» Индекса глобальной конкурентоспособности Международного института развития менеджмента за 2013 – 2014 годы

Источник: Международный институт развития менеджмента (IMD), World Competitiveness Yearbook

Учитывая то, что российский и казахстанский фондовые рынки относятся к категории развивающихся, в том числе из-за сырьевой направленности развития экономики (нефть, газ, металлургия и атомная промышленность), динамика индекса Казахстанской фондовой биржи практически полностью повторяет динамику индекса Московской биржи. Вместе с тем, показатели количества членов, торгуемых инструментов и эмитентов казахстанской и российской фондовых биржи, ввиду масштабности экономики Российской Федерации, не сопоставимы. Так, количество участников торгов на Московской бирже превышает количество участников на Казахстанской фондовой бирже в 13 раз, количество инструментов – в 3 раза, количество эмитентов – в 5 раз.

В свою очередь, оценка Всемирного Банка и Международной финансовой корпорации в рамках ежегодного доклада «Ведение бизнеса» позиций Республики Казахстан и Российской Федерации по индикатору «защита инвесторов» позволяет предположить, что в Казахстане созданы благоприятные условия для инвесторов, включая более высокий уровень защиты их прав и интересов.

Ежегодный рейтинг «Doing Business» Всемирного Банка и Международной финансовой корпорации на 2014 год показал, что Республика Казахстан по показателю «защита инвесторов» занимает 22 место, в то время как Российская Федерация – 115 место.

Основными приоритетами развития финансового сектора Республики Казахстан являются:

1) дальнейшее развитие и международная интеграция на принципах соответствия лучшим международным стандартам (в частности, стран ОЭСР);

2) консолидация банковского сектора, увеличение капитализации и рост его финансовых возможностей;

3) обусловленность государственной финансовой поддержки и интенсивности надзорного процесса масштабом рисков;

4) повышение устойчивости базы фондирования и эффективности управления системной ликвидностью за счет диверсификации фондирования по валютам, срокам, источникам (розничное, оптовое, капитал), постоянного участия Национального Банка Республики Казахстан на денежном рынке, стимулирования развития межбанковского рынка;

5) риск-ориентированность в регулировании и надзоре за субъектами финансового рынка;

6) формирование системы стимулов, нацеленной на гибкое внедрение новых продуктов, развитие технологий с достаточным уровнем безопасности и эффективное управление капиталом финансовых организаций, и регуляторной среды, которая позволяет не только решать текущие проблемы, но и обеспечивает условия для недопущения повторения негативных ситуаций;

7) активная роль государства в увеличении предложения финансовых инструментов на фондовом рынке в рамках «Народное IPO» и приватизации государственных активов;

8) расширение охвата населения и субъектов экономики финансовыми услугами и повышение финансовой грамотности потребителей финансовых услуг;

9) сочетание прагматичного регуляторного протекционизма на рынке ценных бумаг с либерализацией листинговых требований и процедур доступа;

10) расширение регуляторных возможностей для квалифицированных инвесторов по инвестиционным операциям и принятию рисков с повышением требований к их управлению и достаточности капитала;

11) ограниченность прямого участия государства в финансовой системе через институты развития, не конкурирующие с частными финансовыми организациями;

12) повышение автономности и независимости институциональной структуры Национального Банка Республики Казахстан в части принятия решений по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций;

13) повышение рыночной дисциплины;

14) повышение инвестиционной привлекательности финансового рынка для вложений внутренних и внешних инвесторов в капитал;

15) сохранение финансовой системы с преимущественно отечественным капиталом.

Литература

- 1 Интернет-ресурсы: www.akorda.kz; www.minfin.kz; www.nationalbank.kz; www.government.kz; www.minplan.kz; www.stat.kz; www.kase.kz
- 2 Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года №954.
- 3 Международный институт развития менеджмента (IMD), World Competitiveness Yearbook.
- 4 Программа оценки финансового сектора: модуль «стабильности» (Financial Sector Assessment Program), Международный валютный фонд.
- 5 Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору Базель II и III.

References

- 1 Internet-resources: www.akorda.kz; www.minfin.kz; www.nationalbank.kz; www.government.kz; www.minplan.kz; www.stat.kz; www.kase.kz
- 2 Konceptija razvitiya finansovogo sektora Respubliki Kazahstan do 2030 goda. Utver-zhdjena postanovleniem Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 27 avgusta 2014 goda №954.
- 3 Mezhdunarodnyj institut razvitiya menedzhmenta (IMD), World Competitiveness Yearbook.
- 4 Programma ocenki finansovogo sektora: modul' stabil'nosti» (Financial Sector Assessment Program), Mezhdunarodnyj valjutnyj fond.
- 5 Rekomendacii Bazel'skogo komiteta po bankovskomu nadzoru Bazel' II i III.

Джаншанло Р.Е.

**Парадокс: снижение
покупательского спроса
на фоне повышения
зарботной платы!**

В статье рассматриваются вопросы снижения покупательского спроса на фоне повышения дохода населения в Казахстане. Происходит замена уровня высших потребностей уровнем низших потребностей. Причинами этого являются девальвация тенге, инфляция, большая зависимость от импорта и т.д. Снижение покупательского спроса может привести к дальнейшему ухудшению экономического состояния страны. Цель статьи – показать, как происходит изменение потребительского спроса в условиях финансово-экономического кризиса. В качестве методологической базы в работе используется инструментарий экономической теории. Основным результатом исследования стало выявление специфики потребительского спроса в казахстанской экономике в условиях нестабильной институциональной среды. Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных элементов, поэтому в интегрированном контексте эффективности хозяйственной системы необходимо рассматривать агрегированные показатели, среди которых особую роль играет совокупный покупательский спрос. Государственная экономическая политика может способствовать развитию покупательского спроса.

Ключевые слова: потребительский спрос, стимулирование спроса, взаимосвязь спроса и предложения, платежеспособность, доходы, инфляция.

Janshanlo R.E.

**The paradox: reduction in
consumer demand on higher
wages!**

In article questions of decrease in consumer demand against increase of the income of the population in Kazakhstan are considered. There is a replacement of level of the highest requirements with the level of the lowest requirements. Devaluation of tenge, inflation, big dependence on import, etc. are the reasons of it. Decrease in consumer demand can lead to further deterioration of an economic condition of the country. The purpose of article to show how there is a change of a consumer demand in the conditions of financial and economic crisis. As methodological base in work the tools of the economic theory are used. Detection of specifics of a consumer demand in the Kazakhstan economy in the conditions of the unstable institutional environment became the main result of research. The economic system is a set of the interconnected elements therefore in the integrated context of efficiency of economic system it is necessary to consider the aggregated indicators among which the special role is played by cumulative consumer demand. The state economic policy can promote development of consumer demand.

Key words: consumer demand, demand stimulation, interrelation of supply and demand, solvency, income, inflation.

Джаншанло Р.Е.

**Парадокс: сатып алушылар сұранымын төмендеуі
жалақының көтерілуі аясында!**

Мақалада сатып алушылар сұранымын төмендеуі аясында Қазақстанда халықтың табысын арттыру мәселелері қаралады. Төменгі деңгейі жоғары деңгейін қажеттіліктерін ауыстыру жүргізіледі. Бұл теңгенің құнсыздануы, инфляция себептері болып табылады, үлкен импортқа тәуелділігі және т.б. Сатып алушылар сұранымын төмендеуі елдің одан әрі экономикалық жағдайының нашарлауына әкелуі мүмкін. Баптың қаржы-экономикалық дағдарыс жағдайында көрсету мақсаты ретінде тұтынушылық сұраныстың өзгеруі орын алады. Экономикалық теорияның әдіснамалық базаны инструментарий жұмысында пайдаланылады. Қазақстан экономикасындағы негізгі нәтижесі тұрақсыз жағдайында институттық ортаны зерттеу тұтынушылық сұраныстың ерекшелігін анықтау болды. Экономикалық жүйе – бұл өзара байланысты элементтер жиынтығы ерекше рөл атқарады, олардың арасында шаруашылық жүйесінің тиімділігін қарастыру қажет, сондықтан интеграцияланған контекстінде көрсеткіштері жиынтық сатып алушының сұранысы. Мемлекеттік экономикалық саясат сатып алушылар сұранымын дамуына ықпал етуі мүмкін.

Түйін сөздер: тұтынушылық сұраныс, сұраныс пен ұсыныстың сұранысын ынталандыру, өзара байланысы төлем қабілеттілігін, табыстарды, инфляция.

**ПАРАДОКС:
СНИЖЕНИЕ
ПОКУПАТЕЛЬСКОГО
СПРОСА НА ФОНЕ
ПОВЫШЕНИЯ
ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ!**

Одной из самых фундаментальных категорий, отражающих квинтэссенцию функционирования любой экономической системы, является категория «спрос», в наиболее общем виде характеризующая состояние экономики на том или ином историческом промежутке ее развития. Следует отметить, что спрос как осознанная потребность, подкрепленная соответствующими денежными средствами, позволяет судить о самой экономической системе, в которой он развивается, поскольку реальное потребление товаров и услуг – индикатор, отражающий как системообразующие основы, так и сравнительно незначительные взаимосвязи элементов национальной экономики.

В развитых странах происходит существенная трансформация потребительского спроса, проявляющаяся в переориентации его структуры в сторону большего потребления инновационных товаров и услуг. Постоянно совершенствующиеся технологии позволяют решать проблему удовлетворения потребностей новыми способами: появляются новые виды товаров и услуг, увеличивается ценность нематериальных благ (информация, ноу-хау, виртуальные товары и услуги), меняются потребительские предпочтения, развивается демонстративное потребление, формируются новые виды потребностей. Все это приводит к постоянному изменению потребительского спроса, трансформации его детерминант и характера влияния на экономический рост. Современный спрос развивается высокими темпами, каждая вновь созданная потребность порождает новую, на удовлетворение которой направлены вновь появившиеся услуги, в свою очередь создающие необходимость производства сопутствующих товаров и дополнительных услуг [1].

Общеизвестно, что следует различать обычное изменение количества продаж и покупок товаров под воздействием движения цен и изменение собственно общей функции и уровня платежеспособного покупательского спроса. Количество покупок товаров обратно пропорционально движению их цен и не отражает изменение реально существующего уровня покупательского спроса на эти товары. Изменение спроса проявляется в таком изменении количества покупок товаров, которое происходит под воздействием неценовых факторов. Иными словами, функция и уровень реального покупательского спроса изме-

няется не только по причинам, связанным с движением товарных цен, но и вследствие причин неценового характера. К числу неценовых причин изменения реально существующего уровня спроса относится уровень денежных доходов покупателей, т.е. изменение их платежеспособности.

Платежеспособность, в свою очередь, определяется величиной денежных доходов покупателей. Всякое изменение величины денежных доходов вызывает соответствующее изменение платежеспособности и спроса на товары. Так, если при прочих равных условиях возрастают денежные доходы, то увеличивается платежеспособность (покупательная способность) потребителей. Но в Казахстане, к сожалению, наблюдается обратное явление – снижение покупательского спроса на фоне повышения заработной платы.

Согласно официальным данным в Казахстане среднедушевые номинальные денежные доходы населения Казахстана в марте 2015 г. составили 65355 тенге, увеличившись по сравнению с соответствующим месяцем 2014 г. на 8,8%, реальные – повысились на 3,4% [2]. А покупательский спрос населения катастрофически падает.

Причиной этого является инфляция. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, инфляция в 2014 г. составила 7,4%, в январе – апреле 2015 г. – 1,2% [3]. Эти цифры очень сомнительные. Реальная жизнь показывает, что покупательная способность национальной валюты – тенге – очень сильно падает, соответственно, падает покупательский спрос населения.

Это связано, во-первых, с тем, что февральская 2014 г. девальвация тенге дает о себе знать сегодня. Как показывают расчеты, 1% прироста обменного курса дает 0,89% прироста импортных цен. В целом из-за реальной финансовой долларизации казахстанской экономики 1% девальвации трансформируется в 0,5% прироста потребительских цен.

То есть, если с 11 февраля минувшего года официальный курс доллара вырос на 20%, то цены на потребительские товары должны вырасти примерно на 9 – 10%. Но этот процесс обычно растянут во времени. Он занимает от года до полутора лет. Здесь важно, как приспособляются регулируемые цены – на бензин, услуги ЖКХ. Девальвация 2014 г. подействовала на многие административно регулируемые цены больше, чем через год, поскольку правительство искусственно сдерживало их и уже потом адаптирова-

ло к сложившемуся уровню. То есть значительная часть инфляции 2015 г. – это наследие февральской девальвации 2014 г.

Во-вторых, Казахстан стал чемпионом мира всех времен и народов по импортозависимости. Импортные составляющие есть почти что в любой продукции – не только в ввозимых иностранных товарах, но практически во всем, что производится в стране. Производители не смогут держать себестоимость на прежнем уровне: она вырастет сама по себе из-за падения тенге. Они будут стараться перекладывать возросшую стоимость на потребителя, и это разгонит инфляцию. Но у потребителя произойдет мощная потеря платежеспособности, и покупательский спрос сильно упадет. Это будет сдерживать инфляцию и будет являться «противодействующим» фактором.

И произойдет следующий феномен: инфляция будет повышаться меньше, чем проценты падения тенге, а прибыль производителей будет падать из-за многих факторов одновременно; с двумя главными факторами, играющими убийственную для них роль: одновременной потери платежеспособности населения и снижения покупательского спроса, с одной стороны, и возросших издержек – с другой. Слабые производители полностью разорятся, даже те, что не из импортного сектора, что повлечет за собой еще большую потерю рабочих мест и еще большее снижение покупательского спроса.

При этом инфляция будет сдерживаться недостаточно, этими механизмами, чтобы оставаться «социально-приемлемой». Наступит не только «простая» стагфляция (она уже наступила), но и необычно «жесткая» стагфляция, при которой жесткое падение ВВП будет сопровождаться двузначной инфляцией, возможно выше 12%.

Инфляция – это, прежде всего, «налог на бедных». Они менее всего защищены, потому что не имеют активов, которые защищены или частично защищены от инфляции. При тяжелом финансовом и экономическом кризисе «социально-допустимая» инфляция не может превысить 12%, потому что более высокие уровни не просто ведут к дальнейшей экономической и финансовой дислокации персональных финансов домохозяйств, а и к тому, что средний класс Казахстана исчезнет, и эти люди станут бедными. Бедные превратятся в нищих. Пенсионеры и инвалиды будут беднее, чем нищие [4].

Потребительский сектор мог бы поддерживать экономику на плаву, даже в условиях стагнации

и отсутствии промышленного роста, но продолжающееся падение тенге делает это практически невозможным. Не случайно эксперты уже отмечают снижение реальных повседневных расходов наших соотечественников, независимо от мест их проживания и групп товаров, которые они покупают (продукты питания, непродовольственные товары, товары длительного пользования и т.д.). Причем наибольшее падение покупательского спроса зафиксировано у потребителей со средними доходами.

Из-за снижения покупательского спроса сегодня организации вынуждены менять приоритеты в производстве и выдерживать жесткую конкуренцию. Особенно остро эти изменения ощутили на себе производители продуктов питания. Хлеб и хлебобулочные изделия относятся к продуктам повседневного спроса. Более того, это социально значимая отрасль экономики. Сейчас на казахстанском рынке хлеба присутствует как наследие СССР – традиционные виды хлеба – черный, белый, круглый, батон и буханка.

Это хлебобулочные изделия с ограниченным сроком хранения, содержанием минералов и органических элементов, низкокалорийные сорта и т.п. Потребление хлеба и хлебобулочных изделий связано в первую очередь с благосостоянием населения, с ростом которого потребитель переходит от дешевой и менее калорийной пищи к более дорогим продуктам. По некоторым расчетам в Астане и Алматы потребляют 70 и 90 кг хлеба в год, в то время как в некоторых казахстанских регионах – до 260 кг. Это еще раз свидетельствует о низкой платежеспособности основной части населения Казахстана [5].

Нельзя также сказать, что казахстанцы начали усиленно заниматься накоплением. Об этом свидетельствует следующее.

Современный период экономического развития Республики Казахстан характеризуется сократившимися в последние годы темпами роста ВВП, прогнозным ухудшением основных макроэкономических показателей, ожидаемым ростом безработицы и сокращением занятости населения. Страна вступила на вынужденную траекторию сохранения достигнутого в годы устойчивого экономического роста развития, которая в условиях общемирового финансового кризиса и экономической рецессии в ряде развитых стран характеризуется существенным снижением качества жизни населения. Снижение реальной заработной платы и доходов населения на фоне повсеместно наметившейся тенденции

роста уровня инфляции обусловило значительное сокращение уровня потребления.

В таких условиях объективно сужаются предпосылки формирования сбережений у значительной части населения, поскольку первоочередной задачей становится удовлетворение жизненно важных нужд. Одновременно сокращение объемов производства как в развитых секторах промышленности, ввиду снижения мировых цен на сырье, так и в менее развитых отраслях Казахстана способствовало сокращению доходов, прибыли и убыточности многих потенциально интересных для депозитного рынка хозяйствующих субъектов.

Анализ причин спада в казахстанской экономике позволяет сделать вывод, что ограниченность возможностей управления совокупным спросом в трансформационной экономике объясняется резким сокращением за годы реформ доходов всех экономических субъектов (государства, фирм, домохозяйств) вследствие объективного расстройств народнохозяйственной системы производства на начальном этапе ее рыночной перестройки. Очевидно, что такое сокращение замедляет темпы прироста совокупного спроса. На посткризисном этапе развития казахстанской экономики, несмотря на положительную динамику практически всех макроэкономических показателей, существенного повышения инвестиционной активности, увеличения и улучшения структуры потребительского спроса не происходит.

Имеющиеся исследования потребительского рынка свидетельствуют о присущей для нашей страны на протяжении длительного периода времени деформированной структуре покупательского спроса. Во-первых, растет зависимость в обеспечении потребительского спроса от импорта. Во-вторых, в структуре расходов домашних хозяйств на конечное потребление чрезвычайно высокий удельный вес составляют расходы на питание. При этом наиболее бедная категория лиц обеспечена необходимыми продуктами на уровне биологического выживания и ниже. В-третьих, товары длительного пользования занимают весьма скромное место в потребительских расходах казахстанцев. В-четвертых, доля услуг в потребительских расходах населения существенно возросла, но это увеличение произошло благодаря опережающему росту тарифов на платные услуги населению, а также переводу бесплатных услуг в платные. Основными факторами потребительского спроса населения на локальном уровне являются: денежные дохо-

ды населения, социально-экономическая дифференциация населения, ситуация на рынке труда, задолженности организаций по заработной плате, уровень цен, численность малоимущего населения.

Дальнейшее изложение будет яснее, если понять простую связь: ВВП зависит от объема совокупного спроса. Совокупный спрос, в свою очередь, зависит от объема тенговой денежной массы в экономике Казахстана.

Кризис зарождается с замедлением темпов роста денежной массы. Замедление темпов прироста денежной массы вызывает падение ВВП.

На начальном этапе зарождающийся кризис можно было остановить легко: необходимо было вернуть темпы роста денежной массы к привычным для экономики значениям. Это могло сделать Министерство финансов Республики Казахстана, отказавшись от политики концентрации тенговой массы на счетах Казначейства в Национальном банке Казахстана. Это мог сделать Национальный банк Казахстана, компенсировав действия Минфина собственными силами. Но все произошло «с точностью до наоборот»: дальше действовало сразу три «порочных круга» (по научному: «положительная обратная связь»).

Первый порочный круг – «интервенционный». Действия Минфина были «прелюдией» к кризису. Самые губительные события произошли позже, когда в дело включился Нацбанк. И начал лечить не первопричину болезни, а ее вторичные проявления, симптомы.

С 2013 г. Нацбанк начал активные интервенции на валютном рынке. Это приводит к расходованию золотовалютных резервов, но, что самое печальное, одновременно изымает из экономики тенговую денежную массу. Таким образом, первопричина происходящего только усиливается. Ситуация усугубляется.

Второй порочный круг – «антиинфляционный». После февральской 2014 г. девальвации тенге включился в другой порочный цикл – «антиинфляционный».

Из-за падения курса тенге становится заметнее инфляция (из-за роста цен на импортные товары). Парадокс в том, что первопричиной этих двух явлений (падения курса тенге и инфляции) явился недостаток тенге в экономике (обычно инфляцию связывают с избытком тенге).

Но «лечение» продолжают дальнейшим сокращением тенге в экономике, т.е. усиливая первопричину явления. После февральской 2014 г. девальвации тенге Нацбанк поднимает ключевую ставку и начинает «зажим тенговой ликвид-

ности» другими способами. Это ведет к дальнейшему замедлению темпов роста денежной массы и дополнительно ухудшает ситуацию в экономике.

Сама инфляция имеет прямое негативное действие на денежную массу, так как «сжигает» деньги, т.е. уменьшает их реальную покупательную способность. Простейшее решение этой проблемы – «индексация» денежной массы Нацбанком, т.е. обеспечение ее роста на уровне не ниже уровня инфляции. Но борясь с инфляцией, Нацбанк действует строго наоборот – темпы прироста денег становятся меньше инфляции. Это приводит к еще большему сокращению реальной денежной массы.

Третий порочный круг – «бюджетный». Когда ситуация ухудшилась, негатива добавляет Минфин (точнее, Правительство Республики Казахстан в целом). Причем опять с благими намерениями – поддержать слабеющую экономику.

Минфин начинает концентрировать для этих целей еще больше тенговых средств на счетах Правительства в Нацбанке, что опять же ухудшает ситуацию с денежной массой.

«Распечатываются» Национальный фонд Республики Казахстан. Когда тратится «тенговая» часть этих фондов – все нормально, так как в этом случае деньги со счетов Казначейства в Нацбанке попадают в экономику. Но когда начинают продавать на бирже валюту из этих фондов, происходит практически то же самое, что и с валютными интервенциями Нацбанка – тенговая денежная масса (пусть и на время, до расходования ее из бюджета) изымается из экономики.

В Казахстане на протяжении последних лет объем денежного предложения является адекватным уровню и темпам развития экономики, объем денег – достаточным, в стране наблюдается нормальный денежный оборот. Наблюдается тенденция роста уровня монетизации экономики с 13,1% в 1994 г. до 33,9% в 2015 г.

Вспомним историю. В 1929 – 1933 гг. разразился мировой экономический кризис. Его результатом явилось сокращение валового национального продукта и доли инвестиций, рост безработицы. Кризис охватил США, Германию, Францию, Англию. Пострадали все классы и слои населения. Имели место массовые банкротства.

Возникновение кризисов и безработицы Кейнс объяснял недостаточным совокупным спросом. Главную ставку в увеличении совокупного спроса он делал на рост производительного спроса и производительного потребления.

Недостаток личного потребления он предлагал компенсировать расширением производительного потребления.

Совокупный спрос представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами, и общим уровнем цен в экономике. При отсутствии сильной инфляции и ограничений со стороны производства рост совокупного спроса стимулирует увеличение объема выпуска и занятость, оказывая незначительное влияние на уровень цен.

На макроуровне совокупный спрос определяется следующими ценовыми факторами [6]:

1) эффект процентной ставки, смысл которой заключается в том, что при увеличении цены процентная ставка увеличивается, следовательно, величина инвестиций уменьшается;

2) эффект богатства или эффект реальных денежных остатков. При росте цен население, имеющее финансовые активы, станет реально беднее и будет вынуждено сократить свои расходы;

3) эффект импортных закупок. Суть этого эффекта в том, что изменение цен в одной стране приводит к изменениям объема экспорта при неизменных ценах за рубежом, что в свою очередь влияет на расходы населения внутри страны.

Неценовые факторы совокупного спроса включают в себя:

- изменения в потребительских расходах домашних хозяйств – когда изменяются благосостояние потребителей, ожидания потребителей, задолженность потребителей, налоги;

- изменения в инвестиционных расходах – когда изменяются процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги на бизнес, технологии, избыточные мощности, льготные кредиты инвесторам;

- изменения в государственных расходах (субсидии, трансферты населению);

4) изменения в расходах на чистый объем экспорта – национальный доход в зарубежных странах, колебания валютных курсов.

Проводимая государственная экономическая политика может способствовать развитию покупательского спроса. Однако в Казахстане она не в полной мере решает данную задачу, что делает актуальной необходимость ее совершенствования и разработки соответствующего теоретико-методического инструментария развития потребительского спроса.

Увеличение среднедушевого дохода и доходов корпоративного сектора при помощи го-

сударственного воздействия, с одной стороны, повысит уровень потребления, а с другой стороны, повысит сбережения и инвестиции в хозяйствующие субъекты, которые обеспечат дальнейший рост доходов. Рост доходов увеличит совокупный платежеспособный спрос, который в свою очередь станет стимулом к расширению производств. Расширяющиеся производства будут предъявлять больший спрос на ресурсы, в том числе труд, и таким образом возникнет мультипликативный эффект.

Наравне с этим необходимо стимулирование потребления отечественных товаров и соответствующего расширения отечественных производств, что приведет к росту экономики страны. При этом важно сбалансированное стимулирование спроса, учитывающее возможности расширения производства в экономике, поскольку излишний внутренний спрос приведет к росту инфляции и утрате положительных эффектов.

Роль государства заключается в обеспечении максимально благоприятных условий функционирования потребительского рынка. Для поддержания тенденции повышения роли покупательского спроса в структуре экономического роста необходимо не только ввести ряд преобразований в экономическую и социальную политику государства, но и определить мероприятия по воздействию на покупательский спрос, чтобы использовать его в качестве механизма экономического роста [7].

Одним из главных направлений деятельности государства в современной системе экономических отношений является обеспечение социального равноправия и социальной справедливости. Проблема бедности характерна не только для развивающихся, но и для вполне развитых и благополучных экономик современного мира. Безусловно, в государствах, как Казахстан, вопрос социального неравенства стоит наиболее остро: с одной стороны, объективные экономические процессы ведут к расслоению общества по уровню располагаемых доходов, а с другой стороны, система социальной защиты, унаследованная от прошлого, перестала быть эффективной.

Следование курсу построения социально ответственного государства способно обеспечить Казахстану переход к более благополучному и социально справедливому обществу в обозримой перспективе. Этому будет способствовать формирование условий для реализации социально ответственной корпоративной политики со стороны бизнеса на условиях, не противоречащих его коммерческим интересам.

Литература

- 1 Золотухин, Д.Н. Вектор развития потребительского спроса в современной России: Дисс. на соис. уч. ст. канд. экон. наук. – Тамбов, 2013. – 160 с.
- 2 Министерство экономики: Реальные доходы казахстанцев снова выросли. – www.nur.kz › Экономика и бизнес
- 3 Инфляция в апреле 2015 г. составила 0,1%. – profinance.kz/news/novosti_dlya.../inflyaciya_v_aprele_2015_g_sosta
- 4 Чем дальше в лес, тем больше дров. – avmalgin.livejournal.com/5078880.html
- 5 CASPIONET. – oldkazakh-tv.softdeco.net/.../Rinok_produktov
- 6 Совокупный спрос. – www.aup.ru › Библиотека › Книги › Экономическая теория
- 7 Ганкевич О.Д. Механизм государственного воздействия на активизацию потребительского спроса в условиях российской экономики // Экономические науки. – 2008. – №1.

References

- 1 Zolotuhin, D.N. Vektor razvitiya potrebitelskogo sprosa v sovremennoy Rossii: Diss. na sois. uch. st. kand. ekon. nauk. – Tambov, 2013. – 160 s.
- 2 Ministerstvo ekonomiki: Realnyie dohodyi kazahstantsev snova vyirosli. – www.nur.kz › Ekonomika i biznes
- 3 Inflyatsiya v aprele 2015 g. sostavila 0,1%. – profin-ance.kz/news/novosti_dlya.../inflyaciya_v_aprele_2015_g_sosta
- 4 Chem dalshe v les, tem bolshe drov. – avmalgin.livejournal.com/5078880.html
- 5 CASPIONET. – oldkazakh-tv.softdeco.net/.../Rinok_produktov
- 6 Sovokupnyiy spros. – www.aup.ru › Biblioteka › Knigi › Ekonomicheskaya teoriya
- 7 Gankevich O.D. Mehanizm gosudarstvennogo vozdeystviya na aktivizatsiyu potrebitelskogo sprosa v usloviyah rossiyskoy ekonomiki // Ekonomicheskie nauki. – 2008. – #1.

Дуламбаева Р.Т., Калиева А.Е.

Мировой опыт реализации процессов индустриализации

В современных условиях индустриализация является процессом, характеризующим уровень развития производительных сил, состояние и качество институциональной базы страны. Формирование индустриального сектора является объективным процессом в развитии общественного производства. Основным признаком индустриализации страны является отход от старого, традиционного способа производства (с преобладанием сырьевого фактора роста). Данные процессы являются объективными на сегодняшний день во многих развитых странах. В данной статье рассматриваются различные подходы к реализации данных процессов в мировой практике. Проведен краткий обзор моделей индустриальной политики, которые были апробированы в различных странах: экспортоориентированная, модель импортозамещения, инновационная модель. Наряду с имеющимися особенностями в реализации процессов индустриально-инновационного развития определена общая компонента – активная роль государства.

Ключевые слова: модель индустриального развития, политика, мировой опыт, индустриально-инновационное развитие.

Dulambayeva R.T., Kaliyeva A.Ye.

The world experience of implementing processes of industrialization

In modern conditions, industrialization is a process of characterizing the level of development of the productive forces, the state and the quality of the institutional framework of the country. Formation of the industrial sector is an objective process in the development of social production. The main feature of the industrialization of the country is a departure from the old, traditional way of production (with a predominance of raw growth factor). These processes are objective today in many developed countries. This article discusses the different approaches to the implementation of these processes in the world. An overview of models of industrial policy, which have been tested in various countries: export-oriented, import-substitution model, innovative model. In addition with the existing features in the implementation process of industrial-innovative development of defined common component – the active role of the state.

Key words: model of industrial development policy, international experience, industrially – innovative development.

Дуламбаева Р.Т., Калиева А.Е.

Индустриализация үрдістерін жүзеге асырудың әлемдік тәжірибесі

Заманауи жағдайларда индустриаландыру өндірістік күштердің даму деңгейін, елдің институционалды базасының жағдайы мен сапасын сипаттайтын үрдіс болып табылады. Индустриалды сектордың қалыптасуы қоғамдық өндірістің дамуындағы объективті үрдіс. Елдің индустриаландырылуының негізгі белгісі болып, өндірістің ескі, дәстүрлі (өсудің шикізаттық факторының басым болуы) тәсілінен ауытқу табылады. Бұндай үрдістер, бүгінгі таңда, көптеген дамыған елдерге тән. Берілген мақалада аталған үрдістердің әлемдік тәжірибеде жүзеге асырылуының түрлі тәсілдері қарастырылады. Түрлі елдерде апробацияланған индустриалды саясаттың модельдеріне: экспортқа бағытталған модель, импортты алмастыру моделі, инновациялық модельдерге қысқаша шолу жасалған. Индустриалды-инновациялық даму үрдістерін жүзеге асырудың белгілі ерекшеліктерімен қатар, барлығына ортақ құрастырушы – мемлекеттік белсенді рөлі анықталған.

Түйін сөздер: индустриалды даму моделі, саясат, әлемдік тәжірибе, индустриалды-инновациялық даму.

МИРОВОЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В современных условиях индустриализация является процессом, характеризующим уровень развития производительных сил, состояние и качество институциональной базы страны. Формирование индустриального сектора является объективным процессом в развитии общественного производства. Основным признаком индустриализации страны является отход от старого, традиционного способа производства (с преобладанием сырьевого фактора роста). В результате формируются условия для активизации процессов технологизации промышленного производства. Это касается в основном отраслей реального сектора, связанных с переработкой, производством реальных товаров.

Положительным эффектом от реализации процессов индустриализации является и социально-институциональный эффект. Речь идет о важной составляющей производительных сил общества – человеческом факторе. Технологическая цепь общественного воспроизводства предполагает активную составляющую – инвестиции в человеческое развитие. Далее срабатывает эффект мультипликатора, который дает больший эффект от вложения на единицу государственных расходов. К примеру, увеличение спроса на промышленные товары будет выступать стимулятором дальнейшего развития отраслей народного хозяйства, ориентированных на обеспечение населения товарами, производимыми в технологически оснащенных отраслях. Данные процессы являются объективными трендами и характеристиками современных макросистем. Все развитые страны мира активизируют процессы индустриализации воспроизводственных систем хозяйствования.

Индустриализация – это процесс перемещения ресурсов в промышленный сектор. Это обычное явление для ранних стадий экономического развития, когда ресурсы перемещаются из первичного сектора производства. Индустриализация была нормой для современных развитых стран на более ранних этапах их развития; индустриализацию энергично проводили многие развивающиеся страны, а также бывшие страны с централизованным планированием – СССР и страны Центральной и Восточной Европы [1].

На современном этапе практически во всех странах идут процессы формирования индустриального сектора нового поколения в ответ на внешние угрозы и вызовы. Принимается множество программ, стратегий развития и трансформации промышленного сектора в мире. К ним можно отнести широкомасштабную Стратегию промышленной политики Европейского Союза (2012),

Стратегию возрождения промышленности Японии (2013), Программу экономической трансформации Малайзии до 2020 года (2010) и др.

Существуют так же различные модели индустриальной политики, которые были апробированы в различных странах: экспортоориентированная, модель импортозамещения, инновационная модель (рисунок).



Рисунок – Модели индустриального развития

Естественно, не бывает идеальных моделей развития, каждая имеет свои плюсы и минусы. Не имеет смысла противопоставлять эти типы развития друг другу, как это чаще всего делается. На практике реализации политики индустриализации модель политики импортозамещения способствовала созданию предпосылок (физи-

ческая инфраструктура, человеческий капитал и некоторые материальные активы в обрабатывающей промышленности) для перехода к экспортоориентированной индустриализации. Эту тенденцию подтверждает история становления конкурентоспособных экономик Китая и Индии. Именно, импортозамещающая индустриализа-

ция позволила занять сегодняшние позиции на мировой арене.

Успешные инновационные модели развития экономики применялись в таких странах, как Япония, Южная Корея. Однако, эти страны весьма малы и им проще регулировать и контролировать свои рынки на предмет реализации инновационной модели [1].

Каждая экономика находила для себя определенный сценарий развития, ориентируясь на свои стратегические цели и ограничения. При этом важно учитывать, что страны реализовывали промышленную политику в разные периоды времени, обладая различными сравнительными конкурентными преимуществами (Таблица).

Таблица – Сравнительные модели промышленной политики

Модель промышленной политики	Страны, реализующие данный тип промышленной политики	Отличительные особенности
Экспортно-ориентированный	Корея – 60-80-е гг.; Китай – 80-90-е гг.; Япония, Индия – 90-е гг.; Чили – 70-80-е гг.	Выбор правительствами стран приоритетных отраслей, в которые обеспечивался приток инвестиций. Приоритетным отраслям предоставлялись налоговые и иные льготы, при этом перечень приоритетных отраслей со временем менялся.
Модель импортозамещения	Индия – 60-80-е гг.; Франция – 50-70-е гг.; Япония, Китай, США (в отношении сельского хозяйства) СССР, Тайвань, Сингапур, Гонконг – 50-е гг.	Защита внутреннего рынка и обеспечение экономической самодостаточности.
Инновационная модель	США, Страны ОПЕК	Стратегия приоритетного развития высокотехнологичных отраслей, инновационный путь развития экономики страны. Направленность на ограничение использования невозпроизводимых и собственных естественных ресурсов.
Примечание – составлена на основании источника [2]		

Большинство стран на начальных этапах своего развития были ориентированы на создание системы внутренней самодостаточности. В тренде развития с формированием системы, которая производила экспортную продукцию, менялись ориентиры на формирование индустриальной экономики. Примером можно считать Индию, Южную Корею, Китай, которые продемонстрировали пример развития путем акцентированного развития отраслей, целевой поддержки крупных объектов промышленности, льготирования, пролонгирования кредитов и т.д. При этом политика индустриализации проводилась гибко с вариативным подходом к выбору отраслевых приоритетов [2].

К примеру, Китай активно использовал политику налоговых каникул, льготирования тарифов, упрощения схем приема на работу, серьезные изменения в трудовых договорах. Индия активизировала фискальную политику с серьез-

ным облегчением требований для ведения бизнеса на достаточно большие сроки (10-15 лет снижение налогов на 30%).

По пути интеграции финансового и промышленного капитала (создание чеболей) пошла Южная Корея. Правительство стимулировало слияние компаний, что привело к формированию южнокорейских финансово-промышленных групп (чеболей). Государство жестко контролировало процессы индустриализации посекторально, что приводило к оттоку частного капитала среднего масштаба. Политика индустриализации была ориентирована на формирование конгломератной экономики, в результате обрабатывающая промышленность была представлена 30 крупными компаниями системообразующего характера, которые заняли в структуре рынка 30-40% производства. Данные конгломераты повысили долю промышленной продукции в экспорте страны до 50% и выше. Этот

опыт очень полезен для Казахстана, имеет свои преимущества на начальных этапах преобразовательных мероприятий [3].

Государственная политика проведения индустриализации в Японии была ориентирована на создание чистых, высокотехнологичных производств. Отказ от грязного производства являлся национальной программой, стратегией развития страны. Под данные проекты выделялись серьезные ресурсы и предоставлялись дотации. В частности, для автомобильной промышленности были введены 50%-ные льготы по амортизации. Акцент был сделан на формирование собственной научной базы высоких технологий.

Австралия, Новая Зеландия, а также ряд стран Восточной Азии, которые обладали природными ресурсами, так же смогли перейти к наукоемкой экономике. Очень активно проводилась политика подготовки высококвалифицированных кадров, здесь речь идет о реформировании системы высшего образования. В Азии практиковался опыт импорта специалистов, технологий, ориентированных на обслуживание частного бизнеса. Однако, необходимо учесть тот факт, что сам по себе импорт технологий, специалистов не может автоматически повысить конкурентоспособность страны.

Показателен опыт стран Европейского союза и США, которые в основу политики индустриализации заложили институциональную составляющую. Активизация деятельности государства, институтов и социальных организаций по формированию среды для успешного развития научно-технологического производства явилась положительным фактором индустриализации этих стран.

На инновационной составляющей сделали акцент Франция, Ирландия, Финляндия. Высокотехнологичность производства для этих стран явилась основной целью реформирования. Основной базой индустриального развития страны явилась разработанная специальная карта по реализации проектов инновационного направления по отраслям. На основе сформированной базы отраслевых проектов проводилась большая

работа по формированию системы специфических регуляторов процессов индустриализации посекторально. К ним можно отнести формирование специальных фондов финансирования, консалдинговых услуг, государственная поддержка коммерциализации НИОКР и др. Результатом стал положительный результат синергетического характера, так как наряду с применением особенных регуляторов применялись также и традиционные формы промышленной политики (налоги, субсидии, прямые методы финансирования и др.).

Таким образом, несмотря на имеющиеся особенности в реализации инновационно-индустриальных процессов развитых стран, можно отметить общий знаменатель – это активная роль государства. Инновационное развитие рассматривается в диалектическом единстве с укреплением индустриальной базы страны. Принцип современной политики развитых стран основан на повышении конкурентоспособности прорывных отраслей, но ориентированных на реальное производство.

Таким образом, несмотря на то, что каждая страна характеризуется своеобразными историческими, общественно-экономическими, природными, этническими и историческими характеристиками, имеет место активная управленческая компонента системы государственного регулирования. Хотя в каждой стране имеются свои вариации в проведении индустриальной политики, наблюдаются различные формы участия государства в решении проблем повышения конкурентоспособности экономики. Предложенный краткий обзор моделей индустриализации различных стран демонстрирует наличие вариативности реализации промышленной политики по инструментам, направлениям, результатам, намеченным трендам. Для Казахстана важен существующий опыт индустриализации других стран, но с выработкой своей адаптированной модели реализации индустриальной политики. Речь идет о снижении рисков и ошибок при разработке и реализации национальной программы индустриально-инновационного развития.

Литература

- 1 Блэк Дж. Экономика. / Оксфордский толковый словарь. – М.: Инфра, 2000. – Режим доступа: <http://vocable.ru/dictionary/1163/word/industrializaciya> (дата обращения 27.09.2015)
- 2 Горячева Т.В. Особенности реализации промышленной политики. – Саратов, 2013.
- 3 Березин И.С. Краткая история экономического развития. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 288 с.

References

- 1 Blek Dzh. Ekonomika. / Oksfordskiy tolkovyy slovar'. – M.: Infra, 2000. – Rezhim dostupa: <http://vocable.ru/dictionary/1163/word/industrializaciya> (data obrashcheniya 27.09.2015)
- 2 Goryacheva T.V. Osobennosti realizatsii promyshlennoy politiki. – Saratov, 2013.
- 3 Berezin I.S. Kratkaya istoriya ekonomicheskogo razvitiya. – M.: Russkaya delovaya literatura, 1999. – 288 s.

Muhtarova K.S., Issakova M.M.

**Development of logistics
management in the
Republic of Kazakhstan**

This article discusses the role of logistics management in the Republic of Kazakhstan and impact to logistics activities, provides general and specific principles, composition and structure of the logistics system, the functions and methodological tools for management of the resource potential of the system, it is proposed organizational and functional structure consisting of functional and providing subsystems. Provided that in the current context of global logistics plays a key role in the industrial development of the state and discusses the role of logistics management as the most important factor to stimulate industrial development in the Republic of Kazakhstan. Considering the problems such as underdeveloped transport infrastructure and storage facilities, poor quality of services, low professionalism of the domestic logistics operators on the one hand, and greater opportunities associated with the construction of the road Western Europe – Western China on the other, and has offered optimal solutions.

Key words: logistics, logistics management, efficiency, innovation, logistics strategy.

Мұхтарова Қ.С., Исакова М.М.

**Логистикалық менеджмент –
отандық кәсіпорындардың
бәсекелік қабілеттілігін
арттыру құралы ретінде**

Бұл мақалада логистикалық менеджменттің Қазақстандағы ролі мен оның логистикалық қызметке әсері қаралады. Сондай-ақ, негізгі және арнайы қағидалар, логистикалық жүйенің құрамы мен құрылымы талқыланады. Жүйенің әлеуетін жоғарылату мақсатында әдістемелік құралдарды басқару және функцияларды талдау, соның негізінде қамтамасыз етуші және функционалды жүйелер ұсынылады. Жаһандық логистиканың заманауи талаптарына орай өндірістік дамуда логистикалық менеджмент ынталандырушы фактор ретінде әсер ететіндігі көрсетіледі. Осыған қатысты логистикалық менеджменттің ұсынатын міндеттері қаралады, оның ішінде транспорттық жүйелерді құру, транспорттық және қоймалық бірыңғайлықты қамтамасыз ету, жүкті жеткізуде рационалды маршрутты таңдау талқыланады. Сонымен қатар көліктік инфрақұрылым мен қоймалық қызметтің жеткілікті дамымаған дәрежесі және қызмет көрсетудің төмен сапасы сияқты бірқатар мәселелер қаралады және Батыс Қытай-Батыс Еуропа логистикалық хабтың алып келер артықшылықтары талқыланып, тиімді шешімдер ұсынылады.

Түйін сөздер: логистика, логистикалық менеджмент, тиімділік, инновация, логистикалық стратегия.

Мухтарова К.С., Исакова М.М.

**Развитие логистического
менеджмента
в Республике Казахстан**

В статье рассматривается роль логистического менеджмента в Казахстане и влияние на логистическую деятельность, приводятся общие и специфические принципы, состав и структура логистической системы, анализируются функции и методический инструментарий управления ресурсным потенциалом системы, предлагается организационно-функциональная структура, состоящая из функциональной и обеспечивающей подсистемы. Выделяется, что в современных условиях глобальной логистики играет ключевую роль в промышленном развитии государства и рассматривается роль логистического менеджмента как важнейший фактор стимулирования промышленного развития и что в Республике Казахстан этот инструмент также может принести существенный экономический эффект для промышленного прорыва. Рассматриваются проблемы, как неразвитость транспортной инфраструктуры и складского хозяйства, плохое качество предоставляемых услуг, низкий профессионализм отечественных логистических операторов, с одной стороны, и большие возможности, связанные со строительством дороги Западная Европа – Западный Китай – с другой, и предлагаются оптимальные решения.

Ключевые слова: логистика, логистический менеджмент, эффективность, инновация, логистическая стратегия.

DEVELOPMENT OF LOGISTICS MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Logistic approach to management of material streams is known long ago. However it was demanded by economy in rather wide scale rather recently. It is caused by external factors in relation to control systems of material streams and development of the most logistic approach.

Relevance of logistics management is explained by several factors:

1. Economic factors as now the main priority of the company is to search of opportunities of reduction of production expenses and distribution costs for increase in profit of firm and growth of quality, rendering a complex of services to the consumer therefore in the conditions of development of the market relations «calculation+benefit+consumer» conducts the principle to growth of importance of logistics;

2. Information factors as the informatics connects the market and logistics as a subject, means and a component of logistic processes are information streams;

3. Technical factor is shown that logistics management as a control system, its subjects and objects develop on the basis of technical achievements in the warehouse economy and the sphere of management that providing decisive success on commodity wounds.

It should be noted that the logistics management shows reserves of improvement of economic indicators of subjects of managing. So, application of logistics in the sphere of production allows: 1) to lower stocks on all way of the movement of a material stream; 2) to reduce time of passing of goods on a logistic chain and to cut transportation costs; 4) to reduce expenses of manual skills and the corresponding expenses on operations with freight [2].

It should be noted that object of logistics is the through material stream, but at separate stages its management has specifics. So, purchasing logistics is management of material streams in the course of providing the enterprise with raw materials. At this stage ways get out, contracts are signed and their execution is controlled. The considerable part of logistic operations on the way of the movement of a material stream is carried out by means of various vehicles; and transport is a link between elements of logistic systems.

Logistics management is the part of supply chain management that plans, implements, and controls the efficient, effective forward,

and reverse flow and storage of goods, services, and related information between the point of origin and the point of consumption in order to meet customer's requirements. Result of use of transport logistic system is high probability of implementation of «six rules of logistics»: the necessary freight, in the right place, in due time, in necessary quantity, necessary quality, with the minimum expenses.

To the tasks solved by logistics management, experts carry:

- creation of transport systems, including transport corridors and transport chains;
- ensuring technological unity of transport and warehouse process; ensuring technological unity of transport and warehouse process;
- joint planning of transport process with warehouse and production;
- definition of a rational route of delivery of freight;
- choice of type and type of the vehicle, etc [3].

It should be noted that in modern global conditions the logistics plays a key role in industrial development of the states. In a number of the countries the government at first relied on development of logistics management as major factor of stimulation of industrial development. In the Republic of Kazakhstan this tool can also bring essential economic effect for industrial breakthrough:

- firstly, this stimulating logistic service of the operating and new enterprises. It is possible to refer acceleration, simplification and reduction in cost of internal transportations at production supply with raw materials, delivery of finished goods to the consumer, a transportation on a long distance to remote areas;
- secondly, it is national expert services, i.e. the logistics management stimulating attraction of transit through the territory of Kazakhstan;
- thirdly, the logistics promoting activation of investment processes in national economy, i.e. outer effects of logistics when the foreign partner makes the decision on a realization of investment projects in the territory of Kazakhstan thanks to the developed logistic system.

At the 25th plenary session of Council of foreign investors the President of Kazakhstan declared the beginning of implementation of the «Kazakhstan – the New Silk Way» project: «Kazakhstan has to revive the historical role and to become the largest business transit hub of Central Asian region, a peculiar bridge between Europe and Asia...» [6].

The vice-president for logistics of National Company Kazakhstan Temir Zholy presented

strategy of transport and logistics system of Kazakhstan in the light of implementation of the large-scale project «Kazakhstan – the New Silk Way». It noted an important role of partnership between business and the power in realization of transport and logistics capacity of Kazakhstan. The national company Kazakhstan Temir Zholy created new structure «National center of development of transport logistics». It is noted that this Center will become the partner in the field of transport and logistics researches and also the coordinator of all new business initiatives and projects in the field of logistics management[5].

It should be noted that creation of the Center of logistics will serve the solution of the task set by the President of Kazakhstan N. A. Nazarbayev to provide by 2016 formation of Kazakhstan as trade, logistic and business hub of the region. Functions of development of transport and logistics system and rendering a full range of logistic services are assigned to again created structure.

Perspective activities of the new Center, among which are planned:

- information and analytical providing;
- maintenance, development of practical recommendations for decision-making concerning transport policy. Besides, the Center for logistics will hold profile conferences and business forums for specialists of branch and to carry out professional development of experts, to create a uniform information portal on transport logistics, and also reference books guides for logistic operators in RK. The concept of logistics management «speed + service + cost + safety + stability» has to correspond, at last, to all elements declared in it[7].

About 70% of all transport transportations in the republic are carried out by rail. In this regard the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev set the task of creation of a transport logistic cluster. Now the seaport Aktau is delivered in trust management of the national company Kazakhstan Temir Zholy, the issue of transfer of the company of a number of large terminals at the airports and automobile terminal complexes is resolved.

Large logistics management projects are carried out by staff of the Kazakh academy of transport and communications of M. Tynyshpayev: the feasibility study on the transkazakhstan railroad that will allow reducing by 10-15 days transportation of freights from the southern ports of China in comparison with shipping is complete[8].

On a result of 2012 Kazakhstan took the 86th place in a rating of the World bank on an index of

efficiency of logistics, and the planned complex measures for improvement of quality of a transport infrastructure, and also removal of physical and not physical barriers will provide to Kazakhstan a possibility to rise by the 40th position in this rating. In the Strategy «Kazakhstan – 2050»: a new political policy of the taken place state» the task is set to double transit transportations through Kazakhstan by 2020 and by 10 times by 2050. «It is important to concentrate attention on an exit for country limits for creation of production transport and logistics objects.» Nursultan Nazarbayev emphasized. Governmental program for development of transport infrastructure till 2020 is also aimed at a practical embodiment of these key tasks [1].

Kazakhstan, being on a joint of the international corridors, has all prerequisites to become the main logistic link connecting Europe and Asia. The seaport Aktau, SEZ «Horgos-East Gate», the airports, a terminal network of Kazakhstan will be a part of the multimodal company.

Integration of transport assets into uniform structure will allow to provide necessary level to coordination of management, formation of integrity of multimodal services and realization of the principle of «one window», having created thereby favorable conditions for realization of export and transit potential of the country. Thus the additional impulse will give to development of transport and logistics system of the republic attraction in port and terminal infrastructure of Kazakhstan of the global operator Dubai Port World.

Attraction of transit freight traffics through the territory of Kazakhstan demands formation of the developed transport and logistics infrastructure, its integration into world system. Investment projects on development and modernization of infrastructure of a transport and logistics complex are for this purpose realized. So, in 2014 the new railway lines «Zhezkazgan – Beyneu» and «Arkalyk – Shubarkol» which optimize a configuration of the international and transport corridors in the directions the East, the West, the North, the South will be put into operation.

Until the end of the year the dry-cargo sea company will be for the first time created. Modernization of infrastructure of the airport is carried out, and within 2 years the network of the transport and logistics centers of a class A and B with participation of the private sector will completely be created.

Outside Kazakhstan the network of transport and logistics management complexes – the centers of consolidation and distribution of transit freight traffics and the centers of advance of the Kazakhstan

export is also formed. Within the Common economic space the key project is creation of the united transport and logistics company which activity will consist to provide with integrate services based on the principles of «one window», uniform technology, the quality standards and as a result, in coordination of technological parameters of development of magisterial terminal infrastructure of transport corridors by railway administrations of Kazakhstan, Russia and Belarus. Transport and logistics complex can become one of drivers of growth of economy. Cumulative effect of a gross value added from implementation of the program of development of transport and logistics system for the period till 2020 will make 15 billion dollars, the average annual effect in a gain of GDP will be at the level of 1%. For this purpose about 5 trillion tenge of the state and private investment will be attracted in infrastructure development. Without construction of the corresponding infrastructure development of transit through the territory of Kazakhstan, and development of transport logistics is impossible both.

The governments of many countries stake on development of logistics which is a major factor for stimulation of economic development. In modern conditions to logistics the key role for industrial development of the country as all cargo transportation in Kazakhstan and the delivered goods from Kazakhstan depend on the correct logistic schemes.

Especially important fact is that the integral component of successful economic development is realization in practice of an internal component – the Logistic map of Kazakhstan. This instrument of planning of all transport and logistics system gives the chance on a long-term basis to many industrial enterprises to do forecasts of the income and expenses, to realize long-term marketing policy, financially steadily to consider all positive factors. Its structure has to be suitable both for business in general, and for the separate companies and state structures. Implementation of the «Kazakhstan – the New Silk Way» project aimed on Kazakhstan transit has to become the important external tool. Kazakhstan will have at once some advantages, main of which here: delivery periods, freezing of finance and time; route which generally will pass across the territory of China, and also construction of the green channel – the Trade and transport hub and an important factor – a historical route of the Silk way. Around the world the logistics in itself is very profitable segment. The world market of transport logistics is estimated at 2,7 trillion US dollars, i.e.

about 7% of world GDP. In the developed countries the share of transport logistics makes somewhere 13-14% of GDP. So in Ireland this indicator reaches 14,2%, in Singapore – 13,9%, Hong Kong – 13,7%, in Germany – 13%. It testifies that these countries pay special attention to development of this sector as one of sources of the national income. The share of logistics is approximately 8% in Kazakhstan [4].

It is possible to note with confidence that transit potential needs to be considered as a point of economic growth of the country. For this purpose it is necessary to provide increase of appeal and improvement of transport and logistics operations on any kind of transport taking into account granting

full range of services, the offer of competitive tariffs, further improvement of corridors for transit freight traffics on a constant, linear, a basis where passing terms, the cost and system of use of these corridors, the organization and development of optimum conditions and infrastructure for the entering and leaving freight traffics, with the subsequent local distribution to terminal points of appointment will be accurately determined. It should be noted that it still not the complete list of tasks which need to be executed as much as possible to use the transit capacity of Kazakhstan. If it is made, Kazakhstan considerably will benefit from a contribution of transport logistics to economic development.

References

- 1 Nazarbayev N. A. The program «Strategy «Kazakhstan – 2050»: a new political policy of the taken place state»
- 2 Savenkova of T.I. Logistic: Studies. a grant – M.: Omega, 2008. – 225 p.
- 3 Thunders N.N., Persianov V.A. Management on transport. Studies. grant. – M.: Academy, 2012 – 186 p.
- 4 Logistic transport and cargo systems: The textbook / Under the editorship of V. M. Nikolashin. – M.: Academy, 2014 – 242 p.
- 5 Shelomentsev A.G., Doroshenko S.V., Shamkov Yu.V. Regulatory impact assessment as a mechanism of protecting economic interests of Russia in the WTO // Business, management and law. – 2013. – № 1 (27). – P. 29-32.
- 6 On approval of the Rules of assessment of public programs, strategic plans of central public bodies, regional development programs and strategic plans of executive bodies financed from the local budget: Order of the Accounts Committee for Control over Execution of the Republican Budget of 01.07.2010 № 17-K [e-resource]. URLhttp://adilet.zan.kz/rus/docs/V100006371_ (access date 02.03.2014)
- 7 Methodical instructions for the evaluation of strategic and program documents, including the form and procedure of reporting: Order of MERT RK №199 of October 1, 2010 [e-resource]. URL: minplan.gov.kz/economyabout/226/36507/ (access date 02.03.2014)
- 8 On the annual performance assessment system of the central public and local executive bodies of regions, cities of republican status and the capital: Order of the President of the Republic of Kazakhstan of March 19, 2010 № 954 [e-resource]. URL: http://www.akorda.kz/ru/allNews?category_id=43 (access date 02/03/2014)

Арзаева М.Ж.

**Салық ауыртпалығы және
оның экономикаға тигізетін
ықпалы**

Жыл өткен сайын елімізде қосымша қаржы ресурстарымен қамтамасыз етуге, салық төуекелдерін төмендету арқылы отандық салық төлеушілердің бәсекеге қабілеттігін арттыруға мүмкіндік беру барысында салық төлемдерін тиімді басқарудың қажеттігі артуда. Дамыған елдер экономикасының даму тұрғысынан салыстырмалы түрде қарағанда, соңғы оншақты жылда Қазақстан салық жүйесі елеулі өзгерістерді бастан өткеруде. Заңнамаға жиі өзгерістердің енгізілуі отандық өндірушілердің қаржы-экономикалық қызметіне өз кері әсерін тигізбей қоймауы сөзсіз. Әсіресе, экономикалық дағдарыс жағдайында шаруашылық жүргізуші субъектілерге салық салу ерекше назарға ие. Себебі, мемлекет салық құралдары арқылы экономиканы реттей алады және ынталандыра алады. Салық төлеушілер өз тарапынан салық заңнамасында болып жататын өзгерістерге жедел назар аудара білуі тиіс. Егер экономикалық тұрақтылық жағдайында салық заңнамасына енгізілетін өзгерістер мен толықтырулар кері ықпалын тигізетін болса, дағдарыс кезінде уақытылы жасалған түзетулер экономикалық құлдыраудың алдын алуға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: экономика, салықтар, салық ауыртпалығы, бюджет, салық төлемдері.

Arzayeva M.Zh.

**Tax burden and its influence on
the economy**

In our country, every year increases the need for effective management of tax payments, which allows not only to obtain additional financial resources, but also to minimize tax risks and, consequently, improve the competitiveness of domestic taxpayers. Over the past decade, that by the standards of developed economies a short time, the tax system of Kazakhstan has undergone significant changes. Frequent systemic changes in the law negatively affect the financial and economic activities of domestic producers. Of particular note is the taxation of business entities in the economic crisis, because it is through tax instruments the state can regulate and stimulate the economy. Taxpayers, in turn, need to respond quickly to changes in tax legislation. If a stable economy, frequent changes in legislation cause a negative effect, the timely amendment introduced during the crisis, can significantly limit the economic downturn.

Key words: economic, taxes, tax burden, budget, tax payments.

Арзаева М.Ж.

**Налоговая нагрузка и
ее влияние на экономику**

В нашей стране с каждым годом возрастает необходимость эффективного управления налоговыми платежами, позволяющая не только получить дополнительные финансовые ресурсы, но и минимизировать налоговые риски, а следовательно, повысить конкурентоспособность отечественных налогоплательщиков. За последние десять лет, что по меркам экономик развитых стран небольшой срок, налоговая система Казахстана претерпела значительные изменения. Частые системные преобразования в законодательстве крайне негативно отражаются на финансово-хозяйственной деятельности отечественных производителей. Особого внимания заслуживает налогообложение хозяйствующих субъектов в условиях экономического кризиса, т. к. именно посредством налоговых инструментов государство способно регулировать и стимулировать экономику. Налогоплательщикам, в свою очередь, необходимо оперативно реагировать на изменения налогового законодательства. Если в стабильной экономике частые изменения налогового законодательства вызывают негативный эффект, то своевременные поправки, вносимые в период кризисных явлений, способны значительно ограничить экономический спад.

Ключевые слова: экономика, налоги, налоговая нагрузка, бюджет, налоговые платежи.

САЛЫҚ АУЫРТПАЛЫҒЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЭКОНОМИКАҒА ТИГІЗЕТІН ЫҚПАЛЫ

Экономикалық дағдарыс тұсында мемлекеттің ендігі ұстанар бағыты – халқымыздың әл-ауқатын төмендетпей, ел экономикасын тұрақтылығын сақтау. Осы орайда ел экономикасының дамуына елеулі үлес қосатын шаруашылық жүргізуші субъектілер десек, олардың мемлекеттік алдындағы салық міндеттемесін орындау барысында туындайтын салық ауыртпалығы деген көрсеткішті назардан тыс қалдыруға болмайды.

Салық ауыртпалығы нақты уақыт аралығындағы салық мөлшерінің сол аралықтағы салық салынатын субъектінің табысына қатынасымен өлшенеді.

«Салықтық ауыртпалық» ұғымының тағы бірнеше анықтамаларын қарастырайық:

1. Макроэкономикалық деңгейде салықтық ауыртпалық бұл – қоғамның өмірінде салықтың рөлін сипаттайтын және салықтық жинаулардың жалпы соммасының ұлттық өнімнің жиынтығына қатынасы ретінде анықталатын жалпы көрсеткіш.

2. Салықтық ауыртпалық ұғымы бір бүтін мемлекет үшін алынатын салықтың жалпы соммасының ұлттық өнім жиынтығының көлеміне қатынасы ретінде, ал жекелей салық төлеуші үшін – бар есептелген салықтар мен салықтық төлемдердің сақтылым көлеміне қатынасы ретінде түсіндіріледі [1].

Салық ауыртпалығының шығу тарихына келер болсақ, ресми түрде аталып отырмаса да, салық пайда болған десек, артық болмас еді. Себебі, салық төлеуші салық және тағы басқа да бюджетке міндетті төлемдерді төлеу барысында қандай да бір өз игілігінің бөлігін мемлекетке қайтарымсыз береді. Соның нәтижесінде, салық төлеуші белгілі бір көлемде шығын жасайды. Міне, осы сипатта салықтар тауар-ақша қатынастарының ахуалына әсер етеді де, кез-келген салық белгілі бір көлемде салық төлеушіге өз ауыртпалығын тигізетіндігі көрініс береді.

Салық ауыртпалығы шаруашылық субъектілерінің дамуына немесе құлдырауына үлкен қозғаушы күш болып табылады. Салық ауыртпалығын жоғарылату шаруашылық субъектілерінің өндірісінің дамуына тежеуші әсер береді де, қандай да бір жеңілдіктердің берілуі кәсіпорынның өсіп, өркендеуіне мүмкіндік береді.

Салық ауыртпалығының деңгейіне әсер ететіндер:

– Салық салу мақсатындағы келісім және есептік саясаттың элементтері;

- Салық жеңілдіктері;
- Салық элементтеріне тікелей әсер ететін мемлекет жүргізетін инвестициялық, бюджеттік және салық саясаттарының негізгі даму бағыттары;
- Салық және міндеттермелер бойынша алынатын бюджеттік, инвестициялық және салықтық несиелер;
- Қазақстан Республика территориясындағы оффшорлық немесе еркін экономикалық аймақтарда орналасқан шаруашылық субъектілердің бизнесі.

Қазіргі кезде ғылыми әдебиеттерде салық ауыртпалығы бірнеше түрге бөліп қарастырылады: экономиканың (мемлекеттік тұрғыдан) салық ауыртпалығы, халықтың салық ауыртпалығы және жұмысшы мен кәсіпорындардың салық ауыртпалығы. Осылай бөлу арқылы қалыптасқан иерархияны ұстана отырып, салық ауыртпалығын екі аспектіде қарастыруға болады: макро деңгей, яғни салық салу ауыртпалығының тұтастай бір елге (экономикаға және тұтастай халыққа тигізетін әсерін қарастыратын болса), микро деңгей – аталған ауыртпалықтың әлеуметтік топтарды құрайтын жұмысшының және қандай да бір кәсіпорындардың көтеретін салық ауыртпалығын қарастырады.

Халықтың салық ауыртпалығын экономист-ғалымдар түрлі жолдармен анықтауды ұсынады. Атап айтсақ, тәжірибеде жиі кездесетін әдістердің бірі халықтың жан басына шаққандағы төленген барлық салықтарының сомасының жан басына шаққандағы табысқа қатынасы. Оны келесі формула арқылы есептеуге болады [2].

$$K = S : N / T : N \text{ немесе } K = S / T \quad (1)$$

мұндағы, K – халықтың салық ауыртпалығы; S – жанама салықтарды қоса алғандағы халықтың төлеген барлық салықтарының сомасы; T – халықтың табысы. N – халық саны.

Шаруашылық жүргізуші субъектілердің салық ауыртпалығын анықтау әдістерінің бірі төленген барлық салық сомасының сатудан түскен табысқа қатынасы [2].

$$K = S / T_c * 100 \quad (2)$$

мұндағы, K – кәсіпорындардың салық ауыртпалығы; S – жеке табыс салығын қоспағандағы төленген нақты салықтар сомасы; T_c – кәсіпорынның негізгі қызметінен, яғни тауарларды (қызмет, жұмыс) сатудан түскен табысы.

Осы уақытқа дейін шаруашылық жүргізуші субъектінің салық ауыртпалығын анықтайтын

өңделген әдістемелер 2 бағытқа бөлінеді: салық ауыртпалығын анықтау кезінде есепке алынатын салықтардың құрылымы бойынша және төленетін салықтарды салыстыратын көрсеткіші бойынша. Ұйымдарға арналған салық ауыртпалығын анықтайтын жалпы әдістеме бойынша Ресей Қаржы Министрлігі өндеген есеп тәртібі болып табылады және де мұндағы салық ауыртпалығының деңгейі – кәсіпорындар төлеген барлық салықтардың пайдаға (басқа да сатылымнан түскен пайда) қатынасы [4]:

$$CA = \text{барлық төленген салықтар сомасы} / (\text{сатудан түскен табыс} + (3) \text{ атудан тыс түскен табыс}) * 100\%$$

Бұл есептеудің айқын кемшілігі оның салықтардың құрылымының өзгергендегі салық ауыртпалығының көрсеткішіне қалай әсер еткендігін анықтау алмауында. Осы әдістемемен есептелетін салық ауыртпалығы өнімнің (жұмыс немесе қызмет) тек салықтық сыйымдылығын көрсете алады және де салық төлеуші мойнына алатын салық ауыртпалығының нақты суретін бере алмайды.

Салық ауыртпалығын сипаттайтын анықтаманың басқа нұсқасын М.И.Литвин ұсынды, оның нұсқасы бойынша «салық ауыртпалығына» мыналар кіреді:

- салық төлемдерінің саны;
- төлемдердің құрылымы;

М.И. Литвин ұсынған салық ауыртпалығын есептейтін әдістемесінде тиімді маңыздылық орын алады, өйткені ол кәсіпорынның пайдасының салық үлесін, сонымен қатар еңбекақы, амортизация, салық және шығарылған өнімнен түскен әр теңгенің пайдасының үлесін есептеуге мүмкіндік береді. Кері жағы салықтардың құрамына жеке тұлғалардың табыс салығының кіруінде, дегенмен ұйым салық агентінің рөлін атқарады.

М.И. Литвин ұсынған әдістемесінде салық ауыртпалығы салық және басқа да міндетті төлемдер санымен кәсіпорындағы салықтардың құрылымымен және салық салу механизммен байланысты. Кәсіпорындағы салық ауыртпалығын мынадай формула арқылы есептеуге болады:

$$T = ST / TV * 100\% \quad (4)$$

мұндағы, ST – барлық салықтардың сомасы; TV – салықтарды төлеу үшін арналған қаржы сомасы.

Жалпы салықтар сомасына барлық төленген салықтар кіреді: ҚҚС, акциздер, табыс салығы, мүлік салығы, жер салығы және т.б.

Салықтарды төлеуге арналған қаржы сомаларына кәсіпорынның әртүрлі кірістері кіреді, оларға: сатудан түскен табыс, қалыптасу, бөлу процестері кезінде түскен пайдалар, жұмыскерлердің табыстары және т.б.

Дәл бұл әдіс арқылы әрбір нақты экономикалық субъектің ерекшелігін қарастыруға болады. Сонымен қатар, бұл әдісте әрбір кәсіпорынның ерекшелігі ескеріледі, яғни оның амортизациялық аударымдар үлесі, еңбек шығыны, қосылған құндағы материалдық шығындар. Алайда, салық ауыртпалығын есептегенде, жеке табыс салығын және жұмыскерлердің табыстары сияқты көрсеткіштерді қосу орынсыз.

А. Кадушкин және Н. Михайловалар ұсынған есептеу әдісі өндірістің материалдық қорларға, еңбекақыны төлеуге және амортизацияға кеткен шығындардың ауытқуының өзгеруіне тәуелді салық ауыртпалығын есептеуге мүмкіндік береді. Ол есеп салық ауыртпалығын мемлекетке төленетін қосылған құнның үлесі ретінде есептейді. Бұған қоса, салықтар оларды өтеу қайнарларымен арақатынастырылады.

А. Кадушкин және Н. Михайловалар өңдеген әдістің кемшілігі жеке тұлғалардың табыс салығы есепке алынатындығында және мүлік салығы, табиғи қорларды қолдану үшін төлемдер, жер салығы сияқты салықтардың әсері керісінше есепке алынбауында.

Ұсынылған әдістеменің негізгі ұстанымдары мынадай:

- Есепке кәсіпорындардың бюджеттік және бюджеттік емес қорларға аударатын барлық салықтық төлемдер, яғни есептелген төлемдер соммасы кіреді. Бұл төленген салықтар бойынша салық ауыртпалығын анықтау кезінде, әдетте салық ауыртпалығының нағыз деңгейін азайтумен байланысты;

- Жеке тұлғалардың табыс салығы есепке алынбаған, өйткені, ұйым салық төлеген кезде тек салық агенті ретінде ғана болады.

- Салықтық төлемдермен арақатынастырылатын ортақ бөлгіші өнімнің қосылған құны болып табылады.

Сондықтан нақтыланған есептеу әдістемесі келесі басымдылықтарға ие:

- Салық ауыртпалығын анықтау кезінде өнімнің өзіндік құны мен ұйымның табыс салықтары есепке алынғандықтан, салық ауыртпалығының деңгейін бағалау мүмкіншілігі;

- Салық ауыртпалығын есептейтін формуланың арқасында төленетін салықтық төлемдер

сомасын дәл есептеу, сонымен қатар есептеу кезіндегі қателіктерді біршама төмендету.

Кез-келген ұйым үшін өз билігінде нақты қаржы қорлардың бар болуы маңызды. Пайда сомасын есептеу әдісімен анықтағанда, нәтижесінде қосылған құн тиелген өнім көлеміне байланысты анықталады. Бірақ шаруашылық жүргізуші субъектінің жиналып қалған дебиторлық қарызы ұзақ мерзімге дейін өтелуі әбден мүмкін. Осыған орай, егер де ұйымның дебиторлары өнімнің ақшасын уақытылы төлеген жағдайда ағымдағы уақытта сатылған өнімнен түскен ақша әлдеқайда жоғары болар еді. Алынбаған ақша қаражаттарының өтемақысы ретінде, ұйымдар банктен кредит ретінде қарыз алуларына мәжбүр болады немесе кредиторлық қарыздарын жинақтауға тура келеді [3].

А. Кадушкин және Н. Михайлова келесідей құрылымдық коэффициенттерді енгізді:

– Кққ – жалпы пайдадағы қосылған құнның үлесі:

$$K_{\text{ққ}} = \text{ҚҚ} / \text{ЖП} \quad (5)$$

мұндағы, ЖП – жалпы пайда, ҚҚ – қосылған құн.

Кеш – қосылған құндағы еңбекақыны төлеуге кеткен шығындардың үлесі:

$$K_{\text{еш}} = \text{ЕШ} / \text{ҚҚ} \quad (6)$$

мұндағы, ЕШ – еңбекақыны төлеуге кеткен шығындар.

Кат – қосылған құндағы амортизациялық төлемдердің үлесі.

Біздің ойымызша, салық ауыртпалығын есептейтін осы негізгі үш әдістерді салыстырсақ, Ресей Қаржы Министрлігі өңдеген әдістемесінде негізгі қажет көрсеткіштер – сатудан түскен табыс және сатудан тыс түскен табыс, ал М.И. Литвин ұсынған әдістемесінде – барлық салықтардың сомасы мен салықтарды төлеу үшін арналған қаржы сомасы көрсеткіштері қолданылады. А. Кадушкин мен Н. Михайловалар салық ауыртпалығын есептегенде қосымша құрылымдық коэффициенттер енгізіп, осы коэффициенттер арқылы салық ауыртпалығын есептеуге болады. 3 әдісті салыстырсақ, ең қиын есептелінетін әдіс – А. Кадушкин мен Н. Михайловалар ұсынған әдістемесі.

Қорытындылай келе, әлемдік тәжірибе бойынша, ең тиімді салық ауыртпалығының деңгейі 30-40% [4]. Одан асса, бұл ұйымның кәсіпкерлік ынталылықты төмендеді әрі кәсіпкерлік ынталылығы төмендейді деген сөз.

Әдебиеттер

- 1 Орысша-ағылшынша-қазақша қаржы-банк сөздігі. Е.Б.Жатқанбаевтың редакциялауымен. – Алматы: Издатмаркет, 2006.
- 2 Исаева А.Т. Нарықтық қатынастардың тереңдеуі жағдайында салық салудың әлеуметтік салдары: э.ғ.к. дисс. автореферат: 08.00.10. – Алматы: Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ, 2007.
- 3 Содержание понятия налогового бремени и факторы, на него влияющие// <http://distribut.net/article/a-183-2.html>
- 4 Ермекбаева Б.Ж., Тагайбекова Н.П., Мамишова К.С. Налоговая нагрузка как экономический показатель, характеризующий налоговую систему государства// Вестник КазНУ. Экономическая серия. – 2011. – №1.

References

- 1 Orisha-kazakhsha karzy-bank sozdigi. E.B.Zhatkanbayevtin redaksiasimen, Almaty,Izdatmarket, 2006
- 2 Isaeva A.T.Nariktik katinastardin terendeui zhagdaında salyk saludin aleumettik saldari:e.g.k. diss. avtoreferat: 08.00.10. – Almaty: T. Ryskulov atindagi KazEU, 2007.
- 3 Soderzhanie i poniatie nalogovogo bremeni i factori na nego vliashie // <http://distribut.net/article/a-183-2.html>
- 4 Ermekbayeba B.Zh.,Tagaibekova N.P.,Mamischeva K.S. Nalaogovaia nagruzka kak ekonomishecki pokazatel, harakterizushi nalogoviu sistemu gosudarstva //Vestnik KazNU.Economishekaia seria. – 2011. – №1.

Жорабаева Ж.К.
**Міндетті медициналық
сақтандыруды енгізудің
қажеттілігі**

Елімізде сақтандыруды дамытудың негізгі мақсаты – мемлекеттің, азаматтардың және шаруашылық жүргізуші субъектілердің мүддесін қорғаудың нақты құралы бола алатын толыққанды, орнықты жұмыс істейтін ұлттық сақтық нарығын қалыптастыру. Мақалада қазіргі кездегі еліміздегі медициналық сақтандыру мәселесінің жағдайы мен даму қарқыны туралы сөз қозғалған. Батыс елдерінде кез-келген азаматта медициналық сақтандыру полисі болса, Қазақстанда медициналық сақтандыру дамымаған. Қазіргі таңда сақтандыру қоғамның әлеуметтік-экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында нарықтық әдістермен экономиканы басқарудың негізгі құралы болып табылады. Жалпы міндетті медициналық сақтандыру, денсаулық сақтауды ресурстық қамтамасыз етуді арттыруға, экономикалық қызығушылықты және медициналық ұйымдар мен медициналық қызметкерлердің өз қызметінің соңғы нәтижесіне жауапкершілікті арттыруға мүмкіндік береді. Кәсіпкерлер жұмыскерлерінің денсаулығын сақтауға мүдделі болады. Яғни, әр азамат өз денсаулығына өзі жауапты екенін түсініп, ол үшін белгілі бір салымдар жасап тұруы тиіс.

Түйін сөздер: медициналық қызмет нарығы, медициналық сақтандыру, міндетті медициналық сақтандыру (ММС), ерікті медициналық сақтандыру (ЕМС).

Zhorabaeva Zh.K.
**The need for the introduction of
mandatory health insurance**

The main purpose of insurance in our country is to create a full and stable national insurance market, which could become a real tool and protect the interests of economic entities, citizens and the state. The article discusses the current state of the health insurance of our country and its pace of development. In Western countries, all citizens have health insurance, whereas in Kazakhstan health insurance is not developed. At this moment the insurance is the main tool of economic management market methods to ensure socio-economic stability of society. In general, compulsory health insurance provides an opportunity to increase the resource of health security, economic interests, the responsibility for the end result of medical institutions and medical personnel. Employers will be forced to insure the health of its employees. It means that every citizen will understand the responsibility for their health and will be required to pay certain fees. In addition, the collected funds, which are allocated to health insurance, should be kept under strict control. Everything should be available on request of patients and citizens should have the opportunity to receive medical care regardless of location within the health insurance.

Key words: The market of health services, health insurance, compulsory health insurance, voluntary medical insurance.

Жорабаева Ж.К.
**Необходимость введения
обязательного медицинского
страхования**

Главная цель развития страхования в нашей стране – формирование полноценного и стабильно функционирующего национального страхового рынка, который сможет стать реальным инструментом, защищающим интересы хозяйствующих субъектов, граждан и государства. В статье рассматривается современное состояние медицинского страхования нашей страны и ее темпы развития. В западных странах у любого гражданина есть полис медицинского страхования, тогда как в Казахстане медицинское страхование не развито. На данный момент страхование является основным инструментом управления экономикой рыночными методами с целью обеспечения социально-экономической устойчивости общества. В целом обязательное медицинское страхование предоставляет возможность увеличить ресурсное обеспечение здравоохранения, экономический интерес, ответственность за конечный результат медицинских учреждений и медицинских работников. Предприниматели будут вынуждены страховать здоровье своих сотрудников. Это означает, что каждый гражданин поймет ответственность за свое здоровье и будет обязан вносить определенные взносы.

Ключевые слова: рынок медицинских услуг, медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование.

**МІНДЕТТІ
МЕДИЦИНАЛЫҚ
САҚТАНДЫРУДЫ
ЕНГІЗУДІҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ**

Сақтандыру – жалпы қоғамның экономикалық қатынастарының айрықша сферасын бейнелейтін көне категория. Сақтандыру сферасы адам өмірінің, өндірістік және әлеуметтік-экономикалық қызметтің барлық жағын қамтиды. Сақтандыруға түрткі болатын басты себеп – бұл өндіріс пен адам өмірінің қауіп-қатерлі сипаты. Сондықтан өндіріс процестерін жалғастыру, азаматтардың жекелеген санаттарының өмір тіршілігі мен әл-ауқатын қолдап отыру мақсатында оларды сатып алу үшін қоғамның, жеке өндірушілердің, олардың топтарының натуралдық – заттай қосалқы қорларын да немесе резервтерін де, сондай-ақ ақша ресурстарын да кіріктіретін қажетті қаражаттары болуы тиіс. Мұндай ақша қаражаттары әдетте резерв және сақтық қорлары түрінде қалыптасады.

Елімізде сақтандыруды дамытудың негізгі мақсаты – мемлекеттің, азаматтардың және шаруашылық жүргізуші субъектілердің мүддесін қорғаудың нақты құралы бола алатын толыққанды, орнықты жұмыс істейтін ұлттық сақтық нарығын қалыптастыру.

Қазіргі таңда сақтандыру қоғамның әлеуметтік-экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында нарықтық әдістермен экономиканы басқарудың негізгі құралы болып табылады.

Сақтандыру механизмдерінің ерекшелігі тек қана кәсіпорындар мен азаматтардың мүлкін сақтау ғана емес, сонымен қатар мемлекеттің макроэкономикалық мәселелерін шешу секілді қызметтерді атқару болып табылады. Сондықтан, нарықтық шаруашылығы дамыған мемлекеттерде сақтандыру әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешудегі экономиканың стратегиялық секторы болып отыр.

Медициналық сақтандыру – бұл жұмыс берушілердің, азаматтардың және бюджет қаржыларының сақтандырылған тұлғалардың ауру-сырқау кезіндегі, медициналық мекемелердің шығындарының орнын толтыру үшін сақтандыру жарналары есебінен жұмсалатын денсаулық сақтауды қаржыландыру барысында туындайтын қатынастар. Медициналық сақтандыру әлеуметтік мәселеге басым көңіл бөлінген экономикаға бет бұрған елдердің сақтық қорғау жүйесінің толықтай міндетті бөлігінің бірі.

Денсаулық сақтаудың кез келген қоғамның өмір сүру әрекетіндегі маңызы ерекше, себебі, көп жағдайда елдің халықаралық алаңдағы бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын адамдық әлеуетінің дамуы оның жағдайына байланысты.

Медициналық сақтандыру – бұл халықтың арнайы қорға жиналған қаражат есебінен тегін медициналық көмек алуын қамтамасыз ететін жүйе. Оған сәйкес сақтандыру жарналарын жұмыс істейтін азаматтардың жұмыс беруші мекемелері төлеп отырады, ал жұмыссыздар мен еңбекке жарамсыз адамдар үшін жарна мемлекеттен аударылады. Сондай-ақ, жұмыс істейтін азаматтар өз жалақыларынан мақсатты салымдар аударып отырады. Бұл жүйе халықтың барлық топтары үшін медициналық және дәрі-дәрмектік көмектің тең көлемі мен сапасын қамтамасыз етеді. Яғни, медициналық қызмет жас пен кәріге, бай мен кедейге бірдей көлемде, тең дәрежеде көрсетіледі.

Яғни, міндетті медициналық сақтандыруды енгізудің негізгі мақсаты – азаматтар мен жұмыс берушілердің денсаулыққа деген ортақ жауапкершілігін арттыру болып табылады. Қазіргі таңда бұл жауапкершілік тек мемлекетке ғана жүктеліп отыр. Әрбір тұлға өз денсаулығын күтіп, салауатты өмір салтын ұстануы, ал жұмыс беруші әрбір жетекші өз қызметкерінің денсаулығын ақтауға мүдделі болуы керек. Себебі, қызметкер кез келген кәсіпорын үшін табыс көзі екені бізге белгілі. Осындай ортақ жауапкершілік тетіктері сақтандыру медицинасы кезінде барынша нақты жұмыс істейтін болады.

Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы денсаулық сақтауды қаржыландырудың 6%-дан кем болмауын, орташа есеппен алғанда, ЖІӨ-нің 8-10% болуын ұсынады. ССРО кезінде денсаулық сақтау шығындары ЖІӨ-нің 6% құрады, қазір бізде денсаулық сақтауды қаржыландыру, шамамен ЖІӨ-нің 4% болады. Даму қарқыны күшті елдерде денсаулық сақтауға бөлінетін қаржыландыру үлесі ЖІӨ-нің 15% дейін жетеді. Алайда, даму қарқыны күшті елдердің өзінде де бар қаражаттың мөлшері де денсаулық сақтауға жетпей жатады. Сондықтан да әлемде қандай да бір әмбебап, денсаулық сақтау жүйесінің озық үлгісі бар деп айту қиын.

Қазақстан 90 жылдардың басында міндетті медициналық сақтандыру жүйесін жасауға қадам басып көрді. Бірақ ол кезең аса қолайлы уақыт болған жоқ, жұмыссыздық қатты белең алды, зейнетақы мен жалақы кешігіп беріліп, көптеген кәсіпорындар жабылып жатты. Жас мемлекет үшін тұрғындардың әлеуметтік осал

тобы үшін қажетті төлемдерді жасау ол кездері көтере алмайтын ауыр жүк болды. Осындай факторлардың бәрі де міндетті сақтандыру туралы жақсы идеяны жүзеге асыруға жол бермеді.

Қазақстандағы Сақтандыру нарығында ерікті медициналық сақтандыруға деген сұраныс төмен. Бар жоғы 2%-ды құрайды екен. Сақтандыру нарығындағы мамандардың ойынша, бұл көрсеткіш 1-2 жылда өзгере қоймас. Ерікті медициналық сақтандыру міндетті медициналық сақтандыру жүйесіне толықтыру болып табылады. Ол сақтық төлемақыларды, яғни медициналық қызмет көрсетуге жұмсалатын өтемді, жүзеге асыруды қарастыратын жеке басты сақтандыру түрлерінің жиынтығы болып келеді. Сақтық полисінің құны қызметтердің ассортиментіне, емдеуге жататын сырқаттардың түріне, сақтандырылған ауруға қызмет көрсетілетін емдеу мекемелеріне байланысты болады. Ерікті медициналық сақтандырудың негізгі құндылығы қазіргі құрал-жабдықпен жарақталған және жоғары сыныптық мамандары бар клиникаларда сапалы медициналық жәрдем алу мүмкіндігі болып табылады.

Шетел медициналық сақтандыру жүйелері өзара қаржыландыру қағидасымен (жұмыс берушілердің, жұмысшылардың және мемлекеттің, негізінен, төменгі әкімшілік бөлігінің қатысуымен), нысандары мен әдістерінің әртүрлілігімен ерекшеленеді. Денсаулық сақтау саласында өзіндік ерекшеліктері бар мемлекеттер қатарына Израиль, Жапонияны жатқызуға болады.

Израиль денсаулық сақтау жүйесі – бұл өз тәжірибесінде медицинаның соңғы технологиясын пайдаланатын білікті дәрігерлер, ең соңғы құралдармен жабдықталған заманауи клиникалар. Адам басына тиісті медициналық қызметкерлер саны әлем бойынша ең үлкен көрсеткіште. Статистикаға сүйенсек, Израильдегі өмір сүру ұзақтығының орташа деңгейі – ең жоғары көрсеткіштердің бірі. Әйелдерде 79,4 жас болса, ер адамдарда 75,5 жас. Балалар өлімі әлем бойынша ең төменгі көрсеткішті көрсетеді. Израиль денсаулық сақтау саласы мемлекеттік және әлеуметтік медицинаның үйлесімдігі арқасында дамыды. Ауруханалық кассалар арқылы халық өзінің міндетті медициналық көмекпен қамтамасыз етілетініне сенімді. Сақтандыру салымы халықтан денсаулық сақтау саласына төленетін салық түрінде алынады. Израильде денсаулықты сақтандыру туралы мемлекеттік заң жұмыс істейді. Бұл заң бойынша денсаулығын сақтандыру әрбір азамат үшін міндетті іс, мемлекеттік медициналық сақтандыру жүйесі мемлекет тұрғындардың барлығына медицина-

лық көмек алуына кепілдік береді. Израильде медициналық қызмет ұсынатын негізгі 4 ауруханалық касса жұмыс істейді. Әр адам кассаны өз қалауымен таңдауға құқылы. Емделуші емдеу процесіне өзі қатысады, яғни емдеу және диагностика кезеңдердің барлығынан алдын ала хабардар. Медициналық сақтандыру жүйесінде «денсаулық қоржыны» бар.

Медициналық сақтандырудың шығыстық феномені – Жапония. Жапонияда табиғатқа жақындық және жоғары технологиялар үйлесімдік тапқан. Салыстырмалы қысқа мерзімде Жапония әлем бойынша ең үздік денсаулық көрсеткіштеріне қол жеткізді. Жапонияда медициналық қызмет көрсету 2 жүйемен жүзеге асады. Ұлттық сақтандыру жүйесі территориялық принциппен жұмыс істеп, сақтандырылған кәсіпкерлерге және олардың отбасына, мүгедек және жағдайы жоқ азаматтарға медициналық көмекке кепілдік береді. Сақтандыру салымының көлемі көп емес, отбасының табысына байланысты. Медициналық сақтандырудағы салымның жартысын мемлекет төлейді. Сақтандыруды жергілікті билік органдары қадағалайды. Жалдамалы жұмысшыларды сақтандыру – кәсіби принциппен ұйымдастырылған. Үкімет кіші және ірі өнеркәсіп орындарының жұмысшыларының және теңізшілердің сақтандыруын өз мойнына алады. Мемлекеттік қызметкерлер және жеке фирмалар жұмысшылары кәсіби принциппен сақтандыру ұйымдарында сақтандырылады.

Медициналық сақтандырудың мәні барлық адамдарды медициналық сақтандырумен қамтамасыз етуде болып табылады. Оны енгізудің қажеттілігі неде? Демек адамның өз денсаулығына деген жауапкершілігін арттыру үшін, міндетті төлемдердің есебінен қосымша қаржы алу мүмкіндігі үшін және де осы төлемдер жұмыс істеушілердің және кәсіпорындар төлемінің есебінен жүргізіледі. Бүгінгі таңда барлық азаматтар бюджеттік қаржының есебінен тегін медициналық көмектің кепілді мөлшерін алады. Міндетті медициналық сақтандыру жүйесінде жұмыскердің денсаулығын сақтау үдерісіне шарты мен еңбекті қорғауды жақсарту жолы арқылы жұмыс берушінің өзін де кіргізудің маңызы зор. Мемлекет медициналық сақтандырудағы бюджеттік ақшаны тек тұрғындардың әлеуметтік осал тобы үшін ғана жұмсайды – балалар, зейнеткерлер, жұмыссыздар және тағы басқалар. Жиналған қаражаттар Медициналық сақтандыру қорына құйылатын болады.

Медициналық сақтандыру қорының қызметі – тек барлық қаржыны шоғырландыру емес, сон-

дай-ақ, медициналық қызметтің сапасын бақылау да. Біздегі бар медициналық қызмет көрсету жүйесі жаман емес. Өкінішке қарай, біріншіден, ол Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы ұсынған 6-8%-ға жеткен жоқ; екіншіден, денсаулық сақтаудың өзінде шешілмеген мәселелер көп; саланы модернизациялау, елдің алдына қойған мақсаттарына сәйкес, оны жаңа деңгейге көтеру мәселесі өзекті болып тұр.

Міндетті медициналық сақтандыру түрі бойынша азаматтардың қорға аударатын жарнасының мөлшері мемлекет көлемінде бекітіледі. Қазақстанда жұмыс берушілер жарнасының көлемі кірістің 5%-ын құрайтын болады. Ал қызметкерлер жарнасының мөлшерлемесі табыстың 2%-ын құрамақ. Бұл орайда, олар 2019 жылдан – 1 пайыз, 2020 жылдан бастап – 2 пайыз мөлшерінде қаржы аударып бастайтынын айта кету керек.

Сонымен қатар мамандардың айтуынша, міндетті медициналық сақтандыру жүйесі медицина саласындағы қызмет көрсету мәдениетін көтереді. Сондай-ақ, денсаулық сақтау жүйесінде орын алып отырған мәселелерді тиімді шешіп, кемшіліктерді жоюға жол ашады. Және де жаңа жүйеде үш қатысушы болады. Олар: мемлекет, емделуші және жұмыс беруші. Бұл жүйе тұрғындардың қажеттілігіне де жауап береді. Сондай-ақ, жұмысшылардың денсаулығын қорғау саласында жұмыс берушінің саясатын да айқындап береді.

Сонымен қатар міндетті медициналық сақтандыру, денсаулық сақтауды ресурстық қамтамасыз етуді арттыруға, экономикалық қызығушылықты және медициналық ұйымдар мен медициналық қызметкерлердің өз қызметінің соңғы нәтижесіне жауапкершілікті арттыруға мүмкіндік береді. Кәсіпкерлер жұмыскерлерінің денсаулығын сақтауға мүдделі болады. Яғни әр азамат өз денсаулығына өзі жауапты екенін түсініп, ол үшін белгілі бір салымдар жасап тұруы тиіс.

Қорытындылай келе, медициналық сақтандыруға бөлінетін, жиналған қаржының қатаң бақылауда болуы міндетті. Науқастардың сұранысына орай қолжетімді болып, азаматтарымыз қай жерде жүрсе де, міндетті медициналық сақтандырудың аясында медициналық көмекті ала алатындай болғаны жөн. Қандай сақтандыру жүйесін енгізсе де, бірінші орында қарапайым халықтың жағдайы ескерілуі керек. Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2011 – 2015 жылдарға арналған «Саламатты Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасымен шетел азаматтарды міндетті медициналық

сақтандырудың тетіктерін әзірлеу көзделген, бұл да саланы одан әрі дамыту үшін мүмкіндік туғызады. Денсаулық – адам өміріндегі ең зор байлық. Бірақ адамдар оған сырқат бойын алып, мазалай бастаған кезде ғана назар аударады.

Жалпы алғанда, медициналық сақтандырудың дамуы қазіргі кездегі денсаулық сақтау жүйесіндегі кемшіліктерді азайтып, жүйесіз жүрген істерді біршама жүйелеуге жол ашады. Бұл әлемдік тәжірибеде дәлелденген.

Әдебиеттер

- 1 Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. Переработанное издание. – М.: ЮНИТИ, 2010.
- 2 Внедрение обязательного медицинского страхования стимулирует развитие страхового рынка // Эксперт Казахстан. – 2012. – №13 (354).
- 3 Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған «Саламатты Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы //ҚР Президентінің Жарлығы. – 29 қараша 2010 ж. – №1113.
- 4 Миронов А.А., Таранов А.М., Чейда А.А. Медицинское страхование: учебник/– 2-е изд. пер. и доп. – М.: Наука, 2002. – 312 с.

References

- 1 Wahov V.V. Strahovanie: U4ebnik dlya vuzov. Pererabotannoe izdanie. – M.: YUNITI, 2010.
- 2 Vnedrenie obyazatel^nogo medicinskogostrahovaniya stimuliruet razvitie strahovogo rynka //Ekspert Kazakhstan.– 2012. – №13 (354).
- 3 Kazakstan Respublikasynyn densaulyk saktau salasyn damytudyn 2011-2015 jyldarga arналған «Salamatty Kazakstan» memlekettik bagdarlamasy // KR Prezidentinin Jarlygy.–29 karawa 2010 j. – №1113.
- 4 Mironov A.A., Taranov A.M., 4eida A.A. Medicinskoe strahovanie: u4ebnik/– 2-e izd. per. i dop. – M.: Nauka, 2002 – 312 s.

Смағұлова Г.С.
**Мемлекеттік – жеке
меншік әріптестігін
дамытудың теориялық және
тәжірибелік аспектілері**

Соңғы жылдары бүкіл әлемде қызметтің әртүрлі сфераларындағы мемлекеттік-жекеменшік әріптестік тақырыбы барынша өзекті бола түсуде. Білік пен бизнестің ынтымақтастығының күшеюі үдерісі байқалып отыр. Алғашқы кезекте ол электроэнергетика, көлік, денсаулық сақтау, білім беру салаларында өріс алған болатын. Қазақстан экономикасының көптеген салалары мемлекеттік қолдауға қажеттілікті сезінген әлемдік қаржылық дағдарыс жағдайында мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тақырыбы ерекше өзекті бола түсті. Осыны ескере отырып, берілген мақалада мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің негізгі белгілері айқындалған, Қазақстандағы мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің ұйымдық моделі зерттелген, мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің жекелеген түрлері сипатталған, сонымен қатар мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамытудың негізгі мәселелері айқындалып, оны Қазақстанда табысты қолдану үшін қажетті шаралар ұсынылған. Сонымен бірге мақалада мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің негізгі міндеттері мен әріптестік тараптардың әрқайсысының алатын негізгі тиімді жақтары көрсетілген, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік жобалары барынша тиімді жүзеге асырылатын әлеуметтік маңызды салалар анықталған.

Түйін сөздер: мемлекеттік-жекеменшік әріптестік, қоғамдық маңызды жобалар, шығындарды қайта бөлу, тәуекелдерді бөлісу, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік тетіктері, инфрақұрылым.

Smagulova G.S.
**Theoretical and practical aspects
of public-private partnerships**

In recent years, the theme of public-private partnerships in various areas is becoming more and more relevant in the world. There is a tendency to strengthen cooperation between business and government. This is especially evident in areas such as power generation, transport, health and education. Of particular relevance the topic of public-private partnership has acquired in the context of the global financial crisis, due to which many sectors of Kazakhstan's economy felt the need for government support. Therefore in this article the main features of public-private partnership, studied the organizational model of public-private partnership in Kazakhstan, characterized by certain types of public-private partnerships, as well as the main problems of public-private partnerships and suggested measures required for the successful use of public-private partnership in Kazakhstan. The article also highlights the key challenges of public-private partnerships and the main benefits obtained from each side of the partnership as well as defined socially important areas in which the implementation of projects of public-private partnership is the most popular.

Key words: public-private partnerships, socially significant projects, the redistribution of costs, risk sharing, public-private partnerships and infrastructure.

Смағұлова Г.С.
**Теоретические и практические
аспекты развития
государственно-частного
партнерства**

В последние годы тема государственно-частного партнерства в различных сферах деятельности становится все более и более актуальной во всем мире. Наблюдается тенденция усиления сотрудничества власти и бизнеса. В первую очередь, это проявляется в таких сферах, как электроэнергетика, транспорт, здравоохранение, образование. Особую актуальность тема государственно-частного партнерства приобрела в условиях мирового финансового кризиса, в связи с которым многие отрасли казахстанской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке. В связи с этим в настоящей статье выявлены основные признаки государственно-частного партнерства, исследованы организационная модель государственно-частного партнерства в Казахстане, охарактеризованы отдельные виды государственно-частного партнерства, а также основные проблемы развития государственно-частного партнерства и предложены меры, необходимые для успешного применения государственно-частного партнерства в Казахстане.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, общественно-значимые проекты, перераспределение затрат, разделение рисков, механизмы государственно-частного партнерства, инфраструктура.

**МЕМЛЕКЕТТІК-
ЖЕКЕМЕНШІК
ӘРІПТЕСТІГІН
ДАМУДЫҢ
ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ
ТӘЖІРИБЕЛІК
АСПЕКТІЛЕРІ**

Қазіргі таңда аралас экономиканың қалыпты іс-әрекет етуінің басты шарттарының бірі бизнес пен мемлекеттік құрылымдардың тиімді өзара әрекеттестігі болып табылады. Мұндай өзара әрекеттестіктің сипаты, әдістері мен формалары нарықтық қатынастардың жетілу дәрежесіне және ұлттық ерекшеліктеріне байланысты әртүрлі болуы мүмкін. Сонымен бір мезгілде мемлекет жалпы ұлттық мүдделерге байланысты әлеуметтік жауапкершілік функцияларын атқаруын тоқтатпайды, ал бизнес қоғамдық байлықтың дамуы мен өсуінің қайнар көзі болып қала береді. Соңғы онжылдықтарда бірқатар дамыған және дамушы елдердің экономикаларында мемлекет пен бизнестің мемлекеттік-жекеменшік әріптестік түріндегі өзара әрекеттестігі қалыптасып, даму үстінде.

Әлемдік тәжірибеде мемлекеттік-жекеменшік әріптестік инфрақұрылымдық мәселелерді шешудің, аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуындағы алшақтықты қысқартудың негізі, экономикалық жаңартудың басты институты ретінде қарастырылады. Соңғы жылдары Қазақстан экономикасына мемлекеттік-жекеменшік әріптестік формаларын енгізу мәселесі әртүрлі деңгейде алға қойылып келеді. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту барысында оның теориялық және тәжірибелік аспектілерін зерделеу өзекті мәселе болып табылады.

Ғаламдандудың қазіргі кезеңінде, халықаралық шаруашылық-қаржылық байланыстардың күшеюі жағдайында табиғи монополиялардың белгісіне ие салаларды қаржыландыру үшін шетелдік жеке капиталды пайдалануға деген қажеттілік туындады. Өндірісті қамтамасыз етуге бағытталған мұндай салалардың даму дәрежесі шаруашылықтың қалған сфераларының инвестициялық белсенділігіне және әлемдік нарықтағы елдің бәсекеге қабілеттілігіне ықпалын тигізеді.

Дамыған елдердің жалпы ішкі өнімі мен жұмыспен қамтылғандардың 2/3-і, еуропалық активтердің 80 % – ы тиесілі болып табылатын қоғамдық қызмет салаларының жұмысын ұйымдастыру соңғы жылдары мемлекеттік басқарудың дәстүрлі түріне қарағанда, нарықтық қағидаттарға негізделген жағдайда тиімді болып отыр. Континенталдық және англосаксондық модельдерді салыстырсақ, мемлекеттік басқарудың жаңа жүйесіне басымдық берілген англосаксондық модель қоғамдық

қызметтерге жұмсалатын шығындарды қысқартуға бағытталып, коммерциялық бастамаларға негізделген. Мұндағы тиімді құрал мемлекеттік-жекеменшік әріптестігі (МЖӘ) болып табылады.

МЖӘ – аралас экономиканың элементі. Ресей сарапшысы В.Варнавскийдің пікірінше, МЖӘ – өнеркәсіп салалары мен ҒЗТҚЖ, қызмет көрсету сферасындағы қоғамдық маңызды жобалар мен бағдарламаларды жүзеге асыру үшін мемлекет пен бизнес арасындағы институционалдық және ұйымдастырушылық альянс [1]. Демек, МЖӘ – қоғам мүддесін ескере отырып, әр тараптың ресурстары мен тәжірибелерін біріктіру арқылы маңызды жобаларды барынша аз шығындармен және тәуекелмен іске асыру, сонымен қатар ол сапалы жаңа деңгейдегі тиімді инвестиция тартудың тәсілі болып табылады.

МЖӘ – мемлекеттік меншікті нарықтық қатынастар жүйесіне барынша бейімдеу мақсатында оны реформалауға бағытталған, яғни, стратегиялық маңызға ие мемлекеттік меншік объектілерін жекешелендірудің баламасы. Қазіргі кезеңде МЖӘ көбінесе ішкі және сыртқы инвесторлардың арасындағы келісімді өзара қарым-қатынасты білдіреді.

Халықаралық қаржы нарықтары және онымен байланысты әлем экономикасындағы жағымсыз өзгерістер ұлттық экономиканың тұрақтылығын қолдайтын және оның дамуын қамтамасыз ететін мемлекет құрған тетіктердің маңыздылығын айқындап отыр. Экономиканың осындай жағымсыз өзгерістерге ұшыраған кезеңінде мемлекет пен жеке бизнестің өзара тығыз ынтымақтастық жүргізу қажеттілігі арта түсуде.

Қазақстан экономикасының тұрақтылығын және оның одан арғы дамуын қолдау үшін аса маңызды жағдай тиімді өндірістік және көліктік инфрақұрылым дамуының жоғары деңгейін қамтамасыз ету болып табылады. Ал осы аталған өндірістік және көліктік инфрақұрылымдар, өз кезегінде, аймақтық дамудың серпінділігін арттырады, экономикалық өсуді қарқындатуға және әр тараптандыруға негіз болады және еліміздегі іскери белсенділікті ынталандыра түседі. Олай болса, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік жобаларды тиімді іске асыруды қамтамасыз ету, жобаларды басқару, сондай-ақ жалпы экономикалық мақсаттарға жету мен көкейкесті әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу секілді мақсаттарға жетуге бағытталған мемлекеттік және жекеменшік сектордың ынтымақтастық жүйесі болып табылады. Мемлекеттік – жекеменшік әріптестік тетіктері тарапынан инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру барысында

мемлекеттік сектор жеке секторға мемлекеттік қызмет көрсету, мемлекеттік меншіктегі нысандарды пайдалану немесе құру құқығын және жеке инвесторлардың қаражатын пайдалана отырып, жаңа инфрақұрылымдық нысандар салуға немесе қолданыстағы инфрақұрылымдарды жаңартуға мүмкіндік береді.

Мемлекеттік-жекеменшік әріптестігінің механизмдері әлемнің көптеген елдерінде кеңінен тараған. Әрине, Қазақстан да бұл үрдістен тыс қалған жоқ. 2006 жылдан бастап елімізде мемлекеттік-жекеменшік әріптестік серпінді дами бастады. Соңғы жылдары осы саладағы құқықтық қатынастарды реттейтін «Концессиялар туралы» 2006 жылғы 7 шілдедегі Қазақстан Республикасы заңының, концессия мәселелері жөніндегі маманданған ұйым құру туралы Үкімет қаулысы, 2015 жылдың 31 қазанындағы №379-V Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік туралы» Заңы сынды нормативтік құжаттардың қабылдануы аталмыш әріптестік нысанын дамытуға мемлекеттің мүдделі болып отырғандығын айқындайды. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестігі мемлекетке де, жеке секторға да тиімділік алуға мүмкіндік беретіндей ынтымақтастықтың нысаны болғандықтан, сонымен қатар шетелдік капиталдың қатысуымен құрылатын МЖӘ елдің әлемдік экономикаға интеграциялануына және қажетті тәжірибе мен озық технологияларды тартуына мүмкіндік беретіндіктен де әріптестіктің осындай заманауи нысанын дамыту өзекті мәселеге айналып отыр. Осыған байланысты мемлекеттік-жекеменшік әріптестігінің теориялық астарын қарастыру негізінде оның Қазақстандағы даму барысы мен өзекті мәселелерін саралауға деген қажеттілік туындайды.

Қазақстанда қалыптасқан МЖӘ негізгі белгілеріне тоқталып өтейік:

- келісімшарттық қатынастар (мемлекет пен жеке сектор арасында);

- әріптестік келісімшарттар нақты объектілер үшін ғана жасалатындықтан, кеңістіктегі шектеулілік (мысалы, аэропорт, автомобиль жолдары немесе оның бөліктері, әлеуметтік инфрақұрылым объектілері және т.б.)

- уақыт жағынан шектеулілік, өйткені, келісімшарт белгілі бір уақыт мерзімі ішінде тұрғызылып немесе пайдалануға берілуі қажет нақты объектіге қатысты жасалынады.

Біз өз тарапымыздан, нарықтық экономикасы дамыған елдердің озық тәжірибесіне сүйене отырып, МЖӘ-нің мемлекет пен жеке бизнес қатынасының басқа түрлерінен оны ерекшелеп тұратын келесідей белгілерін атап өтеміз:

– әріптестік туралы келісімдер әдетте ұзақ мерзімге жасалынады (10-15 жылдан 20 жылға дейін, концессиялық келісімдерде 50 жыл мерзімге дейін). Жобалар белгіленген мерзімде аяқталуға тиісті нақты объектілерге (жолдар, әлеуметтік инфрақұрылым объектілері және т.б.) қатысты құрылады;

– жобаларды қаржыландырудың ерекше нысаны: мемлекеттік қаржылық ресурстармен толықтырылған жеке инвестициялар есебінен немесе бірнеше қатысушының біріккен инвестициялауы;

– әрбір келісімшарт немесе концессия үшін бірнеше әлеуетті қатысушылардың арасында күресті туындататын, міндетті түрде бәсекелестік ортаның болуы;

– әріптестер арасында жауапкершілікті бөлудің ерекше нысаны: мемлекет қоғамдық мүдделер тұрғысынан жобаның мақсатын белгілейді және құндық, сапалық параметрлерін анықтайды, жобаны жүзеге асырудың мониторингін жүргізеді, ал жеке әріптес болса, жобаның әртүрлі сатыларындағы – жобаны жасау, қаржыландыру, құрылысын жүргізу, пайдалану, басқару, тұтынушыларға қызмет көрсету сияқты оперативтік қызметтерді орындайды;

– тараптардың келісімдерінің негізінде қатысушылар арасында тәуекелдердің бөлінуі.

Жалпы алғанда, әріптестіктің екі жағы да жобаның тиімді жүзеге асырылуына мүдделі. Жобаға әрбір қатысушы өзіндік үлесін қосады. Атап айтсақ, бизнес секторы жобаны қаржылық ресурстармен қамтамасыз ете отырып, кәсіби тәжірибе, тиімді басқару, шешім қабылдаудағы икемділік пен жылдамдық, жаңашылдыққа деген ұмтылыс тәрізді жобаның ұтымды жүзеге асуына мүмкіндік беретін әрекеттерді іске асырады. Нәтижесінде жұмыстың тиімді әдістері енгізіліп, техника мен технологиялар жетілдіріледі, өндірісті ұйымдастырудың жаңа нысандары туындайды, жаңа кәсіпорындар, оның ішінде шетелдік капиталмен құрылады, жабдықтаушылар мен мердігерлер арасында тиімді кооперациялық байланыстар қалыптасады. Еңбек нарығында, әдетте, жоғары білікті мамандарға деген сұраныс артады.

Мемлекет өз тарапынан меншік құқығын қамтамасыз етіп, салықтық және басқа да жеңілдіктер, кепілдемелер, сондай-ақ материалдық және қаржылық ресурстар ұсынады. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестігінде мемлекет өзінің бақылау, реттеу, қоғамдық мүдделерді қорғау сияқты негізгі функцияларын орындауға мүмкіндік алады. Инфрақұрылым сферасында

МЖӨ-нің даму барысына қарай мемлекет өзінің қызметінде объектінің құрылысы мен оны пайдаланудың нақты мәселесімен айналысудан біртіндеп әкімшілік-бақылау функциясын орындауға көше бастайды. Кәсіпкерлік тәуекелдер бұл жағдайда бизнес тарапына көбірек жүктеледі. МЖӨ-нің қоғамдық маңыздылығы барынша сапалы қызметтердің тұтынушысы ретінде қоғамның алатын пайдасы болып табылады.

1-кесте – МЖӨ тараптары үшін артықшылықтар [1]

Мемлекеттік сектор	Жеке сектор
• экономиканы ынталандыру; • мемлекеттік меншікке қатысты басқарудың заманауи әдістерін енгізу және қолдану; • бақылаушы және реттеуші функцияларға жұмылу мүмкіндігі; • бюджет қаражатын жұмсау жүйесін оңтайландыру; • жобалардың жүзеге асу мерзімін қысқарту; • жаңа жұмыс орындарын құру есебінен жұмыссыздық деңгейін төмендету.	• бизнесті ұзақ мерзімді және тұрақты дамыту мүмкіндігі; • мемлекеттік қолдау арқылы инновациялық әлеуетті жүзеге асыру; • қоғамдық ресурстар мен активтерге қолжетімділік; • ұзақ мерзімді келешекте кепілдендірілген қаржылық түсімдерді алу.

Халықаралық тәжірибеде мемлекеттік-жекеменшік әріптестік түрінде көрініс табатын мемлекет пен бизнес өкілдерінің ынтымақтастығы көп жағдайда әлеуметтік маңызды сфераларда кеңінен таралған. Осыған байланысты Қазақстанда мемлекеттік-жекеменшік әріптестік келесідей негізгі салаларда өрістеп, дамуы керек:

- әлеуметтік инфрақұрылым;
- көлік инфрақұрылымы;
- тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық.

Мемлекет пен жекеменшік әріптестігінің түрлі нысандарында жауапкершіліктер мен тәуекелдерді бөлудің өзіндік ұстанымдары бар. Тәуекелдерді бақылау – олардың пайда болған сәтінен бастап-ақ байқау дегенді білдіреді және оларды азайтатын, бақылайтын, белгілі бір сыйақыға оларды шешуді өз мойнына алатын тараптарды анықтайды. Мәселен, жобаның қымбаттау тәуекелі – бұл жеке бизнестік біржақты тәуекел. Жобаның өзінің құрылыс сапасы да осыған тең. Кейбір жағдайларда тұтыну тәуекелін төмендетуді мемлекет кепілдендіруі мүмкін. Сонымен қатар мемлекет келісімшарт тұрақтылығы тәуекелін де өз мойнына алады. Яғни тараптардың келісімімен ғана өзгерістер енгізілетін бола-

ды. Тараптардың ортақ жауапкершілік арқалайтын да тәуекелдері бар [2].

Әлемдік тәжірибеге сүйенсек, МЖӘ әрбір нысанының өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар және оның қай нысанын таңдау мәселесі нақты жобаның көздеген мақсатына байланысты.

Жеке сектордың жобаға қатысуының маңызды шарты ретінде мүлікті иелену, пайдалану, мемлекет пен жеке сектор арасында жобаға инвестиция салу мен коммерциялық тәуекелдердің бөлінуін атап өтуге болады. 2-кестеде әртүрлі нысандағы мемлекеттік-жекеменшік әріптестігіндегі жауапкершіліктердің бөліну сипаты көрсетілген. Кесте мәліметтерінен белгілі болып отырғандай, жобаның мерзімі ұзарған сайын же-

ке сектордың салатын инвестициялары да, сәйкесінше, коммерциялық тәуекелі де ұлғая түседі. Объектіні пайдалану мен техникалық қолдау жоба мерзіміне айтарлықтай тәуелді емес екендігін де кестедегі деректерден байқауға болады.

Әріптестік барысында тәуекелдердің туындауы, біріншіден, жабдықтау мерзімінің ұзарып кетуімен немесе қабылданған нормативтерді сақтамаумен байланысты туындайтын құрылыс тәуекелі. Мұндай тәуекелдердің басым бөлігін мемлекет өз мойнына алады. Екіншіден, талаптарды орындамау тәуекелі, әдетте бұл тәуекел жеке секторға жүктеледі. Үшіншіден, сұраныстың жеткілісіздігі немесе ауытқуы, оған жеке сектор ықпал ете алмайтындықтан тәуекелдің бұл түрін мемлекет өз жауапкершілігіне алады.

2-кесте – Мемлекеттік-жекеменшік әріптестігінің әртүрлі нысандарында жауапкершіліктердің бөлінуі [3]

МЖМӨ нысаны	Мүлікті иелену	Пайдалану және техникалық қолдау	Капиталдық инвестициялар	Коммерциялық тәуекел	Жоба мерзімі
Қызметтер көрсету бойынша келісімшарт	Мемлекет	Мемлекет және жеке сектор	Мемлекет	Мемлекет	1-2 жыл
Басқару мен ұстау бойынша келісімшарт	Мемлекет	Жеке сектор	Мемлекет	Мемлекет	3-5 жыл
Пайдалану мен ұстау бойынша келісімшарт	Мемлекет	Жеке сектор	Мемлекет	Мемлекет және жеке сектор	8-15 жыл
Жобалау, құрылысын жүргізу, қаржыландыру және пайдалану (оның ішінде концессиялар) бойынша келісімшарт	Мемлекет және жеке сектор	Жеке сектор	Жекесектор	Жеке сектор	20-30 жыл
Құрылысын жүргізу, иелену және пайдалану бойынша келісімшарт (мемлекеттік сектордан алу)	Мемлекет және жеке сектор	Жеке сектор	Жекесектор	Жеке сектор	анықталмаған

Бюджетке салмақ түсіруді төмендетудің маңызды құралы ретінде де МЖӘ-нің маңызы зор. МЖӘ тетіктері мемлекеттік бюджеттің белгілі бір қаржылай шектеуі болған мезеттерде жиі пайдаланылады. Сонымен қатар мемлекет үшін бұл – инфрақұрылымдардың жедел қарқынмен дамуын қамтамасыз ету, сапалы қызмет ұсыну, жеке секторды басқаруда тәжірибе тарту, заманауи технология және жеке сектормен тәуекелдерді бөлу. Сонымен қатар жеке секторға мемлекет жауапкершілігіндегі дәстүрлі саланы қаржыландыру және 20-30 жылдың ішінде тұрақты табыс көздерін алуға, әрине, мемлекетпен тәуекелді әрі жауапкершілікті бөле отырып, тұрақты, кепілді мүмкіндік беріледі. Өз кезегінде тұрғындар қолжетімді бағаға сапалы қызметтер

алатын болады. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік жобасын жүзеге асырудың шынайы шығындарын өте жақсы бағалауға мүмкіндік береді. Жоба құнының нақты әрі шынайы бағасы жеке компания үшін де қажет, бұл бағалау жоба құнының көтерілу тәуекелін біршама төмендетуге мүмкіндік береді.

Қазақстандағы МЖӘ даму барысына тоқталатын болсақ, бүгінгі таңда Қазақстанның МЖӘ құралдары ретінде қаржы институттары, арнайы экономикалық және индустриалдық аймақтар, венчурлық компаниялар және басқалар белсенді әрекет етуде. Аталған әрбір құрал бизнестің іріленуіне қолдау көрсетсе, Қазақстан экономикасы үшін артықшылығы бар бағыттарды дамытуға мүмкіндік жасап отыр.

Әлемді жайлаған қаржылық дағдарыстың салдарынан біршама елдерде бизнес жобалардың жүзеге асырылуы тоқтап немесе қаржыландыру көлемін қысқартуға мәжбүр болғаны белгілі. Бұл жағдай Қазақстандағы да екінші деңгейлі банктердің шетелдің салыстырмалы арзан несиелерін беру мүмкіндіктерін шектеп, айтарлықтай жобалар қаржы тапшылығын сезінгенімен, МЖӨ институттары мен құралдары белсенді жұмыс жасауда. Атап айтқанда, Қазақстан Республикасында 2015 жылғы жағдай бойынша МЖӨ арқылы осы кезеңге дейін 6 жоба қолданысқа берілген: Қарағанды қаласындағы балабақшалар желісі, Ақтау қаласындағы халықаралық әуежай терминалы, «Ералиев-Құрық», «Шар- Өскемен», «Солтүстік Қазақстан-Ақтөбе облысы» темір жол желілері мен Қандыағаш қаласындағы электростанция. Қалған 25 жоба келісімшарт жасасу, жобалау кезеңінде [4].

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, бүгінгі таңда, ірі инфрақұрылымдық жобаларды іске асыруға әдетте сондай жобаларды қаржыландыру тәжірибесі, сондай-ақ халықаралық капитал нарықтарынан да, мемлекеттердің бюджеттерінен де қаражат тарту мүмкіндіктері бар халықаралық және ұлттық қаржы институттары бағытталған. Сондықтан Қазақстанның Даму Банкі сияқты мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті енгізу және дамыту тәжірибесі бар, сондай-ақ, экономиканың ұзақ мерзімді несиелеумен айналысатын жетекші қаржы институтының қаржылық қолдауы қажет болып табылады. Қазіргі кезеңде Қазақстанның

Даму Банкі Қазақстандағы алғашқы концессиялық жобалардың бірі болып саналатын Солтүстік Қазақстан – Ақтөбе облысы аймақаралық электр берілісі желісін салу және пайдалану жобасын қаржыландырып отыр.

Сонымен тұжырымдай келе, мемлекет пен жекеменшік әріптестігін дамыту негізінде капиталдардың әлемдік нарығына шығу үдерісі жеңілдейтіндігі, экономиканың нақты секторына шетелдік инвестиция тартуға үлкен мүмкіндіктер туатындығы айқындалды. Сондай-ақ МЖӨ-нің аймақтар экономикасы үшін маңызы да ерекше, өйткені, оның негізінде капиталдың, тауарлар мен қызметтердің жергілікті нарықтары қарқынды даму мүмкіндігіне ие болады.

Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік жобаларының жүзеге асырылуының сәттілігі нормативтік-құқықтық қамтамасыз етуге, жоспарлау сапасына, тәуекелдерді бөлуге, бақылауға және мемлекет тарапынан біржолғы қолдауға байланысты. Сондықтан мемлекет пен жекеменшік әріптестігін дамытудың өзекті мәселелері ретінде келесілерді атап өтуге болады:

- инфрақұрылым дамуына жекеменшік инвестицияларды тарту;
- ірі инфрақұрылымдық жобаларды қаржыландыру тәжірибесі бар халықаралық және ұлттық қаржы институттарын әріптестікке тарту;
- осы саланың заңнамалық базасын жетілдіру жүйесін күшейту;
- әріптестік жобаларды мемлекеттік қолдау шараларының тиімділігін арттыру.

Әдебиеттер

- 1 Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005. – С. 28.
- 2 Смағұлов Б.С. Жолдау жүктеген міндеттер: Мемлекеттік-жеке әріптестік ТКШ жұмысын соңғы нәтижеге бағдарлауға мүмкіндік береді. //Агентство Казинформ. 16.06.2010.
- 3 Концепция развития государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2009-2015 годы. – Астана, 2008.
- 4 Экономикалық дағдарыс кезеңіндегі мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің орны және жаңа мүмкіндіктер. <http://www.kt.kz>

References

- 1 Varnavskij V. G. Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, riski. – M.: Nauka, 2005. S. 28.
- 2 Smagulov B.S. Zholdau zhuktegen mindetter: Memlekettik-zheke ariptestik TKSh zhумыsyn songy natizhege bagdarlauga mumkindik beredi. //Agentstvo Kazinform. 16.06.2010.
- 3 Konceptija razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v RespublikeKazahstan na 2009-2015 gody. – Astana, 2008.
- 4 Jekonomikalyk dagdarys kezeindegi memlekettik-zheke menshik ariptestiktin orny zhәне zhana mumkindikter. <http://www.kt.kz>

Yerezhepova A.A.
**Trends and current issues in
common labor market of EAEC**

The article analyzes the state of the labor market and the formation of the Eurasian space, the problem of formation of effective labor market and the role of the state in maintenance and development. In this regard, the relationship and identified problems in the formation of a common labor market in the framework of the EAEC, which guarantees the treaty establishing the EAEC. The article discusses the characteristic features of modern migration and possible socio-economic consequences of international labor migration, areas of improvement and control measures the total labor market, adopted by states that would extend social rights and labor guarantees for foreign workers from the EAEC countries. Such measures would stimulate the movement of the mobile workforce in a single economic space, which in turn promotes the formation of a common labor market and the provision of social protection measures workforce guaranteed contract states participating.

Key words: national labor market, exporting countries, importing countries, labor migration, social security, social security, synchronization, effects of integration.

Ережепова А.А.
**Еуразиялық экономикалық
одақтың жалпы еңбек
нарығының өзекті аспектілері
мен тенденциялары**

Мақалада Еуразия кеңістігіндегі еңбек нарығының жағдайы мен қалыптасуы, еңбек нарығының қалыптасуы мәселелері, сонымен қатар оны мемлекеттің қолдауы және реттеудегі ролі қарастырылады. Осыған байланысты ЕурАзЭҚ шеңберінде жалпы еңбек нарығын қалыптастыру проблемалары және өзара байланыстары анықталды, мұндай ортақ мәселелерді шешу ЕурАзЭҚ құру Шарты кепілдігімен бекітілген.

Мақалада қазіргі заманғы халықаралық еңбек көші-қонының ерекшеліктері, халықаралық еңбек көші-қонының әлеуметтік-экономикалық салдары, ЕурАзЭҚ мемлекеттерінен келген шетелдік қызметкерлердің әлеуметтік құқықтары мен еңбек кепілдіктерін кеңейту бойынша барлық мемлекеттерде қабылданған жалпы еңбек нарығын жетілдіру және бақылау іс-шаралары, олардың аудандарға тән ерекшеліктері қарастырылады. Мұндай шаралар ортақ еңбек нарығы кеңістігінің қалыптасуына ықпал етеді, ал ол өз кезегінде бірегей еңбек нарығының және жұмыс күшінің мемлекетаралық келісімшарт кепілдігімен бекітілген әлеуметтік қорғау шараларының қалыптасуына әсер етеді.

Түйін сөздер: ұлттық еңбек нарығы, экспорттаушы елдер, импорттаушы елдер, еңбек көші-қоны, әлеуметтік қамсыздандыру, әлеуметтік қауіпсіздік, интеграция тиімділігі.

Ережепова А.А.
**Тенденции и актуальные
аспекты общего рынка труда
ЕАЭС**

Статья посвящена анализу состояния и формирования рынка труда на евразийском пространстве, проблеме формирования эффективного рынка труда, а также роли государства в его поддержании и развитии. В связи с этим выявлены взаимосвязь и проблемы в формировании общего рынка труда в рамках ЕАЭС, которые гарантирует Договор о создании ЕАЭС.

В статье рассматриваются характерные особенности современной миграции, возможные социально-экономические последствия международной миграции рабочей силы, направления совершенствования и меры регулирования общего рынка труда, принятые государствами, которые позволили бы расширить социальные права и трудовые гарантии для иностранных работников из государств ЕАЭС. Данные меры стимулировали бы мобильное передвижение трудовых ресурсов на едином экономическом пространстве, что, в свою очередь, способствует формированию единого рынка труда и предоставление мер социальной защиты трудовым ресурсам, гарантированных договором государств-участниц.

Ключевые слова: национальный рынок труда, страны-экспортеры, страны-импортеры, миграций рабочей силы, социальное обеспечение, социальное страхование, эффекты интеграции.

TRENDS AND CURRENT ISSUES IN COMMON LABOR MARKET OF EAEC

Ensuring the effective functioning of national labor markets is one of the most urgent and priority problems in a globalizing world economy. Creating the conditions necessary for the interaction of workers and employers and ensuring stability and equivalence of their relationship are rather complex and serious problem. It is important to create conditions in the labor market where workers and employers are competent and equal participants in labor relations.

The problem of forming an effective labor market, as well as its maintenance and development, it is primarily the task of the state. Therefore, governments need to:

1) to prepare a full-fledged participants in the labor market – employers and employees;

2) it is very important to create the conditions in which participants will be able to communicate, that is, it is the market itself;

3) it is important to provide professional and territorial mobility of labor market participants, to solve everyday problems of workers – problems associated with housing and education;

4) it is important to involve all regions of the country, all strata of the population in production process, evenly distributing work places across the country and developing weak and depressive regions;

5) The development and creation of unique rules and conditions of the action in the market, as well as the regulation and control of their observance is a very serious objective besides to the participants preparation of the production process and creating conditions for its functioning. It is necessary to develop legislative procedures that would allow, equal participants of workers and employers in labor relations;

6) Finally, analyzing trends and issues of common labor market, it is essential to take into account national peculiarities.

There are two types of countries depending on the direction of labor flows in international migration – exporting countries («donor») and the importing countries («recipients») labor. A characteristic feature of contemporary migration is that its flows often consist of two opposite directions simultaneously.

In general, there are two areas in the migration flows of labor: the «brain drain», the most important reason which allocated is outflow of highly qualified staff, firstly, the difference in the price of

labor with same qualification among, and secondly, searching for the self-realization opportunities in other host country; at the same time immigration of unskilled labor is wide spread, also virtually uncontrollable massive influx of migrant workers with low skills are carried out. Yet, mainly folding ratio between imports and exports of labor allows us to speak about the country as an exporter or importer of labor.

The possible socio-economic consequences of international labor migration depends on the type of national labor market. They manifest themselves in:

1) the impact of migratory flows on the structural changes in national economies and their different sub-systems;

2) transformation of labor markets.

First of all, the outflow of own labor in the «exporting countries» may affect the ability to implement labor-saving technologies and stimulation of the development of those sectors of the economy that require just such a process of structural adjustment. At the same time, the overall decline in employment due to labor export process creates a reorientation of investments with development of productive resources on consumption. In addition, countries – exporters of foreign workers get tangible benefits as a result of its works in other countries.

The dominant type of labor flows is formed by a number of measures: the length of the existence of the labor flow, restrictions on residence and work of immigrants, their legal status, membership in the international markets, socio-economic and political situation in the countries' entry and exit, «focus on the labor force and structural homogeneity. The effectiveness of the impact of immigration labor flows on the economy of its «input» and the segment definition of such influence depends on the determining measure which affect more than others.

At the same time the possibility of obtaining economic benefits in countries that host foreign labor is not so obvious and contradictory. The influence of foreign workers in the «importing countries» as a whole for the economic development play a positive role to some extent affecting the pace, direction and speed of restructuring of regional economies. But at the same time, if the volume of immigration labor flows become comparable employment in certain sectors of the economy, there may be processes that prevent implementation of labor-saving technologies and the strengthening of social tension.

Formation of an effective integration space with Russia, Belarus and Kazakhstan is impossible without an effective mechanism of legal regulation of labor migration and control migration. The effects

of integration in the field of migration that would extend social rights and labor guarantees for foreign workers from countries EAEC, there would be incentives for the mobile movement of labor in the common economic space, which in turn promotes the formation of a common labor market, in which there is the ability to effectively regulate, direct and redirect flows of labor, distributed in accordance with economic needs of the workforce both low and highly skilled.

EAEC member states will receive additional revenues from legalization now hidden employment and be able to reduce their costs associated with the fight against illegal migrants, border posts and content, etc.

Within the framework of existing EEA migration issues were largely settled, it does not cause serious problems and contradictions. Liberal conditions for the movement of manpower between the two countries have been in existence since January 2012. Initially, they were provided within the framework of a tripartite agreement between Kazakhstan, Russia and Belarus on the legal status of migrant workers and members of their families, which our country has ratified June 27, 2011.

Illegal migration is the most difficult problem of attracting foreign labor to create a single labor market of the EAEC. The labor of illegal migrants tend to rely on coercion; frequent facts of labor exploitation of migrants in terms of their manifestations of xenophobia and racism. Conditions of illegal immigrants, especially in large cities, can hardly be called civilized.

First of all, solving the problems of illegal migration is in the economic field. Secondly solution to the problems lies in tightening the responsibility of officials and employers for violating the law on regulation of labor migration, including criminal. Improve the transparency and efficiency of the use of foreign labor market EAEC could contribute to creation of a single EU Member Information Network (labor exchanges) wherever drifts information about industries and professions. The creation of a single information network require recipient countries to bring about the availability of jobs. At the same time the real needs of the economy, individual companies should determine the conditions of (more or less stringent) the influx of foreign workers. It would be advisable to increase the funding of projects of vocational training in the countries – donors workforce by function. In which there is a shortage in countries such as Russia, Belarus and Kazakhstan. Recipient countries should be more focus on language training for migrants

coming. This will enable them to integrate more quickly and reduce political and social tensions in their societies).

Since January 1, the Eurasian Economic Union started. One of the fundamental freedoms, which involves the creation of the EAEC, – freedom of movement of labor. Labor migration of citizens of the CIS countries and now is large enough, and the creation and expansion of the EAEC may even increase. This means that the countries – participants of the union will face with a question on the implementation of social guarantees for workers.

One of the liberty guaranteed by the treaty establishing the EAEC, is the liberty of movement of labor resources throughout the integration association.

The liberty of movement of labor means the removal of the main constraints for the citizens of our countries in access to the labor market of States Parties EAEC. We are talking about such restrictions and measures to protect the domestic labor market, as the quota of foreign workers and issue work permits and foreign workers.

In relation with the third countries which are not members of the Eurasian Economic Union, Kazakhstan has a certain system, in which, the government established an annual quota (this limit the number of foreigners who can be attracted to the domestic labor market in a given year). On the basis of quotas, government agencies permit employers to hire foreign labor, either directly foreigners – employment. In relation with the citizens of the EAEC such requirements are necessary.

The improvement of the directions of labor immigration EAEC is the next step in the development of integration. Therefore, the treaty on the EAEC, are fully integrated into all the provisions of the tripartite agreement of the liberalization of movement of labor. And from January 2 this year, the above conditions also apply to citizens of Armenia.

Liberty of the movement of labor resources is determined by the specifics of the country and the limited legally, allow countries to establish and apply restrictions in order to ensure: first, national security, including in the sectors of strategic importance and, secondly – public safety, exercised against the workers of the Member States of employment, occupation and the territory of the host, which is the sovereign right of each of the participating countries.

The integration plans to address these problems in the areas of improving the legislative aspect in the EAEC Treaty provides a variety of solutions.

One of the highlights of liberalization is the recognition of qualifications obtained in one of the States members of the Union, other States Parties without taking any procedures.

It gives the right to engage in professional activities in the specialty in any of the states parties. But there are limits: the rule does not apply to teachers, lawyers, pharmacists and doctors. Representatives of these professions for employment in another country EAEC must undergo the procedure for recognition of education certificates, established by the legislation of the State of employment. Similar procedures are exposed documents on scientific degrees and academic titles.

Employers participating countries have the right to request the applicant certified translations of documents on education in the language of the state of employment, as well as for verification of documents – to send a request to the educational organization, issued a document on education.

Workers of the EAEC members, in addition to these basic freedoms are entitled to: join unions on a par with the citizens of the resident; to receive from the public authorities of the State of employment and the employer information regarding the order of his time, of the conditions of employment and the rights and obligations provided for by law.

The period of temporary stay of the worker of the State party EAEC and the members of his family in the territory of the state of employment is determined by the duration of the employment or civil law contract concluded with the employer. In the event of early termination of the contract within 90 days from the date of entry into the territory of the state of employment citizen has the right within 15 days to conclude a new treaty, without leaving the country.

All citizens of countries participating in the union, who arrived in the territory of another Member State for the purpose of employment under the contract, provided social security (social insurance) in the following amounts: compulsory insurance for temporary disability and maternity, compulsory insurance against accidents at work and occupational diseases and mandatory health insurance.

In accordance with paragraph 3 of Article 98 of the Treaty, social security (except pension) of workers of member states and members of the families carried out under the same conditions and in the same manner as for the citizens of the state of employment. Seniority in the country of employment shall be included in the general seniority.

The important point is to workers from partner countries and members of their families, regardless

of whether they have health insurance, free ambulance (in emergency and urgent forms) medical institutions, which belong to the state and municipal health systems of the state of employment.

But if they continue to treat the patient in such medical institutions after the removal of the immediate threat to his life or health of the payment for services rendered is carried out on the prescribed tariffs or negotiated prices.

Kazakhstan, like all member countries, is as a «donor» and «recipient» of the workforce.

In September 1, 2014, according to the Ministry of Internal Affairs of Kazakhstan to our country with the purpose of employment or have to carry out activities directly entered 8672 Russian citizens and 598 citizens of the Republic of Belarus.

According to the authorized bodies of the partners for the same period, with a similar aim in Russia entered 52900, and in Belarus – 666 Kazakhstanis.

Involvement in the Kazakh economy foreign experts remains one of the most important public policy issues in the field of labor migration.

In general, at the beginning of the year for the permission of local executive bodies on the territory of our country is carried out labor activities 30,7 thousand. Of foreign nationals, including the following measures:

- First (managers and their deputies) – 2 000 people;
- Second (heads of departments) – 6337 people;
- Third (experts) – 13 196 people;
- Fourth (skilled workers) – 8661 people;

The analysis shows that to work in Kazakhstan come mostly highly skilled professionals – their share in the attracted foreign labor is 70% (1, 2, 3 category – 21533 pers.).

On the seasonal agricultural work involved – 534 people. The number of employers attracting foreign labor force at the end of the reporting period – 3736.

In enterprises, attracting foreign labor, working 245.9 thousand. Kazakh citizens, accounting for 87.6% of the total number of employees.

The main countries of origin of migrant workers

are China – 9644 people. (31.3%), Turkey – 6085 people. (19.8%), India – 2335 чел. (7.5%), Italy – 1487 people. (4.8%) and Uzbekistan – 1119 people. (3.6%).

At the same time employ foreign labor for Kazakh citizens created 15,169 jobs, retraining implemented in 2088 Kazakhstan citizens, organized training of 10,920 local workers, training of Kazakhstan's 487 employees, 25 foreign specialists are replaced by local personnel.

The most significant share of foreign labor recruitment is necessary for the construction (44.4%), mining (13.4%) and manufacturing (5.4%). In 2015 the quota for foreign labor force is set at 0.7% of the economically active population of Kazakhstan, which is about 63.9 thousand. people. Changing the order of attracting foreign labor, self-employment and intra-corporate transfer is provided from January 1, 2017.

The main problem of Kazakhstan's market is, according to the department accountable – retention of qualified personnel in its own country. Here, of course, raises the question of responsibility of the state and business leaders who have sought not only to prepare qualified and competitive professionals, but also to create such conditions that they remain and benefit their country.

In this regard, certain measures are being taken at the state level:

- Currently, a number of ministries and agencies develop a phased strategy, the basic component of which is an early professional orientation, which aims to inform young people about how much in demand this or that profession in Kazakhstan.

- Need clear professional standards – requirements that are determined by the employer for knowledge and skills of workers, according to these standards should be educational programs and schools.

- To fix the tandem professional standards and educational programs – introduction of a national system of qualifications.

The main task is to synchronize up to the labor markets of the participating countries of the Eurasian Economic Union.

Литература

- 1 Шустова Н.Н. Трудовая миграция и структурные изменения рынка труда // Проблемы современной экономики. – N4 (40). – 2011.
- 2 Хейфец Б.А. Евразийский экономический союз: новые вызовы для бизнеса // Общество и экономика. – 2015. – N 6.
- 3 С.Жакупова Выступление брифинге на тему «Социальные гарантии для трудовых мигрантов в рамках Евразийского экономического союза». 08.01.2015 /<http://sptnkne.ws/>
- 4 Коновалов В. Международная трудовая миграция и экономический рост // Человек и труд. – 2010. – №12. – С. 27.

References

- 1 Shustova N.N. Labour migration and structural changes of the labor market. / Problems of Modern Economics. – N4 (40). – 2011.
- 2 Heyfets B.A. Eurasian Economic Union: new challenges for business. Society and the economy. – 2015. – N 6.
- 3 Zhakupova S. Speech Briefing on «Social guarantees for migrant workers in the framework of the Eurasian Economic Union.» 08.01.2015 /<http://sptnkne.ws/>
- 4 Konovalov V. International labor migration and economic growth // Man and labor. – 2010. – №12. – С. 27.

Даулиева Ғ.Р.
**ҚР коммерциялық банктерінің
несие портфелінің ағымдағы
жағдайы**

Сапалы несие портфелін қалыптастыру қаржы ресурстарын орналастырудың негізгі бағыттарының бірі ретінде кез келген банк үшін ең маңызды мәселе болып табылады. Несиелік портфель – бұл несиені ұсыну бойынша банк қызметінің нәтижесі, яғни белгілі уақыт кезеңіндегі банктің берген барлық несиелер жиынтығы. Оған ссуда, факторингтік операциялар, лизинг, берілген банктік кепілдеме және кепілгерлік бойынша міндеттерді орындау жатады. Осы критерий арқылы коммерциялық банктің несие қоржынының сапасы анықталады, ал оның табыстылық деңгейі көлемі мен құрылымына тәуелді болады. Бұл критерийлерді ескере отырып, мақалада ҚР коммерциялық банктердің активтер құрылымындағы ең көп үлесті алатын несие портфелі талданды. Сонымен қатар, мақалада шетелдік банктердің тәжірибесіндегі қарыз алушының несиелік қабілетін жете бағалау шарасы қарастырылды, шетелдік жүйеге сәйкес күмәнді несиелердің пайда болуына әсер ететін банкке байланысты және байланысты емес факторлар келтірілді.

Түйін сөздер: несие портфелі, банк активтері, банктік тәуекелдер, активтер мен пассивтерді басқару, коммерциялық банк.

Dauliyeva G.R.
**The current situation of the
credit portfolio of commercial
banks in the Republic of
Kazakhstan**

Forming a qualitative credit portfolio is the main challenge for any bank as a principal way of financial resources allocation. The loan portfolio is the result of banking on the supply of credit, i.e. the sum of all bank loans in a certain period of time. It includes loan, factoring, leasing, as well as the fulfilment of commitments by type of guarantee. According to these criteria, it is determined by the quality of the loan portfolio of commercial banks, and the degree of profitability depends on its volume and structure. The article analyzes the credit portfolio of commercial banks in Kazakhstan, which has the largest share in the structure of assets. Therefore, the article discusses the evaluation of the creditworthiness of the borrower of foreign banks, and presents the factors, related and unrelated to the appearance of questionable loans in the foreign system.

Key words: credit portfolio, banking assets, banking risks, management of assets and liabilities, commercial banks.

Даулиева Г.Р.
**Современное состояние
кредитного портфеля
коммерческих банков в РК**

Формирование качественного кредитного портфеля является самой главной задачей для любого банка в качестве основного пути размещения финансовых ресурсов. Кредитный портфель – результат банковской деятельности по предложению кредита, то есть совокупность всех выданных кредитов банка в определенный период времени. К нему относятся ссуда, факторинговые операции, лизинг, а также выполнение обязательств по видам поручительства. По этим критериям определяется качество кредитного портфеля коммерческого банка, а степень доходности зависит от его объема и структуры. Учитывая данные критерии, в статье проанализирован кредитный портфель коммерческих банков РК, который занимает основную долю в структуре активов. Также в статье рассматривается мероприятие по оценке кредитоспособности заемщика на практике зарубежных банков и представлены факторы, связанные и не связанные с появлением плохих кредитов в зарубежной системе.

Ключевые слова: кредитный портфель, банковские активы, банковские риски, управление активами и пассивами, коммерческие банки.

ҚР КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРІНІҢ НЕСИЕ ПОРТФЕЛІНІҢ АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ

Бүгінде несие портфелі банктің несиелік саясатының сапасы туралы пайымдауындағы және есепті кезеңдегі несиелік қызметтің нәтижесін болжамдауға мүмкіндік беретін анықтаушы критерий болып табылады. Несие портфелінің сапасын талдау және бағалау банк менеджерлеріне өздерінің несиелік операцияларын тиімді басқаруларына қызмет етеді. Сапалы несие портфелін қалыптастыру қаржы ресурстарын орналастырудың негізгі бағыттарының бірі ретінде кез келген банк үшін ең маңызды мәселе болып табылады. Коммерциялық банктің сапалы несие портфелі – бұл несие ресурстарын жинақтау және үлестіру, берілген несиелер мерзімдері және сомалары бойынша банкте бар несие қорларына сәйкес келетін жағдайда жүзеге асырылатын несие портфелі, мұндай жағдайларда ол бойынша табыстылық деңгейі максималды мүмкіндікті болып табылады, ал тәуекел деңгейі минималды деңгейге сәйкес келеді. Сапалы несие портфелін қалыптастыру – банк қызметінің маңызды міндеттерінің және басты проблемаларының бірі болып табылады [1].

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің мәліметтеріне сәйкес, коммерциялық банктердің активтер құрылымындағы ең көп үлесті (жиынтық активтердің 63,1%-ы) 14 513 млрд. теңге сомадағы несие портфелі алады (2014 жылдың басында – 13 348 млрд. теңге), 2014 жылдың басынан бері өсу 8,7% болды. Заңды тұлғаларға қарыздар несие портфелінің 52,4% үлесімен 7 603 млрд. теңге (2014 жылдың басында – 7 473 млрд. теңге немесе несие портфелінің 56,0%-ы), 2014 жылдың басынан бері өсу – 1,7% болды. Жеке тұлғаларға қарыздар несие портфелінің 25,4% үлесімен 3 684 млрд. теңге (2014 жылдың басында – 3 297 млрд. теңге немесе несие портфелінің 24,7%-ы), 2014 жылдың басынан бері өсу – 11,7% болды. Тұтынушылық қарыздар несие портфелінің 17,9% үлесімен 2 604 млрд. теңге (2014 жылдың басында 2 241 млрд. теңге немесе несие портфелінің 16,8%-ы), 2014 жылдың басынан бері өсу – 16,2% болды. ШОБ-қа қарыздар несие портфелінің 20,4% үлесімен 2 960 млрд. теңге (2014 жылдың басында – 2 342 млрд. теңге немесе несие портфелінің 17,5%-ы), 2014 жылдың басынан бері өсу – 26,4% болды. NPL – жұмыс істемейтін қарыздар (90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар) 4 359 млрд. теңге не-

месе несие портфелінің 30,0%-ы (2014 жылдың басында – 4 158 млрд. теңге немесе несие портфелінің 31,2%-ы) болды. Несие портфелі бойынша провизиялар 4 707 млрд. теңге немесе несие портфелінің 32,4%-ы мөлшерде (2014 жылдың басында – 4 644 млрд. теңге немесе несие портфелінің 34,8%-ы) қалыптасты [2].

Қазақстан Республикасының банк секторының несие портфелінің жағдай 1-суретте көрсетілген.



1-сурет – ҚР банк секторының несие портфелінің жағдайы (млн. теңге) [2]

ҚР банк секторының несие портфелі 2014 жылы 14184,4 млн.теңгені құрады. Бұл 2013 салыстырғанда 17,8%-ға жоғарылаған. Бұл екінші деңгейлі банктердің несие операцияларының халық арасында сұранысқа ие болуының көрініс болып отыр. Несие портфельдің көлемі ұлғайғанмен де, қазіргі уақытта несие портфелінің сапасы оңтайлы емес. Жалпы алғанда банктік қарыздың 31%-ын үмітсіз несиелер құрап отыр. Бұл коммерциялық банктердің қызметінің алға басыуына кедергі болатыны анық.

Қазақстан екінші деңгейлі банктерінің несие портфелінің сапасы 1-кестеде көрсетілген.

Еліміздегі ҚР банк секторы несие портфелінің және 90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар қарыздарының жағдайы 2-диаграммада көрсетілген.

Коммерциялық банктердің несие портфелінің жалпы қарыздарының 65,5%-ы негізгі борышы мен есептелген сыйақы бойынша мерзімі өткен қарыздар. Ал қалғаны үмітсіз несиелер болып отыр. Бұл банктердің тарапынан клиенттерге несие беру кезінде бақылаудың, талдау жұмыстарының тиісті дәрежеде жүргізілмеуі, сонымен қатар, елдегі экономикалық жағдайдың да әсері және Ұлттық Банк тарапынан бақылаудың жеткіліксіздігі орын алып отырғаны се-

беп болып отыр. Банктердің баланстарын төлеу мерзімі 90 күннен аса өтіп кеткен қарыздардан тазалау үшін тиімді шаралар әзірлеу және пайдалану қаржы жүйесінің тұрақты жұмыс істеуін қамтамасыз етудегі өзекті проблемалардың бірі болып табылады.

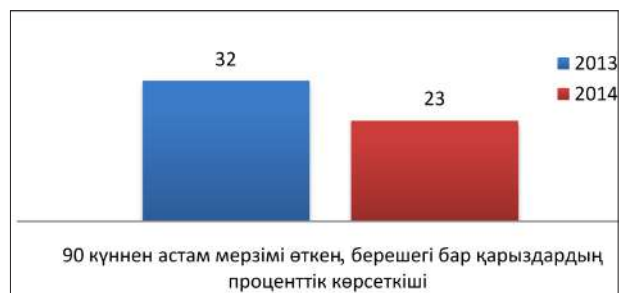
Қазақстандық банктердің несие портфельдерінің сапасын және оңтайлы құрылымын қамтамасыз етумен байланысты ахуал соңғы бірнеше жыл бойы өзгерген жоқ. Мемлекет тарапынан белсенді түрде саясат жүргізбейінше және қолдау көрсетілмейінше «жұмыс істемейтін» қарыздар мәселесінің шешімі ұзақ жылдарға созылып кетуі мүмкін екендігін дамыған елдердің «нашар» кредиттерді шешудегі практикасы көрсетіп отыр.

Жалпы, ірі шетел банктерінде несие процесін ұйымдастыруды несие бөлімі жүзеге асырады. Несиелік талдау бөлімі барлық несиелеу үрдісін жүйелендіріп, қолдап отырады. Ссудалық функция мен несиелік талдауды бөлу несиелік бөлімдер өзінің тікелей жұмысына толығымен жұмыла алатындығын көрсетеді. Кішігірім банктерде және кейбір банк филиалдарында несиелік талдау несиелік қызметкер міндетіне кіреді. Екінші жағынан, екі бөлімді бөлу несиелік талдаудың неғұрлым жоғары деңгейлі объективтілігіне және несиелік келісімшартты неғұрлым ойластырып, бекітуге ықпал етеді. Несиелер бойынша банктердің зиянға ұшырауының өсуіне біршама әсер ететін факторларға жасалған талдау батыстың банкирлеріне мынадай қорытынды жасауға мүмкіндік береді: дүниежүзілік банктердің мәліметтеріне сәйкес, несиелер бойынша банктердің зиян шегуінің басты себебі, 67% ішкі факторлар, ал 33% сыртқы факторлар үлесі келеді. Несие бойынша банктердің зиян шегуіне себеп болатын сыртқы факторлар қатарында бірінші орында компаниялардың банкроттығының тұруы тегін емес. Банктің кез келген қарыз алушысы мұндай факторларды басынан кешуі мүмкін. Сондықтан, қарыз алушының несиелік қабілетін талдай отырып, банк қызметкерлері міндетті түрде оның қаржылық жағдайын анықтап білуге тиіс. Банкроттықтың басты себептеріне басқарудағы жетіспеушілік, тиімді басқаратын ақпараттар жүйесінің болмауы, нарық жағдайындағы өзгерістер мен бәсекеге төселе алмауы, өз мүмкіндіктерінің шамадан тыс көбейіп кетуі, яғни ресурстарының жоқтығына қарамастан, компанияның жылдам кенеюі, акционерлік капиталдың жетіспеушілігі және зайымдық қаржаттардың үлесінің жоғарылығы жатады.

1-кесте – Қазақстан екінші деңгейлі банктерінің несие портфелінің сапасы [2]

Көрсеткіштің атауы / күні	01.01.2014		01.01.2015		Өсімі, %-бен
	негізгі борыш сомасы, млрд. теңге	жиынтығында %-бен	негізгі борыш сомасы, млрд. теңге	жиынтығында %-бен	
Банктік қарыздар, оның ішінде:	13 348,2	100,0%	14 184,4	100,0%	6,3%

Негізгі борыш және/немесе есептелген сыйақы бойынша мерзімі өткен берешек жоқ қарыздар	8 745,9	65,5%	10 259,2	72,3%	17,3%
1 күннен 30 күнге дейін мерзімі өткен, берешегі бар қарыздар	209,9	1,6%	357,2	2,5%	70,1%
31 күннен 60 күнге дейін мерзімі өткен, берешегі бар қарыздар	91,5	0,7%	158,4	1,1%	73,2%
61 күннен 90 күнге дейін мерзімі өткен, берешегі бар қарыздар	142,7	1,1%	69,4	0,5%	-51,4%
90 күннен астам мерзімі өткен, берешегі бар қарыздар	4 158,2	31,2%	3 340,2	23,5%	-19,7%
ХКЕС бойынша провизиялар	4 643,9	34,8%	3 569,8	25,2%	-23,1%
90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар қарыздарды ХКЕС бойынша провизиялармен жабу коэффициенті	111,7%		106,9%		



2-сурет – ҚР банк секторы несие портфелінің және 90 күннен астам мерзімі өткен, берешегі бар қарыздарының жағдайы (%) [2]

Шетелдік банктердің тәжірибесінде қарыз алушының несиелік қабілетін жете бағалау несиелік тәуекелді төмендетудегі басты шара болып табылады. Несиелердің қайтарылмауынан зиян шегу – кез келген банк қызметінің негативті жағы. Оларды толық жою мүмкін емес, бірақ ең төменгі мөлшерге жеткізуге болады.

Американдық коммерциялық банктерде проблемалық несиелердің пайда болу себептерін айқындауға көмектесетін, сол сияқты олардың пайда болуын болжайтын толық жүйе жұмыс жасайды. Бұл жүйеге сәйкес күмәнді несиелердің пайда болуына әсер ететін банкке байланысты және байланысты емес факторлар келтіріледі. Бірінші факторларға несиелік процеспен байланысты, яғни несиелік өтінішке, несиелік құжаттарға және т.б. жасалатын талдауды қамтитын барлық аспектілері жатады. Екінші факторларға қолайсыз экономикалық жағдай және төтенше оқиғалар жатады.

Негізінен, банктегі жоғарғы буын басшыларының бірін несиелік мониторинг үшін жауапты еткен жөн. Бұл функция, әсіресе кіші банктерде банктік қызметін басқа бағыттарының мониторингі қызметімен біріктірілуі мүмкін. АҚШ конгресі тұтынушылары пайыздық төлемдердің мөлшері және басқа да төлемдер туралы толық ақпараттандыруға қол жеткізу мақсатында несиелеу аясында дәйекті ақпарат туралы бірқатар заңдар қабылдаған. Сонымен қатар, несиені орналастырудағы мүмкін болатын теңсіздікті жою, несиені өтеу кезіндегі қателерді түзеуді заңдастыруды енгізу үшін де заңдар қабылданған [3].

Жалпы кез-келген банк үшін сапалы несие портфелін қалыптастыру ең негізгі мақсат болып табылады, ал банктің қарыз операцияларын басқару қызметі жетістіктерге жеткізеді. Мерзімі өткен несиелерге қоржын қалыптастыру және қарыз операцияларын басқаруды толық жүзеге асырылмауының нәтижесінде пайда болған жағымсыз сәттерге келесі факторларды жатқызуға болады:

- несие саясатының құжаттарының жоқ болуы;
- несие портфелінің толық диверсификациясының жоқ болуы;
- басқарма орталығының деңгейі рационалды болмауы;
- қарыз алушыны тексерудің жеткілікті болмауы;
- несиелік құжаттарды бақылаудың жеткілікті болмауы.

Қарыз операцияларын басқарудың мұндай жетіспеушіліктері несие портфелінің төменгі дәрежесіне әкеледі. Мұндай жағдайлардың

алдын алу үшін коммерциялық банктер қарыз операцияларын тиімді басқару қажет және ҰБ тарапынан бақылауды күшейтіп, мемлекеттік қор жүргізіп отырған сауықтыру шараларының төлемдері мақсатты пайдаланылуы тиіс. Мәселен, 2015 жылы үмітсіз несиелердің мемлекеттік қоры еліміздің сегіз екінші деңгейлі банктеріне ипотекалық несиелерді қайта қаржыландыру мақсатында 130 миллиард теңге бөлді. Мұндай жүргізілген көмек банктердің шығынының орнын толтырғанымен, мемлекетке кері әсерін тигізеді. Сондықтан, екінші деңгейлі банктер несиелік беру процесінде толыққанды зерттеу жүргізіп, клиенттің несиелік қабілеттілігі мен несиелік қамтамасыз етілуіне үлкен мән беріп, банктің қызметін ұсынуы тиіс [4].

Қорыта айтқанда, несиелік зерттеу кезеңінде тәуекелді қадағалауға көбірек көңіл бөлу керек. Жоғарыдағы ағымдағы жағдайдың жай-күйін ескере отырып, банктің несиелік портфелін қалыптастыру және басқару үдерісін төмендегі іс-шаралар арқылы жүргізу ұсынылады:

– негізгі топтастырылған несиелер мен оларды алмастыратын тәуекелдер коэффициентін анықтау;

– несиелік портфелдің құрылымының өзгеруіне әсер ететін факторларды анықтау және талдау;

– әр берілген несиелерге жасалынатын резервтер көлемі мен банктің несиелік портфелі тәуекеліне резервтік қор сомасын анықтау;

– несиелік беру алды шараларын тиянақты өткізу;

– ҰБ тарапынан бақылауды күшейту;

– Мемлекеттік қордан бөлінген ақша қаражаттарын мақсатты қолдану;

– несиелік портфель сапасын жоғарылату бойынша шаралар жүргізу.

Банктің несиелік портфелінің сапасы, оның табысты жұмысына және қаржылық-шаруашылық жұмысында сенімді серіктес ретінде шешуші болып табылады. Белсенді несиелік операциялар үдерісінде банктік несиелік портфельдің өтімділік элементі қалыптасады, ал банктің несиелік ресурстарды дұрыс орналастыру және банктерді несиелік портфельді тиімді басқару оларға стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуге және банк қызметінде жетістікті қаржылық нәтижеге қол жеткізумен қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер

- 1 «Проблемалық кредиттер қоры» АҚ жұмыс істеу тұжырымдамасын бекіту туралы ҚР ҰБ Басқармасының 27.05.2014 жыл №96 қаулысы
- 2 ҚР Ұлттық Банкінің ресми интернет ресурсы www.nationalbank.kz
- 3 Бұхарбаева А.Ж. «Шетел тәжірибесіндегі банктердің несиелеу ерекшеліктері» <http://gglob2.otgroup.kz>
- 4 «ҚР коммерциялық банктерінің несиелік портфелін қалыптастыру және сапасын көтеру» www.bigox.kz интернет ресурсы

References

- 1 «Problemalyq kreditter qory» AQ zhumys isteu tuzhyrymdamasyn bekitu turaly QR UB Basqarmasynyn 27.05.2014 zhyl №96 qaulysy
- 2 QR Ulttyq Bankinin resmi internet resursy www.nationalbank.kz
- 3 Buharbaeva A.Zh. «Shetel tazhiribesindegi bankterdin nesieleu erekshelikteri» <http://gglob2.otgroup.kz>
- 4 «QR kommerciyalıq bankterinin nesie portfelin qalyptastyru zhane sapasyn koteru» www.bigox.kz internet resursy

Askarova Zh.A.
**Factors affecting the value of the
property of the company**

To understand the valuation of these factors and to assess the importance of their control over the creation of the real location of the object.

Natural places to live best when each person will be able to see the history of mankind on intalaniani: fertile lands, good climate, water and fuel resources, construction convenient place. Located in this area, houses, public buildings, cultural structures, industrial and commercial buildings, public facilities built, made their way through. Improved residential areas, and the development of the economy, in business, in accordance with the activation of human behavior, determines the level and style of life.

Key words: business valuation, real estate, the price , the estimated value.

Асқарова Ж.А.
**Кәсіпорынның мүліктік құнына
әсер ететін факторлар**

Құнды бағалауда аталған факторларды түсіну үшін және олардың маңыздылығын бағалау үшін, жылжымайтын объектінің орналасуының құрылуын бақылау керек.

Адамның әр кезде жақсы табиғи жерлерде өмір сүруге ынталанғаны туралы адамзаттың даму тарихынан көре аламыз, яғни құнарлы жерлерде, климаты жақсы, су және отын ресурстары бар, құрылыс салуға ыңғайлы жерлерді пайдалануы. Осы жерлерде орналасып, үйлерді, қоғамдық ғимараттарды, мәдени құрылыстарды, өндірістік және шаруашылық құрылыстарды, коммуналды объектілерді салды, оларды жол арқылы қосты. Экономиканың дамуына сәйкес тұрғын территориялары көркейтілді және іскерлікке, белсенділікке сәйкес, адамдардың мінез құлқы, өмір сүру деңгейі және стилі анықталды.

Түйін сөздер: Бизнесті бағалау, жылжымайтын мүлік, бағасы, бағалау құны.

Аскарова Ж.А.
**Факторы, влияющие
на стоимость имущества
предприятия**

Чтобы понять и оценить роль названных факторов в оценке стоимости, следует проследить, как формируется местоположение объектов недвижимости.

История развития человечества показывает, что человек всегда стремился жить в лучших природных условиях – на плодородных землях, у удобных гаваней, в благоприятном климате, при наличии водных и топливных ресурсов, в местах, где несущая способность грунтов, глубина залегания и другие природные характеристики благоприятны для строительства. Поселившись в таких местах, люди строили жилища, общественные здания, культовые сооружения, производственные и хозяйственные постройки, коммунальные объекты, соединяли их дорогами, благоустраивали территории поселений, приспособляли их для жизни. Развитие экономики, деловая активность, соответствующие законы определяли стиль и уровень жизни и поведения людей.

Ключевые слова: оценка бизнеса, недвижимое имущество, цены, оценочная стоимость.

FACTORS AFFECTING THE VALUE OF THE PROPERTY OF THE COMPANY

Real Estate, which is under the influence of the environment on their own, and it has the same impact. Therefore, the impact assessment of the value of the property determines the ortafaktorların.

The world experience a significant impact on the valuation of the property value assessment established by a number of factors:

Physical: natural earth, climate, resources, topography, soil and the creation of a person – buildings, equipment, roads, public facilities, sites, and so on;

Social: population trends, old age or youth trends, style of life, standard of living, the box of the volume, the level of education trends, crime rates, owners of nearby objects and their relationships;

Economic: income level trends, employment, access to credit and credit policy, interest rates, a single payment rates, construction costs increase or decrease in prices, demand, supply;

Political (administrative): limit or liberal zoning, building codes and liberal rules or limits, municipal services, health and safety, tax policy, protection of the environment.

However, these factors are set and movement system shows the location of the object to be measured. Urban planning theory, the universe, the process of the development of society, and to live in a society reflects the structure of production and between man and nature is the most important form of space.

To understand the valuation of these factors and to assess the importance of their control over the creation of the real location of the object.

Natural places to live best when each person will be able to see the history of mankind on intalanğan: fertile lands, good climate, water and fuel resources, construction convenient place. Located in this area, houses, public buildings, cultural structures, industrial and commercial buildings, public facilities built, made their way through. Improved residential areas, and the development of the economy, in business, in accordance with the activation of human behavior, determines the level and style of life.

So, topography residential areas in terms of natural resources and raw materials, has an opportunity to commercial success (different production, industry, transport, health and wellness services) areas was determined. Urban concept – a functional nature. Zoning on the basis of important social categories, they are: at home, rest and

work. Home – residential area of the city, close to the city, located in the best area of respiratory air is clean, comfortable housing, but it is independent and is located in the industrial production. Their plan is subject to the general principle of construction of the city supported. They Are:

1. The principle of functional zoning of the function, the universe is divided into the following sections: work, social life, home and leisure. None of the function itself can not exist. Therefore, the structure of the planned settlement, first of all, for all sections of the settlement, the creation of a stable and reliable inter-related conditions, and the rest of the life cycle is determined by the exchange of each other. Carried out on areas of mutual sanitary and hygienic conditions, including: natural occurrence of the wind direction is not due to housing production; must be higher than the residential area of the river and relief, etc. Residential construction and industrial enterprises, utilities and storage areas, etc. productions (SPZ) is determined by the distance between the damage to the following classes: first-class enterprises – 1000 m, 500 m in the second, third – 300 m, 100 m in the fourth, fifth – 50 m;

2. How does the nature of the complete unit. None of the function of the city itself will not be able to live a private life. The structure of the city is planned for all parts of the city, is the creation of a stable and reliable conditions related. All functional areas of the city is part of the landscaping. Architectural and landscaping will be carried out by a unit of the structure of the planning. Integration of all types of trees and gardens in the universe need to break the whole system. Landscaping and revitalize the urban environment, population creates a microclimate, homes, and their dust, noise, solar radiation and stores.

3. To create a relationship with their functions in accordance with the public media system: the total regional center in the city center is planned industrial centers of the region and the rest of the district – the local centers (small district, quarterly). Devoted to public centers: the formation of the cultural place in accordance with the level of service to the public; the establishment of non-governmental organizations (meetings, allies, clubs, organizations, etc.); the formation of the social infrastructure of the city.

4. The organization of the city's transport planning. This is a public road system. His role qonistandırwdağı comfortable, and a short walk, resettlement of all the functional organization of transportation between regions; the architecture of the settlement.

5. The universe is emerging as a structure in the architectural plan of the structure, which is characterized by its ability to improve the development of options and take the opportunity to respond to rapid and unplanned fix flexible. Focuses on the reserve Territories and methods of communication (for example, linear structures), etc.

6. City in the universe. The universe – is part of the residential areas. Residential areas of the corporate system or residential land in the resettlement of the natural landscape of the center of the profile and create a group in various rational space.

7. Complexity – the universe is based on five main issues to consider in the development: social, environmental, economic, aesthetic and technical.

The purpose of social planning is related to the following social functions: housing, education, services, leisure, labor and management.

Environmental – physical, sanitation and climatic parameters determined by the average life needs. This is determined by the value of the environmental protection issues.

The purpose of the Economic territorial rational use of resources and the efficient use of production factors.

Aesthetic aim to provide a complete aesthetic quality of the environment.

The purpose of the technical area relefterimen, the ability of black soil, etc. to solve the problems of engineering and geological services. At the same time, production of construction materials in the region and the development of the construction material-technical base features.

All the design principles and requirements for the construction of the city aims to create favorable conditions for human activities. All of the construction rules and regulations based on this idea. For example, for the construction of housing close to the natural areas of positive and sanitary conditions are rivers, ponds, landscaping jerlerinbölip. Caring for a person takes into account the requirements of the environment in accordance with environmental regulations.

Above the physical, social, economic and political factors that determine the environment of the location of the real estate development.

Real Estate Appraisal environment of the location of the object in the theory of the development of a series of four sets:

1. Height
2. Stability
3. Recession
4. Renovation

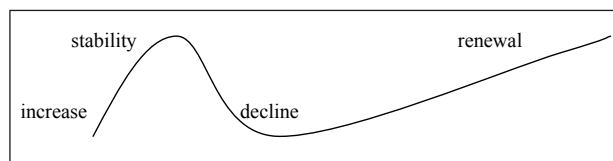


Figure 1 – Places of location of the property development cycle

The estimated value of the development plan for the property complex, where the estimated location and residential real estate projects and development cycle is necessary to determine the actual location of the cycle. For example, the financial condition of low, measured light industrial enterprises (garment factory). Its location is the development of a strong manufacturing industry enterprises. Employment increases, revenue growth, increase the standard of living. That is, the object to be measured (garment factory) is the location of the growth period. It is necessary to wait for the increase in the demand for ready-made garment products. No other garment enterprises in the region. This is expected to increase in the value of the property complex of the factory. This

potential investors the opportunity to purchase or a part of its share of the enterprise.

This example not only in the economic conditions of the real estate property market, as well as districts, cities and facilities you need to analyze the layout area. Sometimes the national and international level should be considered as aspects of the economy: industrial and employment from the point of view of developing economic structure; ensuring the further development of the services sector and a combination of factors that can increase the production of industrial goods; the growth and development of its production costs, the impact on the circulation of money. Social sphere should be given to the needs of individuals and groups: changes in the social structure of the population, and employment; affect life on the type of employment; structural problems of young families, professional attitude and level of education; changes in the structure of land ownership and its impact on the housing market; income and low-income families affect transport costs. In other words, the real property is necessary to consider the impact of these factors on 3 levels: regional, local and direct on the environment, as well as including real property.

Table 1 – Factors affecting the value of the property of the company

Factors	Characteristics
Physical, environmental, location	Location: climate, resources, topography, black soil, in the center of the business, work places, residential area, roads, railways, coast-mail, green areas and community facilities (garbage places, etc.), road conditions, etc. - Depending on the nature of the site: size, type, size, topography, access, landscaping, use zoning, easements, general view, attraction, etc. - Buildings and structures: the number, type, and quality of constructions, style, design, equipment, etc.
Economic	- Economic state of the world economy in general; the country, the region, the economic situation at the local level, the company's financial condition. - Demand: the level of employment, wages and income, solvency, and the availability of sources of financing, interest rate, rental payment performance, at the time of the sale costs. - Offer: an area of land offered for sale, the number of objects on sale (property complexes), on construction costs, financing costs and taxes.
Social	- Varnanttəlapə land use, business (small, large, cheap, expensive) real estate, land in the procurement of basic needs. - The environment, the owner of the object and its relations with its neighbors, as well as the basic need of a feeling of ownership. - Changes in family size and population trends, aging or rejuvenation. - Changes in the level of education and criminal tendencies. - Life style and standard of living.
Administrative (political), legal	- tax and financial policy. - Different types of discounts. - Control of land use and lease payment performance. - Zoning: prohibition, restriction. - Limited construction norms and rules. - Municipal services: roads, landscaping, engineering, equipment, means of public transport, schools, health and safety, fire-fighting service.

Table 2 – Information on supply and demand

General	Real	Relative
Economic In the social of the environment Administrative (political)	Land Environment online Construction	Costs Sales In the middle of the income and expenses

Real Estate Appraisal affecting the economic, social, political and physical considering these factors, we also solved the problems of applied economic analysis, the assessment of her property. For their final results of data collection, processing and analysis of standardized methods of classification. Based on the content of the above factors, to collect information that affects the value of the property can be divided into three large groups.

From the geographical point of view of the economy in general and comparative information prepared in three hierarchical levels: regional, close to the city and the environment. Factors that affect the valuation of the qualitative and quantitative characteristics for which data are available are: evaluation and calculation of the amount of the appraised value of the location of objects and provides a basis for assessing the economic analysis.

References

- 1 Askarova Zh.A. Business Valuation. – Almaty: NURPRESS, 2013. – 206 s.
- 2 The organization and methods of valuation of the enterprise (business): uchebnik/Pod red. prof. V.I. Koshkin. – M.: IKF «EKMOS», 2002. – 944 s.

Литература

- 1 Аскарова Ж.А. Бизнесі бағалау. – Алматы: NURPRESS, 2013. – С. 206.
- 2 Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): Учебник / Под ред. проф. В.И. Кошкина. – М.: ИКФ «ЭК-МОС», 2002. – С. 944.

Алиева Б.М.
**Влияние глобализации
на экономику Республики
Казахстан в условиях
мирового кризиса**

Доминирующие тенденции в мировой экономике можно классифицировать как переход от индустриальной к инновационно-технологической экономике в развитых и развивающихся странах, глобализацию мировой экономики в целом и нарастание глобальной конкуренции и региональной интеграции национальных экономик. Анализ показал, что наиболее успешно развиваются те страны, в которых государство эффективно сотрудничает с частным сектором экономики. Такое сотрудничество развивается в двух направлениях: координация совместных инвестиций в стратегические отрасли и развитие делового сотрудничества на принципах кооперации и интеграции. Исходя из мирового опыта, Казахстану необходимо сделать основной упор на инициативу по координации инвестиций и развития делового сотрудничества с бизнесом путем реализации политики индустриально-инновационного развития стратегических отраслей экономики. Одной из важнейших задач индустриально-инновационного развития страны является реализация целевых инвестиционных и научно-технических программ, регулирование инвестиционной активности, что потребует пересмотра и определенной перестройки действующей системы государственного управления индустриально-инновационным развитием.

Ключевые слова: глобализация экономики, инновационно-технологическое развитие, интегрированно-корпоративные структуры.

Alieva B.M.
**The impact of globalization on
the economy of the Republic of
Kazakhstan in the global crisis**

The dominant trends in the world economy can be classified as a transition from the industrial to the technological innovation and the economy in both developed and developing countries, globalization of the world economy in general and the growing global competition and regional integration of national economies. The analysis showed that the most successful development of the countries in which the government is working effectively with the private sector of the economy. Such cooperation is developing in two directions: coordination of joint investments in strategic sectors and the development of business cooperation on the principles of cooperation and integration. Based on international experience, Kazakhstan needs to make the focus on the initiative to coordinate the investment and development of business cooperation with the business through the implementation of the policy of industrial-innovative development of strategic sectors of the economy. One of the most important tasks of the implementation of industrial-innovative development of the country is the implementation of targeted investment and scientific-technical programs, regulation of investment activity, which will require some restructuring and revision of the current system of state management of industrial-innovative development.

Key words: globalization of the economy, innovation and technological development, integrated corporate structure.

Алиева Б.М.
**Жаһандық дағдарыс Қазақстан
Республикасы экономикасы-
ның жаһандану әсері**

Әлемдік экономикада үстем үрдістер өнеркәсіптік технологиялық инновациялық және дамыған және дамушы елдерде экономиканың, жалпы әлемдік экономиканың жаһандану және өсіп келе жатқан жаһандық бәсекелестік және ұлттық экономикалардың өңірлік интеграцияның көшу ретінде жіктелуі мүмкін. Талдау елдердің ең табысты дамыту Үкімет экономиканың басымдыққа жеке сектормен тиімді жұмыс істейді, онда көрсетті. Стратегиялық салаларында бірлескен инвестициялар үйлестіру және ынтымақтастық және интеграция принциптері туралы іскерлік ынтымақтастықты дамыту: Мұндай ынтымақтастық екі бағытта дамып келеді. Халықаралық тәжірибе негізінде, Қазақстан экономиканың стратегиялық салаларында индустриялық-инновациялық даму саясатын жүзеге асыру арқылы бизнестің іскерлік ынтымақтастықты дамыту мен инвестициялар үйлестіру үшін бастамасы бойынша фокус жасау қажет. Еліміздің индустриялық-инновациялық даму бағдарламасын іске асыру ең маңызды міндеттерінің бірі индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік басқарудың қолданыстағы жүйесінің кейбір қайта құрылымдауды және қайта қарауды талап етеді, мақсатты инвестициялық және ғылыми-техникалық бағдарламаларды, инвестициялық қызметті реттеу, іске асыру болып табылады.

Түйін сөздер: Экономиканың жаһандану, инновациялық және технологиялық даму, интеграцияланған корпоративтік құрылымы.

**ВЛИЯНИЕ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ
НА ЭКОНОМИКУ
РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН
В УСЛОВИЯХ
МИРОВОГО КРИЗИСА**

После обретения независимости Казахстан рассматривается в глобальной экономике как страна, поставляющая на мировые товарные рынки нефть, газ, черные, цветные, редкоземельные и благородные металлы и урановую продукцию. Из сельскохозяйственной продукции перспективы имеет экспорт зерна, хлопка и хлопковой продукции.

В начале перестройки развитие Казахстана происходило по классическому экономическому сценарию, так как сравнительное экономическое преимущество характеризуется наличием крупных запасов полезных ископаемых. Прогресс развития экономики Казахстана заключается в том, что благодаря проведению государственной политики по привлечению иностранных инвестиций в сырьевые отрасли промышленности и осуществлению структурно-институциональных преобразований в финансовой сфере в стране происходит рост уровня жизни и накопление финансовых ресурсов. Достигнутые успехи создают предпосылки для перехода на постиндустриальное инновационно-технологическое развитие.

В настоящий момент уже можно с уверенностью заявлять, что Казахстан является государством с рыночной экономикой. Это было признано и мировым экономическим сообществом, так как наша страна самой первой из Содружества Независимых Государств получила инвестиционный страновой рейтинг. Однако Казахстан, государство с небольшой по объему экономикой, соединяющей значительный ресурс топливного и минерального сырья, для инвестиций в обрабатывающие отрасли промышленности не очень интересен.

Вследствие чего экономика страны оказывается чересчур зависимой и нестабильной из-за колебаний на рынке сырьевых ресурсов. Как видно из мировой практики, нередко развивающиеся страны с большим сырьевым потенциалом все же не имеют стабильного экономического роста, вынужденные чересчур зависимо реагировать на конъюнктурные трансформации на мировых товарных рынках сырья. Получая большие дивиденды от продажи сырья, и государство, и частные компании не вкладываются в развитие других отраслей экономики. И, наоборот, государства с небольшими сырьевыми запасами, чтобы выжить, все время ищут новые источники пополнения казны, развивают инноваци-

онные технологии и новые секторы экономики. Но следует учесть, что запасы сырья не бесконечны, и это чревато серьезными проблемами для экономической стабильности страны после того, как месторождения полезных ископаемых будут полностью выработаны.

Отмечая позитивные изменения в сфере структурно-институциональных реформ, увеличение стабильности финансового сектора и активизацию темпов роста экспортных возможностей Казахстана, нужно подчеркнуть также, что обрабатывающие отрасли промышленности и сектора услуг производственного характера не обрели еще надлежащего развития. Важным представляется рассмотрение вопросов о целевой установке, направлениях и способах технологического развития, этапах и приоритетах структурно-технологических преобразований, источниках технологий. Здесь могут быть различные варианты подходов, сочетание которых определит национальную модель технологического развития. В современной экономике Казахстана существуют следующие проблемы: сырьевая направленность экономики; слабая интеграция в мировую экономику и слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны; низкая производительность обрабатывающей промышленности; неразвитость производственной и социальной инфраструктуры; нарастающий износ основных фондов в обрабатывающих отраслях экономики; общая техническая и технологическая отсталость предприятий от мирового уровня; низкая доля расходов на НИОКР в структуре ВВП и отсутствие эффективной связи науки с производством.

В условиях глобализации экономики крупные развивающиеся рынки более обременены поиском инвестиций, чем товаров и услуг. Это дает им возможность создания новых источников долговременных доходов. Если казахстанские финансовые ресурсы будут участвовать в развитии таких крупных рынков, как Китай и Россия, то это позволит предпринимателям иметь постоянный и надежный источник доходов. Развитие инновационной активности и переход к экономике инновационного типа являются способами обеспечения устойчивого экономического развития республики. Однако осуществление данной задачи на практике осложняется практическим отсутствием инновационной инфраструктуры, специализированных субъектов инновационной деятельности и действенных механизмов стимулирования инновационной активности.

Сосредоточение научного потенциала в компаниях сокращает путь от появления идеи до ее реализации в конкретном товаре. Научные разработки сразу используются в производстве. Сложные по замыслу и изготовлению продукты должны быть просты в обращении, поэтому они становятся широкодоступными массовому потребителю: компьютер, видеомагнитофон, автомобиль. Приобретая наукоемкие товары, покупатель сам оплачивает знания, воплощенные в товаре. Такой механизм оплаты позволяет компании наращивать свой научный потенциал и перейти в разряд наукоемких (наукоемкие компании расходуют на НИОКР не менее 2,4% от объема продаж).

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что главным финансовым инструментом инновационной политики является использование средств государственного бюджета, хотя косвенный инструмент государственной поддержки НИОКР через налоговое симулирование также имеет большое значение. Таким образом, на нынешнем этапе развития ведущая роль государства в становлении инновационного процесса должна проявляться не только в прямом его финансировании, но и в налоговом стимулировании высокотехнологичных форм бизнеса, также в поощрении инвестиций в наукоемкие производства.

В настоящее время применяются такие инструменты государственного регулирования инновационной деятельности, как: а) прогнозирование и определение приоритетов; б) государственно-административные и рыночные регуляторы; в) государственные и региональные инновационные программы и бюджеты; г) государственные заказы.

Если классифицировать инструменты государственной поддержки инноваций по механизму финансирования, то обобщенно можно выделить 3 вида поддержки:

- финансирование государственных исследовательских программ и общая поддержка инновационной инфраструктуры;
- прямое финансирование негосударственных компаний через выдачу грантов, займов или субсидий, направленных на проведение инновационной деятельности, или же заключение контрактов на проведение НИОКР для государства;
- фискальное стимулирование негосударственных компаний.

Эффективность применения методов государственной поддержки зависит от текущего уровня инновационной активности, ее основных

источников, наличия/отсутствия структурных перекосов в экономике и других факторов.

Из анализа последствий глобализации следует, что в новых условиях устройства мирохозяйства, деятельности в рамках правил ВТО конкурентоспособность экономики страны становится обязательным условием возможного участия в распределении мирового дохода. А основой конкурентоспособности является качество и доступные цены.

Качество продукции, обеспечивая конкурентоспособность товара, является действенным инструментом в борьбе за рынки сбыта. Вполне понятно, что обеспечение качества связано с дополнительными затратами. Но они быстро окупаются за счет высокой нормы прибыли и большого объема продаж. При этом поддержание уровня качества продукции связано с созданием новых товаров и постоянной ее модификацией.

Концепция эффективного управления качеством предусматривает системное воздействие на продукт с целью формирования параметров качества в течение всего жизненного цикла товара.

В результате поэтапного освоения результатов исследований по обеспечению эффективного государственного управления в условиях глобализации сформированы основные черты современного этапа глобализации мировой экономики, возникшие под воздействием глубинных и масштабных мировых тенденций. Это 1) новая структура мировой экономики, основанная на технологических принципах и транснациональном характере организации общественного производства; 2) повышение роли интеллекта в развитии экономики; 3) новые условия оптимальности по Парето в условиях открытости национальных экономик; 4) техническое обеспечение мировой экономики через новую организационно-технологическую цивилизацию – «информационное общество». Дальнейшие разработки по выявлению новой роли и функций государства и построение перспективной экономической модели государственного управления осуществлялись именно для этих новых условий экономической деятельности Республики Казахстан.

Кроме того, разработана классификация экономических функций государства с введением новых. Экономические функции нами подразделяются на функции: 1) рынка; 2) собственно государства; 3) государства по созданию условий деятельности рынка; 4) государства по устранению «провалов» рынка. К новым, возникшим в современных условиях отнесены функции государства:

стратегическое партнерство с корпоративными структурами; экономическая безопасность, учреждение государственной власти, государственного управления; индикативное планирование. Показана роль государства по устранению «провалов» рынка на основании развития таких функций государства, как стабилизация экономики, компенсация внешних издержек, предоставление общественных благ, перераспределение доходов. Показано, что подобно «провалам» рынка чертой современных обществ становятся «провалы» самого государства в виде несоответствия доходов и расходов, отсутствие оценки эффективности деятельности, неравномерное распределение ресурсов. В этой связи актуальной стала функция общества – функция общественного контроля над деятельностью государства.

В условиях глобализации усиливается экономическая функция стратегического партнерства государства с интегрированно-корпоративными структурами. Ибо международный корпоративный капитал «подталкивает» государства конкурировать между собой по поводу предоставления бизнесу наиболее благоприятных условий для их деятельности.

В связи с ускорением процессов глобализации в мировой экономике и возникновением новой структуры ее организации, основанной на технологических принципах и транснациональном характере, ввиду высокой подвижности факторов производства открытых национальных экономик и для преодоления «несостоятельности» рыночного механизма государство может использовать следующие направления инновационной политики:

1. Реформирование структуры исполнительных государственных органов и осуществление мер по укреплению дееспособности государственных институтов рекомендуется вести с учетом разработанной нами классификации и выявленных новых адекватных современной экономике экономических функций государства. В соответствии с новыми данными научной работы, подразделения министерств и ведомств экономического блока (департамент, управления, отделы и др.) можно структурировать (дополнительно к признакам макро-, микроуровня и регионам) по экономическим функциям государства – структуры по экономическим функциям рынка; собственно государства, по созданию условий эффективного функционирования рынка и устранению «провалов» рынка. Кроме того, государству следует обратить внимание на отработку таких своих сравнительно новых

функций, как экономическая безопасность, индикативное планирование, учреждение государственной власти и государственного управления, внешний контроль, сертификация и защита прав собственности, защита и участие в хозяйственной практике интеллектуальной собственности. Наполнить новым содержанием, адекватной современным условиям экономической деятельности, функцию государства по внешнеэкономической деятельности, стратегическому партнерству государства с корпоративными структурами и др.

3. Далее при создании и усовершенствовании нормативно-правовой базы, сохраняя необходимые контрольные функции государства, развивать концепцию партнерства государства и рынка, особенно в международных экономических связях и освоении инновационного содержания предпринимательства.

4. Для повышения эффективности государственного управления государству следует

продолжить политику децентрализации государственной власти, сохраняя и развивая на республиканском уровне стратегические, международные и важные контрольные функции.

5. Прямое бюджетное финансирование лабораторий и других учреждений, занимающихся преимущественно проблемами государственной важности (оборона, энергетика, здравоохранение) и распространяющих результаты своих исследований потребителям на бесплатной основе;

6. Выдача безвозмездных субсидий на проведение фундаментальных научных исследований ученым, находящимся вне государственных лабораторий (в основном в университетах). Получение субсидий предполагает полную отчетность о ходе исследований, публикацию полученных результатов и т.д.

7. Предоставление налоговых льгот и субсидий частному бизнесу, имеющему инновационную направленность либо вкладывающему собственные средства в НИОКР.

Литература

- 1 «Инновационный менеджмент» / под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. – М., 2011. – 462 с.
- 2 «Теория и практика менеджмента» / под ред. Кубаев К.Е. – Алматы: Казак Университети, 2005. – 486 с.
- 3 Дуламбаева Р.Т. Государственный сектор в условиях реализации процессов модернизации национальной экономики // Материалы межд. научно-практической конф., посвященной 75-летию КазНУ им. аль-Фараби / под. ред. Кубаева К.Е. – Алматы, 2008. – Ч. 2. – С. 29-33.
- 4 Экономика Казахстана в условиях глобализации: механизм модернизации и функционирования / под. ред. М. Кенжегузина. – Алматы: ИЭ.МОН.РК, 2005. – С. 392.

References

- 1 «Innovation Management» / Ed. VJ Gorfinkel, TG Popadyuk. – M., 2011. – 462 s.
- 2 «The theory and practice of management» / Ed. Kubaev KE Almaty. – Kazak Universiteti. – 2005. – 486 s.
- 3 RT Dulambaeva «The public sector in the conditions of implementation of the process of modernization of the national economy // Proceedings of the Int. Scientific-Practical Conference. Dedicated to the 75th anniversary of the Kazakh National University. Al-Farabi / Under. Ed. Kubaeva KE. – Almaty, 2008. – CH. 2. – S. 29-33.
- 4 The economy of Kazakhstan in conditions of globalization: the mechanism of modernization and / Pod. red operation. M.Kenzheguzina. – Almaty: IE. MON.RK, 2005. – S. 392.

Бейсенбаева А.К.,
Мырзаева У.А.

**Государственное
регулирование туристской
деятельности в РК:
цели, методы, принципы**

Государственное регулирование развития туризма – это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру для обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма, реализации государственных социально-экономических приоритетов и выработки единой концепции развития туристской сферы. Это сложный процесс, включающий в себя процедуру разработки государственной политики регулирования развития туризма, обоснования ее цели, задач, основных направлений, выбора инструментов и методов ее проведения. Специфика туристского бизнеса заключается в комплектации турпродукта из различных сервисов: транспорта, питания, размещения, консульских служб и т.п. Отсюда большое количество правовых и нормативных документов, регулирующих туристскую деятельность. В последние годы и в Казахстане стали уделять больше внимания развитию туризма. Перспективы развития туристского комплекса во многом зависят от усиления государственного регулирования туристской сферы на общенациональном уровне, которое должно сочетаться с современной стратегией продвижения региональных турпродуктов.

Ключевые слова: государственное регулирование туристской деятельности, турагент, туроператор, туристский рынок.

Beysenbaeva A.K.,
Mirsaeva U.A.

**State regulation of tourist activity
in RK: purposes, methods,
principles**

Gosudarstvenny regulation of development of tourism is an impact of the state on activity of economic entities and market conditions for providing normal operating conditions of a market mechanism, realization of the state social and economic priorities and development of the uniform concept of development of the tourist sphere. It is the difficult process including procedure of development of a state policy of regulation of development of tourism, justification of its purpose, tasks, the main directions, a choice of tools and methods of its carrying out. Specifics of tourist business consist in a tourist's product complete set from various services: transport, food, placement, consular services, etc. From here a large number of the legal and normative documents regulating tourist activity. In the last years and in Kazakhstan began to pay more attention to tourism development. Prospects of development of a tourist complex in many respects depend on strengthening of state regulation of the tourist sphere at the national level which has to be combined with modern strategy of advance of regional tourist's products.

Key words: state regulation of tourist activity, travel agent, tour operator, tourist market.

Бейсенбаева А.К.,
Мырзаева У.А.

**ҚР-да туристік қызметті
мемлекеттік реттеу: мақсаты,
әдісі, қағидалары**

Қазақстан Республикасында туристік қызметті мемлекеттік реттеу – мемлекет тарапынан туристік қызметке жәрдемдесу және оның дамуы үшін қолайлы жағдайлар жасау, қызметтің басым бағыттарын айқындау және қолдау, Қазақстан Республикасы туралы туризм үшін қолайлы ел деген түсінікті қалыптастыру, еліміздің туристері мен туристік қызметті жүзеге асыратын тұлғаларының және олардың бірлестіктерінің қауіпсіздігін, құқықтарын қорғауды қамтамасыз ету, сондай-ақ олардың мүдделері мен мүлкін қорғау болып табылады. Туристік индустрияда міндетті түрде әртүрлі ресурстар негізі қызмет көрсетудің түрлерінен қалыптасатындықтан, сыныптау мен бағалау, олардың қорғалу режимі, қоршаған ортаға түсетін ауыртпалықтың жол берілетін шегін ескере отырып, пайдалану мен туристік ресурстардың тұтастығының сақталу тәртібі, оларды қалпына келтіру жөніндегі шаралар арнайы заңдарда белгіленген тәртіппен айқындалады.

Түйін сөздер: туристік қызметті мемлекеттік реттеу, турагент, туроператор, туристік нарық.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РК: ЦЕЛИ, МЕТОДЫ, ПРИНЦИПЫ

«Сегодня наша страна обладает уникальной возможностью развивать все виды туризма – культурно-познавательный, оздоровительный, экологический, экстремальный, спортивный и другие, мы ежегодно принимаем более 4,5 миллионов иностранных граждан, рассчитываем из года в год на увеличение этой численности», – сказал Н.А. Назарбаев на открытии 18 сессии Генассамблеи Всемирной туристической организации.

В последние годы сфера туристского бизнеса выходит на качественно новый уровень. В Концепции развития туризма в Республике Казахстан говорится: «Данная Концепция предполагает формирование целостной государственной политики в сфере туризма, создание правовых, организационных и экономических основ формирования в Казахстане современной конкурентоспособной индустрии туризма».

Государственное регулирование развития туризма – это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру для обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма, реализации государственных социально-экономических приоритетов и выработки единой концепции развития туристской сферы. Это сложный процесс, включающий в себя процедуру разработки государственной политики регулирования развития туризма, обоснования ее цели, задач, основных направлений, выбора инструментов и методов ее проведения и осуществляется путем:

- создания нормативных правовых актов, направленных на совершенствование отношений в сфере туристской индустрии;
- содействия в продвижении туристского продукта на внутреннем и мировом туристских рынках;
- защиты прав и интересов туристов, обеспечения их безопасности;
- лицензирования, стандартизации в туристской индустрии, сертификации туристского продукта;
- установления правил въезда в РК, выезда из РК и пребывания на территории РК с учетом интересов развития туризма;
- прямых бюджетных ассигнований на разработку и реализацию федеральных целевых программ развития туризма;
- создания благоприятных условий для инвестиций в туристскую индустрию;

- налогового и таможенного регулирования;
- предоставления льготных кредитов, установления налоговых и таможенных льгот туроператорам и турагентам, занимающимся туристской деятельностью на территории РК и привлекающим иностранных граждан для занятия туризмом на территории РК;

- содействия кадровому обеспечению туристской деятельности;
- развития научных исследований в сфере туристской индустрии;
- содействия участию казахстанских туристов, туроператоров, турагентов и их объединений в международных туристских программах;
- обеспечения картографической продукцией;
- иными способами, применяемыми в порядке, установленном законодательством РК.

Государственные органы по регулированию туризма в РК. В 1989 г. был ликвидирован Госкомтурист СССР, на протяжении многих лет координировавший сферу туризма в нашей стране, и в течение трех лет не было ведомства, ответственного за развитие этой отрасли. В марте 1992 г. было образовано Министерство культуры и туризма, РК которое менее чем через год было разделено на два самостоятельных ведомства: Министерство культуры и Комитет по туризму.

Дальнейшая реорганизация аппарата правительства РК привела к тому, что было образовано совмещенное ведомство – Комитет по делам молодежи, физической культуре и туризму, затем – Комитет физкультуры и туризма. С 9 августа 1994 г. стал функционировать Государственный комитет РК по физической культуре и туризму.

Координационный комитет по физической культуре, спорту и туризму должен обеспечивать:

- разработку основ государственной политики в сфере туризма;
- координацию работ по экспертизе правовых актов и программ в сфере туризма;
- анализ состояния национального туризма и выработку предложений по его развитию.

Специфика туристского бизнеса заключается в комплектации турпродукта из различных сервисов: транспорта, питания, размещения, консульских служб и т.п.

Отсюда большое количество правовых и нормативных документов, регулирующих туристскую деятельность. Например, административным законодательством регламентируется вопрос получения въездных виз, валютным законодательством – форма расчетов, таможен-

ным – порядок пропуска через границу декларируемых товаров. Имеются нормативные акты Госстандарта РК о сертификации туристских услуг, акты государственных антимонопольных органов о применении к туристским услугам законодательства в сфере прав потребителей и т.д. Перечень основных документов нормативно-правовой базы туризма представлен ниже:

- Гражданский Кодекс РК;
- Закон РК «Об основах туристской деятельности в РК»
- Закон РК «О защите прав потребителей»;
- Законы «О стандартизации», «О сертификации продукции и услуг»;
- Постановление Правительства РК «О лицензировании международной туристической деятельности»;

- Постановление Правительства РК «Правила предоставления гостиничных услуг в РК»;

- Постановление Госстандарта РК «Система сертификации ГОСТР. Правила сертификации туристских услуг и услуг гостиниц».

В РК туризм – развивающаяся отрасль, и влияние туристской индустрии на экономику страны пока незначительно. Оно адекватно вкладу государства в развитие данной отрасли, финансирование которой, как и других отраслей социальной сферы, производится по остаточному принципу.

Неразвитость туристской инфраструктуры, невысокое качество сервиса, устойчивый миф о Казахстане как о стране повышенного риска привели к тому, что в настоящее время на нашу страну приходится менее 1% мирового туристского потока.

Вклад туризма в экономику страны оценивают по-разному. По мнению одних, его доля в доходах республиканского бюджета составляет уже почти 10%. Другие считают, что в казахстанской туристской индустрии заняты лишь 90 тыс. чел. (без учета рабочих мест на транспорте и в производстве сувениров). Третьи полагают, что его вклад в бюджет не превышает 1%, а работой в сфере туризма обеспечены лишь немногим более 10 тыс. чел. Однако даже самые оптимистические подсчеты свидетельствуют о значительном отставании туристской индустрии в РК от мировых показателей.

Показатель туристской подвижности населения РК – один из самых низких в мире. Подавляющая часть турфирм предпочитает заниматься направлением своих соотечественников за рубеж, и лишь немногие фирмы работают на привлечение туристов в РК. Причем в основ-

ном туристы посещают Алматы, Туркестан, Кокчетав.

В такой стране, как Казахстан, нормальным можно считать, что не менее 80% туристов должны участвовать в путешествиях по стране. Сегодня же крайне низкая туристская подвижность наблюдается как во въездном, так и в выездном туризме. Причины такой ситуации очевидны – скромные доходы населения и высокие цены на туристские услуги, особенно внутри страны.

Среди основных причин отставания отечественной туристской отрасли можно выделить следующие:

- период развития экономической и политической стабильности в стране;
- низкий уровень сервиса;
- отсутствие телекоммуникационных средств (инфраструктуры);
- экологические проблемы.

Однако наша страна располагает огромными потенциальными возможностями для приема иностранных туристов: широта территории, богатое историческое и культурное наследие, сохранившаяся дикая природа в отдельных регионах.

Туристская индустрия в РК должна стать могучим сектором национальной экономики. Как показывает зарубежная практика, развитие отрасли будет возможно в том случае, если государственные структуры, наделенные властью, осознают всю важность роли туризма в деле социального и экономического развития РК и начнут проводить протекционистскую политику в отношении туристской индустрии.

За последние годы у нас сделаны некоторые сдвиги в этом направлении. В Законе «Об основах туристской деятельности в РК» впервые записано, что туризм является одной из приоритетных отраслей экономики. Указом Президента РК от 22 декабря 1995 г. №1284 была одобрена Концепция реорганизации и развития туризма в РК.

Главная цель концепции – создание современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей казахстанских и зарубежных граждан в туристских услугах, с другой, значительный вклад в развитие экономики страны, в том числе за счет увеличения количества рабочих мест, налоговых поступлений в бюджет страны, притока иностранной валюты, сохранения и рационального

использования культурного и природного наследия. Для реализации этой цели предложено:

- включение туризма в перечень основных направлений структурной перестройки казахстанской экономики;
- выполнение целевой программы «Развитие туризма в РК»;
- создание нормативно-правовой базы развития туризма, соответствующей международной практике;
- формирование экономических механизмов стимулирования развития иностранного и внутреннего туризма, привлечение инвестиций в эту сферу и защита внутреннего туристского рынка путем предоставления налоговых и таможенных льгот, государственных гарантий и иных мер государственной поддержки;
- введение жесткой системы сертификации и лицензирования туристской деятельности;
- создание благоприятных условий для кооперации туристских, банковских структур, транспортных, гостиничных и страховых компаний в целях формирования высокотехнологичных комплексов туристского обслуживания и развития материально-технической базы отрасли.

Перспективы развития туристской отрасли в стране определены целевой программой «Развитие туризма в РК».

Для реализации программы предусмотрены следующие направления:

- туризм включен в перечень основных направлений структурной перестройки казахстанской экономики;
- создание нормативно-правовой базы развития туризма, соответствующей мировому опыту и правовой практике;
- формирование экономических механизмов стимулирования развития иностранного и внутреннего туризма, привлечение инвестиций в эту сферу и защита внутреннего туристского рынка путем предоставления налоговых и таможенных льгот, государственных гарантий и иных мер государственной поддержки;
- введение жесткой системы сертификации и лицензирования туристской деятельности;
- создание благоприятных условий для кооперации туристских, банковских структур, транспортных, гостиничных и страховых компаний в целях формирования высокотехнологичных комплексов туристского обслуживания и развития материально-технической базы отрасли.

Литература

- 1 www.newskaz.ru
- 2 Концепции развития туризма в Республике Казахстан (Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 марта 2001 года N 333).
- 3 Концепции развития туризма в Республике Казахстан (Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 марта 2001 года N 333).
- 4 <http://www.ozhegov.ru/>
- 5 Закон Республики Казахстан от 13 июня 2001 г. № 211-II «О туристской деятельности в Республике Казахстан» (изменениями и дополнениями от 12.01.07 г. № 222-III).
- 6 <http://www.kazatur.narod.ru/zakon/4.HTML>
- 7 Программа развития перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы.

References

- 1 www.newskaz.ru
- 2 Konceptcii razvitiya turizma v Respublike Kazahstan (Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 6 marta 2001 goda N 333).
- 3 Konceptcii razvitiya turizma v Respublike Kazahstan (Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 6 marta 2001 goda N 333).
- 4 <http://www.ozhegov.ru/>
- 5 Zakon Respubliki Kazahstan ot 13 iyunja 2001 g. № 211-II «O turistskoj dejatel'nosti v Respublike Kazahstan» (izmenenijami i dopolnenijami ot 12.01.07 g. № 222-III).
- 6 <http://www.kazatur.narod.ru/zakon/4.HTML>
- 7 Programma razvitiya perspektivnyh napravlenij turistskoj industrii Respubliki Kazahstan na 2010 – 2014 gody

Жанабаева Ж.К.,
Актурева Э.А.

**Проблемы занятости
в Республике Казахстан**

Рынок труда является одним из наиболее важных, уровень развития которого является показателем состояния экономики государства в целом, а его правильное функционирование главным условием экономического роста. В статье определена актуальность темы исследования, дана оценка современного состояния развития рынка труда в Республике Казахстан. Проведен анализ показателей уровня безработицы и занятости населения за последние несколько лет. Спецификой Казахстана и большинства его региональных рынков труда является высокий уровень самозанятости. В результате анализа были выявлены проблемы, связанные с самозанятостью граждан в различных регионах Казахстана, по секторам и отраслям экономики. Основными проблемами, тормозящими развитие рынка труда в Казахстане, являются проблема трудоустройства населения, самозанятости населения в сельской местности, молодежная безработица. Предложены рекомендации для улучшения основных индикаторов рынка труда, которые помогут обеспечить повышение эффективности занятости населения, снижение безработицы, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы в Казахстане.

Ключевые слова: безработица, занятость, самозанятость, рынок труда, молодежь, сельское население, городское население.

Zhanabayeva Zh.K.,
Aktureeva E.A.

**Problems of employment in the
Republic of Kazakhstan**

The labor market is one of the most important, the level of which is an indicator of the state of the economy as a whole and its main condition for the proper functioning of economic growth. The article defines the relevance of the research topic, assesses the current state of the labor market in the Republic of Kazakhstan. The analysis of unemployment rates and employment over the past few years. Specificity of Kazakhstan and most of its regional labor markets is the high level of self-employment. The analysis identified the problems associated with self-employment in the various regions of Kazakhstan, by sectors and industries. The main problems hindering the development of the labor market in Kazakhstan is the problem of population employment, self-employment in rural areas, youth unemployment. Recommendations for improvement of the main indicators of the labor market, which will help ensure efficiency of employment, reducing unemployment, improving the quality and competitiveness of the labor force in Kazakhstan.

Key words: unemployment, employment, self-employment, labor market, youth, rural population, urban population.

Жанабаева Ж.К.,
Ақтөреева Э.А.

**Қазақстан Республикасында
жұмыспен қамту мәселелері**

Еңбек нарығы маңыздының бірі болып келеді, себебі, оның даму дәрежесі жалпы мемлекеттік экономика жағдайының көрсеткіші болып табылады, ал оның дұрыс жұмыс істеуі экономикалық өсудің басты жағдайы болып саналады. Мақалада зерттеу тақырыбының өзектілігі анықталған, Қазақстан Республикасында еңбек нарығы дамуының қазіргі жәй-күйіне баға берілген. Соңғы бірнеше жыл бойынша жұмыссыздық деңгейі мен халықты жұмыспен қамту көрсеткіштеріне талдау жүргізілген. Қазақстанның және оның көптеген өңірлік еңбек нарығының ерекшелігі өзін-өзі жұмыспен қамтудың жоғары деңгейі болып табылады. Талдау нәтижесінде Қазақстанның түрлі өңірлерінде, экономика салалары мен секторлары бойынша азаматтардың өзін-өзі жұмыспен қамтуға байланысты мәселелер анықталған. Қазақстанда еңбек нарығының дамуын тежейтін негізгі мәселелері – халықты жұмыспен қамту мәселесі, ауылдық жерлерде халықтың өзін-өзі жұмыспен қамту, жастар жұмыссыздығы болып табылады. Қазақстанда жұмыс күшінің сапасын және бәсекеге қабілеттілігін көтеру, жұмыссыздықты төмендету, халықты жұмыспен қамту тиімділігін арттыруды қамтамасыз етуге көмектесетін еңбек нарығының негізгі индикаторларын жақсарту үшін ұсынымдар берілген.

Түйін сөздер: жұмыссыздық, жұмыспен қамту, өзін-өзі жұмыспен қамту, еңбек нарығы, жастар, ауыл тұрғындары, қала халқы.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В экономике занятость является отражением состояния рынка труда, характеризующим сбалансированность спроса и предложения рабочих мест, а в социальной сфере – одним из главных факторов реализации трудового потенциала населения.

В результате позитивных сдвигов, имевших место в реальном секторе экономики Казахстана, произошли заметные сдвиги на рынке труда. Если в первые годы переходного периода ситуация на рынке труда характеризовалась снижением численности занятого населения, то начало подъема экономики дало новый импульс занятости. С 1999 г. отмечается стабильное увеличение численности занятого населения и снижение уровня безработицы (рисунок 1).

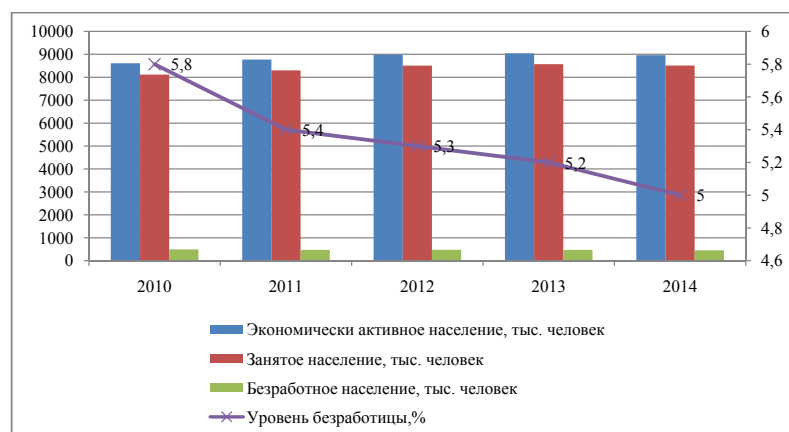


Рисунок 1 – Основные индикаторы рынка труда Республики Казахстан за 2010-2014 гг.

Таким образом, общая динамика занятости и безработицы в Республике Казахстан согласно данным официальной статистики представляется вполне благополучной: за период 2010–2014 гг. наблюдался рост экономической активности населения на 4,1%, рост занятости на 4,9%, а также сокращение безработицы – с 496,5 до 451,9 тыс.чел., что нашло отражение в снижении уровня безработицы с 5,8% до 5,0%

За период 2010-2014 гг. доля занятого населения в трудовых ресурсах возросла с 8114,2 тыс. человек до 8510,1 тыс. человек (на 4,9%). В структуре занятых основную долю – 24,5% составляли лица в возрасте 38-44 лет, 14,8% – молодежь 16-24 года, 8,4% – 55-64 лет и 0,6% – 65 лет и старше. Как показывает статистика, в общем числе занятого населения численность мужчин составила 4,4 млн. человек, или более половины, женщин – 4,1 млн. человек (48,4%).

Спецификой Казахстана и большинства его региональных рынков труда является очень высокий уровень самозанятости, при этом регионы сильно различаются по распространенности са-

мозанятости (таблица 1). Статистика показывает, что среди самозанятых основную долю составляют женщины и молодежь.

Как видно из таблицы, небольшая самозанятость характерна для городов Алматы и Астаны, двух западных регионов – Мангистауской и Атырауской, а также для промышленных регионов – Карагандинской и Павлодарской областях. В этих регионах преобладает занятость по найму, обеспечивающая социальные гарантии работникам, и различные формы малого предпринимательства. В остальных областях Казахстана доля самозанятых находится почти на одном уровне или выше средней по стране [1].

Таблица 1 – Самостоятельно занятое население Республики Казахстан в региональном разрезе, тыс. человек

Регион	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Республика Казахстан	2 704,8	2 720,2	2 693,5	2 621,0	2 400,4
Акмолинская	174,6	175,0	173,4	168,2	163,6
Актюбинская	122,3	111,0	106,1	104,9	87,8
Алматинская	365,4	396,8	414,3	404,1	349,2
Атырауская	34,0	33,1	31,5	33,5	34,3
Западно-Казахстанская	125,7	126,3	125,7	124,0	120,1
Жамбылская	286,7	289,3	290,7	280,4	255,1
Карагандинская	145,5	131,0	125,1	106,9	97,9
Костанайская	221,5	221,5	216,4	201,2	173,3
Кызылординская	121,8	121,8	109,5	109,8	88,9
Мангистауская	20,0	22,1	18,9	18,2	21,0
Южно-Казахстанская	514,0	534,2	553,4	554,5	525,1
Павлодарская	100,9	97,2	90,7	89,1	88,9
Северо-Казахстанская	143,5	132,6	117,5	114,0	94,6
Восточно-Казахстанская	242,3	236,2	230,7	224,9	219,9
г.Астана	29,8	30,9	29,8	27,6	20,5
г.Алматы	56,7	61,1	59,5	59,6	60,2
Приложение – составлено по данным Комитета по статистике МНЭ РК					

Наряду с этим значительно отличается качественный состав самозанятых в Казахстане от категории самозанятых в постиндустриальных странах, характеризующийся большей долей высококвалифицированного труда. Основная доля самозанятых в РК имеет среднее общее образование – 63,3%, среднее специальное образование имеют – 21,0%, а высшее образование – всего 15,7%. Все это свидетельствует о том, что значительная доля самозанятого населения приходится на низкоквалифицированный труд [2].

В Казахстане значительная доля самозанятых сосредоточена в сельском хозяйстве (62,0%) и торговле (22,1%). Из 2,4 млн. чел. самозанятых 70% проживают в сельской местности. Наличие сельской безработицы объясняется несколькими причинами. Специфической особенностью сельского хозяйства является высокая трудоемкость и низкая доходность отраслей, что сопровождается оттоком ресурсов, в том числе рабочей силы, в другие сферы производства. Большая часть сельскохозяйственных организа-

ций неплатежеспособна, их материально-техническая база недостаточна, сокращаются масштабы хозяйственной деятельности, уменьшается число занятых в производстве и увеличивается уровень безработицы. Положение усугубляется сложной демографической ситуацией на селе, ростом бедности сельских жителей, отсутствием важных для жизнеобеспечения людей объектов социальной и инженерной инфраструктуры [3, с.90]. Потерявшие работу селяне вынуждены вести подсобное хозяйство, экстенсивным способом производить продукты для личного потребления и на реализацию. Это предопределило высокую долю самозанятого населения в сельской местности. Наблюдается миграционный отток части селян в города. Страна, где значительную долю занятого населения составляют неоплачиваемые работники семейных предприятий, скорее всего, является слаборазвитой и характеризуется незначительными темпами роста занятости, и, зачастую, отсутствием производственной индустрии при преобладании сельскохозяйственного производства» [4].

В результате анализа рынка труда РК были выявлены следующие проблемы:

1. На сегодняшний день в Казахстане остро стоит проблема трудоустройства различных категорий населения.

2. Необходимо больше внимания уделять вопросу организации самозанятости населения в сельской местности.

3. Большое количество безработной молодежи.

В связи с этим и с условием реализации положений Послания народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 года была принята новая программа «Дорожная карта занятости 2020», утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2015 года № 162 [5].

Основными задачами Программы являются:

1) вовлечение в активные меры содействия занятости непродуктивных самостоятельно занятых, безработных и лиц, входящих в целевые группы населения:

доля граждан, охваченных мероприятиями Программы, из числа обратившихся по вопросам участия в ней к 2020 году – 92,0%;

доля женщин, охваченных мероприятиями Программы, из числа лиц, подписавших социальный контракт, к 2020 году – 44,6%;

доля молодежи до 29 лет, охваченных мероприятиями Программы, из числа лиц, подписавших социальный контракт, к 2020 году – 43,5%;

доля продуктивно занятых в общем числе самостоятельно занятого населения к 2016 году – 64,5%, к 2020 году – 66,5%;

2) развитие кадрового потенциала, в том числе для реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы:

доля трудоустроенных из числа завершивших профессиональное обучение в текущем году в рамках Программы к 2016 году – 70%, к 2020 году – 71,0%;

3) совершенствование системы оказания адресной социальной помощи: удельный вес трудоспособного населения в составе получателей адресной социальной помощи к 2020 году – 30%.

Реализация Программы осуществляется по следующим направлениям:

1) обеспечение занятости через развитие инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства;

2) стимулирование предпринимательской инициативы и комплексное развитие опорных сел;

3) обучение и содействие в трудоустройстве и переселении, с учетом реального спроса работодателя.

Реализация Программы будет осуществляться в два этапа: первый этап – 2015 год, второй этап – 2016 – 2020 годы.

На первом этапе в пилотном режиме в третьем направлении (переезд в центры экономического роста и населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития) приобретение и заселение служебных жилищ будет осуществляться с участием работодателей.

На втором этапе (2016 – 2020 годы) будут разработаны, согласованы и приняты к исполнению основные составляющие Программы с учетом региональных особенностей; управление рисками, возникающими на рынке труда, и содействие продуктивной занятости будет осуществляться на основе механизмов и инструментов, предложенных Программой.

До 2020 года в результате реализации Программы активными мерами содействия занятости будут охвачены до полутора миллионов человек.

Снизится удельный вес неэффективной занятости, уменьшится безработица, повысятся производительность труда, а также доходы населения.

Для снижения самозанятости сельского населения необходимо:

– стимулирование мобильности сельского населения, в том числе образовательной и трудовой миграции молодежи;

– развитие кооперации мелких сельских производителей (сбытовой, производственной) для роста эффективности сельскохозяйственного производства и повышения доходов самозанятых;
– рост доходов сельского населения.

Перспективы обеспечения занятости сельского населения непосредственно связаны с развитием аграрной сферы. Развитие агропромышленного комплекса будет способствовать

формированию устойчивого и сбалансированного рынка труда, гибкой и эффективной занятости трудовых ресурсов села в сочетании с социальной защищенностью и социальной безопасностью. Таким образом, эти меры могли бы обеспечить повышение эффективности занятости населения, снижение безработицы, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы в Казахстане.

Литература

- 1 Экономическая активность населения Казахстана: Статистический сборник / Под редакцией А. Смаилова. 2011. – 376 с.
- 2 Стратегический план Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан на 2010-2014 годы Постановление Правительства РК от 31 декабря 2009 года № 2342- <http://www.enbek.gov.kz>
- 3 Таршилова Л. Организационно-экономический механизм регулирования сельской безработицы Западно-Казахстанской области // Экономика и статистика. – №2. – 2014. – С. 90-94
- 4 Методологические положения по статистике. – 3-е издание / Под общей ред. А.А. Смаилова. – Астана, 2009. – <http://www.stat.kz>
- 5 Постановление Правительства Республики Казахстан от «31» марта 2015 года №162 «Об утверждении программы «Дорожная карта занятости 2020».

References

- 1 The economic activity of the population in Kazakhstan: Statistical Yearbook / Edited A. Smailova. – 2011 – 376 p.
- 2 The Strategic Plan of the Ministry of Labor and Social Protection of the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 Government Resolution dated December 31, 2009 № 2342 -<http://www.enbek.gov.kz>
- 3 Tarshilova L. Organizational-economic mechanism of regulation of rural unemployment of West Kazakhstan region // Economics and Statistics. – №2. – 2014. – P. 90-94.
- 4 Methodological Guidelines on Statistics. 3rd edition. Under the general editorship. A.A. Smailova. – Astana, 2009. – <http://www.stat.kz>.
- 5 Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan from «31» March 2015 № 162 «On approval of the» Roadmap employment 2020».

Купешова Б.К., Базарбаев А.О.

**Развитие обязательного
медицинского страхования
в Республике Казахстан**

Президентом нашей страны Н.А. Назарбаевым в мае 2015 года были определены 100 конкретных шагов для реализации 5 президентских реформ. Глава государства поставил перед нами новую стратегическую цель дальнейшего развития страны – внедрению обязательного социального медицинского страхования. Она предусматривает усиление финансовой устойчивости системы здравоохранения на основе принципа солидарной ответственности государства, работодателей и граждан. В ходе реализации поставленной цели 16 ноября 2015 года был принят Закон Республики Казахстан «Об обязательном социальном медицинском страховании». Принятый закон распространяется на общественные отношения в системе обязательного социального медицинского страхования. В соответствии с законом, гражданам будет предоставляться два вида пакетов медицинских услуг. Первый (базовый) пакет – это гарантированный государством объем медицинской помощи за счет республиканского бюджета. Второй (страховой) пакет – за счет создаваемого Фонда медицинского страхования.

Ключевые слова: здоровье, медицина, страхование, обязательное медицинское страхование, социальная политика, медицинское страхование, страховые премии, страховые выплаты.

Kupeshova B.K., Bazarbayev A.O.

**Development of obligatory
medical insurance in the
Republic of Kazakhstan**

The President of the country N.A. Nazarbayev identified 100 specific steps to implement the 5 presidential reforms in May 2015. The Head of state has put a new strategic goal of further development of the country, the introduction of obligatory social health insurance. It involves the financial stability strengthening of the health system based on the principle of joint responsibility of the state, employers and citizens. During the goal implementation the Law of the Republic of Kazakhstan «On compulsory social health insurance» adopted on 16 November 2015. The law applies to public relations in the system of obligatory social health insurance. According to the law, citizens will be given two types of packages of medical services. The first (base) package is a government guaranteed volume of medical care at the expense of the republican budget. The second (insurance) package is available from the newly created health insurance fund. The progress of reforms and the pace of implementation of the planned changes will now depend on the government to reform the health care and power of its pressure on the three major groups of special interest: health officials, obligatory insurance funds, and insurance organizations.

Key words: Health, medicine, insurance, obligatory medical insurance, social policy, health insurance, insurance premiums, insurance payments.

Купешова Б.К., Базарбаев А.О.

**Қазақстан Республикасындағы
міндетті медициналық
сақтандырудың дамуы**

Еліміздің президенті Н.Ә. Назарбаев 2015 жылдың мамыр айында президенттік 5 реформаларды жүзеге асыру үшін 100 нақты қамдамдарды анықтады. Мемлекет басшысы біздің алдымызға елдің одан әрі дамуының жаңа стратегиялық мақсаты – міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыруды енгізуді қойды. Ол мемлекеттің, жұмыс берушілер мен азаматтардың ортақ жауапкершілік қағидасы негізінде денсаулық сақтау жүйесінің қаржылық тұрақтылығын нығайтуды қамтиды. Қойылған мақсатты іске асыру барысында 16 қараша 2015 жылы Қазақстан Республикасының «Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру туралы» Заңы қабылданды. Қабылданған заң міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесінде қоғамдық қатынастарға қолданылады. Қабылданған заң міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесінде қоғамдық қатынастарға қолданылады. Заңға сәйкес азаматтарға екі түрлі медициналық қызмет көрсету пакеттері ұсынылады. Бірінші (базалық) пакет – республикалық бюджет есебінен медициналық көмектің мемлекеттік кепілдік берілген көлемі. Екінші (сақтандыру) пакеті, жаңадан құрылатын медициналық сақтандыру Қорынан ұсынылады.

Түйін сөздер: Денсаулық, медицина, сақтандыру, міндетті медициналық сақтандыру, әлеуметтік саясат, медициналық сақтандыру, сақтандыру сыйлықақысы, сақтандыру төлемдері.

РАЗВИТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Эффективная социальная политика может привести к значительному росту основных показателей развития человеческого капитала. Человеческий капитал является очень важной формой инвестиций в развитых рыночных экономиках.

В богатых странах по сравнению с бедными на долю сектора здравоохранения, как правило, приходится большая доля ВВП, а доля государственных расходов в общих расходах на здравоохранение положительно коррелирует с ростом национального дохода. Это означает, что в более бедных странах большая доля расходов на здравоохранение приходится на частные расходы и зачастую это происходит за счет личных платежей граждан.

На современном этапе человеческий капитал становится важнейшим фактором экономического роста. Сегодня человеческий капитал включает в себя уровень образования, медицинскую помощь и другие сферы социальной политики, ведущие к увеличению благосостояния населения.

На сегодня в мире сложились три базовых модели организации медицинского обслуживания. Первая – бюджетная модель, которая предполагает централизованное прямое финансирование медицинских организаций и обеспечивает бесплатное медицинское обслуживание всему населению. Яркими представителями такой модели являются Великобритания, Белоруссия и Казахстан. Вторая – смешанная модель – симбиоз бюджетного и частного финансирования. Ее используют в Германии, Франции и других государствах, где социальная защита граждан носит солидарный характер. В этих странах деньги в медицину поступают за счет обязательного и добровольного медицинского страхования и небольших дотаций государства. Третья – рыночная американская модель, полностью основанная на добровольном страховании. Гражданин сам заботится о покупке полиса или за него это делает работодатель, предоставляя медицинскую страховку как часть социального пакета. Защищенные слои населения получают минимальную помощь по государственным программам. Медицина финансируется посредством частных взносов и бюджетных средств.

Во времена СССР в советской модели здравоохранения медицинская помощь в принципе была бесплатной и общедоступной. После обретения независимости и катастрофичес-

кого сокращения бюджетного финансирования здравоохранения уровень медицинского обслуживания, оказываемого на бесплатной основе, ухудшался, и резко возросли частные платежи граждан за медицинские услуги.

Принятая в Казахстане система, в принципе, похожа на свои аналоги в развитых странах, в которых предполагается совместная оплата медицинских услуг государством, гражданами и страховщиками. Отличие лишь в пропорциях. Бюджетные расходы на здравоохранение в Казахстане в 2014 г. составляли 1,7% от ВВП, а в 2015 году – 1,5%, в 2016 году – 1,4% [1].

Например, в США расходы на медицину составляют до 20% ВВП. Общее для всех развитых стран – существование страховой медицины. В основном обязательное медицинское страхование – за счет налогов (Великобритания) или социальных отчислений (Германия, Франция), причем в большинстве стран за своих работников платит работодатель. В США страхование добровольное, но без полиса получить врачебную помощь невозможно, так что страховка становится жизненно важной и в какой-то мере обязательной.

С момента обретения независимости Казахстан во всех направлениях прошел сложный путь становления правовой базы, экономики, социума. Сегодня достижением нашего государства является имидж Казахстана на мировой арене с устойчивым ростом экономики и ростом качества жизни населения. Н.А. Назарбаев отметил, что «утверждение здорового образа жизни и развитие медицины позволит увеличить продолжительность жизни казахстанцев до 80 лет и выше... Казахстан должен стать одной из самых безопасных и комфортных для проживания людей стран мира. Все наши действия по достижению главной цели Стратегии-2050 должны следовать четким принципам. И одним из принципов является принцип укрепления благосостояния казахстанцев, что подразумевает то, что социальное самочувствие простых людей должно быть важнейшим индикатором нашего продвижения к главной цели» [2].

В Казахстане еще в 90-х годах была предпринята попытка налаживания системы обязательного медицинского страхования. Для этих целей был создан фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Модель обязательного медицинского страхования, действовавшая в Казахстане с 1996 по 1998 г., еще сильнее изменила ожидания в этой связи. При этой системе были введены две программы бесплатной медицинской помощи:

– программа государственных гарантий предоставления бесплатной медицинской помощи населению (ПГГ);

– базовая программа медицинских услуг [3].

В утратившем силу (Законом РК от 17 декабря 1998 г. №324) Указе Президента Республики Казахстан от 15 июня 1995 г. №2329, имеющем силу Закона «О медицинском страховании граждан», было дано следующее определение: «Обязательное медицинское страхование является формой социальной защиты интересов граждан Республики Казахстан по охране их здоровья и представляет собой отношения по оказанию медицинской помощи в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования за счет средств Фонда обязательного медицинского страхования. Обязательное медицинское страхование как составная часть государственного социального страхования является всеобщим для граждан Республики Казахстан и реализуется Фондом обязательного медицинского страхования. Добровольное медицинское страхование представляет собой отношения по получению застрахованными гражданами дополнительных медицинских услуг сверх установленных базовой программой обязательного медицинского страхования» [4].

Понятие «медицинское страхование» подразумевает стабильное развитие экономики и достаточно большой пул работающего населения.

Примеры многих государств показывают, что бюджетная модель медицины более доступная для всего населения и более контролируемая, нежели страховая. «Страховая медицина подразумевает все-таки некий избирательный принцип доступа тех, кто застрахован. И когда мы сравниваем показатели и уровень в различных странах, в том числе соседних, мы считаем, что на данном этапе развития государства бюджетная модель более стабильна и более динамично развивается» [5].

На здравоохранение в РК было направлено в 2013 году – 501430 млн. тенге, что составляет 1,5% от ВВП. В частности, в рамках Госпрограммы в 2013 году для обеспечения гарантированного объема бесплатной медицинской помощи выделено около 139 млрд. тенге, из них на обеспечение населения на амбулаторном уровне – более 75 млрд. тенге.

Внедрение системы обязательного медицинского страхования требует тщательного исследования финансовых аспектов.

В 2013 году численность населения составила 17 165 200 человек, из них занятых – 8 576 000. Социально-незащищенный слой, а именно: дети

дошкольного и школьного возрастов, учащиеся колледжей и университетов, пенсионеры, безработные, лица, имеющие доход ниже прожиточного минимума, сироты, лица с ограниченными физическими возможностями составляют около 8 589 200 человек.

В таблице 1 представлена информация о страховых премиях и страховых выплатах в общем количестве и доля поступлений и выплат от страхования на случай болезни страховых (перестраховочных) организаций Республики Казахстан.

Таблица 1 – Страховые премии и страховые выплаты страховых (перестраховочных) организаций Республики Казахстан

	01.01.13 г.		01.01.14 г.		01.01.15 г.		Прирост (+), Снижение (-) в %	
	млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу	млн. тенге	в % к итогу	1.01.14 г.	
Поступление от страховых премий всего	211513,1	100,0	279 235	100,0	266 121	100,0	32,02	-4,70
Поступление от страхования на случай болезни	15627,2	18,4	19 140	6,9	22 187	8,3	22,48	15,92
Страховые выплаты всего	68 050,9	100,0	51 964	100,0	62 303	100,0	-23,64	19,90
Страховые выплаты от страхования на случай болезни	10 224,4	25,6	13 151	25,3	15 555	25,0	28,62	18,28

Источник: Текущее состояние страхового сектора Республики Казахстан по состоянию на 1.01.2014 г., на 1.01.2015 г. // Отчеты Комитета Финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан [6].



Рисунок 1 – Динамика страховых премий и страховых выплат страховых (перестраховочных) организаций (млрд. тенге)

Примечание: Составлен автором на основе Отчета Комитета Финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан [6]

В таблице 1 и на рисунке 1 наблюдается, что объем страховых премий по итогам 2014 года уменьшился на 4,7% по сравнению с итогом пре-

дыдущего года и составил 266 121 млн. тенге, из них объем страховых премий, принятых по прямым договорам страхования – 236 411 млн. тенге.

По обязательному страхованию собрано 66 176 млн. тенге, или 24,9% совокупного объема страховых премий

В ноябре 2015 года Главой государства Н.А. Назарбаевым подписан Закон «Об обязательном социальном медицинском страховании». Закон был принят в рамках реализации Плана нации – 100 конкретных шагов касательно внедрения обязательного социального медицинского страхования на основе принципа солидарной ответственности государства, работодателей и граждан. С 2017 года гражданам будет предоставляться 2 вида пакетов медицинских услуг.

Первый – базовый пакет, представляет собой гарантированный государством объем медицинской помощи, финансируемый из республиканского бюджета. Этот пакет будет доступен всем гражданам Казахстана. Он включает: скорую помощь и санитарную авиацию, медицинскую помощь при социально значимых заболеваниях и в экстренных случаях, профилактические прививки.

Для непродуктивно samozанятого населения до 2020 года предусмотрено предоставление амбулаторно-поликлинической помощи с амбу-

латорно-лекарственным обеспечением за счет средств республиканского бюджета.

Второй – страховой пакет, предоставляемый из вновь создаваемого фонда. В него входит: амбулаторно-поликлиническая помощь, стационарная помощь (за исключением социально значимых заболеваний), стационарнозамещающая помощь (за исключением социально значимых заболеваний), восстановительное лечение и медицинская реабилитация, паллиативная помощь и сестринский уход, высокотехнологичная помощь.

Право на получение данного пакета предоставляется гражданам, иностранцам и лицам без гражданства, постоянно проживающим в Казахстане, за которых перечислялись взносы.

Государство будет вносить взносы в размере 7% от средней заработной платы за граждан, входящих в социально уязвимые группы населения. Общее количество таких граждан составляет 52% всего населения. Работодатели будут вносить за своих работников взносы в размере 5% от фонда оплаты труда, работники – 2%, самостоятельно занятое население – 7% от дохода [7].

Таблица 2 – Взносы на обязательное социальное медицинское страхование

Периоды	Взносы государства на обязательное социальное медицинское страхование, подлежащие уплате в фонд	Отчисления работодателей, подлежащие уплате в фонд	Взносы работников, подлежащие уплате в фонд	Взносы индивидуальных предпринимателей и др., получающих доходы по договорам гражданско-правового характера
с 1 января 2017 года	-	2 процента от объекта исчисления отчислений;	-	2 процента от объекта исчисления взносов
с 1 июля 2017 года	4 процента от объекта исчисления взносов государства	-	-	
с 1 января 2018 года	5 процентов от объекта исчисления взносов государства	3 процента от объекта исчисления отчислений	-	3 процента от объекта исчисления взносов
с 1 января 2019 года	-	4 процента от объекта исчисления отчислений	1 процент от объекта исчисления взносов	5 процентов от объекта исчисления взносов
с 1 января 2020 года	-	5 процентов от объекта исчисления отчислений	2 процента от объекта исчисления взносов	7 процентов от объекта исчисления взносов
с 1 января 2023 года	6 процентов от объекта исчисления взносов государства	-	-	
с 1 января 2024 года	7 процентов от объекта исчисления взносов государства	-	-	

Примечание: Составлен автором на основе Закона Республики Казахстан от 16 ноября 2015 года № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании»

Источниками финансирования системы обязательного социального медицинского страхования являются:

- 1) отчисления и взносы;
- 2) иные поступления, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

Объектом исчисления взносов государства является среднемесячная заработная плата, предшествующая двум годам текущего финансового года, определяемая уполномоченным органом в области государственной статистики.

Объектом исчисления отчислений являются расходы работодателя, выплачиваемые работнику в виде доходов.

Объектом исчисления взносов работников, индивидуальных предпринимателей, частных нотариусов, частных судебных исполнителей, адвокатов, профессиональных медиаторов, физических лиц, получающих доходы по договорам гражданско-правового характера, являются их доходы.

При ведении обязательного медицинского страхования необходимо учитывать следующее:

1. Ограниченность средств государственного бюджета, которые могут быть направлены в систему медицинского страхования.

2. Нежелательность повышения налоговой нагрузки на работодателей.

3. Необходимо усилить надзор за системой Обязательного медицинского страхования как со стороны Министерства здравоохранения, так и со стороны Министерства финансов РК, Национального банка РК).

4. Обеспечение достаточности страховых премий для покрытия «корзины услуг» [8].

Таким образом, выше рассмотренные мероприятия, помогут расширить и повысить качество предоставляемых медицинских услуг в Казахстане, а также расширить рынок. Страховые компании должны войти в рабочую группу по разработке системы обязательного медицинского страхования. Ход реформ и темпы осуществления намеченных преобразований будут теперь зависеть от степени государства к реформированию здравоохранения, силы его давления на три основные группы специальных интересов: медицинских чиновников, фондов ОМС, страховых организаций, а также от борьбы и взаимодействия этих групп друг с другом.

Литература

- 1 Гражданский бюджет. Министерство экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан, Астана 2014 год // <http://www.minfin.gov.kz/>
- 2 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева «Стратегия «Казахстан–2050» новый политический курс состоявшегося государства» 17.01.2014 г.
- 3 Kulzhanov M., Rechel B. Kazakhstan: Health system review // Health Systems in Transition. – 2007. – 9(7). – С. 1-158.
- 4 «О медицинском страховании граждан» Указ Президента Республики Казахстан от 15 июня 1995 г. №2329 имеющий силу Закона (Утратил силу Законом РК от 17 декабря 1998 г. №324).
- 5 Байжунусов Э. Страховая медицина подразумевает все-таки некий избирательный принцип доступа тех, кто застрахован // <http://www.nomad.su.//> 08.12.2010 г.
- 6 Текущее состояние страхового сектора Республики Казахстан по состоянию на 1.01.2013 г., на 1.01.2014 г. // Отчеты Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан.
- 7 С 2016 года в РК заработает Фонд обязательного медицинского страхования// <http://www.info-tses.kz>.
- 8 Закон Республики Казахстан от 16 ноября 2015 года № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании».

References

- 1 Grazhdanskij bjudzhet. Ministerstvo jekonomiki i bjudzhetnogo planirovanija Respubliki Kazahstan, Astana 2014 god // <http://www.minfin.gov.kz/>
- 2 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstan N.A. Nazarbaeva «Strategija «Kazahstan–2050» novyj politicheskij kurs sostojavshegosja gosudarstva» 17.01.2014 g.
- 3 Kulzhanov M., Rechel B. Kazakhstan: Health system review // Health Systems in Transition. – 2007. – 9(7). – 1-158.
- 4 «O medicinskom strahovanii grazhdan» Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 15 ijunja 1995 g. №2329 imejushhij silu Zakona (Utratil silu Zakonom RK ot 17 dekabnja 1998 g. №324) // <http://www.nomad.su.//> 08.12.2010 g.
- 5 Bajzhunusov Je. Strahovaja medicina podrazumevaet vse-taki nekij izbiratel'nyj princip dostupa teh, kto zastrahovan.
- 6 Tekushhee sostojanie strahovogo sektora Respubliki Kazahstan po sostojaniju na 1.01.2013 g., na 1.01.2014 g. //Otchety Komiteta po kontrolju i nadzoru finansovogo rynka i finansovyh organizacij Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan.
- 7 S 2016 goda v RK zarabotaet Fond objazatel'nogo medicinskogo strahovanija// <http://www.info-tses.kz>
- 8 Zakon Respubliki Kazahstan ot 16 nojabrja 2015 goda № 405-V «Ob objazatel'nom social'nom medicinskom strahovanii».

Акимбаева К.Т.,
Жумабаева М.Д.

Некоторые проблемы развития малого бизнеса в Казахстане

Развитие малого и среднего бизнеса – основа экономики любой страны. Без развитого малого и среднего предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств. Вследствие этого, еще на заре независимости малый и средний бизнес был определен в Казахстане как важнейший сектор экономики. Всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса всегда была приоритетом государственной политики.

Проблема развития малого бизнеса стоит всегда в центре внимания государства. Через развитие МСБ государство решает ряд экономических, политических и социальных задач. Принято считать, что малые предприятия быстрее реагируют на спрос, более конкурентоспособны, требуют минимум капиталовложений, более рационально используют трудовые ресурсы. Однако в республике возможности МСБ не полностью реализованы. Имеется ряд обстоятельств, сдерживающих их развитие. В статье рассмотрены некоторые проблемы малого бизнеса, решение которых, по мнению авторов, способствует дальнейшему развитию МСБ в республике.

Ключевые слова: малый бизнес, упрощенная система налогообложения, частное предпринимательство, государственная поддержка малого бизнеса.

Akimbaeva K.T.,
Zhumabayeva M.D.

Some issues of small business development in Kazakhstan

Development of small and medium business – the basis of any economy. Without the development of small and medium enterprises is difficult to talk about the stability of the macroeconomic situation, the state – cal. Consequently, at the dawn of independence of small and medium business in Kazakhstan it has been identified as an important sector of the economy. Comprehensive support for small and medium businesses has always been a priority of state policy.

The problem of small business is always in the spotlight of the state. Through the development of the SME state solves a number of economic, political and social problems. It is generally accepted that small businesses are more competitive, they respond to the demand more quickly, require a minimum investment and use human resources more efficiently. However, the possibilities of SMEs are not fully implemented in the country. There are a number of factors constraining their development. The article discusses some of the issues of small businesses, the solution of which, according to the authors, contribute to the further development of SMEs in the country.

Key words: small business, simplified taxation system, private enterprise, government support for small business.

Акимбаева Қ.Т.,
Жумабаева М.Д.

Қазақстанда шағын бизнесті дамытудың кейбір мәселелері

Шағын және орта бизнесті дамыту – кез келген ел экономикасының негізі. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытпай, мемлекеттің макроэкономикалық жағдайының тұрақтылығы туралы айту қиынға соғады. Осы ретте тәуелсіздік таңында шағын және орта бизнес Қазақстанда экономиканың басты секторы болып танылған. Шағын және орта бизнесті жан-жақты қолдау әрқашан мемлекеттік саясаттың басымдылығы болған.

Шағын бизнес проблемасы әрқашан мемлекеттің назарында. Шағын және орта бизнесті дамыту арқылы мемлекет экономикалық, саяси және әлеуметтік проблемалардың бірқатарын шешеді. Әдетте, шағын кәсіпорындар, сұранысқа тез жауап береді, неғұрлым бәсекеге қабілетті, неғұрлым тиімді адам ресурстарын пайдалануға минималды инвестицияны талап етеді деп есептеледі. Алайда, елімізде шағын және орта бизнестің мүмкіндігі толық жүзеге асқан жоқ. Олардың дамуын тежеп отырған факторлар бар. Мақалада шағын бизнесті дамытудың кейбір мәселелері қарастырылып, авторлардың айтуынша, елімізде шағын және орта бизнесті одан әрі дамуына ықпал ететін, шешімдер қарастырылады.

Түйін сөздер: шағын бизнес, жеңілдетілген салық салу жүйесі, жеке кәсіпкерлік, шағын бизнесті мемлекеттік қолдау.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Пристальное внимание государства к малому предпринимательству объясняется желанием достичь позитивных экономических, политических и социальных результатов для общества. Значимость развития малого бизнеса для нашей страны определяется тем, что оно способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

По данным официальной статистики, в республике на 1 апреля 2015 года насчитывается 803795 активных субъектов малого предпринимательства, где занято около 1,9 млн. человек. Значительная часть занятых в малом предпринимательстве лиц осуществляет свою деятельность в оптовой и розничной торговле, ремонте автомобилей и мотоциклов (33,9%), сельском хозяйстве (20,5%) и строительстве (7,2%) [1].

Сложившаяся отраслевая структура малых предприятий практически не меняется в последние годы. Из общего количества активных субъектов малого предпринимательства доминирующее положение занимают сферы торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов.

Количество малых предприятий растет, что показано на рисунке 1.

Рисунок 2 показывает количество активных субъектов малого предпринимательства по регионам.

Приведенные данные свидетельствуют, что наибольшее количество субъектов малого бизнеса на 1 000 жителей наблюдается в городах Алматы и Астаны, а также в Южно-Казахстанской и Алматинской областях. Данное положение объясняется рядом причин. В первую очередь это связано с тем, что для обеих столиц характерны низкий уровень бедности и высокий уровень платежеспособности; во-вторых, строительство развивается высокими темпами, что, в свою очередь, способствует развитию сопутствующих отраслей экономики.

Следующее место по количеству малых предприятий занимает Южно-Казахстанская область, где в основном преобладают крестьянские и фермерские хозяйства.

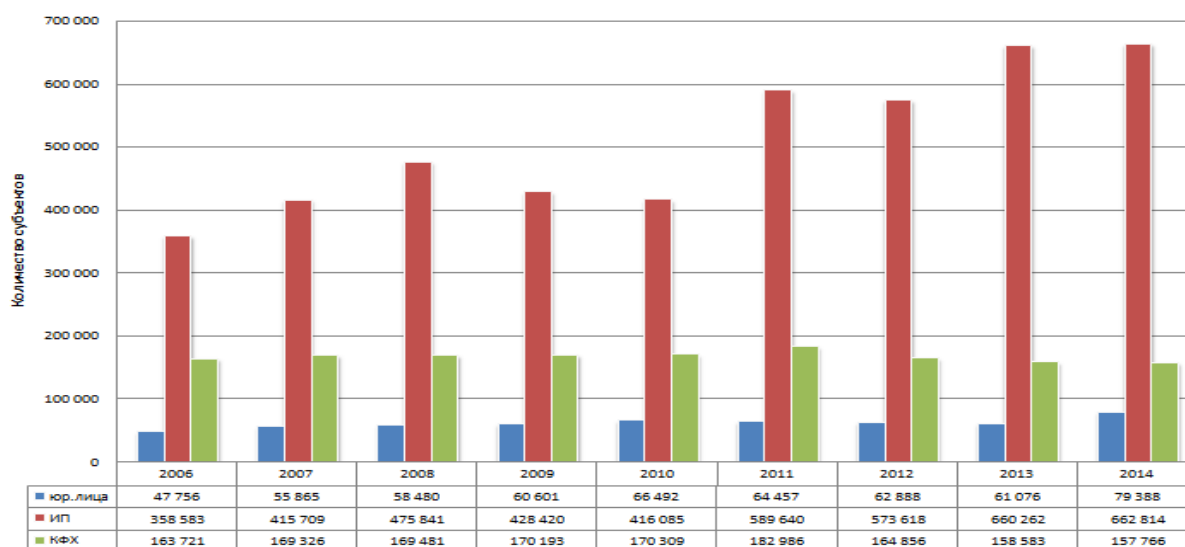


Рисунок 1 – Изменение количества субъектов МП

Примечание – данные Агентства Республики Казахстан по статистике в динамических таблицах за 1999-2011 гг.

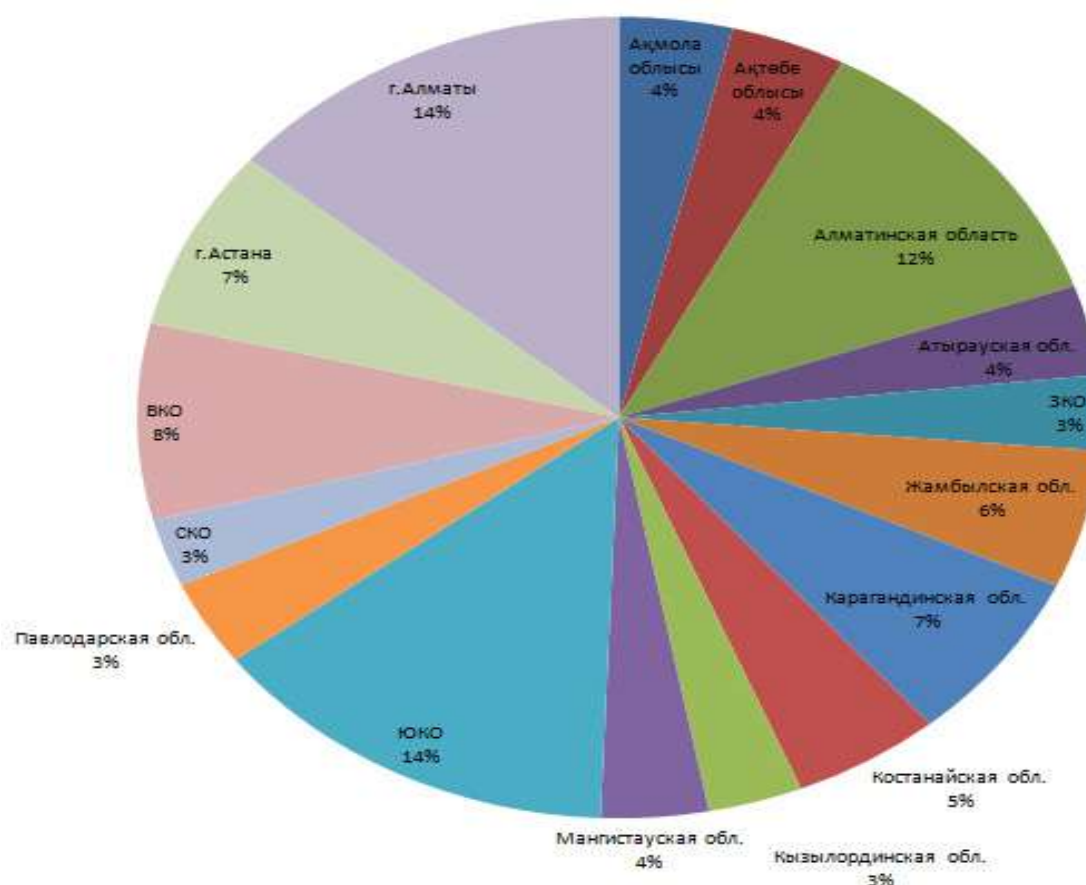


Рисунок 2 – Количество субъектов МП по регионам на 15.10.2015 г.

Примечание – оперативные данные Агентства Республики Казахстан по статистике

Для данного региона характерен низкий уровень доходности малых предприятий и сбыт продукции в основном в северные, центральные и западные регионы республики.

В январе-августе отчетного года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года наблюдалось увеличение выпуска продукции (в сопоставимых ценах) субъектами МСП практически во всех областях. Так, этот индикатор

увеличился на 0,1% и составил 4561,2 млрд. тенге, в том числе юридическими лицами малого предпринимательства – 998,6 млрд. тенге (21,9%), юридическими лицами среднего предпринимательства – 2896,1 млрд. тенге (63,5%), индивидуальными предпринимателями – 536,3 млрд.тенге (11,7%) и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами – 130,1 млрд. тенге (2,9%) (График 1, Рисунок 3).

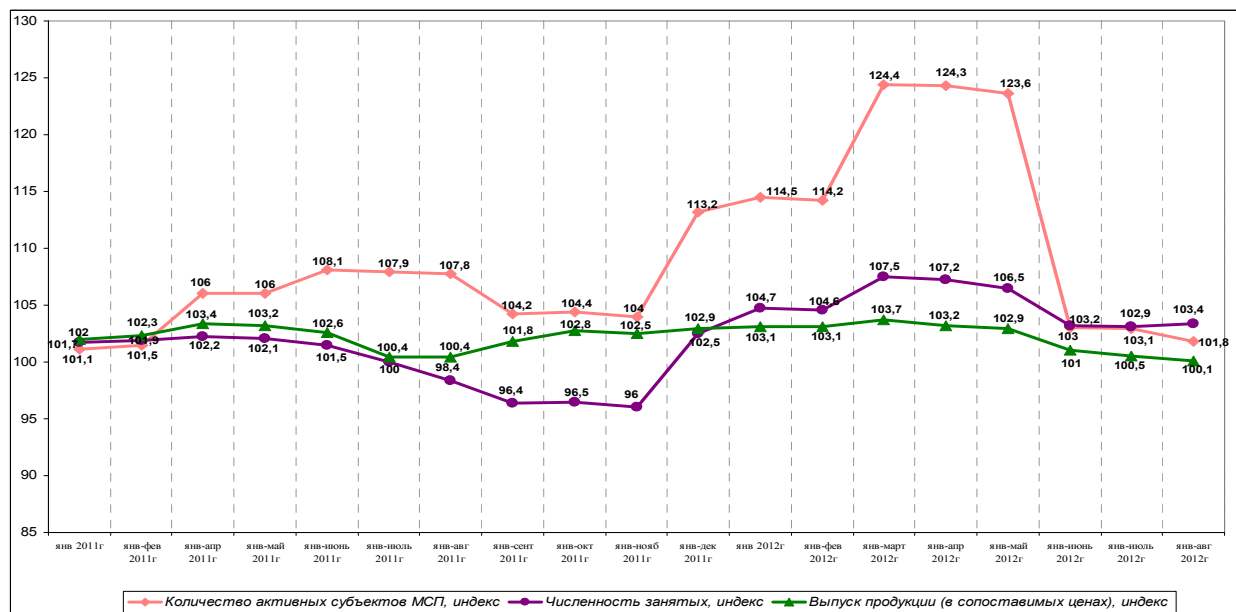


График 1 – Динамика (увеличение, снижение) основных индикаторов, характеризующих развитие малого и среднего предпринимательства (МСП), в % к соответствующему периоду предыдущего года

Примечание – оперативные данные Агентства Республики Казахстан по статистике

Объем произведенного валового внутреннего продукта в январе – июне отчетного года (по оперативным данным) составил 12 369 508,0 млн.тенге и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличился в реальном выражении на 5,6%.

Доли производства товаров и производства услуг в ВВП за январь-июнь отчетного года составили 41,2% и 51,6% соответственно. Основную долю в производстве ВВП составляет промышленность – 33,3%.

Для сравнения отметим, что в США на малые фирмы приходится 54% всех занятых, 45% всех активов, 35% чистого дохода; в странах ЕС на малых предприятиях трудится свыше 70% работающего населения; в Японии на хозяйственные единицы с числом занятых до 300 человек (это 99,5% всех предприятий) приходится 78%

занятых, 51,8% продаж, 56,6% условно чистой продукции в обрабатывающих отраслях промышленности. Доля малых предприятий в ВВП США составляет 52%, в странах ЕС – 67%, Японии – 55% [1].

Таким образом, можно констатировать, что в целом наблюдается рост абсолютных показателей малого бизнеса, такие как номинальное количество зарегистрированных, действующих МП, объемы продукции.

Однако в республике возможности МСБ не полностью реализованы. Имеются ряд обстоятельств, сдерживающих их развитие. Остановимся на них.

Начнем с определения субъектов малого бизнеса, что содержится в таких нормативных документах, как Закон Республики Казахстан «О защите и поддержке частного предпринима-

тельства», Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства» и Налоговый Кодекс Республики Казахстан.

Так, по организационно-правовой структуре МСБ делится на физические и юридические лица, однако в статистическом учете категория индивидуальных предпринимателей (физических лиц) не учитывается;

– среднегодовая численность определена до 50 человек (субъекты микробизнеса – до 10 человек), хотя в налоговом законодательстве используется среднесписочная численность для индивидуальных предпринимателей 25 человек, включая самого предпринимателя [3,4];

– определение ограничивается только двумя критериями, остальные – такие как характер и объем работ (товаров, услуг), налоговый режим, не указаны.

Другой проблемой является вопросы налогообложения. Всем известно, что в целях поддержки МСБ предусмотрены специальные налоговые

режимы (СНР), где есть возможность выбора одного из видов упрощенной системы налогообложения:

– специальный налоговый режим на основе патента;

– специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации.

(С 1 января 2013 года отменен специальный налоговый режим на основе разового талона по деятельности на рынках).

Введение в действие нового налогового законодательства, по мнению предпринимателей, в определенной мере позволило снизить налоговую нагрузку на малые предприятия. Однако, меры, принятые в нем, являются недостаточными. Результаты опроса предпринимателей показывают, что в среднем доля отчислений в бюджет в виде налогов достигает 40-50% от их общего дохода. Для большинства, и в особенности для начинающих предпринимателей, это разорительно.

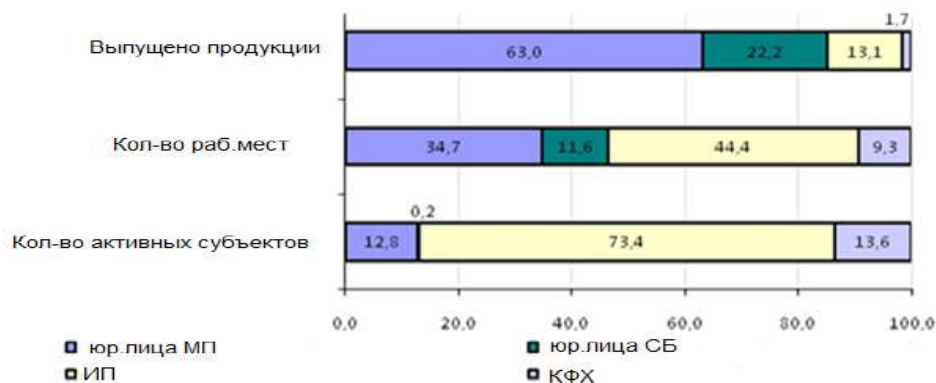


Рисунок 3 – Структура показателей деятельности МСБ на 15 октября 2015 года, в процентах

Примечание – оперативные данные Агентства Республики Казахстан по статистике

Существует так же проблема привлечения заемных средств. Хотя рынок кредитных ресурсов развивается очень быстро, отечественными предпринимателями указываются недоступность кредитов. Такая проблема характерна для всех предпринимателей мира. В странах Евросоюза, где доля сектора малого бизнеса достигает порядка 65% в численности занятых и порядка 40% в общем объеме экспорта, рост малых предприятий финансируется за счет реинвестируемой прибыли (65%), кредитов банков (20%), собственных/семейных накоплений (10%) и дополнительного выпуска акций (5%). Характерным для

всех стран является то, что банки рассматривают кредитование малого бизнеса как высокорискованные операции, где очень высокая вероятность невозврата кредита. Плюс к этому отметим высокие процентные ставки и короткий срок возврата кредита.

В этой связи по примеру Японии рекомендуется создание специализированных финансово-кредитных институтов целевого кредитования малого и среднего бизнеса.

Также существует проблема взаимодействия субъектов малого бизнеса с государственными органами. Данная проблема в основном связана

с несовершенством нормативных документов и многократными проверками со стороны государственных органов деятельности МСБ (несмотря на объявленные мораторий на различные проверки в РК).

В целях управления деятельностью МСБ необходимо систематизировать и упростить порядок ликвидации субъектов малого предпринимательства, что позволит выявить и снизить число бездействующих предприятий. На наш взгляд, следует без дополнительной проверки ликвидировать МСП, не осуществляющих деятельность в течение последних 3-х лет.

Как показывает мировой опыт, для успешного развития МСБ государство должно осуществлять кооперацию их с крупными предприятиями. В мировой практике крупное предприятие оказывает поддержку малому посредством размещения заказов, предоставления производствен-

ных мощностей и площадей, подготовки кадров, выделения в случае необходимости финансовых средств для модернизации действующего производства и т. д.

Препятствует развитию малого предпринимательства в республике и недостаточно развитая инфраструктура предоставления информационных и консалтинговых услуг по развитию бизнеса. В данном случае финансовую помощь необходимо оказывать малым предприятиям, нуждающимся в определенных бизнес-услугах или обучении, оставляя за ними право самостоятельного выбора поставщика этих услуг.

Таким образом, следует констатировать, что проблемы развития малого предпринимательства в республике носят комплексный характер, требуют учета отраслевых и региональных особенностей развития малого бизнеса в Казахстане.

Литература

- 1 Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий). – М., 2010. – 560 с.
- 2 www.stat.kz
- 3 Налоговый Кодекс РК.
- 4 Закон РК «О частном предпринимательстве» от 31.01.2006 г. №124-III.
- 5 Салькова Т.С. Финансирование малого и среднего бизнеса на примере АО «Народный банк Казахстана» // Проблемы развития экономики и финансов в Республике Казахстан. – 2011. – С. 466.

References

- 1 Sergeev I.V., Veretennikova I.I. Ekonomika organizasij (predpriatij). – M., 2010. – 560 s.
- 2 www.stat.kz
- 3 Nalogoviy Kodeks RK.
- 4 Zakon RK «O hastnom predprinimatelstve» ot 31.01.2006 g. №124-III.
- 5 Salkova T.S. Finansirovanie malogo i srednego biznesa na primere AO «Narodnij bank Kazakstana» // Problemi razvitia ekonomiki i finansov v Respyblike Kazakstan. – 2011. – S. 466.

Асилова А.С., Арын Ә.А.
**Қазақстан Республикасындағы
мемлекеттік-жекешелік
әріптестік нәтижелерін талдау**

Зерттеудің басты мақсаты – әлемдік мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің тәжірибесін талдап, даму алғышарттарын айқындау арқылы отандық тәжірибемен салыстыру, негізгі мәселелерді анықтау және әріптестіктің бұндай нысанының қазіргі жағдайына баға беру.

Зерттеу жұмысын жүзеге асыру барысында автормен статистикалық талдау, салыстыру, жалпылау, дедукция, әлемдік тәжірибені талдау арқылы салыстыру, синтез және сарапшылар қорытындысы сияқты әдістер пайдаланылды.

Зерттеудің нәтижелері көрсетіп отырғандай Дүниежүзілік банктің статистикалық мәліметтеріне сәйкес, МЖӘ негізінде ҚР-да 1990-2014 жылдар аралығында барлығы нақты 36 жоба жүзеге асырылды. Олардың 27 энергетика саласында болса, байланыс – 5, көлік кешені – 3 және сумен қамтамасыз ету және канализация – 1. Нақты жүзеге асырылған 36 жобаға 12 018 млн. АҚШ доллары құйылды. Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында аяқталған, пайдалану сатысындағы 3 жоба бар.

Түйін сөздер: мемлекет, бизнес, мемлекеттік-жекешелік әріптестік, инвестициялар, инфрақұрылымдық жобалар, концессия.

Assilova A.S., Aryn A.A.
**Analysis of results of public
– private partnership in the
Republic of Kazakhstan**

The article contains a comparative analysis of the development of public-private partnership in the world, particularly in low-and middle-income countries, in Europe and the Republic of Kazakhstan. The article discusses the features of the application of PPP in different sectors of the economy. Purpose – Assessing the current state of public-private partnership in Kazakhstan and analysis of domestic experience in comparison with international experience and trends of PPP.

According to the research, in the Republic of Kazakhstan from 1990 to 2014 were realized 36 PPP projects. With 27 projects the energy sector remained by far the most active in terms of number of projects. Telecom sector was the second largest in number of projects – 5. Three projects have been completed and at the implementation stage.

Key words: government, business, public-private partnership, PPP, investments, infrastructure projects, concession.

Асилова А.С., Арын Ә.А.
**Сравнительный анализ
государственно-частного
партнерства в Республике
Казахстан**

В статье дается сравнительный анализ развития государственно-частного партнерства в мире, в частности в странах с низким и средним доходом, в европейских странах и Республике Казахстан. Главным образом освещены особенности применения механизмов ГЧП в разных секторах экономики.

Согласно статистическим данным Всемирного банка, в Казахстане в период 1990-2014 гг. по схеме ГЧП было реализовано всего 36 проектов на сумму 12 018 млн. долларов США. Из них 27 проектов в секторе энергетики, в секторе коммуникаций – 5, транспортной инфраструктуры – 3 проекта, а в секторе водоснабжения и канализации – 1 проект. Объем инвестиций в секторе энергетики составил – 2146, в секторе коммуникаций – 9 610, транспорта – 262 млн. долларов США.

Ключевые слова: государство, бизнес, государственно-частное партнерство, инвестиции, инфраструктурные проекты, концессия.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕ- ЛІК ӘРІПТЕСТІК НӘТИЖЕЛЕРІН ТАЛДАУ

Әлемдік экономикалық дағдарыс көптеген елдерде мемлекет кірістерінің едәуір азайып, барлық деңгейдегі бюджеттердің кемуіне және соның нәтижесінде аймақтық деңгейдегі де, мемлекеттік деңгейдегі де инвестициялық жобалардың қаржыландыруының кемуіне әкеп соқты. Солай бола тұра көптеген салалар қомақты инвестициялар құюды талап етеді, ал мемлекет бұндай жобаларды өздігінше қаржыландыруға мүмкіндігі жетпейді. Бұндай жағдайларда, әлемдік тәжірибеде жекеменшік сектордың капиталын тарту кең таралған. Мемлекет пен жекеменшік сектордың ынтымақтастығының бұл формасы «мемлекеттік-жекешелік әріптестік» (public-private partnership) – МЖӘ деп аталады.

Соңғы 15-20 жылдардың тәжірибесі көрсетіп отырғандай, ресурстық базаны кеңейтудің және экономикалық даму үшін қолданылмай жатқан резервтерді шоғырландырудың әрі мемлекеттік және муниципалдық (қоғамдық) меншікті басқарудың тиімділігін арттырудың негізгі механизмдерінің бірі ретінде де сол мемлекеттік-жекешелік әріптестік саналады.

Қазақстанда МЖӘ тетіктерін қолданудың заңнамалық негізгі концессиялар шарттары бойынша туындаған өзара қарым-қатынастарды реттеу бөлігінде 1991 жылы салынған.

«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының бірінші Заңы Қазақстан Республикасының аумағында объектілерді шетелдік инвесторларға концессияға берудің ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық талаптарын реттеп берді.

«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының жаңа Заңы 2006 жылы 7 шілдеде қабылданғаннан кейін мемлекеттік меншік объектілерін құру құқығын шетелдік инвесторларға ғана емес, сонымен қатар ҚР-ң резиденттері заңды тұлғаларға да беру мүмкіндігі пайда болды [1].

Заңның қабылдануынан бері ҚР-да МЖӘ тетіктерін одан әрі дамыту мақсатында оған бірқатар өзгерістер мен толықтырулар енгізілді. Осылайша, 2013 жылдың 4 шілдесінде ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаев № 131-V «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің жаңа түрлерін енгізу және олардың қолданылу салаларын кеңейту мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заңына қол қойды. Бұл Заңда көрініс

тапқан құқықтық алаңқайды өзгерту қолжетімділік үшін ақы енгізу, мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының қатысушылары үшін жекеменшік капиталдың талап етілетін деңгейін 20%-дан 10%-ға дейін төмендету және басқа шаралар жолымен МЖӘ жобаларының тартымдылығын арттыруға бағытталды. Жаңа заңнамаға сәйкес, МЖӘ жобалары бойынша қабылданып отырған міндеттемелер шығындарды өтеу бөлігінде секвестрден қорғалатын болады. Толықтай алғанда, Қазақстанда өтіп жатқан МЖӘ заңнамалық өзгерту процестері жағымды трендке ие [2].

2014 жылдың 31 желтоқсанында «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Заң жобасы ұсынылып, 2015 жылдың қыркүйек айында мәжілістің бірінші оқылымында мақұлданды. Заң жобасы МЖӘ-ге қатысушылар аясын және оның қолданылу саласын реттеуге, МЖӘ-нің келісімшарттық нысандарын кеңейтуге, институционалдық МЖӘ мәселелерін реттеуге, МЖӘ шарттарының құрылымын анықтау, жеке қаржылық бастаманы енгізуге және МЖӘ жобаларына квазимемлекеттік компаниялардың қатысу нысандарын айқындауға мүмкіндік береді.

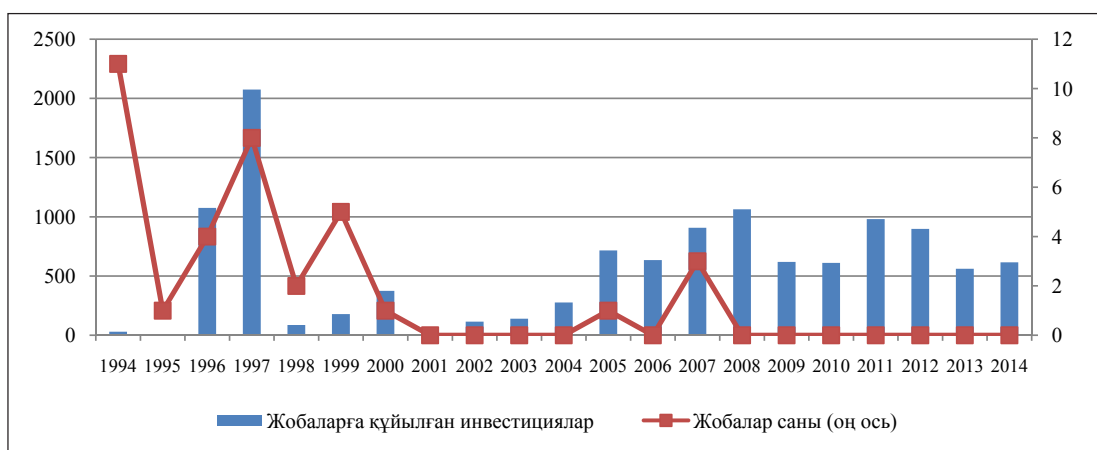
Дүниежүзілік банктің статистикалық мәліметтеріне сүйенсек, МЖӘ негізінде ҚР-да 1990-2014 жылдар аралығында барлығы нақты 36 жоба жү-

зеге асырылды. Олардың 27 энергетика саласында болса, байланыс саласында – 5, көлік кешені – 3 және сумен қамтамасыз ету және канализация – 1. Нақты жүзеге асырылған жобалардың саны жағынан 1994 жыл аса ерекшеленді, бұл жылы МЖӘ бойынша 11 жоба іске қосылды [3].

Айта кету керек, бұл мәліметтер дүниежүзілік банктің «МЖӘ бойынша инфрақұрылымдық жобалар мәліметтер базасы» атты арнайы зерттеуінен алынды. Бұл мәліметтер базасында тек толыққанды аяқталған жобалар ғана ескерілді. Ал Қазақстандағы жүзеге асырылу үстіндегі ағымдағы жобалар бұл мәліметтер базасына енген жоқ.

МЖӘ негізінде ҚР-да 1990-2014 жылдар аралығында 36 жобаға 12 018 млн. АҚШ доллары құйылды. Энергетика саласына 2146, байланыс – 9610, көлік кешені саласына 262 млн. АҚШ доллары құйылды.

Инвестициялардың тартылуы әсіресе 1997 жылы күшейді, бұл кезеңде жүзеге асырылған 8 жобаға 2 075 млн. АҚШ доллары құйылды. Дүниежүзілік банктің мәліметтеріне сәйкес, бұл соманың тек 399 млн. АҚШ доллары ғана мемлекет инвестициялары болса, 1676 млн. АҚШ доллары материалдық активтерге салынған инвестицияларды құрайды (1-сурет).



1-сурет – 1990-2014 жылдары ҚР-да жүзеге асырылған жобалар саны мен құйылған инвестициялар көлемі, млн. АҚШ доллары

Ескерту – [3] дереккөзі негізінде автормен құрастырылды

Жүзеге асырылған жобаларды МЖӘ түрлері бойынша жіктесек, қарастырылып отырған уақыт аралығында МЖӘ модельдерінің ішінде ең көп «Активтерді беру» типі бойынша жүзеге асырылды – 24 жоба, инвестициялар көлемі – 6 305 млн. АҚШ доллары.

Концессия шарты бойынша жүзеге асырылған 3 жобаға барлығы 854 млн. АҚШ доллары құйылса, олардың 2 жобасы энергетика саласында – 623 млн. АҚШ доллары, 1 жоба көлік инфрақұрылымы саласында 231 млн. АҚШ доллары инвестициялар тартылды. Үш жобаның

екеуі «Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT) ал біреуі «Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT) түрлері бойынша іске асырылды.

Активтерді беру бойынша 24 жоба жүзеге асырылып, 6 305 млн. АҚШ доллары инвестицияларды қамтыды. Олардың 22 жобасы энергетика саласында жүзеге асырылып, 1 523 млн. АҚШ доллары инвестициялар тартылды. Ал кө-

лік саласында жүзеге асырылған 1 жобаға ғана 4 782 млн. АҚШ доллары құйылды (1-кесте).

Кестедегі мәліметтерді талдайтын болсақ, Жаңа жобалар моделі бойынша 5 жобаның 4-і байланыс саласында іске асырылып, оларға жалпы көлемі 4 828 млн. АҚШ долларын құрайтын инвестициялар құйылды. Біреуі көлік инфрақұрылымы саласында жүзеге асты, оған 31 млн. АҚШ доллары инвестициялар құйылды [3].

1-кесте – 1990-2014 жылдары ҚР-да жүзеге асырылған жобалар саны мен инвестициялар көлемі, МЖӘ модельдері бойынша

Сала	Концессия		Активтерді беру		Жаңа жобалар		Басқару және жалдау келісімшарты		Барлығы	
	саны	млн. \$	саны	млн. \$	саны	млн. \$	саны	млн. \$	саны	млн. \$
Энергетика	2	623	22	1523	0	0	3	0	27	2146
Байланыс	0	0	1	4782	4	4828	0	0	5	9610
Көлік	1	231	0	0	1	31	1	0	3	262
Су	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0
Барлығы	3	854	24	6305	5	4859	4	0	36	12018

Ескерту – [3] дереккөзі негізінде автормен құрастырылды

Қазақстандық мемлекеттік-жекеменшік әріптестік Орталығының мәліметтеріне сәйкес, Қазақстан Республикасында қазіргі таңда әртүрлі сатыда барлығы 31 жоба жүзеге асырылуда. Концессиялық жобаның конкурстық құжаттамаларды әзірлеу сатысында 2 жоба жүзеге асырылуда: олар Маңғыстау облысында, көлік (теміржол) саласы бойынша: Ақтау қаласындағы автовокзалды салу және пайдалану және Маңғыстау облысы Маңғышлақ (Тамақ) станциясына арналған темір жол вокзалын салу және пайдалану. Жоба бастамашысы – әкімдік.

Конкурстық үдерістер сатысында білім беру саласы бойынша 1 жоба жүзеге асырылуда – Қарағанды облысының Теміртау қаласындағы балабақшалар кешенін салу және пайдалану. Жоба бастамашысы – әкімдік.

Қазақстан Республикасында қазіргі таңда концессиялық жобаның ТЭН әзірлеу сатысында 22 жоба жүзеге асырылуда.

Қаржылық жабу сатысында Ақтөбе облысының Қандыағаш қаласында газтурбиналық электр станциясының пайдаланылуы және құрылысы бойынша энергетика саласында және «Ералиево-Курык» теміржолының құрылысы

мен пайдаланылуы бойынша Маңғыстау облысында және білім саласында Қарағанды қаласындағы балабақшалар кешенінің құрылысы мен пайдаланылуы бойынша 3 МЖӘ жобасы жүзеге асырылуда.

Қазақстан Республикасында қазіргі таңда концессиялық жобаның пайдалану сатысында: көлік (теміржол) саласында Шығыс-Қазақстан облысында Жаңа «Шар Станциясы – Өскемен» теміржолының құрылысы мен пайдаланылуы, Ақтау халықаралық әуежайының жолаушы терминалының құрылысы мен пайдаланылуы, энергетика саласында «Солтүстік Қазақстан – Ақтөбе облысы» аймақаралық электр қуатын беру желілерінің құрылысы және пайдаланылуы бойынша 3 жоба жүзеге асырылуда [4].

Саны жағынан ең көп МЖӘ жобалары «Көлік инфрақұрылымы» саласында, соның ішінде автомобиль жолдарын салумен және қайта жартумен байланысты жобалар иеленеді – 31 жобаның 11-і.

Екінші орында «Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету» саласы – 7 жоба. Ал «Көлік», яғни темір жол саласы үшінші орында тұрақтады – 6 жоба (2-сурет).



2-сурет – ҚР-да МЖЭ жобаларының саны, салалық құрылымда

Ескерту – [4] дереккөзі негізінде автормен құрастырылды

ҚР МЖЭ Орталығының мәліметтеріне сәкес, ҚР-да қазіргі таңда жүзеге асырылып жатқан МЖЭ жобаларының қомақты бөлігі Астана қаласында жүзеге асырылуда. Астана қаласында жалпы Республикамыздың көлік, соның ішінде автожол саласында жүзеге асырылып жатқан 11 жобаның 8-і орналасқан, алайда, аталған жобалардың барлығы МЖЭ-нің бастапқы сатысында, яғни концессиялық жобаның ТЭН әзірлеу сатысында орналасқан. Шығыс Қазақстан облысында барлығы 6 жоба жүзеге асырылып жатқан болса, олардың 2-і денсаулық, 2-і білім және 1-көлік теміржолы саласында. Аталған жобалардың барлығы да МЖЭ-нің концессиялық жобаның ТЭН әзірлеу сатысында орналасқан. Қарағанды облысында барлығы 5 жоба жүзеге асырылуда, олардың 3-і денсаулық, 2-і білім салаларында. Білім саласындағы жобаның біреуі конкурстық үдерістер сатысында болса, қалғандары концессиялық жобаның ТЭН әзірлеу сатысында орналасқан. Маңғыстау облысында да барлығы 5 жоба іске асырылып жатыр, олардың 3-теміржол көлігі инфрақұрылымы, 1-автожол, 1-әуежай саласында. Жобалардың екеуі концессиялық жобаның конкурстық құжаттамаларды әзірлеу сатысында, біреуі концессиялық жобаның ТЭН әзірлеу сатысында, тағы біреуі қаржылық жабу сатысында болса, еліміздегі пайдалану сатысындағы 3 жобаның біреуі, яғни «Ақтау халықаралық әуежайының жолаушы терминалының құрылысы мен пайдаланылуы» жобасы осы Маңғыстау облысында орналасқан (3-сурет).

Жоғарыда келтірілген мәліметтерді қорытындылай келе, еліміз мемлекеттік-жекешелік әріптес-

тік дамуының екінші кезеңін бастан кешіріп жүргендігін айтуға болады. Бұл кезең дамыту кезеңі болып саналады. Оның дәлелі ретінде жоғарыда келтірілген зерттеу нәтижелерін келтіруге болады.

Осылайша, елімізде концессия шарты бойынша жүзеге асырылған үш жоба пайдалану сатысында орналасқан. Жалпы МЖЭ-нің түрлі сатыларында 31 жобаның жүзеге асырылып жатқандығы, еліміздің бұл саладағы үлкен қадамын білдіреді. Оған, ең біріншіден, елімізде МЖЭ тетіктерінің басым бағытқа ие болып, мемлекет тарапынан кең қолдау табатындығы және бұл салада қабылданып жатқан түрлі бағдарламалардың жүзеге асырылуы әсерін тигізді.

МЖЭ тетігін пайдаланатын жобалар басым сипаттағы стратегиялық жобалар болуы тиіс, ол салалық стратегияның және экономикалық саясаттың бөлігі болып табылады.

Мемлекет жобаның тиісінше іске асырылуын қамтамасыз етуде, жекеменшік инвесторлар қызметін мониторингілеу және кез келген туындайтын өзгерістерге және әлеуетті дауларды болдырмау үшін тартыстарға жедел ойланып әсер етуде маңызды рөл атқарады.

Сірә, ағымдағы экономикалық жағдайларда мемлекеттік бюджетте барлық салалық кәсіпорындар үшін жай және кеңейтілген молықтыруды тұрақты қамтамасыз етуге арналған қаражат тапшылығы туындайды, осыған байланысты мемлекеттің олардың қызметіне әсер ету және бақылау жөніндегі құқықтарын сақтай отырып, мемлекеттік меншік объектілерін жекеменшік секторға орта және ұзақ мерзімді уақытша пайдалануға беру қажеттілігі туындайды.



3-сурет – ҚР-да МЖӨ жобаларының саны, аймақ кесіндісінде

Ескерту – [4] дереккөзі негізінде автормен құрастырылды

Міне, осыған байланысты мемлекеттік-жекеменшік әріптестік инфрақұрылым объектілерін құру, жаңғырту, қамту және пайдалану саласындағы мемлекеттік сектор мен жекеменшік сектордың өзара іс-қимылы нақты

тетік болып табылады және МЖӨ құралдарын пайдалану жолымен оларды дамыту мәселесі мемлекет тарапынан да, сондай-ақ бизнес-қауымдастық тарапынан да ерекше назарды талап етеді.

Әдебиеттер

- 1 «Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы 2006 жылы 7 шілде. [Электрон. ресурсы]. URL: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z060000167_ (дата обращения 13.09.15)
- 2 Есембекова Д.Б. «Мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту» Доклад ко II Конгрессу партнерства государства и бизнеса: Страновые возможности государственно-частного партнерства. 11.09.2013 ж. [Электрон. ресурсы]. URL: <http://group-global.org>. (дата обращения 10.09.15)
- 3 World Bank and PPIAF, PPI Project Database. [Электрон.ресурсы]. URL: <http://ppi.worldbank.org/customquery> (дата обращения 10.09.15)
- 4 Қазақстан Республикасында МЖӨ дамуы. МЖӨ орталығының ресми сайты [Электрон. ресурсы]. URL: <http://kzppp.kz/kz/project> (дата обращения 10.09.15)

References

- 1 «Koncessijalar turaly» Kazakstan Respublikasynyn Zany 2006 zhyly 7 shilde. [Jelektron. resurs]. URL: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z060000167_ (data obrashhenija 13.09.15)
- 2 Esembekova D.B. «Memlektetik-zheke menshik әriptestiktі damytu» Doklad ko II Kongressu partnerstva gosudarstva i biznesa: Stranovye vozmozhnosti gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. 11.09.2013 zh. [Jelektron. resurs]. URL: <http://group-global.org>. (data obrashhenija 10.09.15)
- 3 World Bank and PPIAF, PPI Project Database. [Jelektron.resurs]. URL: <http://ppi.worldbank.org/customquery> (data obrashhenija 10.09.15)
- 4 Kazakstan Respublikasynda MZhA damuy. MZhA ortalыgynyn resmi sajty [Jelektron. resurs]. URL: <http://kzppp.kz/kz/project> (data obrashhenija 10.09.15)

Tumbay Z.O., Ospanova Z.B.
**Human Resources Management
as an object of social innovation
practice**

The article discusses the theoretical aspects of human factor conception practice in the analysis of the national economy in terms of its role in innovations and in association with social innovations. Also this article gives information about current condition of social innovations in Republic of Kazakhstan. In this article, author explains how we arrived at our definition of social innovation and why we think it is more useful than terms such as social entrepreneurship and social enterprise. Author then describes how the free flow of ideas, values, roles, relationships, and money across sectors is fueling contemporary social innovation. Finally, author suggests ways to continue dismantling the barriers between the sectors, and in doing so unleash new and lasting solutions to the most vexing social problems of our times.

Key words: human resources, human capital, social capital, social business, human capital, innovation, social innovation.

Тұмбай Ж.О., Оспанова З.Б.
**Инновациялық қызмет
объектісі ретінде
адам ресурстарын басқару**

Мақалада адам факторының концепциясы инновациялық қызметтегі рөлінің аспектісіндегі ұлттық экономиканы талдау жасау барысы және әлеуметтік инновациялармен өзара байланысындағы теориялық қолданысы қарастырылған. Сонымен қатар, бұл мақала Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік инновациялардың қазіргі жағдайын сипаттайды. Мақалада автор әлеуметтік инновация деген анықтама қалай пайда болғаны жайлы және оның неге әлеуметтік кәсіпкерлік және әлеуметтік кәсіпорын терминдеріне қарағанда, пайдалырақ екеніне түсініктеме береді. Автор әртүрлі секторлардағы ой-пікірлердің, құндылықтардың, рөлдердің, қарым-қатынастардың және ақшаның еркін ағысы заманауи әлеуметтік инновацияларды толтырып жатқанын түсіндіреді. Қорытындысында автор секторлар арасындағы кедергілерді жоюды жалғастыруды және қазіргі замандағы әлеуметтік мәселелердің жаңа және ұзақ мерзімді шешімдерін жетілдіруді ұсынады.

Түйін сөздер: адам ресурстары, адам капиталы, әлеуметтік капитал, адам потенциалы, инновациялар, әлеуметтік инновациялар.

Тұмбай Ж.О., Оспанова З.Б.
**Управление человеческими
ресурсами как объектом
инновационной деятельности**

В статье рассмотрены теоретические аспекты применения концепции человеческого фактора при анализе национальной экономики в аспекте его роли в инновационной деятельности и во взаимосвязи с социальными инновациями. Предоставляется информация о нынешнем положении социальных инноваций в Республике Казахстан. Автор объясняет, каким образом появилось определение социальной инновации и почему оно выгоднее, чем такие термины, как социальное предпринимательство и социальное предприятие. Описывает, как свободный поток идей, ценностей, ролей, отношений и денег в разных секторах заполняет современные социальные инновации. В заключении автор предлагает продолжать убирать барьеры между секторами и разрабатывать новые и долгосрочные решения социальных проблем нашего времени.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий капитал, социальный капитал, человеческий потенциал, инновации, социальные инновации.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AS AN OBJECT OF SOCIAL INNOVATION PRACTICE

Nowadays, social entrepreneurship and social enterprise have become popular rallying points for those trying to improve the world. These two notions are positive ones, but neither is adequate when it comes to understanding and creating social change in all of its manifestations. Social innovation is a better vehicle for doing this. [1]

Social innovation is the best construct for understanding and producing-lasting social change.

It is essential to distinguish four distinct elements of innovation: First, the process of innovating, or generating a novel product or solution, which involves technical, social, and economic factors. Second, the product or invention itself – an outcome that we call innovation proper. Third, the diffusion or adoption of the innovation, through which it comes into broader use. Fourth, the ultimate value created by the innovation. This reasoning gives us the first half of our definition of social innovation: A novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions. [2]

The best way that people use the word social is to describe a kind of value that is distinct from financial or economic value. A number of leading writers allude to social value or similar terms. Drawing on this article, I define social value as the creation of benefits or reductions of costs for society – through efforts to address social needs and problems – in ways that go beyond the private gains and general benefits of market activity. Because these benefits can involve the kinds of social objectives noted above, they may accrue both to disadvantaged or disenfranchised segments of society and to society as a whole. [3]

Many innovations create benefits for society, primarily through increasing employment, productivity, and economic growth. Some even generate social value above and beyond their obvious economic impact. The computer dramatically enhanced individual productivity, learning, and creativity. The automobile promoted feelings of freedom and independence while uniting people who would otherwise rarely see each other. Pharmaceuticals save lives. Deodorant probably strengthens our social fabric. And so these products benefit not only individuals, but also society as a whole. [4] [5]

Social innovations are created, adopted, and diffused in the context of a particular period in history. Although our definition of social innovation transcends time, the mechanisms of social innovation – the underlying sequence of interactions and events – change as a society and its institutions evolve.

Many innovations tackle social problems or meet social needs, but only for social innovations is the distribution of **financial and social value tilted** toward society as a whole. This leads us to our complete definition of social innovation: A novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions and for which the value created accrues primarily to society as a whole rather than private individuals. [6] [7] A social innovation can be a product, production process, or technology (much like innovation in general), but it can also be a principle, an idea, a piece of legislation, a social movement, an intervention, or some combination of them. Indeed, many of the best recognized social innovations, such as microfinance, are combinations of a number of these elements. [8]

Our conception of social innovation has implications for thought leaders, policymakers, funders, and practitioners. It captures not only the ends to which agents of social change aspire, but also the full range of means through which we can attain those ends. The fields of social entrepreneurship and social enterprise examine only a subset of paths – specifically, the creation of new and typically nonprofit ventures. [9] Yet large, established nonprofits and government institutions also produce significant social change, as do the businesses that increasingly contribute their resources to building a more just and prosperous society. People creating social change, as well as those who fund and support them, must look beyond the limited categories of social entrepreneurship and social enterprise. In fact, this broadening of scope echoes Ashoka founder Bill Drayton's claim that «everyone is a changemaker.» [10]

For the **balanced development of the organization** it is very important that its human resources management policy is enough innovative, as well as a policy in the field of marketing, technological development, market strategy and so on. However, spontaneous and uncontrollable change of a social subsystem of society and organizations is fraught with numerous social shocks, growth of social tension. Thereby, there is a new challenge for organizations and countries – a need of innovative management of the human resources. [11]

Social innovations can be defined as an innovation in a social subsystem of society or organization, legitimately changing social practitioners (mechanisms) of the solution of social problems for the purpose of more effective achievement of socially significant results by means of acquisition by people and social groups of new skills and other properties. Social innovations work through change of skills and other properties of the person and social group, respectively, object of social innovations are human resources. However, in scientific literature for the characteristic of a human factor in economy there are a number of close concepts used like: «human resources», «the human capital», «the social capital», «human potential». In this regard, there is a need to specify object of social innovations, having revealed distinctions between these concepts. [12]

Worldwide, including Kazakhstan, the present stage of development it is characterized as transitional from an industrial era to post-industrial when instead of the limited concept of economic growth are offered new approaches in economy, such as organizational, social, psychological, etc. in which the person is considered in all set of his qualitative characteristics.

Progress of considerable number of the companies in the developed countries is connected with creation of perspective innovative mechanisms of human resources management, at the level of the organization and at the heart of which formation there is an integrated, strategic approach to use and development human potential. [13] Flexible forms of labor usage, continuous improvement of quality of human resources, new approaches to the organization and work incentives, the appeal to cultural and ethical factors of productivity and quality of labor life became priorities of the main directions. Recognition of economic usefulness and social value of human resources which development needs investments, like other types of resources is very important today. Innovative human resources management has to be aimed at full use of abilities of the worker in the process of his activity. [14]

The main part of the life of the person proceeds in organized work. In this situation human resource management of the organization has to become especially significant, as it has direct impact on processes of formation and development of personal potential of employees, provides its professional realization, adaptation to external and internal conditions of the production environment.

The human factor gained today paramount value, therefore problems of effective usage of human work as the main force and the main character

of progress moved to the forefront. Nowadays, the greatest reserves of increasing efficiency of market managing lie on the ways of improvement of the enterprise personnel activity. [15]

Theory of the human capital

The theory of the human capital is developing in world economic and administrative science field since 1950th. It develops the idea of already existing explanation in works of political economic classic scientists, that the person is the carrier of a special factor of production – work – which can't be withdrawn from the person and to get in property.

At the same time, the production factor which carrier are – people, makes richness of all society in general as it is objectively used by national economy for production of goods and services. Karl Marx and Friedrich Engels considered this problem absolutized work as a factor of formation of «fair» cost. At the theory of socioeconomic structures there were already elements of the analysis of human work (the characteristic of the labor relations and a way of production, and also the concept of class fight). However, already in the middle of 50th it became clear that maintenance of existence and development of knowledge, abilities, skills and abilities of the person demands certain expenses. That final consumption which was considered only as expenses before, started being considered as the investments into the person forming the human capital. The person invests in himself, expecting to draw in the future higher interest from the human capital (in the form of a salary, profit of the businessman, etc.). Also organizations, which are interested in more high efficiency of their workers activity itself, can invest in the human capital. With development of the new institutional theory also there were created primary econometric tools of studying of the people behavior focused on increase of cost of the long term human capital.

In the modern theory in a human factor three main components are allocated [16]:

- pure work;
- natural abilities (congenital inclinations);
- the human capital.

The human capital is the stock of knowledge, abilities, skills, abilities and motivations, which is available for each person. Investments into it are education, accumulation of a know-how, health protection, geographical mobility and information search. The individual human capital – is the saved-up stock of special knowledge, professional skills of an individual, additional income and other benefits allowing it to gain in comparison with the person without it [17].

It is necessary to distinguish the human capital as the production factor, which is converted in profit of the company, and human potential as projection of opportunities of the person in the set conditions. This obviously broader concept considers not only those factors of production which carrier is the person, but also various social conditions, which promote or interfere with development of the human capital. Human potential of the personality, thus, is projection of development of its human capital in concrete the social conditions, taking into account influence of various factors micro and macro-environments.

Application of concept of the human capital

The human capital of the social organization usually explained like all human capital of the people entering into it, and the human resources of the organization in narrow sense is the knowledge, abilities, skills, abilities and work of the person which can be used for commercial purposes (or for realization of the purposes of the social organization, if it is about non-profit organization). In this case, the concept of human resources is used narrower in comparison with not only with a context of national economy, but also concept of the human capital. This situation testifies to some instability of a conceptual framework of the general theory of the capital and the general theory of management. Moreover, in some scientific publications on human capital concept, potential and human resources can be used as synonyms. At last, current state of the human capital, as element of national wealth is characterized by concept of human resources. In the broadest sense it is expedient to understand all set of resources presented in labor market, which carrier is the person as human resources, including also their human potential. [18] Thus, we consider the quantitative characteristics of the population and labor market characterizing the number of the people possessing this or that level of development of the human capital and this or that human potential.

In scales of national economy development of the human capital appears one of the priority directions of the state social policy, and the condition of human resources is caused by various measures of the state social and economic policy. Education systems, health care, state regulation of working conditions make human potential and influence a condition of the human capital, and the state population policy and objective tendencies of natural reproduction of the population and migration define quantitative characteristics of human resources. Thereby we define that macro-environment, which influences a condition of the

human capital for certain people and various organizations.

At last, in wider – social – context the human capital and human resources characterize a state not only the economic sphere, but also all society in general. In theories of «post-industrial» society D. Bella [11] and Tofflerov spouses [19,20] human capital is already considered in modern sense of this concept, however its value isn't reduced to pure economy. High-quality transformations of society of «the third wave» are connected and with high-quality transformation of the person who becomes the main driving force of economy and at the same time changes the way of life and social activity. New quality of the human capital and, therefore, new quality of the person – changes possibilities of the person on creation of material and cultural wealth in all spheres of society, without excluding and economic, but also without being limited to it. The analysis of the human capital at the level of society in general can include studying of not economic aspects of activity of the person.

Place of the social capital in a human factor of economy

One more concept, which subject domain is close to the human capital up to their usage in separate publications as synonyms is the social capital. The capital represents set of the real or potential resources connected with possession of a steady network (system) of more or less institutionalized relations of mutual acquaintance and recognition, i.e. with membership of the person in groups. [13]

The social capital, as appears from definition, it is impossible to identify with the human capital or to include in it, neither at the level of the social organization, nor at the level of society (national economy). However, he participates and in formation of the human capital (at a stage of development of the personality), and in its realization. The social capital can be considered as one of characteristics of human resources and a factor of formation of human potential as human potential considers interrelations between people, who make essence of the social capital. Also social capital defines efficiency of human capital usage, as out of social communications system people can't realize itself in any activity.

In the message of the President of the Republic of Kazakhstan «KAZAKHSTAN IN NEW GLOBAL REALITY: GROWTH, REFORMS, DEVELOPMENT» – 2015, N. A. Nazarbayev told: «It is necessary to increase the innovative potential of the Kazakhstan economy. It is important to lay the foundation for creation of economy of the future. It is necessary to develop competences of the sphere of

smart technologies, artificial intelligence, integration of cyberphysical systems of the future, design and engineering. It can be done only through creation of effective scientific and innovative system. The powerful research universities and innovative clusters formed on base a high tech park «Astana business a campus» Nazarbayev University, science and technology park of «Ala Tau» in Almaty will be its basis. Holding the International specialized exhibition of the EXPO – 2017 in Astana gives us the good chance actively to develop the new power based on «green technologies.» [10]

Also before President N. A. Nazarbayev claimed that social policy should be developed: «Today I set a task to develop new social policy. The role of the state in the social sphere has to be limited to support of socially vulnerable citizens and ensuring investments into the human capital. The state targeted support will be given only to the needing citizens, on the basis of an assessment of their real income and living conditions. Considering special needs of separate categories of our citizens it is necessary to establish different sizes of a living wage with revision of its structure.»

Human resources of the organization set in motion, will organize interaction of all other resources, their key and strategic role consists in it. In a production system all resources are in interrelation, and only as a result of their interaction economic efficiency is reached.

Until recently the concept «human resource management» of our administrative practice was absent. However, the control system of each enterprise had a functional subsystem of personnel administration and social development of collective, but the most part of works amount on personnel administration was carried out by linear heads of divisions.

Human resource management gains the special importance: it allows to generalize and realize the whole range of questions of adaptation of the person to external conditions, the accounting of a personal factor in creation of a personnel management system of the organization.

Kazakhstan stands at a boundary of a new stage of social economic modernization and political democratization today. Only with the modern competitiveness and open market economy which isn't limited to a framework only of raw sector, based on respect and protection of a private property and the contract relations, an initiative and enterprise of all members of society, it is possible to lift national economy on the level of the international standards.

In the message of the President of the Republic of Kazakhstan «Strategy of entry of Kazakhstan into

number of 50» of the most competitive countries of the world, N. A. Nazarbayev told: «For maintenance of steady and dynamic growth of national economy the state is obliged to stimulate demand for goods and quality services, using tools fiscal, a monetary policy, state regulation of effective redistribution of major factors of production».

For further modernization and diversification of economy of Kazakhstan N. A. Nazarbayev considers that it is necessary to concentrate attention and forces to the following directions: a monetary policy, fiscal discipline and an effective tax policy, increase of economic relationship between the state and the private sector on the basis of the market principles.

Important value, according to the President, is necessary to pay attention to realization of large-scale state support of business, expansion and strengthening of positions of small and medium business, and also to creation of regional «engines» of economic development due to formation of regional corporations of social development and business.

Today the new, modern strategy of territorial development directed on activization of economic activity in the developed regional centers capable to become «engines» of economic modernization of the country in general, and also formation of effective economic specialization of regions is necessary. «All this, – the President considers, – has to find reflection in strategy of territorial development of Kazakhstan till 2020».

For achievement of the objectives, put before the Government and the people it is necessary to pay attention to innovative development of economy of regions and Kazakhstan in general.

Strategy of industrial and innovative development of Kazakhstan is directed on carrying out active scientific and innovative policy for the purpose of stimulation of business on the organization of the competitive and exported productions. Thus the

control system of competitiveness of economic entities from the position of innovative approach have to provide transformation of technical and technological possibilities in competitive advantages. The main prerequisites of a realization of innovation strategy, as our look, are: first, providing favorable institutional conditions; secondly, identification and formation of innovative potential of subjects of business. Nowadays the state creates all necessary conditions, so there are organized special structures as the Kazakhstan investment fund.

Social innovations and human capital

Innovative activity in a social subsystem of the organization has direct impact on a condition of the social capital and human potential, and also, on the human capital through them. Summing up the result, it is possible to note that the social innovations directed on human resources and a social subsystem of the organization influence both the human capital, and the human potential and the social capital. However any changes of properties of human potential and the social capital conduct to change of a condition of the human capital as human potential sets conditions of formation of the human capital, and the social capital – conditions of its realization. Therefore, the innovations directed on the human potential and the social capital, need also to be considered in the analysis of innovative management of the human capital.

The world needs more social innovation, and so **all who aspire to solve the world's most vexing problems** – entrepreneurs, leaders, managers, activists, and change agents – regardless of whether they come from the world of business, government, or nonprofits, must shed old patterns of isolation, paternalism, and antagonism and strive to understand, embrace, and leverage cross-sector dynamics to find new ways of creating social value.

References

- 1 Clayton M. Christensen, Heiner Baumann, Rudy Ruggles, Thomas M. Sadtler «Disruptive Innovation for Social Change» // Harvard Business Review, 84, no. 12 2006: 96.
- 2 David Vogel, The Market for Virtue: The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility // Washington, D.C.: Brookings Institution Press 2005: 28.
- 3 William J. Abernathy and James M. Utterback, «Patterns of Industrial Innovation» // Technology Review, 80, no. 7, 1978; and Eric von Hippel, The Sources of Innovation, New York: Oxford University Press, 1988.
- 4 Sam Goldman: Tales of Entrepreneur // 2013: 29.
- 5 Joan Fontrodona: The Relation Between Ethics and Innovation // 2007: 25.
- 6 Michael Hopkins: Humanitarian Perspective on Social Innovation // 2013: 52.
- 7 Andre Habisch, Cristian Loza Adau: A Social Capital Approach Towards Social Innovation // 2013: 68.
- 8 Bradley Googins: Leading with Innovation: Transforming Corporate Social Responsibility // 2012: 91.
- 9 Peter Russo, Susan Mueller: Social Innovation Education // 2008: 178.

- 10 The message of the President of the Republic of Kazakhstan «KAZAKHSTAN IN NEW GLOBAL REALITY: GROWTH, REFORMS, DEVELOPMENT» – 2015
- 11 Bell D. Socialnye ramki informacionnogo obshchestva. Novaya tekhnokraticheskaya volna na Zapade. // M.: Progress, 1986.
- 12 Blaug M. Metodologiya ekonomicheskoi nauki. NP «Zhurnal Voprosy ekonomiki». M. 2004, s.317
- 13 Burdie P. Formy kapitala. // Ekonomicheskaya sociologiya. Elektronnyj zhurnal, 2002, Tom 3, № 5.
- 14 Korickiy A.V. Istoki i osnovnye polozheniya teorii chelovecheskogo kapitala // Kreativnaya ekonomika, 2007, № 5 (5).
- 15 Korchagin Ju.A. Chelovecheskiy kapital – intensivnyi socialno-ekonomicheskii faktor razvitiya lichnosti, ekonomiki, obshchestva i gosudarstvennosti // NIU VShJe, 2011.
- 16 Kryuchkova S.E. Dissertatsiya na soiskanie stepeni doktora filosofskikh nauk. Innovatsii: filosofsko-metodologicheskii analiz. M., 2001.
- 17 Radaev V.V. Ponyatie kapitala, formy kapitalov i ih konvertatsiya. // Ekonomicheskaya sociologiya. Elektronnyj zhurnal, 2002 T. 3, № 4. – str. 21.
- 18 Raznodezhina Je.N. Chelovecheskie resursy: ikh rol i znachenie // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami, 2011, №1 (25).
- 19 Alvin Toffler. Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. // Bantam Books, 1990.
- 20 Alvin Toffler. Revolutionary Wealth. // Knopf, 2006.

Бимендиева Л.А., Даутова С.Е.

Развитие стратегического планирования в финансовой политике коммерческих банков РК

Эффективность развития деятельности коммерческого банка как субъекта финансового рынка, удовлетворяющего потребности экономики, во многом зависит от качества стратегического планирования. В современных условиях на банковском рынке конкурентной проверке подвергаются не только банковские продукты и услуги, но и сам процесс стратегического планирования, умение руководителей и сотрудников банка реализовывать стратегию. Особенности стратегического планирования казахстанских банков заключаются в выбираемых банками стратегических направлениях, от которых зависят их показатели эффективности деятельности в перспективе. В свою очередь, стратегические направления, цели и задачи зависят от их отличительных характеристик в области предлагаемых услуг, степени охвата рынков и их размеров. Если разбить коммерческие банки на группы в соответствии с их специализацией, размерами в разрезе основных показателей, масштабов деятельности, то становится понятным, от каких стратегических целей и задач они ожидают соответствующих показателей эффективности. В непростых условиях разные банки стали выбирать разные стратегии развития, которые отражаются на рентабельности банков.

Ключевые слова: эффективность развития, финансовый рынок, банковские продукты, стратегическое планирование, показатели эффективности, рентабельность банков.

Bimendiyeva L.A., Dautova S.E.

Development of strategic planning in the financial policy of the commercial banks of Kazakhstan

The effectiveness of the commercial bank, as the subject of the financial market, satisfying the needs of the economy, largely dependent on the quality of strategic planning. Under current conditions in the banking market competition is not only subjected to verification of banking products and services, but also the process – strategic planning, the ability of managers and employees of the bank to implement the strategy. Features of the Strategic Planning Kazakhstan banks are selected by banks in strategic areas on which they depend for their performance indicators in the future. In turn, the strategic direction of the goals and objectives depends on their distinctive characteristics in the area of services, market coverage, and their size. If commercial banks are split into groups according to their specialization, in the context of the size of the main indicators, level of activity, it becomes clear from which strategic goals and objectives they expect the relevant performance indicators. In the difficult conditions of different banks have to choose different development strategies that affect the profitability of banks.

Key words: commercial bank, quality of strategic planning, banking market, verification of banking products and services, employees of the bank, strategic planning, distinctive characteristics, level of activity, profitability of banks.

Бимендиева Л.А., Даутова С.Е.

Қазақстан коммерциялық банкерінің қаржы саясатын стратегиялық жоспарлауды дамыту

Бұл мақалада қаржылық жоспарлау мен болжау бұл қаржы механизмінің қосалқы жүйесі, саналы басқарудың аса маңызды элементтерінің бірі және әлеуметтік экономикалық жоспарлаудың құрамды бөлігі ретінде қарастырылады. Олар экономиканың үйлесімді және тепе-теңдік дамуына, біртұтас ұлттық шаруашылық кешенінің барлық буындарының қызметін үлестіруге, қоғамдық өндіріс өсуінің жоғарғы қарқынын қамтамасыз етуге, халықты әлеуметтік қорғауға бағытталған. Қаржылық жоспарлаудың өзіндік ерекшелігі сол, бұл жоспарлау өндірістің материалдық заттай элементтері тұрасында, ақшамен қоғамдық ұдайы өндіріске белсенді ықпал жасау мен ақша қозғалысының салыстырмалы дербестігінің жүзеге асырылуын қамтамасыз етеді. Стратегиялық жоспарлау сапасына тәуелді экономиканың қажеттіліктерін қанағаттандыратын қаржы нарығының субъектісі ретінде коммерциялық банктің тиімділігін арттырады. Стратегиялық жоспарлауды іске асыру банк басшылары мен қызметкерлерінің қабілеті – банк нарықтық, бәсекелестік ағымдағы жағдайында банк өнімдері мен қызметтерінің, сондай-ақ процесінің тексеруге жататын ғана тәуелді емес.

Түйін сөздер: қаржылық жоспарлау, ұлттық шаруашылық, әлеуметтік қорғау, стратегиялық жоспарлау, банк өнімдері, қаржы нарығының субъектісі, ұдайы өндіріс.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РК

Стратегическое планирование в банках следует использовать последовательно, соотносясь как с внешними обстоятельствами, так и с внутренней средой, с ее особенностями. Но при этом нельзя забывать, что банки не существуют вне экономики и в значительной мере определяют ее состояние. В свою очередь, и экономика предъявляет к банкам все более серьезные требования. В нашей отечественной экономике разворачиваются интеграционные процессы, осуществляется переход к инновационному типу экономического развития. Будущее любого коммерческого банка прямо и непосредственно зависит от того, насколько адекватно отвечают его действия потребностям экономики.

В целях экономии времени и получения желаемого результата, сбалансированного по пожеланиям акционеров и реальным возможностям банка, процесс разработки стратегии разделяют на несколько этапов. Эта основная разработка используется в передневедущих коммерческих банках РК.

На первом этапе формируют концептуальные основы деятельности банка на стратегический период, для чего проводят анализ внешней и внутренней среды деятельности банка, прогнозируют развитие макросреды (экономика, банковский сектор, банки-конкуренты, клиентские кластеры) на стратегический период с учетом нескольких альтернативных сценариев, проводят SWOT-анализ банка, строят финансовую модель развития банка с учетом различных вариаций и по каждому из прогнозных сценариев развития макросреды. Концепция развития формируется в отдельный документ, который включает в себя миссию, видение, возможные сценарии развития и стратегические цели деятельности банка на стратегический период, включая ключевые показатели. Концепция формируется исполнителем – подразделением стратегического планирования – совместно с ответственными бизнес-подразделениями и менеджерами различных уровней управления. Все согласования концепции развития проходят через рабочую группу, а затем на последней стадии согласований через комитет по стратегическому планированию при совете директоров.

Затем концепцию обсуждают с советом директоров, который призван транслировать видение акционеров по развитию

банка разработчикам стратегии, а после ее утверждения приступают ко *второму этапу* разработки стратегии – детализации концептуальных основ развития банка и формированию собственного документа стратегии развития банка. Каждый этап сопровождается стратегическими сессиями с менеджерами и собственниками банка в рамках рабочей группы, правления банка и совета директоров.

Данный уровень стратегического планирования иногда называют высшим уровнем, т.е. здесь рассматривается банк в целом. На этом уровне решения принимаются советом директоров, председателем правления и высшим оперативным руководством. Процесс разработки стратегии на первом уровне можно представить следующей блок-схемой (рис. 1).

На *третьем этапе* стратегического планирования реализуются стержневые стратегии для каждого отдельного подразделения банка. Решения о согласовании, введении, мониторинге таких стратегий принимаются председателем правления и (или) его заместителями.

На *четвертом этапе* разрабатываются стратегии по отдельным направлениям или процессам деятельности банка. Все стратегические решения на этом уровне принимаются руководителями подразделений. При формулировании окончательных целей и возможностей их достижения важно определить последовательность решения стратегических задач.

Алгоритм процесса стратегического планирования можно также представить в виде следующей схемы (рис. 1).

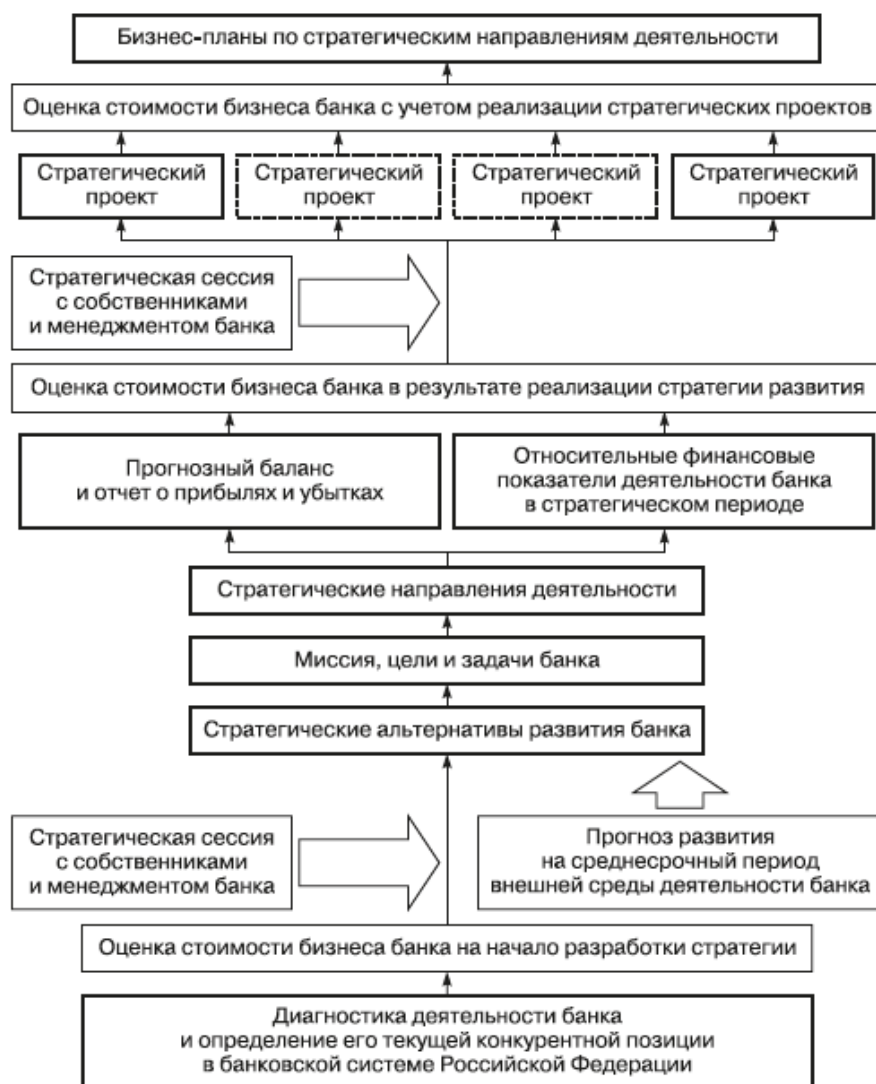


Рисунок 1 – Разработка стратегии развития банка

Процесс принятия решений стратегического планирования движется как сверху вниз, так и снизу вверх. Организация такого процесса – сложная задача, в решении которой требуется активное участие руководителей всех уровней.

На рисунке 2 в кружках проставлены вопросы, которые решаются на каждом уровне управления.

Целесообразность совершенствования стратегического планирования в практической деятельности банка показана на примере банка АО «Евразийский Банк» – одного из универсальных финансовых учреждений страны с развитой филиальной сетью. Обосновывая наш выбор для исследования такого стабильно развивающегося банка, как АО «Евразийский Банк», мы исходим из того, что, несмотря на результаты его развития, существуют факты, которые свидетельствуют о том, что необходимо повысить эффективность стратегической деятельности банка. На основе проведенного исследования и оценки использования стратегического планирования были выявлены недостатки. В связи с этим были внесены предложения по совершенствованию стратегического плана на основе анализа финансовых результатов деятельности банка за последний отчетный период, анали-

за современного развития банковского рынка, выявления ключевых факторов, учитываемых при построении стратегии. Таким образом, наш перспективный план учитывает то, что банк располагает финансовыми ресурсами не только для укрепления наработанных позиций на рынке, но и их расширения, посредством предложения новых схем продажи банковских услуг с учетом оптимизации затрат. Расстановка приоритетов в стратегическом плане позволит последовательно достигать динамичности развития финансового состояния банка. Учет наиболее существенных факторов при построении стратегии позволит сконцентрировать усилия банка на их эффективном использовании. Недостатки внутренней организации банка в части осознания сотрудниками стратегических результатов деятельности решаются посредством применения модели дерева целей стратегического планирования, которая позволит скоординировать деятельность сотрудников. Также критерием эффективности применения стратегического плана станет мониторинг показателей, как количественных, так и качественных, которые обеспечат последовательное проведение стратегии в задачи, меры и действия, регулярный контроль.

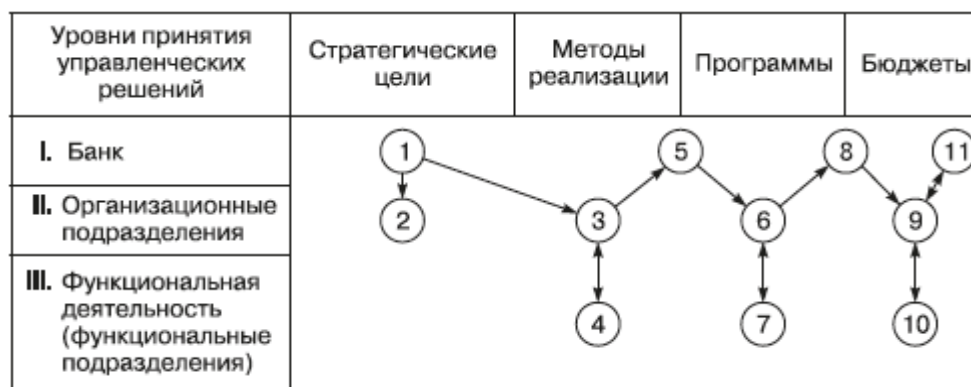


Рисунок 2 – Алгоритм процесса стратегического планирования

В настоящее время коммерческие банки в большей степени озабочены оперативными аспектами деятельности, нежели стратегическим планированием. Особенно это проблема касается коммерческих банков РК, которым приходится конкурировать на рынке банковских услуг как с крупными банками монополистами, так и банками с государственным или иностранным участием в условиях трансформации рыночной экономики. Поэтому в современных условиях

организация работы коммерческих банков требует увеличения объема использования четкого и слаженного стратегического планирования. Повышение требований связано с рядом следующих особенностей рыночной конъюнктуры финансовых рынков: сильной конкуренцией в условиях нестабильного финансового рынка; высокой динамикой развития банковских технологий; сменой приоритетов в формировании рынка банковских услуг; изменениями тенден-

ций в законодательстве и необходимостью следования им.

Современные тенденции развития банковской системы Казахстана сопровождаются, с одной стороны, наращиванием ликвидности, надежности банков, а с другой – замедлением динамики роста и невысоким уровнем прибыльности, что ограничивает не только инвестиционную привлекательность рынка банковских услуг, но и дальнейшую капитализацию банковской системы.

Основные предложения для развития стратегического планирования в деятельности коммерческих банков РК:

1. Повысить эффективность развития стратегического планирования в деятельности рассматриваемой группы казахстанских банков в зависимости от правильного выбора стратегических подходов, приоритетов в формировании модели целей и задач, адекватных современным тенденциям развития, как потребительского рынка (уровень доходности населения, недоверие к банкам, конкуренция с крупными банками, территориальное расположение, изменение законодательства), так и корпоративного (удовлетворение требований клиентов, укрупнение банков, переход на международные стандарты, уровень спроса со стороны реального сектора экономики), а также потенциальных возможностей банков.

2. На коммерческие банки, характеризующиеся общностью масштабов, экономичес-

ких параметров и результатов деятельности, влияют различные группы факторов. Существует необходимость расширения и детализации факторов, влияющих на процесс формирования и реализации стратегического планирования, прежде всего, в сфере потребительского обслуживания, что позволит обеспечить наиболее рациональное использование ресурсного потенциала банка для реализации стратегических приоритетов планирования, и снизить степень влияния рисков, как внешних, так и внутренних.

3. Необходимость создания системы мониторинга, которая позволяет контролировать не только количественные показатели (динамика финансовых показателей) реализуемости стратегических задач, но и качественные показатели (имидж банка, доверие клиентов, профессионализм сотрудников) в целях совершенствования стратегического управления деятельностью банка. Использование системы сбалансированных показателей эффективности с учетом своевременного анализа и регулирования позволяет обеспечить мониторинг выполняемой миссии и стратегических целей и задач. Результатом применения такого подхода станет обеспечение руководства банка необходимой информацией для принятия соответствующих решений для дальнейшего стратегического развития деятельности коммерческого банка и материального стимулирования сотрудников с целью их активного участия в процессе формирования и реализации задач стратегического планирования.

Литература

- 1 Банковское дело. Управление и технологии: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. А.М. Тавасиева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
- 2 Россия, Белоруссия и Казахстан создали Евразийский союз. – <http://vz.ru/news/2014/5/29/689070.html> (дата обращения 31.05.2014).
- 3 Смирнов, В.П. Направления развития современного предпринимательства // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 10 (22).
- 4 Сейткасимов Г.С., Ильяс А.А. Банковский менеджмент: Учеб. менеджмент. – Астана: КазУЭФМТ: ИПЦ, 2008.
- 5 Карбетова З.Р., Карбетова Ш.Р. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – Астана: Изд-во КазУЭФМТ, 2009.
- 6 Каренов Р.С. Стратегический менеджмент. – Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006.
- 7 Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2008.
- 8 Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/>

References

- 1 Bankovskoe delo. Upravlenie i tehnologii: uchebnik dlja studentov vuzov, obuchajushhihsja po jekonomicheskim special'nostjam / pod red. A.M. Tavasieva. – 3-e izd., pererab. i dop. – M.: JuNITI-DANA, 2012.
- 2 Rossiya, Belorussija i Kazahstan sozdali Evrazijskij sojuz. <http://vz.ru/news/2014/5/29/689070.html> (data obrashhenija 31.05.2014).
- 3 Smirnov, V.P. Napravlenija razvitija sovremennogo predprinimatel'stva // Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija. – 2011. № 10 (22).
- 4 Sejtkašimov G.S., Il'jas A.A. Bankovskij menedzhment: Ucheb. menedzhment. – Astana: KazUEFMT: IPC, 2008.
- 5 Karbetova Z.R., Karbetova Sh.R. Strategičeskij menedzhment: Ucheb. posobie. – Astana: Izd-vo KazUJeFMT, 2009.
- 6 Karenov R.S. Strategičeskij menedzhment. – Karaganda: IPC «Profobrazovanie», 2006.
- 7 Gaponenko A.L., Pankruhin A.P. Strategičeskoe upravlenie: Uchebnik. – M.: Omega-L, 2008.
- 8 Nauchnaja biblioteka dissertacij i avtoreferatov disserCat <http://www.dissercat.com/>

Бейжанова А.Т.,
Белғожақызы М.,
Тұрлыбекова Н.М.

**Логистикалық
реинжинирингтің
Қазақстан Республикасындағы
заманауи
даму тенденциялары**

Қазіргі таңда әлемдік нарықта логистика мен реинжинирингтің даму мәселелері экономикамыздың дамуының әлеуетті және болашағы зор салаларының бірі болып танылып отыр. Логистикадағы реинжинирингтің дамуына әлемдік көлемде назар аударылуда. Әлемнің кез келген нүктесіндегі өндірушілердің өнімдері мен қызметтеріне қолжетімділік деңгейі артуда, тұтынушылардың нарықтағы тауарлар мен қызметтерді таңдау мүмкіндіктерінің артуынан өнімдердің немесе белгілі бір қызмет түрлерінің нарықта өмір сүру ұзақтығы күрт азая бастады, компаниялар арасындағы бәсекелестік жылдан жылға күшейе түсуде. Сәйкесінше, бұл мәселелердің шешілуіне логистикалық реинжинирингтің дамуы өз әсерін тигізуге қауқарлы.

Түйін сөздер: менеджмент, маркетинг, логистика, өндіріс, бәсекеге қабілеттілік, сапа, қызмет көрсету, индустрия, инфрақұрылым, инновация.

Beyzhanova A.T.,
Belgozhakzy M.,
Turlybekova N.M.

**Modern trends in logistics
re-engineering in Kazakhstan**

Currently, the global market for engineering and logistics problems of development is recognized as one of the potential and promising sectors of the economy. Attention is paid to the development of reengineering logistics on a global scale. Anywhere in the world, increased availability of services and products manufacturers, due to increase in the range of certain products or services to consumers, the life expectancy of products on the market fell sharply, and due to this cause every year intensified competition between companies. Accordingly, to solve these problems, logistics reengineering can have their important influence.

Key words: management, marketing, logistics, manufacturing competitiveness, quality, service, industry, infrastructure, innovation.

Бейжанова А.Т.,
Белгожақызы М.,
Тұрлыбекова Н.М.

**Современные тенденции
развития логистического
реинжиниринга
в Республике Казахстан**

В настоящее время на мировом рынке реинжиниринга и логистики проблемы развития признана одним из потенциальных и перспективных отраслей развития экономики. Уделяется внимание развитию реинжиниринга в логистике в мировом масштабе. В любой точке мира повышается уровень доступности услуг и продукции производителей из-за увеличения ассортиментов продукции или определенных видов услуг для потребителей, продолжительность жизни продукции на рынке резко снизилась, и в связи с этой причиной из года в год усиливается конкуренция между компаниями. Соответственно, для решения этих проблем логистический реинжиниринг может оказать свое важное влияние.

Ключевые слова: менеджмент, маркетинг, логистика, производство конкурентоспособность, качество, сервис, промышленность, инфраструктура, инновации.

ЛОГИСТИКАЛЫҚ РЕИНЖИНИРИНГТІҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЗАМАНАУИ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Соңғы жылдары біздің мемлекетіміз нарықтық қатынастарды дамыту жолында келеді. Әлемнің кез келген нүктесіндегі өндірушілердің өнімдері мен қызметтеріне қолжетімділік деңгейі артуда, тұтынушылардың нарықтағы тауарлар мен қызметтерді таңдау мүмкіндіктерінің артуынан өнімдердің немесе белгілі бір қызмет түрлерінің нарықта өмір сүру ұзақтығы күрт азая бастады, компаниялар арасындағы бәсекелестік жылдан жылға күшейе түсуде. Сәйкесінше, нарықта қызмет етіп жүрген өндірістік компаниялардың қызметтеріне деген талаптар да өзгере бастады. Бірақ көптеген өндірістік кәсіпорындарында бейімделу үрдістері баяу, әрі қиын өтіп жатыр [1].

Неліктен өндірістік компаниялардың кейбірі бәсекеге қабілетті, ал кейбіреулері жоқ?

Реинжиниринг концепциясының авторы, әлемге әйгілі бизнестің гуруы Майкл Хаммер және оның әріптесі Лиза Хергман сәттілікке жетудің құпиясы – компанияның үрдістерін ұйымдастыру қабілетінде екендігіне сенімді.

Өздерінің кітаптарында олар компания пайдасын және оның бәсекеге қабілеттілігін үрдістерді дұрыс ұйымдастыру арқылы жоғарылатуға болатындығын көрсетті. Негізінен, реинжинирингтің мақсаты болып:

Біріншіден, қарастырылып жатқан қызметтің бірнеше немесе барлық аспектілерінің интеграция деңгейін барынша жоғарылату. Интеграциялардың аналитикалық негіздері – жүйелі анализ қағидалары болып табылады.

Екіншісі, логистикалық реинжинирингтің маңызды элементтерінің бірі қазіргі қолданыстағы жүйені жаңадан жасалынып, құрылатын жүйе мен және тәжірибе жүзінде жүзеге асқан жүйелермен шынайы, объективті салыстыру.

Үшіншісі, логистикалық қызметтің сапасын жоғарылату үшін, қызметтің тиімділігі мен шығындары арасындағы қатынасты теңестіру.

Төртіншісі, логистикалық реинжинирингті жүргізудің негізі – жүйелі талдау болып табылады, яғни күрделі техникалық және ұйымдастырушылық мәселерді шешу үшін жан-жақты жүйелі саралау [2].

Логистикалық жүйенің құрылымы және функционалдығымен тығыз байланысты ұғымдардың бірі – логистикалық үрдіс.

Логистикалық үрдіс – логистикалық жүйелер немесе логистикалық бөлімшелердің белгілі бір жоспарға сай, бекітілген мақсатына қол жеткізуге мүмкіндік беретін, логистикалық операциялардың орындалуы негізінде ұйымдастырылған кезектілік.

Логистикалық бизнес үрдістердің тиімділігін бағалаудың кешендік көрсеткіштері келесідей:

- жалпы логистикалық шығындар;
- логистикалық сервистің сапасы;
- логистикалық циклдің ұзақтығы;
- өнімділік;

– логистикалық инфрақұрылымдардың инвестициялану деңгейі [3].

Экономикасы дамыған елдердің өнеркәсіптің әртүрлі салаларында жүргізген логистикалық ұсталым құрылымдарының сараптамасы бойынша олардың ең көп үлесін қорларды басқару шығындары (20-40%), көліктік шығындары (15-35%), әкімшілік-басқарушылық шығындары (9-14%) алады. Соңғы он жылдықта тасымалдау, тапсырыстарды өңдеу, ақпараттық-технологиялық қолдау, логистикалық сервис сияқты функцияларға қатысты логистикалық ұсталымдардың артуы байқалған.

Реинжинирингтік тұрғыда қызмет көрсетудің басқадан ерекшелігі оның әмбебаптығында. Бұл шаруашылықтың дағдарысқа ұшыраған тұсында көмекке келер теориялық-әдіснамалық негізі.

Барлық жаңалықтарды салыстыру, оны шектеу сияқты іс-әрекетке қарамай, реинжиниринг – отандық жағдайларда қолдануға лайықты қызмет. Бірақ, талдау, бақылау, бағалау, сараптау, саралау, сыннан өту секілді реинжинирингтің құрамдық бөлік іс-әрекеттерін ұтымды қолдану үшін экономикалық негізді тек тәжірибеде қолданбай білгеннен шаруашылықты дағдарыстан алып қалу мүмкін еместігін түсінгеніміз жөн. Өкінішке қарай, бір шығарып берген теориялық негіз реинжинирингтің әдіснамасы бола алмайды. Оның басты себебі, теориялық және эмпирикалық зерттелімі жүйелі құрылым нұсқасын іс-әрекет сапасына шығара алмайды.

Ол реинжинирингтің дұрыс құрылмауын жобаның іске асырылып болғаннан кейін ғана байқауға болады. Оның себебі – теориялық негіздің дұрыс құрылмауы [4].

Жүйелі тұрғыда реинжиниринг бүгінгі күнге дейін инструмент ретінде қолданылып келді. Бұның өзі ақпараттық жүйеге барлық жүйелердің сапасын арттыру мақсатында қолданылады [5].

Кез келген клиенттердің сұраныстары мен қажеттіліктері заман талаптарына сәйкес өзгеріп тұратындығы бүгінгі күнде құпия емес. Бәсеке-

лестік ортада компаниялар нарықтағы өз үлесін сақтап қана қоймай, оны ұлғайту үшін тұтынушылардың талаптарына сай болуы қажет. Ол үшін компаниялар қызмет ету қағидаларына өзгеріс енгізуде.

Тұтынушылардың өнім немесе қызмет түріне деген талабы жылдан – жылға өсіп келеді, сондықтан да компаниялар тұтынушылардың талаптарын қанағаттандыра алу үшін, компанияның бәсекелестік ортадағы күшін, бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында компания қызметіне логистикалық реинжиниринг әдісін қолдануда.

Қазіргі заман талабы кәсіпорындардың өз қызметін радикалды өзгерістер тұрғысынан қарастыруға мәжбүр етеді, олай болмаған жағдайда, кәсіпорынның өмір сүру уақыты ұзаққа созылмас. Бүгінгі күнде өндірушілер тарапынан сұранысқа ие, жаңадан дамып келе жатқан реинжинирингтің бағытының бірі – инновациялық логистикалық реинжиниринг болып табылады.

Инновациялы-логистикалық реинжинирингтің мақсаты – шығындарды төмендету, бизнесті ұлғайту үшін жаңа база құру, компанияларды автоматтандырылған басқару жүйесіне өтуге дайындау және жаңа сапасы жоғарырақ технологиялық деңгейге көшуді қамтамасыз ету.

Инновациялық-логистикалық реинжиниринг жүргізу арқасында компаниялардың қызметі тиімдірек ұйымдастырылып, сапа деңгейі біршама жоғарылап, компанияның бәсекелестік қабілеті атқарады.

Қазіргі таңда кез-келген бір кәсіпорынның немесе фирманың инновацияға деген көзқарасы өте маңызды болып табылады. Сондықтан да нарықтық экономика жағдайындағы бәсекелестік көптеген жағдайда инновациялық қызметтерді талап етеді. Жалпы инновациялық қызмет рөлінің маңыздылығын талдау мақсатында инвестицияның берген анықтамасы мен оның механизмін зерттеу болып табылады. Мұның ішінде келесі талдау бағыттары қарастырылады:

- мәселелердің негізделген құрылымдық идеясын талдау;
- ұйым басшысының инновациялық жоба басшылығын, олардың командаларының кәсіби шеберлігін талдау;
- ұйымның ақпараттық қамтамасыз сапасын талдау;
- ғылыми тұрғыда келу және қазіргі менеджмент әдістерін жобалауда қолданылатын сәйкестікті талдау;
- ұйымның бәсекелестік мүмкіндігін қолдануды талдау;

- инновация және жаңалық портфелі құрылымын талдау;
- ұйымның инновациялық қызмет тиімділігінің есеп көрсеткішінің сапасын талдау;
- инновациялық қызметтің ынталандыру жүйесін талдау;
- ұйымның инновациялық қызмет тиімділігін, рөлін талдауды келесі принциптерді сақтай отырып, іс-жүзіне асыру керек:
- диалектика.

Инновация бұл – экономикалық категория. Категория бойынша инновация жаңа енгізудің жалпы және маңызды қасиеттерін, себептерін, қатынасын көрсетеді.

Инновация жаңа өнім немесе операцияға (технология, үрдіс) салынған капиталдың пайда болған нарық көрсеткіші болып табылады. Сатуға дайын инновацияны іске қосарда, «ақша-инновация» айырбасы жүзеге асырылады. Осындай айырбастың нәтижесінде кәсіпкермен (продуцент, инвестор-сатушы) алынған ақша мүліктері, біріншіден, инновацияны құру және сату шығынын жабады; екіншіден, инновацияны жүзеге асырудың нәтижесінде пайда түседі; үшіншіден, жаңа инновацияларды құруға үлкен бір ынта (стимул) береді; төртіншіден, жаңа инновациялық үрдістің қаржыландыру қайнар көзі болып табылады.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруі, сондай-ақ Бірыңғай Экономикалық кеңістік шеңберінде экономикалық интеграцияның тереңдеуі жергілікті қамтуды дамыту бойынша жүргізіліп отырған мемлекеттік саясатқа елеулі өзгерістер алып келеді.

Қазақстанның Дүниежүзілік Сауда Ұйымына кіруі ДСҰ нормаларына сәйкес, атап айтқанда сауда-саттықпен байланысты инвестициялық шаралар жөніндегі келісіммен 1994 жылғы ГАТТ III және XI баптардың шарттарына сәйкес келмейтін сауда-саттықпен байланысты инвестициялық шараларды қолдануға тыйым салынады (көрсетілген баптардың міндеттемелері ұлттық режим мен сандық шектеулерден жалпы бас тартуға қатысты). Осыған орай, Қазақстан Республикасының «Жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы», «Ұлттық әл-ауқат қоры туралы», «Мемлекеттік сатып алу туралы» заңдарында көзделген Қазақстанда өндірілген тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді міндетті пайдалану бойынша талаптар ДСҰ нормаларына қайшы келуі мүмкін.

Сонымен қатар, ДСҰ-ға қосылатын елдерге жергілікті компоненттердің үлесі бойынша шетелдік инвесторларға қойылатын талаптарды

жою бойынша өтпелі кезең ұсынылуы мүмкін. Аргентина, Колумбия, Малайзия, Мексика, Пәкістан, Румыния, Таиланд және Филиппин сияқты елдер мысал болып табылады. Бірыңғай экономикалық кеңістік экономикалық интеграцияның неғұрлым терең нысаны болып табылады және өзіне қолданыстағы Кедендік одаққа қосымша мынадай шарттарды қамтиды:

- 1) келісілген экономикалық саясат;
- 2) капиталдың еркін қозғалысы;
- 3) көрсетілетін қызметтердің еркін қозғалысы;
- 4) жұмыс күшінің еркін қозғалысы;
- 5) БЭК-ке мүше мемлекеттердің инфрақұрылымына тең қолжетімділік.

БЭК келісімі бірыңғай макроэкономикалық және бәсекелі саясатты құруға бағытталған. Табиғи монополиялар шеңберінде реттеудің бірыңғай қағидалары белгіленетін болады. Электр энергетикасы және теміржол көлігі, мұнай және газды тасымалдау саласында БЭК-ке қатысушы елдердің инфрақұрылымына тең қолжетімділікті ұсыну болжанып отыр.

Сонымен қатар, өнеркәсіптік және ауыл шаруашылығы субсидияларын ұсыну, мемлекеттік сатып алуды өткізудің бірыңғай қағидаттарын әзірлеу болжануда.

Осылайша, ДСҰ-ға кіру және БЭК-ке интеграциялану қолданыстағы заңнаманы отандық өндірушілерге преференцияларды ұсыну, сондай-ақ «СТ-KZ» сертификатына негізделген жергілікті қамтуды дамытуды мониторингілеу және болжау жүйесін жетілдіру бөлігінде қайта қарау талап етеді. ДСҰ және БЭК нормаларына қайшы келмейтін қолдаудың жаңа құралдарын, сондай-ақ мониторингтің неғұрлым икемді және тиімді жүйесін әзірлеу қажет.

Отандық өнеркәсіпті дамыту және өтпелі кезеңнің мерзімдері аяқталғанан кейін дербес өмір сүруге жағдайлар жасау үшін өтпелі мерзім ұсынатын уақытты барынша пайдалану аса маңызды болып табылады.

Логистикалық реинжиниринг жүргізудің тағы бір пайдасы – монополистермен, картельдермен ымырасыз күрес жүргізіп, бизнес-құрылымдардың жалтақсыз жұмысістеуі үшін, астарында белгілі бір тұлғаның иә топтың мүддесі тұрмаған, жұрттың баршасына ашық «ойын ережесін» құру. Мұндай жағдай қазіргі күні Кедендік одаққа мүше болып отырған Қазақстан үшін де маңызды. Өйткені, ортақ рынокта тек күштілер ғана аман-есен қалады, бұл – дәлелдеуді қажет етпейтін аксиома. Егер бәсекелестік әділ жолмен жүрсе, ол кәсіпкерлерді бақталасынан озу үшін, логистикалық реинжиниринг нәтижесінде

өндіріске белсенді түрде заманауи инновацияларды енгізіп, технологияларын жетілдіруге, шектеулі ресурстарын тиімді пайдалануға ынталандырады. Нарықта жаңа тауарлар мен ойыншылардың пайда болуы тұтынушылардың сұранысын қанағаттандырып, олардың тұрмыс-ахуалын жақсартып қана қоймай, тауарға деген бағаны арзандатуға жағдай жасайды. Дегенмен, бәсекелестікті қазіргі заман талабына сай құрылған монополияға қарсы жүйелерсіз жүзеге асыру мүмкін емес. Мұның Қазақстанға да қатысы бар. Себебі, Елбасы Үкіметтің алдына әлемдегі экономикасы бәсекелестікке қабілетті жоғары дамыған 50 елдің ішіне кіру міндетін қойған. Ал, мұның нарықтық экономиканың қозғаушы күші болып табылатын бәсекелестікті дамытусыз, сондай-ақ, халықаралық бәсекелестік құқық талаптарына жауап беретіндей, монополияға қарсы заңнамаларды жетілдірусіз әсте іске аспасы даусыз. Рас, Қазақстан Президенті Н.Назарбаев өзінің Жолдауларында аталған міндеттерді жедел түрде қолға алуды үнемі айтып келеді. Оларда алдағы онжылдықтағы республиканың даму бағдарламасы белгіленген: атап айтсақ, дағдарыстан кейінгі дамуға баса назар аудару, экономиканың тұрақты өсуіне қол жеткізу, адам капиталының бәсекелестік деңгейін көтеру, азаматтарды сапалы әлеуметтік қызмет көрсетумен қамтамасыз ету, ұлттық қауіпсіздікті бекемдеу және халықаралық қатынастарды әрі қарай дамыту сынды маңызды шараларды іске асыру, т.б.

Ал логистикалық реинжиниринг осы міндеттерді өзінің корпоративтік деңгейінде шешеді – логистикалық реинжиниринг компаниялардың барлық топтары үшін тиімді, өндірістік компаниялардағы халықаралық стандарттарға бағдарланған әлеуметтік жауапкершілікті басқару жүйелерін құруға көмектеседі, компаниялардың дағдарыстық жағдайлардан шығуына және де т.б. көптеген қиындықтарды шешуге септігін тигізеді.

Логистикалық реинжиниринг жүргізу кезінде енгізілетін өзгерістер әлеуметтік жобаларды басқару, экология, еңбекті қорғау және еңбек қауіпсіздігі, жұртшылықпен байланыс, адам ресурстарын басқару, мүдделі тараптармен (стейкхолдерлермен) өзара қарым-қатынас сияқты бағыттарды т.б. көптеген мәселелерді қозғайды. Әлемде халықаралық масштабта жетекшілікке, яғни лидерлікке қол жеткізген компаниялар бір бірінен мүлдем өзгеше стратегиялар қолданады. Алайда, сәттілікке жеткен әр компания өзінің жеке стратегиясын қолданып, қызметінің түпкілікті жасырын қағидаларына сүйенеді және мұндай типтес компаниялардың сипаты мен эволюциясы бірдей болып табылады. Бұл компаниялардың барлығы логистикалық реинжинирингті қолдану арқылы жоғары бәсекеге қабілеттілікке ие болып, сәттілікке жетеді. Олар бәсекеге қабілеттілікке жетудің жаңа әдістерін меңгере отырып, ескі әдістерді жаңаша қолдану арқылы бәсекелік күрестің ең үздік әдістеріне қол жекізеді.

Бүкіл әлемде экономикалық дамудың маңызды қозғаушы күші ретінде қабылданған ғылыми-техникалық прогресс, көбіне отандық және шетелдік әдебиеттерде компанияларда жүргізілген логистикалық реинжиниринг процесс түсінігімен байланыстырылады. Соңғы кездері логистикалық реинжиниринг теориясы мен түсінігі мәселелеріне қызығушылық күрт өсті, мұны осы тақырыпқа қатысты шығарылып жатқан жарияланым мен басылым көлемінің көбейіп жатқандығынан айқын көруге болады, сонымен қатар компаниялардың тиімді қайта құрулар мен өзгерістерге қызығушылығының инновациялық өнімдерге, инновация тәжірибесі мен теориясына аса зор көңіл бөлуіне, бұған қоса мемлекеттің инновациялық саясатқа назар аударып, кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін осы аталған қайта құрулар мен өзгерістерді енгізу арқылы дамыту қажеттігіне үндеу тастап жатқанын айта кетуге болады.

Әдебиеттер

- 1 Цилич В.А., Цилич М.П. Реинжиниринг бизнесс-процессов: учеб. пособие. – Томск: Томск. гоц. ун-т систем управления и радиоэлектроники, 2007.
- 2 Методы экономического Управления предприятием: под ред. Большакова. – Сыктывкар, 2001.
- 3 Скубенко А. И., Рапопорт Б. М. Инжиниринг и моделирование бизнеса. – М.: Тандем, Экмос, 2001.
- 4 Тельнов Ю.Ф. «Реинжиниринг бизнес-процессов». – М.: Финансы и статистика, 2005.
- 5 Скворцов О.В. Влияние переоценки основных средств на налоги на прибыль и имущество предприятия // Финансы. – 2007. – № 4.

References

- 1 V.A. Cilich, M.P. Cilich. Reinzhiniring biznes-proceccov: ucheb. Pocobie – Tomck: Tomck, gos. un-t cictem upravlenija i radioelektroniki, 2007.
- 2 Metody jekonomicheckogo Upravlenija predprijatiem: pod red. Bol'shakova. – Cyktyvkar, 2001.
- 3 Ckubchenko A. I.» Rapoport, B. M. Inzhiniring i modelirovanie bizneca. – M. : Tandem, Jekmoc, 2001.
- 4 Ju. F. Tel'nov «Reinzhiniring biznes-proceccov». – M.: Financy i ctatistika, 2005 g.
- 5 Ckvorcov O.V. Vlijanie pereocenki osnovnyh credctv na nalogi na pribyl' i imushhectvo predprijatija // Financy. – 2007. – № 4.

Dzhulaeva A.M.,
Marzhanova A.S.

**Methods of training as the system
development of the competence
of personnel**

The man recognized as the most valuable resource of the organization. It is connected also with the fact that the personnel – the adaptive kind of resources. Because of this adaptability organization is able to change quickly in response to the unexpected demands of the external environment, to maintain control in conditions of instability of the parameters of time constraints and lack of other resources.

Thus, the personnel have become a major competitive advantage and resource companies. And the training is the same investment of capital, as well as investments in fixed assets. In practice the training begins because the leaders have decided that it is necessary. A professional approach to the organization of training considering it as part of an overall personnel management system. Education directly related to the analysis and design work, the selection of personnel, organization of the system of competence, evaluation of staff performance. This article focuses on training, namely the choice of teaching methods, evaluation of the effectiveness of training programs.

Key words: training, teaching methods, motivation, learning process, advantages of training.

Джулаева А.М.,
Маржанова Ә.С.

**Қызметкерлер оқыту әдістері,
өз құзыреті жүйесі ретінде**

Адам ұйымның ең құнды ресурсы деп танылған. Ең басты себебі, бұл қызметкерлер – бейімделген ресурстарының түрі. Осындай технологиялылығын ұйымның уақыттық шектеулер мен басқа да ресурстардың жетіспеушілігі параметрлерін тұрақсыздық жағдайында бақылау қолдау үшін, сыртқы қоршаған ортаның күтпеген талаптарына тез өзгертуге қабілетті. Осылайша, қызметкерлер ірі бәсекелестік артықшылығы және компаниялар ресурсы болып табылады. Ал оқу сол капиталдың инвестициялық, сондай-ақ негізгі капиталға инвестициялар. Тәжірибеде басшылар ол қажет деп шешілген ретінде оқыту бөлігі басталады. Жалпы персоналды басқару жүйесінің бөлігі ретінде қарастыра оқытуды ұйымдастыру үшін кәсіби көзқарас. Таңдау және жобалық жұмыстар, кадрларды іріктеу, өтемақы жүйесін ұйымдастыру, қызметкерлердің жұмысына бағалау тікелей байланысты білім. Бұл мақалада оқыту, оқыту әдістемесін, атап айтқанда таңдау, оқыту бағдарламаларын тиімділігін бағалау назар аударады.

Түйін сөздер: қызметкерлер оқыту, оқыту әдістері, мотивация, оқу процесі, оқыту артықшылықтары.

Джулаева А.М.,
Маржанова А.С.

**Методы обучения персонала,
как система развития
их компетентности**

Человек признается самым ценным ресурсом организации. Это связано в том числе и с тем, что кадры – самый адаптивный вид ресурсов. Благодаря такой приспособляемости организация способна быстро изменяться в ответ на неожиданные требования внешней среды, сохранять управляемость в условиях нестабильности параметров, временных ограничений и при недостатке других видов ресурсов.

Таким образом, кадры становятся основным конкурентным преимуществом и ресурсом компании. А обучение персонала является таким же вложением капитала, как и вложение в основные средства. На практике часто обучение начинается, поскольку руководители решили, что это необходимо. Профессиональный подход к организации обучения рассматривает его как составную часть общей системы управления персоналом. Обучение непосредственно связано с анализом и проектированием работ, подбором кадров, организацией системы компенсаций, оценкой деятельности персонала. В этой статье рассматривается обучение персонала, именно выбор методов обучения, оценка эффективности программ обучения.

Ключевые слова: обучение персонала, методы обучения, мотивация, процесс обучения, преимущества обучения.

**METHODS OF TRAINING
AS THE SYSTEM
DEVELOPMENT OF
THE COMPETENCE OF
PERSONNEL**

Like people organizations have a «view» of the meaning of life and what for them are the people, the staff: the true attitude of the organization to personnel often do not coincide, it expressed publicly. For an individual, the meaning of life is a subconscious psychological evaluation of the relationship of the world to him. For the organization of the «meaning of life» – especially evaluation of its relationship to its own employees, in other words, the dominant perspective of the relations with its own employees (D. Boddy, R. Paton)

By learning to be understood acquisition of new knowledge and skills necessary for successful performance. Progressive companies do not spare money on training. So, leading companies spend on training: 4% of the total amount of wages instead of the conventional 2.6%. This is perhaps one of the main indicators that the company is interested in the development of personnel. The company Pfizer, the leader of the «golden hundred», spends an incredible amount to improve the skills of their employees – 14% of total wages.

Staff training is an ongoing process involving a number of interrelated steps.

Determination of training needs. The need for the organization of training may arise in connection with the need to:

- training of new employees;
- adapt to change;
- increasing productivity and product quality;
- Improving the quality of decisions;
- increase employee satisfaction, reduce turnover;

In some cases, the need for training can occur suddenly, but more efficiently, you can arrange the work, when the need for training is planned in advance.

The need for training of staff can be viewed from three aspects:

- the organization as a whole;
- a specific job;
- the employee;

To determine the training needs by the organization as a whole made analysis of institutional performance (output, product quality, marriage). The dynamics of changes compared to the previous period, other digging, normative values.

To identify training needs in a specific workplace analyzes the duties and requirements of the artist. Changing them leads to the need for additional training.

The need for training for each employee is determined based on the assessment of his work and personal qualities.

The decision about who to reach out training needs assessment is made on the basis of who is better versed in these matters. It is also important to take into account who is most interested in addressing these issues.

To identify the training needs of employees, along with Human Resources Department should be involved supervisors, independent experts from outside. It is also useful to use the results of self-employees.

Setting specific training objectives. On the basis of the definition of the training needs of the contingent it is possible to identify the specific training objectives of employees of the organization. They can be classified into five main groups:

- improving performance;
- improving behavior;
- acquisition of new knowledge;
- increasing job satisfaction;
- changes in relation to the company;

Sometimes in the course of training at the same time it manages to realize not one but several goals. For example, the acquisition of new knowledge will certainly affect the outcome. At the same time it can lead to increased employee satisfaction, increased sense of loyalty to the organization. However, in each case, there are priority goals and objectives of training staff.

Comprehensive study of learning objectives will then properly assess the effectiveness of training programs.

The choice of teaching methods. Foreign and domestic problems the researchers training unanimously agree that there are two basic forms of training:

- 1) being discontinued;
- 2) on the job;

Training on the job. The most common form of training on the job – coaching, mentoring and job rotation.

The advantages of training on the job in the first place is that it is directly linked to the requirements of a particular job. The employee should not be distracted from work. A person who conducts training, knows the content of the work and the characteristics of the organization. However, for the successful implementation of this form of training

should be set up certain conditions. This fact is often overlooked that reduces the effectiveness of its implementation in practice. It is important that all parties involved in the learning process, were interested in its effectiveness. The employee must be explained that the skills and knowledge acquired impact on improving the quantitative and qualitative performance, and therefore on earnings. In this connection, it is expedient to provide additional incentives to interest in the effective implementation of this work.

It should also be born in mind that you need to train your staff time required to allocate for this purpose (taking the time from their main activities). Another major factor that is often ignored in practice – an instructor, a mentor should not only be interested to teach others and to have time for this, but to be able to do it. Because it's one thing to be able to do something very good, and the other – to teach it. Here, in addition to knowledge and skills in a particular area of the organization, also need certain personal qualities and an understanding of the basic principles of effective teaching. Among them, for example, such as: compliance with certain sequence of learning (from the general to the particular, from the simple to the complex), the use of the acquired knowledge into practice, encouraging progress and others.

Education being discontinued. The most commonly used in our country and abroad teaching methods being discontinued are shown in Table. 4.1.

Each of these methods has its advantages and disadvantages. The problem lies in choosing the most appropriate in each case, the methods of training of personnel. A good result is achieved by combining a variety of teaching methods.

Although universal teaching methods do not exist, there are a number of general rules that should be the basis for effective learning.

1. Give students a holistic view of the subject in the first introductory lessons, showing how all the parts are interconnected with other disciplines and areas of knowledge. The value of a complete picture of the process makes it easier to understand and remember the material.

2. It is known that people remember best stuff when «pass it through itself,» applying it in a particular situation. In this regard, it is appropriate to introduce in the educational process greater practical tasks (business games, role-based participation, exercises, allows to fix knowledge in practice, preparation of reports summarizing specific materials, discussion of case studies, writing their own case studies, etc.).

3. It is important to give as much as possible real-life examples that are well understood and familiar to the audience.

4. The use of visual aids (slides, posters, board, handouts) facilitates the perception of the material.

5. It is necessary to remember the motivation of students to set specific targets, to encourage their implementation. All mandatory assignments must be known to students in advance (preferably at the beginning of Buchan), as well as will be encouraged to perform these tasks. This will allow students to plan and will contribute to the development of self-control and skills of independent work.

6. An effective means is to implement constant feedback between learners and teachers. It can be done in three ways:

- from teachers to students (in the form of examinations and tests, evaluation of the implementation of case studies, reports and presentations);

- from students to the teacher (in the form of evaluation of the content of the resulting material, the extent of its usefulness for solving practical problems, training methods). Analysis of the received information, such as specific questionnaires completed at the end of study, will determine the direction of further improvement of the educational process. At the same time students themselves become active participants;

- between those who are trained (evaluation and presentation of reports, recommendations on improving communication skills, such as analysis of the behavior of participants in the role-play, etc.).

7. It is important to teach students how to give criticism and to take criticism. This not only helps in the study of a particular subject, but also useful in their future practice.

8. It is advisable to make greater use of collective forms of assignments to develop the skills of teamwork, which can also be very useful for the students in their future activities (practical exercises in groups, preparation of collective tasks and group presentations).

Evaluating the effectiveness of training programs. Evaluating the effectiveness of training programs, in many cases of importance. Experts note the complexity of its implementation in practice.

The modern concept of management is considering management as a process consisting of several interrelated functions. At present, significantly increased interest in man as the main factor of production, revenue, productivity pile as a valuable resource in the organization of the competition.

And to be ahead of the competition you need to take care of its employees, it is to develop and improve their competence. Choosing a specific training program.

References

- 1 Armstrong, M. Strategic Human Resource Management: Trans. from English. – M.: INFRA-M, 2002.
- 2 Boyatsis R. competent manager. Model of effective work: Trans. from English. – M.: HIPPO, 2008.

Sultanova B.B.,
Abdireshova M.N.

**Recognition and classification
of expenses in the extractive
industries**

In article theoretical aspects of development of the production account and classification of expenses are considered. Value of the account and formation of costs of production of finished goods in the extracting branch reveals. Optimization of profits requires constant analysis not only of external factors such as price, demand, market conditions, and internal – the formation of the cost of production and profitability. A significant share of the total expenditures occupy the cost of production and sale of goods (works, services), which consists of its cost, which is one of the key performance indicators that determine the quality of the enterprises. In modern conditions, the organization carried out in the ever-changing factors external and internal environment. External factors associated with the process of globalization of markets, increasing competition, on the one hand, and changes in demand, the development of consumer protection, the emergence of the problem of the ecological balance, on the other hand, demanded a fundamentally new methods and approaches to the management of economic activities and accounting system.

Key words: innovative development, accounting, management accounting, natural resources, cost calculation.

Султанова Б.Б.,
Әбдірешова М.Н.

**Кен өндіруші саладағы
шығындарды тану және жіктеу**

Бұл мақалада өндірістік есеппен шығындар классификациясының дамуының теориялық аспектілері қарастырылады. Тау-кен саласындағы дайын өнімдерді өндіруге шығындарды қалыптастыру және есеп мәні сипатталады. Пайданы оңтайландыру сияқты баға, сұраныс, нарықтық жағдайда, сондай-ақ ішкі сияқты сыртқы факторлардың ғана емес, ұдайы талдау талап – өндіру және рентабельділік құнын қалыптастыру. Жалпы шығыстардың айтарлықтай үлесі кәсіпорындардың сапасын анықтау өнімділіктің негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табылады, оның құны тұрады. Тауарлар өндіру мен сату (жұмыстарды, қызметтерді), құнын алады. Қазіргі жағдайда, ұйым құбылмалы факторлар сыртқы және ішкі ортадағы жүзеге асырылады. Бір жағынан бәсекелестікті және сұраныстың өзгерістер, тұтынушылардың құқықтарын қорғау, дамыту, экологиялық тепе-теңдік мәселесі пайда арттыру, нарықтардың жаһандану процесіне байланысты сыртқы факторлар, екінші жағынан, шаруашылық қызметтің басқаруға қағидаттық жаңа әдістері мен тәсілдері талап және есепке алу жүйесі.

Түйін сөздер: инновациялық даму, бухгалтерлік есеп, басқарушылық есеп, табиғи ресурстар, өзіндік құн есептеу, есептеу әдістері.

Султанова Б.Б.,
Абдрешова М.Н.

**Признание и классификация
затрат в добывающей отрасли**

В статье рассматриваются теоретические аспекты развития производственного учета и классификация затрат. Раскрывается значение учета и процесс формирования затрат на производство готовой продукции в добывающей отрасли. Оптимизация прибыли требует постоянного анализа не только внешних факторов, таких как цена, спрос, конъюнктура рынка, но и внутренних – формирование затрат на производство и уровень рентабельности. Значительную долю в общем объеме расходов занимают затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), из которых складывается ее себестоимость, являющаяся одним из основных оценочных показателей, определяющих качество работы предприятий. В современных условиях деятельность организации ведется при постоянно меняющихся факторах внешней и внутренней среды. Внешние факторы, связанные с процессом глобализации рынков, усилением конкурентной борьбы, с одной стороны, и изменением в характере спроса, развитием системы защиты прав потребителей, появлением проблемы экологического равновесия, с другой стороны, потребовали принципиально новых методов и подходов к управлению хозяйственной деятельностью и к системе учета.

Ключевые слова: инновационное развитие, бухгалтерский учет, управленческий учет, природные ресурсы, затраты, себестоимость, калькуляция.

RECOGNITION AND CLASSIFICATION OF EXPENSES IN THE EXTRACTIVE INDUSTRIES

Innovative development of the market economy of the Republic of Kazakhstan sets new conditions for the management of economic sectors, including the mining industry, to ensure their competitiveness through continuous improvement of the organization of production and technology of their production.

The most important source of future economic growth of the republic is a rich resource potential, which not only provides today the bulk of the domestic demand for raw materials and fuel, and generates most of the foreign exchange earnings from exports. [1]

In the mining sector can observe the strategy of «technological leadership», which is developed on the basis of the production of high-end technologies and products, in addition to the traditional functions of process control, manage basic and applied research, the creation of new types of processing of industrial products. This requires the development of management systems based on the quality strategy. On the one hand, it can count on new volumes of attracted investments in the sector, on the other – results in an increase in production costs.

The production process of industrial enterprises is historically the most difficult subject and object of management accounting, attracts experts and scholars to study the theory and methodology for accounting of production, calculation of the cost of industrial production, formation of managerial and cost accounting, the use of different methods of valuation, budgeting. Field studies of the production process is multifaceted, because it brings together not only accounting, management accounting, analysis, and methodological issues of formation of management information. [2]

One of the key factors influencing the efficiency and quality of management decisions is the choice of methods of cost accounting and calculation, the implementation of which an important role to play classification [3].

Construction cost accounting for production depends primarily on the manufacturing technology, the nature of production, the organization and the type of production. These factors determine the differences in accounting methods and calculation of the cost of production used in various industries, in building the analytical account of production costs in the primary documentation for cost accounting and development, ordering documents, etc.

Depending on the nature of the process all production in general terms were divided into mining and processing.

It includes mining production, in which the extraction of a variety of natural products from the earth, forests and water. They are no costs of raw materials and basic materials resulting product, which is a gift of nature. For the majority of the extractive industries is characterized by a relatively short production process, generally carried out in a redistribution, the absence of residues – a work in progress. Incurred costs are recorded at the process as a whole, with the unit in the analytical account of the workshops, industrial sites, and crawled cases – by type of work performed. All costs of the reporting period for the full article and are directly related to the total amount produced homogeneous products, forming its cost [4].

One of the prerequisites of a rational organization of accounting production costs are economically justified their classification.

PhD, Professor KT Taygashinova It offers production costs grouped into a number of grounds:

- 1) Cost Center – in the center of responsibility, shops, plots. This classification is required for the calculation of the production, shop cost;
- 2) types of products (works, services), – for the calculation of unit costs;
- 3) by type of expenditure or the method of attributing the cost of production – on economic elements and accounting articles [5].

Of great importance for the proper organization of cost accounting is science-based classification.

In the mining sector costing prepared by:

- evaluation assets (capital mining, mine development), the calculation unit is 1 cu. m excavated rock mass;
- ore extraction at the treatment works, the calculation unit is 1 tonne of ore mined;

In accounting and cost analysis, forming the actual cost, the following groups:

- Cost Center (mines, mines, processing plants, etc.);
- on the types of products, works and services;
- the method of referring to the actual cost (direct and indirect costs).

The costs recorded under «Expenses for the preparation and development of production» include expenses:

- to develop the production plants and units,
 - for the preparation and development of new products and new processes,
 - on the mine development work on ore
- The costs for the preparation and development

of production are taken into account in the active part of the balance sheet under «Prepaid expenses» and are repaid by systematically writing off the cost of finished goods (works, services) for two years.

Expenses for development of production plants and units include the launching costs, which include:

- the cost of acquisition, maintenance and training for start-up objects (including the costs of training);
- cost of raw materials, fuel, energy, auxiliary materials, repayment wear interchangeable equipment, etc., consumed in the start-up period, the pilot batch production and trial operation of the project;
- basic and additional wages, personnel, maintenance testing and trial operation, including deductions from wages;

– payment of services of specialized organizations under contracts for a period of commissioning comprehensive testing equipment.

Start-up costs are recorded in the account «Deferred expenses» if as a result of these triggers work with high probability the future economic benefits in excess of the originally assessed performance for this production (management unit). Otherwise the starting costs are attributed to the cost of finished goods (works, services).

The amount of expenses for development of production plants and units is determined by the estimate of the necessary calculations to maturity based on the duration and other conditions of trial operation and development of the facilities put into operation.

Expenses for the preparation and production of new products (new processes) include the following costs:

- in the design and construction of a new product,
- to develop the process of manufacturing a new product,
- the design of tooling and process of manufacture,
- the development and design of consumables,
- on the permutation and changeovers,
- cost of the product to be used as a sample.

Accounting for the cost of mine development works are capitalized and carried at cost less repayment and impairment losses.

To the cost of mine development assets include:

- the cost of acquisition of exploration and discovery of unexplored mineral resources or rights to the development of known mineral resources;
- cost of the work to tap the mineral deposit with a term of more than three years of excavation or part thereof for further development; and

– the cost of work on the construction of mining buildings and structures for the exploitation of mineral deposits with a term of more than three years of excavation.

To work with the aim of opening of the mineral deposit include:

– work on the opening of the deposit and its preparation for mining (excavation of small mines, pits, drifts device cameras, etc.);

– subsequent operating and exploration, which are produced at the existing mines to clarify the ore

bodies, mining conditions, the quantity and quality of trained and ready reserves, the content of the basic elements of minerals, as well as clarify the direction of preparatory and cleaning work on being prepared to recess or developed areas.

Today, in front of each organization the task of rational use of cost optimization of their amount and level of achievement of specified amounts of profit. To solve the optimization of management and financial decisions need to have information on the production costs.

References

- 1 Torgayev M. The economic situation in Kazakhstan and development prospects. www.unesco.kz
- 2 Nauchnaya library ABSTRACT disser Cat <http://www.dissercat.com/>
- 3 Miermanova ST Traditional cost accounting system management accounting // Problems of modern economy, number 2 (46), 2013.
- 4 Nikandrova L.K. Accounting (management) accounting. Abstract lektsii. – M.: MSPU 2000. – 56 c.
- 5 Taygashinova K.T. Management Accounting. Study posobie. – Almaty. Economy, 2008. – 333 s.
- 6 Nikolaeva O.E., Shishkov T.V. Classic managerial accounting. Textbook. – M.: Publisher LCI, 2010. – 400 c.
- 7 Nazarov V.L. Management Accounting. Textbook. – Almaty: Almaty Kitap baspasy, 2011.

Нургалиева Г.К., Айтбаева Қ.Б.

**Ұйым түсімін үлестіруді
талдау ерекшеліктері**

Қазіргі уақытта болып жатқан бүкіләлемдік экономикалық дағдарыс ұйымдардың өздерінің қаржылық қызметін дұрыс, ұтымды үлестіруді талап етеді. Себебі, осындай жағдайда әрбір шаруашылық субъектісі өз жолында кездесетін қиыншылыққа төтеп беріп, соған қарсы тұра алуы тиіс. Нарықтық экономика жағдайында ұйымның қызметкерлерінің материалдық және әлеуметтік мұқтаждықтарын қанағаттандыру және ұйымның өндірістік дамуы мақсатындағы ұйым үшін негіз болып табылатын коммерциялық қызметтің мәні үлкен. Нарықтық қатынастардың пайда болуы мен дамуына байланысты табыстылықты өсіру, пайданы жоғарылату және шығындарды азайту кез-келген ұйымның қызметінің негізгі мақсаты болып табылады. Мақалада ұйым мысалы негізінде жиынтық табыс туралы есептілік бойынша салық салынатын табыс есептеліп, оның ауытқулары анықталған. Салық салынатын табыстың өзгеру факторлары, яғни пайдаға әсер ететін ішкі және сыртқы факторлар туралы мәліметтер, таза пайданы бөлу ерекшеліктері қарастырылған. Сонымен қатар таза пайданы мақсаттық қорларға үлестіру жолдары көрсетілген.

Түйін сөздер: пайда, салық салынатын табыс, таза пайда, пайданың ішкі және сыртқы факторлары, мақсаттық қорлар.

Nurgalieva G.K., Aytbaeva K.B.

**Features of the analysis of the
distribution of company profits**

The global economic crisis has reached the present time requires that the company distributed its financial results optimally. Because in these situations, every business entity must confront and overcome all the difficulties encountered on the way. In a market economy it is important to meet the social and material needs of employees and the role of commercial activity which is the basis for the enterprise, the purpose of which is industrial development. In connection with the emergence and development of market relations increase profitability, increasing profits and reducing costs are the main purpose of the enterprise. In this paper, an example of one company is considered the calculation of taxable income on the basis of statements of comprehensive income, and identified deviations. There is given information about the internal and external factors of income that affect the amount of profit and especially the distribution of net profit. Describe the ways of distribution of net income to the trust funds.

Key words: income, taxable income, net income, internal and external factors of profit, trust funds.

Нургалиева Г.К., Айтбаева К.Б.

**Особенности анализа
распределения
прибыли предприятия**

Всемирный экономический кризис требует, чтобы предприятия распределили свои финансы оптимально. В такой ситуации каждый хозяйствующий субъект должен преодолеть и противостоять всем трудностям, возникшим на своем пути. В рыночной экономике очень важно удовлетворить социальные и материальные потребности работников компании. В связи с возникновением и развитием рыночных отношений увеличение доходности, повышение прибыли и уменьшение расходов являются основной целью деятельности предприятий. В данной статье на примере одной компании рассматривается расчет налогооблагаемого дохода на основе отчетности о совокупном доходе, а также определены отклонения. Даны сведения о внутренних и внешних факторах дохода, которые влияют на размер прибыли и особенности распределения чистой прибыли. Показаны пути распределения чистой прибыли на целевые фонды.

Ключевые слова: прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль, внутренние и внешние факторы прибыли, целевые фонды.

ҰЙЫМ ТҮСІМІН ҮЛЕСТІРУДІ ТАЛДАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Бүгінде бүкіл әлем жаңа сындармен және қатерлермен бет-бет келіп отыр. Әлемдік экономика әлі де жаһандық қаржы-экономикалық дағдарыс салдарынан айыға қойған жоқ. Қалпына келу өте баяу және сенімсіз қадамдармен жүруде, ал кейбір жерлерде әлі құлдырау жалғасуда. Геосаяси дағдарыс пен жетекші державалардың санкциялық саясаты әлемдік экономиканы қалпына келтіруде қосымша кедергілер туындатуда. Осындай белгісіздік жағдайында шаруашылық субъектілерінің өз пайдаларын тиімді пайдаланып, оларды ұтымды бөлу маңызды болып табылады.

Нарықтық экономика жағдайында ұйымның қызметкерлерінің материалдық және әлеуметтік мұқтаждықтарын қанағаттандыру және ұйымның өндірістік дамуы мақсатындағы ұйым үшін негіз болып табылатын коммерциялық қызметтің мәні үлкен. Нарықтық қатынастардың пайда болуы мен дамуына байланысты табыстылықты өсіру, пайданы жоғарылату және шығындарды азайту кез-келген ұйымның қызметінің негізгі мақсаты болып табылады. Сондықтан, ХҚЕС-да табысқа арнайы стандарт арналған. Нарықтық экономиканың басты мәселелерінің бірі жеткілікті төлем қабілеттілік пен ұйым қызметінің жоғары табыстылық арасындағы тиімді балансты қолдау болып табылады. Табыстылық көрсеткіштері субъект шаруашылық қызметі барысында активтерге салынған әрбір теңгеден қанша пайда алатынын бағалауға мүмкіндік береді.

Ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен табыстылығының көрсеткіштерін анықтай отырып, біріншіден, жекелеген қаржылық көздер баптарының консервациясын, ресурстарды жұмылдыруды және екіншіден, ұйымның нарықтағы жағдайын, бәсекеге қабілеттілігі мен оның табыстылығын бағалай аламыз.

Бұл мәселелерді шаруашылық субъектісі деңгейінде шешу үшін экономикалық талдауға үлкен рөл берілген. Экономикалық талдау шаруашылық субъектісінің ұзақ мерзімді активтер жөнінде стратегия түрін құрастыруға, шаруашылық субъектісінің даму стратегиясы мен тактикасын дамытуға, өндіріс тиімділігінің өсу резервтерін анықтауға және қызметінің нәтижесін бағалауға мүмкіндік береді. Экономикалық талдаудың көздері ретінде бухгалтерлік есептің синтетикалық және аналитикалық берілгендері мен қаржылық есептілік падаланылады.

Пайда бұрыннан белгілі категория – қазіргі заманғы мемлекеттік экономикалық даму шарттарында шаруашылық субъектілердің нақты тәуелсіздігінің құрылу жаңа мәніне ие болды. Нарықтық экономиканың басты қозғаушы күші ретінде ол мемлекеттің, меншік иелерінің және кәсіпорын қызметкерлерінің қажеттіліктерін қанағаттандырады.

Табыстардың шығындарға қарағанда, артуы ұйымның қойған мақсаттарына жетудегі және қызметінің тиімділігін арттырудағы талпынысын көрсетеді. Ұйымдар құрылған кезде өздерінің алдарына ең жоғары дәрежедегі табыс табу мақсатын қояды. Бұл кәсіпорынның негізгі өндірістік және әлеуметтік дамуының көзі болып табылады. Бұл принцип өнімді өндірудегі шығындардың ақталуын және кәсіпорынның өндірістік-техникалық базасының кеңеюіне негізделеді. Бұл әр кәсіпорын өзінің ағымдағы және күрделі шығындарын өзінің меншікті қаржы көздерінен жабатындығын білдіреді. Табыс есебінен, сондай-ақ кәсіпорынның бюджет алдындағы, банктер мен басқа да кәсіпорындар, ұйымдар алдындағы міндеттемелері орындалады.

Сонымен, пайда кәсіпорынның өндірістік және қаржылық қызметін бағалаудағы негізгі көрсеткіші болып табылады. Ол оның іскерлік белсенділігі мен қаржылық тұрақтылығын сипаттайды. Пайда бойынша авансталған қаржылардың қайтарымдылық деңгейі мен осы кәсіпорынның активтеріне салынған салымдардың табыстылығы анықталынады.

Мемлекеттің экономикасы нарық қатынастарына негізделіп құрылған жағдайда пайданың мағынасы көп аспектілі түрде күшейе түседі. Ұйымның акционерлік, жалдық, жеке және тағы басқа меншік түрі қаржылық тәуелсіздікті алғаннан кейін, бюджетке салықты және тағы басқа міндетті төлемдерді төлегеннен кейін қалған табысты қандай мақсаттарға және қандай көлемде жұмсау жөнінде шешімді өзі шешуге құқылы. Қазіргі жағдайларда табыс тұтынуға емес, ұйымның экономикалық өсімі мен бәсекелестікті қамтамасыз ететін инвестициялық, инновациялық мақсаттарға жұмсалады.

Нарықтық экономика жағдайында қаржылық нәтиже – пайданың рөлі атқаратын қызметтерімен анықталады. Егер ұйымдар табыс таппаса, экономиканың күйреуіне әкелетіндігі белгілі. Өйткені, пайда арқылы мемлекеттің бюджеті өсіп отырады; капиталдың айналымы өседі; өндіріс ұлғаяды; құрылтайшылар мен жұмысшылардың әлеуметтік және материалдық қажетті-

ліктері қанағаттандырылады; төлем қабілеттілік жоғарылайды.

Пайданың құрылуын тиімді және сапалы басқару – ұйымда осы басқарудың сәйкес ұйымдастырушы-әдістемелік жүйесінің, пайданың құрылуының негізгі механизмдерін білу, оны талдаудың және жоспарлаудың қазіргі заманғы әдістерін пайдалануы. Пайданың құрылуымен қатар, әр ұйымда пайданы бөлу тиімді басқару қамтамасыз етілуі керек. Сонымен бірге, бөлудің есепті кезеңдегі әр циклі бұл оның алдағы кезеңдегі жағымды жағдайлардың қамтамасыз етілуі мен ұйым дамуының стратегиялық мақсаттарын орындау.

Кәсіпкерлік қызметтің мақсаты – пайда табу ғана емес, оның шаруашылық қызметінің жоғары табыстылығын қамтамасыз ету. Абсолютті көрсеткіш – пайдаға қарағанда, табыстылық қатысты көрсеткіш және ұйымның табыстылық деңгейін көрсетеді.

Өндіріс тиімділігін көтеру үшін пайданы бөлу кезінде мемлекеттің, ұйымның және жұмысшылардың мүдделерінің қанағаттандыруда оңтайлылыққа қол жеткізілуі тиіс. Мемлекет бюджетке неғұрлым көп пайда алғысы келеді. Ұйым басшылығы пайданың көп сомасын өндірісті кеңейтуге бағыттағысы келеді. Жұмысшылар пайданы қолданудағы олардың үлесінің жоғарлағанына қызығушылық танытады.

Егер де мемлекет ұйымға үлкен көлемде салық салса, онда бұл өндірісті дамытуға ынталандырмайды, соның салдарынан өнім шығарылымы мен сату көлемі қысқарады. Сол сияқты пайданың бәрін ұйым акционерлеріне дивиденд ретінде төлесе де сондай жағдай орын алуы мүмкін. Бұл жағдайда негізгі өндірістік қорлар жаңарып отырмау себебінен, өнім өндірісі қысқаруы және меншікті айналым капиталы қысқарып, ол кезегінде ұйымның күйреуіне алып келуі мүмкін. Пайданы қолдануда дивидендтік төлемдердің үлесі азаятын болса, онда ұйымның инвестициялық тартымдылығының төмендеуіне алып келеді. Сондықтан да әрбір ұйымда пайданы бөлудің оңтайлы нұсқасы табылуы қажет. Мұнда шаруашылық қызметін талдау үлкен рөл атқарады.

Талдау барысында салық салынатын табыс көлемінің өзгеру факторларын, төленген дивидендтер сомасын, пайыздарды, пайдаға салынатын салықты, таза пайда көлемін, ұйым қорына аударымдарды зерттеу керек.

Салық органдары мен ұйымдар үшін салық салынатын табыс қатты қызықтырады, себебі, осыдан пайдаға салық сомасы, соған сәйкес таза пайда сомасы тәуелді.

Салық салынатын табысты айқындау үшін есепті кезең табысынан салық салғанға дейін мыналарды шегеру қажет:

- салық салу қажеттілігіне сәйкес түзету нәтижесінде пайда шамасының өзгеруі;
- арнайы мөлшерлемелер қолданылатын және төлем көзінен ұсталынатын бағалы қағаз-

дардан, біріккен ұйымдарда үлестік қатысудан және басқа да қаржылық операциялардан табысты;

- әрекет етіп жатқан заңнамаға сәйкес ұйымның салық жеңілдіктерінен пайда.

«АГС» ЖШС ұйымының негізінде қызмет нәтижесін үлестіруге мысалдар келтірейік.

1-кесте – «АГС» ЖШС ұйымының салық салынатын табысын есептеу

Көрсеткіш	Сомасы, мың тг		
	t_0	t_1	Δ
Өнім өткізуден түсім	17900	19296	+1396
Инвестициялық қызметтен пайыздық кіріс	780	970	+190
Өзге операциялық табыстар мен шығыстар сальдосы	-180	-266	-86
Пайыздар мен салықтарды төлегенге дейін брутто табыстың жалпы сомасы	18500	20000	+1500
Төленуге пайыздар	-2748	-2950	-202
Салық салғанға дейінгі пайда	15752	17050	+1298
Салық салу қажеттілігіне байланысты түзетуден пайда сомасын азайту, артыру	+120	+150	+30
Бағалы қағаздардан және сатудан тыс операциялардан пайда	780	970	+190
Пайдаға салықтан жеңілдіктер	292	210	-82
Салық салынатын табыс (6+7-8-9)	14800	16020	+1220

Кесте мәліметтері салық салынатын табыс сомасының 1220 мың тг артқанын көрсетеді. Оның сомасының өзгеруіне брутто табыстың қалыптасуының факторлары әсер етеді, оған қоса 5, 7,8 және 9 көрсеткіштер де ықпал етеді.

1-кестеден көрініп тұрғандай, салық салынатын табыс босату бағасының және жалпы сату көлеміндегі қымбат өнімдердің үлестік салмағының артуынан көбейді. Өнімнің өзіндік құнының өсуі, сату көлемінің азаюы, айыппұлдарды төлеу, қарыздарды есептен шығарудан зиян, төленген пайыздар сомасының артуы салық салынатын табыс сомасының азаюына алып келді.

Таза пайда ұйым Жарғысына сәйкес қолданылады. Соның арқасында өндірістік дамуды инвестициялау, ұйым акционерлеріне дивиденд төлеу, резервтік және сақтандыру қорлары жасалады. Таза пайданы бөлу кезінде капиталдандырылатын және қамтамасыз ету мақсатында оның қолданылатын сомаларының арасындағы оңтайлы бөліктерге қол жеткізу қажет:

Өндірістік даму мақсатында қажет инвестиция көлемін;

Ұйымның меншік иеленушілеріне инвестицияланатын капиталға қажетті табыстылық нормасы;

Пайданың бөлінуіне әсер ететін факторлар ішкі және сыртқы болып бөлінеді.

Сыртқы факторларға мыналар жатады:

– Құқықтық шектеулер (пайдаға салынатын салық мөлшерлемесі, резервтік қорға пайыздық аударымдар т.б.)

– Пайданы қайта инвестициялау кезіндегі салық жеңілдіктері жүйесі;

– Инвестицияланатын капиталға нарықтық пайда нормасы;

– Инвестициялық ресурстардың қалыптасуының сыртқы көздерінің құны.

Пайданы бөлу пропорциясына әсер ететін ішкі факторларға мыналарды жатқызамыз:

– Ұйымның рентабельділік деңгейі;

– Ұйымның портфелінде болашақта акционерлерге жоғары пайданы қамтамасыз ететін инвестициялық жобалардың болуы;

– Басталған инвестициялық жобаларды тездетіп аяқтау қажеттілігі;

– Төмен бағада тартылған ресурстар жағдайында меншік капиталдың ұлғаюына алып келетін қаржылық тәуекел мен факторлардың индикаторы болып табылатын қаржылық левиредж коэффициентінің деңгейі. Бизнесің табысты-

лығы мен тартылған ресурстар бағасының ара қатынасына қарап, ұйым капиталдандырылған пайданың үлесін көбейтіп немесе азайту арқылы оның деңгейін реттей алады.

- Инвестициялық ресурстардың қалыптасуының альтернативті ішкі көздерінің болуы;
- Ұйымның ағымдағы төлем қабілеттілігі.

Талдау барысында таза пайданы қолдану туралы мәліметтерді зерттеп және пайданы бөлу факторларын анықтау қажет.

Сонымен, кесте мәліметтері талданып отырған ұйымда дивиденд төлеуге пайданың 48%, резерв құруға – 10, инвестициялық бағдарламаға – 42% пайдаланылғандығын көрсетеді.

2-кесте – «АГС» ЖШС ұйымының салық салынатын табысының өзгеру факторлары

Фактор	Салық салынатын табыстың өзгеруі	
	Мың тг	%
1. Салық салғанға дейінгі табыс сомасының өзгеруі	+1298	106,4
1.1 өнімді сатудан пайда	+1396	114,4
1.1.1 өнімді сату көлемі	-158	-13
1.1.2 сатылған өнім құрылымы	+536	44
1.1.3 сатудың орташа бағасы	+3335	273,4
1.1.4 өнімнің өзіндік құны	-2317	-190
Оның ішінде өсім әсерінен:		
Ресурстар бағасы	-2118	-173,7
Ресурс сыйымдылығы	-199	-16,3
1.2 Өзге операциялық табыстар мен шығыстар сальдосы	-86	-7,1
1.2.1 алынған айыппұлдар мен пенялар	+80	6,5
1.2.2 төленген айыппұлдар мен пенялар	-106	-8,7
1.2.3 дебиторлық берешекті есептен шығарудан зиян	-20	-1,6
1.2.4 материалдық құндылықтардың жетіспеушілігінен және арзандауынан жоғалтулар	-40	-3,3
1.3 инвестициялық қызметтен пайыздық табыстар	+190	+15,6
1.4 төленуге пайыздар	-202	-16,6
2. салық салу мақсатында түзету нәтижесінде пайда сомасының өзгеруі	+30	+2,5
салық салу мақсатында түзету нәтижесінде пайда сомасының өзгеруі	-190	-15,6
3. арнайы мөлшерлеме бойынша салық салынатын пайданың өзгеруі	+82	+6,7
Жиыны	+1220	100,0

3-кесте – «АГС» ЖШС ұйымының таза пайдасын бөлу туралы мәліметтер, мың тг

Көрсеткіштер	t_0	t_1	+, -
1. Есепті кезеңнің таза пайдасы	11800	12650	+850
2. Пайданы бөлу:			
Дивидендтік төлемдер	5900	6072	+172
Резервтік қорға	1180	1265	+85
Капиталдық салымдарға	4720	5313	+593
3. Бөлінетін пайдадағы үлес:			
Дивидендтік төлем	50	48	-2
Резервтік қорға бағытталған пайда	10	10	-
Капиталданатын пайда	40	42	+2

Ұйымда салықтар мен дивидендтерді төлеп болғаннан кейін қалған пайда бөлінеді. Пайданың осы бөлігін бөлу ұйымның өндірістік және әлеуметтік даму қажеттіліктерін қаржыландыру

мақсатында қорлар мен резервтерді қалыптастыруды қажет етеді. Ұйым жарғысына сәйкес, оның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету және күтпеген шығындарды қаржыландыру

үшін жинақтау және тұтыну қорлары, сонымен бірге резервтік қорларды құру қажет.

Таза пайданы мақсаттық қорларға бөлу:

1) Жинақтау қоры: ғылыми-техникалық даму, әрекет етіп жатқан өндірісті қайта ұйымдастыруға қолданылады; банктің ұзақ мерзімді қарыздары мен пайыздарын өтеуге; айналым қаражаттарын арттыруға; басқа ұйымдардың жарғылық қорларына салым т.б.

2) Тұтыну қоры: маңызды жұмыстар атқарғаны үшін қызметкерлерді бір жолғы марапаттауға; бір жолғы көмек көрсетуге; тұрғын үйлерді, бала-бақшалардың құрылысы мен капиталды жөндеуіне; тамақтануға демеу қаржы үшін; мәдени-тұрмыстық және өзге де әлеумет-

тік бағыттағы шаралар қызметін жақсартуда қолданылады.

3) Резервтік қор: есепті кезеңде ұйым зиянын жабу; несие және қарыздар бойынша қысқа және ұзақ мерзімді берешектерді өтеу, оның ішінде акционерлік қоғамдар бойынша облигацияларды өтеу.

Қорытындылай келе, салықтарды және дивидендтерді өтеп болғаннан кейін қалған пайданы тиімді бөлу үшін ұйымда қорлар мен резервтер құрылуы тиіс. Пайданың қалған бөлігі әр құрылған қорлар мен резервтің мақсаттарына сәйкес жұмсалса, бұл тек сол ұйымның ғана емес, сонымен қатар, бүкіл елдің экономикалық өсуін қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. – 2014.
- 2 Савицкая Г.В. Экономический анализ. – 11-изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
- 3 Дуйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жумагалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау. – Алматы: Экономика, 2001. – 330 с.

References

- 1 Kazakhstan Respublikasynin Prezidenti N.Nazarbaevtyn Kazakhstan khalkyna Zholdauy. – 2014 zh.
- 3 Sabitskaya G.B. Ekonomicheskii analiz. – 11-izd., ispr. i dop. – M.: Novoe znanie, 2005. – 651 s.
- 3 K.Sh. Duisenbaev, E.T. Tolegenov, Zh.G. Zhumagalieva. Kasiporinnin karzhylyk zhagdaiyn taldaу. – Almaty: Economica, 2001. – 330 s.

Нургазина А.М., Гапбаров Р.А.

**Конкурентоспособность
рынка ценных бумаг
Республики Казахстан**

В данной статье рассматриваются конкурентоспособность Казахской фондовой биржи на данный момент, её становление и развитие на протяжении последних лет. Основными ключевыми факторами и показателями, влияющими на рост и конкурентоспособность биржи, являются: доля на рынке компаний, которые провели IPO, объемы торгов, капитализация. В стратегии развития Казахской фондовой биржи на 2011-2013 годы особая роль отводится реализации программы «Народное IPO», результаты которой значительно повлияли на развитие биржи и рынка ценных бумаг в целом. В статье проанализированы такие показатели Казахской фондовой биржи, как число сделок, объемы торгов, цены и процентная доля на рынке по наиболее ликвидным акциям эмитентов на ноябрь 2015 г. Проведен сравнительный анализ объемов торгов за последние три года по всем инструментам Казахской фондовой биржи и сравнительный анализ капитализации рынка акций Казахской фондовой биржи и фондовой биржи Кыргызстана. В ходе исследования были выделены задачи для повышения конкурентоспособности Казахской фондовой биржи в дальнейшем в рамках Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года, а так же были представлены выводы о конкурентоспособности рынка ценных бумаг Республики Казахстан.

Ключевые слова: «народное IPO», объемы торгов, стратегия развития, капитализация, концепция развития.

Nurgazina A.M., Gapbarov R.A.

**The Republic of Kazakhstan's
competitiveness of securities
market**

This article observes the formation, development and competitiveness of the modern Kazakhstan stock exchange market for the previous years. The major key factors and indicators influencing growth and competitiveness of the exchange are a share in the market of the companies, which carried out IPO, trading volumes and capitalization. The development strategy of the Kazakhstan stock exchange market for 2011-2013, assigns the special part to implementation of the National IPO program, which results considerably influenced on the development of the exchange and securities market in general. The article analyses such indicators of the Kazakhstan stock exchange market as number of transactions, trading volumes, the prices and a percentage share in the market on the most liquid stocks of issuers for November, 2015. The comparative analysis of trading volumes for the last three years on all tools of the Kazakhstan stock exchange and the comparative analysis of capitalization of stock market of the Kazakhstan stock exchange and stock exchange of Kyrgyzstan is carried out here. During the research, tasks for increase the competitiveness of the Kazakhstan stock exchange market within the Development Concept of financial sector of the Republic of Kazakhstan until 2030 were allocated, and conclusions about competitiveness of securities market were presented.

Key words: «national IPO», trading volumes, development strategy, capitalization, concept of development.

Нургазина А.М., Гапбаров Р.А.

**Қазақстан Республикасының
бағалы қағаздар нарығының
бәсекелестігі**

Бұл мақалада Қазақстанның осы таңдағы қор биржасының бәсекелестігі, оның құрылуы және соңғы жылдардағы даму барысы қарастырылған. Биржаның өсуіне және бәсекелестігіне әсер ететін негізгі факторлар мен көрсеткіштерге: IPO өткізген компаниялардың нарықтағы үлесі, сауда-саттық көлемі, капитализация жатады. Қазақстанның 2011 – 2013 жылдар аралығындағы қор биржасының даму стратегиясында «Халықтық IPO» бағдарламасының жүзеге асырылуына ерекше рөл бөлінген. Бағдарламаның нәтижелері биржа мен бағалы қағаздар нарығының дамуына айтарлықтай әсер етті. Мақалада Қазақстанның қор биржасының көрсеткіштері мәмілелер саны ретінде, сауда-саттық көлемі, эмитенттердің 2015 жылдың қараша айындағы ең өтімді акцияларының бағалары мен пайыздық мөлшерлемелері талданған. Қазақстанның қор биржасының барлық құралдары бойынша соңғы үш жыл ішіндегі сауда-саттық көлемінің және Қазақстанның қор биржасы мен Қырғызстандық қор биржасының акциялар нарығының капитализациясы бойынша салыстырмалы талдау өткізілген.

Түйін сөздер: «халықтық IPO», сауда-саттық көлемі, даму стратегиясы, капитализация, даму тұжырымдамасы.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В современной экономике особо важную роль играет рынок ценных бумаг, так как непосредственно именно через этот рынок осуществляются сделки покупки и продажи как государственных, так и негосударственных ценных бумаг. Национальный банк Республики Казахстан путем продажи государственных облигационных займов и нот на фондовой бирже проводит свою денежно-кредитную политику, привлекая средства финансовых организаций хозяйствующих субъектов и населения. Именно данный механизм является одним из значимых факторов для стабильности экономического состояния страны. В связи с чем государство постоянно усовершенствует модели развития фондового рынка, проводит его реформы, вносит изменения в законодательство, а также поддерживает и повышает уровень конкурентоспособности Казахстанской фондовой биржи путем разработки и внедрения новых программ для её развития.

В современных условиях рыночной экономики принимается ряд мер по содействию развитию рынка ценных бумаг, что позволяет сохранить определенный уровень капитализации и поддерживать организованный рынок в условиях кризиса.

На конкурентоспособность фондовой биржи и на ее прогрессивное развитие влияют самые разные факторы. Предлагаем выделить следующие ключевые факторы, такие как: доля на рынке компаний, которые провели IPO, объемы торгов, капитализация.

Фондовый рынок Республики Казахстан в течение двадцати лет развивался при помощи разных моделей. В 2010 году стало ясно, что требуется новая стратегия, новый путь развития рынка, поскольку именно фондовый рынок – одно из важнейших направлений в экономике Республики по перераспределению инвестиционных потоков.

В феврале 2011 года Биржевым советом Казахстанской фондовой биржи была утверждена стратегия развития биржи на 2011-2013 годы (далее – Стратегия), которая включала в себя конкретные цели, задачи, стратегические направления развития и миссию биржи.

Например, одними из главных задач данной Стратегии стали:

- вывод Казахстанских компаний на «Народное IPO»;
- расширение инвесторской базы;

- увеличение количества торгуемых инструментов и повышение их ликвидности;
- повышение прозрачности;
- повышение уровня защиты интересов инвесторов;
- технологическое развитие;
- международное сотрудничество;
- совершенствование управления и корпоративной структуры.

Осенью того же года была принята правительственная программа «Народное IPO» в Казахстане, в которой были поставлены следующие основные направления:

- предоставление возможности владения акциями крупнейших предприятий страны гражданами республики;

- приумножение сбережений населения и создание нового инструмента инвестирования;
- развитие отечественного рынка ценных бумаг;
- привлечение Казахстанскими компаниями дополнительных средств с целью реализации инвестиционных программ.

Одна из главных задач данной программы – вывод на IPO в Казахстане компаний группы АО «ФНБ «Самрук-Казына». В ходе реализации программы была проведена продажа акций двух Казахстанских компаний АО «Каз Транс Ойл» в 2012 году и АО «KEGOC» в 2014 году [2].

Рассмотрим действие этой программы на примере тех компаний, которые были выведены на «Народное IPO» [1].

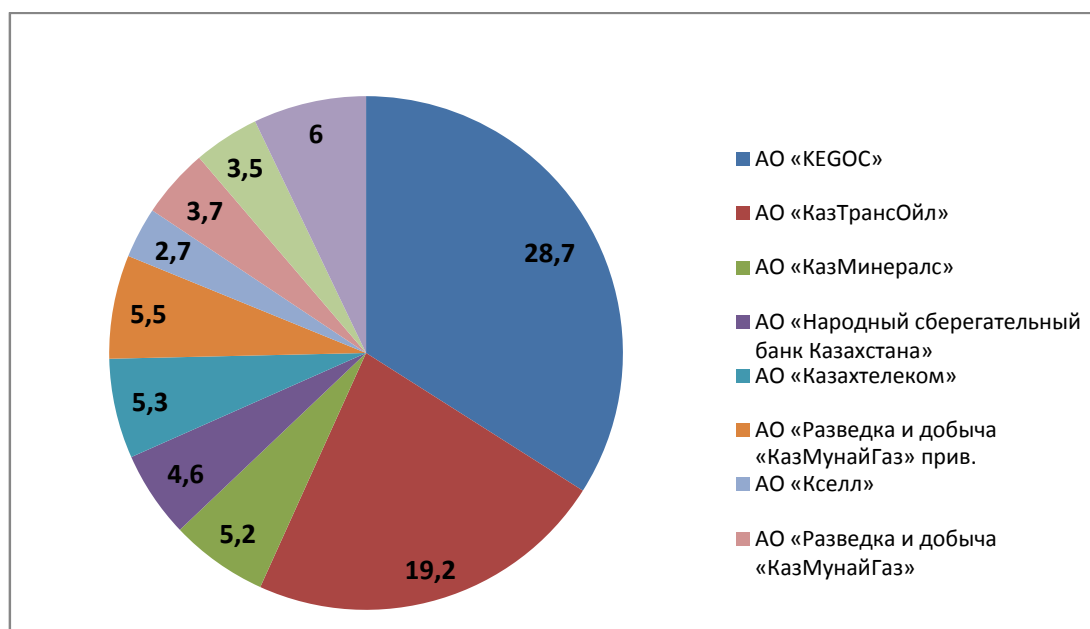


Рисунок 1 – Процентная доля наиболее ликвидных компаний на рынке

Источник: Казахстанская фондовая биржа

Отметим, что акции компаний АО «КазТрансОйл» и АО «KEGOC» входят в список наиболее ликвидных акций за год. По объему торгов акции этих компаний занимают первые места среди всех остальных акций на фондовом рынке Республики Казахстан, к примеру, за последний год процентная доля торгов акциями компаний АО «KEGOC» составляет 28,7%, а компании АО «КазТрансОйл» – 19,2% (рисунок 1)

Как видно из таблицы 1, лидирующие позиции компаний АО «КазТрансОйл» и АО «KEG-

OC» демонстрируют и другие показатели, такие как общее число сделок по этим акциям за год, объемы торгов как в национальной, так и в иностранной валюте. Например, общее количество сделок компаний с акциями АО «KEGOC» и АО «КазТрансОйл» значительно превосходит количество сделок с акциями остальных компании (таблица 1).

Принятие данной программы дало существенный толчок и оказало огромное влияние как на развитие фондовой биржи Казахстана, так и на её конкурентоспособность.

Таблица 1 – Данные по наиболее ликвидным акциям на ноябрь 2015 года на Казахстанской фондовой бирже

Наименование компании	Число сделок	Объем, тыс. USD	Объем, млн. KZT	Объем бумаг	Цена в тенге	Доля рынка в %
АО «KEGOC»	14 402	43 699,8	9 281,1	18018231	761,09	28,7
АО «Каз Транс Ойл»	8 128	30 662,1	6 212,1	7901609	844,71	19,2
АО «Каз Минералс»	2 786	7 534,6	1 694,9	3 106 732	448,15	5,2
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	2 605	7 437,7	1 483,1	39862211	44,14	4,6
АО «Казахтелеком»	1 483	8 728,3	1 729,3	171 661	9761,57	5,3
АО «Разведка и добыча «Каз Мунай Газ» прив.	1929	8 698,1	1 777,0	231 474	6 957,66	5,5
АО «Кселл»	1087	4 320,8	880,0	570 510	1320,75	2,7
АО «Разведка и добыча «Каз Мунай Газ»	689	5 688,9	1 196,6	91 967	14313,21	3,7
АО «Банк Центр Кредит»	1618	5 779,1	1 136,0	6 706 691	152,03	3,5
АО «БАСТ»	2396	9 457,4	1 937,2	67 600	32736,42	6,0

Источник: Казахстанская фондовая биржа

Основными инструментами торговли на Казахстанской фондовой бирже являются следующие:

- иностранные валюты;
- акции;
- государственные облигации;
- корпоративные облигации;
- операции репо;
- деривативы.

Одним из важных показателей конкурентоспособности фондового рынка являются объемы торгов, проведенных на бирже в течение того

или иного промежутка времени. Эти показатели могут демонстрировать динамику роста или снижения объемов.

Рассмотрим объемы торгов вышеупомянутыми инструментами на Казахстанской фондовой бирже в течение последних трех лет. Как мы видим из таблицы 2, из года в год растут показатели практически по всем биржевым торговым инструментам. Динамику роста имеют объемы торгов, особенно такими инструментами, как иностранные валюты, акции, корпоративные облигации и операции репо [3].

Таблица 2 – Данные Казахстанской фондовой биржи по объемам торговли её основными инструментами

Сектор рынка	В млрд. тенге					
	2015 год		2014 год		2013 год	
	Объем	%	Объем	%	Объем	%
Иностранные валюты	55 639,0	72,3	33 770,2	72,3	18 374,8	57,4
Государственные ценные бумаги	426,8	0,6	1 027,9	2,2	1 173,9	3,7
Акции	879,1	1,1	174,1	0,4	117,5	0,4
Корпоративные ценные бумаги	1 036,1	1,3	448,6	1,0	392,2	1,2
Операции репо	18 972,0	24,7	11 230,6	24,1	11 907,9	37,2
Облигации МФО	0	0	40,1	0,1	33,1	0,1
Фьючерсы	0	0	1,3	<0,1	3,1	<0,1

Источник: Казахстанская фондовая биржа

Данные в таблице 2 свидетельствуют об успешном проведении реформ на Казахстанской фондовой бирже и выполнении задач, постав-

ленных перед ней в Стратегии. Это выражается в увеличении количества торгуемых инструментов и повышении их ликвидности. Кроме того,

наблюдается рост объема торгов этими инструментами, особенно иностранными валютами, что, несомненно, делает организованный рынок развивающимся и конкурентоспособным на рынке.

Другим важным показателем, влияющим на конкурентоспособность фондового рынка и демонстрирующим его устойчивость, является его капитализация.

Рыночная капитализация представляет собой финансовый показатель, который используется для оценки общей стоимости инструментов рынка.

Существуют следующие виды рыночных капитализаций:

1. Рыночная капитализация ценной бумаги – это стоимость всех выпущенных на рынок ценных бумаг в обращение, определенного вида. Капитализация ценной бумаги по численности равна произведению количества выпущенных в обращение на рынок ценных бумаг определенного вида на рыночную стоимость данных ценных бумаг.

2. Рыночная капитализация акционерных обществ – рыночная стоимость ценных бумаг акционерного общества выпущенных в обращение на рынок ценных бумаг. Капитализация акционерных обществ вычисляется как сумма рыночных капитализаций всех акций акционерного общества.

3. Капитализация фондового рынка – суммарная рыночная стоимость ценных бумаг, обращающихся на данном рынке ценных бумаг [4].

Проведем сравнительный анализ капитализации рынка акций фондовой биржи Республики Казахстан и Кыргызской фондовой биржи.

По состоянию на 01.12.2015 капитализация рынка акций на Казахстанской фондовой бирже составила 12 452,7 млрд. тенге, или 40 млрд. 440,1 млн. долларов США, что значительно превосходит аналогичный показатель за 2010 год, который составил около 23 млрд. долларов США.

О величине показателя 2010 года было заявлено Казахстанской фондовой биржей на форуме, посвященном развитию фондового рынка Казахстана и состоявшемся 24-25 ноября 2010 года в городе Алматы.

За 5 лет капитализация рынка акций увеличилась более чем на 17 млрд. долларов США, что указывает на успешное проведение реформ на бирже, эффективную реализацию программ по ее развитию и усовершенствованию её деятельности. Казахстанская фондовая биржа из года в год набирает обороты на рынке.

По данному показателю капитализации рынка акций, равному 40,44 млрд. долларов США, Казахстанская фондовая биржа превосходит Кыргызскую фондовую биржу на 40,28 млрд. долларов США (таблица 3).

Таблица 3 – Капитализации фондовых бирж Казахстана и Кыргызстана

Биржи стран	Капитализация 01.12 2015 г. в нац. валютах	Капитализация 01.12 2015 г. в долларах США
Казахстанская фондовая биржа	12 452 700 000 000 тенге	40 440 100 000
Кыргызская фондовая биржа	11 497 430 000 сом	151 817 129,06

Примечание: Составлена автором на основе данных Казахстанской фондовой биржи и фондовой биржи Кыргызстана

Отметим, что правительство Республики Казахстан и управляющие Казахстанской фондовой биржи предпринимают много шагов для развития как финансового сектора Республики, так и рынка ценных бумаг.

В апреле 2014 года правительством Республики Казахстан была утверждена Концепция по развитию финансового сектора РК до 2030 года, в задачи которой вошло и развитие рынка ценных бумаг.

В данной Концепции относительно рынка ценных бумаг были поставлены следующие задачи:

- повышение устойчивости рынка ценных бумаг Казахстана;
- повышение его конкурентоспособности;
- проведение реформ структуры списка фондовой биржи и листинговых требований к эмитентам;
- выведение на IPO акций эмитентов, являющихся интересными для инвестирования;
- проведение реформы систем субсидирования и налогообложения участников рынка ценных бумаг Казахстана.

С учетом темы исследования рассмотрим вторую задачу, касающуюся повышения конку-

рентоспособности рынка ценных бумаг Казахстана. Реализация этой задачи в данной концепции предусматривает такие направления, как:

1. Создание условий для развития инвестиционного банкинга. Предполагается, что инвестиционный банкинг будет осуществляться различными финансовыми институтами, которые будут оказывать широкий спектр услуг клиентам, включающих в себя: кредитование клиентов ценными бумагами или для покупки ценных бумаг, оказание брокерских услуг, доверительное управление ценными бумагами и другие виды банковских услуг на рынке ценных бумаг. Это должно обеспечить увеличение сбережений населения, вовлеченных в фондовый рынок.

2. Расширение функций брокерских организаций предполагает внедрение мировой практики кредитования брокерами операций клиентов, то есть клиентам не обязательно нужно будет брать кредит в банке для покупки тех или иных бумаг, а достаточно будет обратиться с этим вопросом к своему брокеру. Это может быть реализовано посредством выдачи брокерам соответствующих лицензий на оказание заемных операций. В расширение функций брокеров войдет стимулирование широкого использования брокерами систем Direct Market Access, для того чтобы клиенты имели прямой доступ к рынку для участия в торгах. Для реализации данного направления брокерским организациям потребуется усовершенствование требований к своему программно техническому обеспечению.

3. Расширение перечня услуг предлагаемых организатором торгов предусматривает: популяризацию сервисов, развития удаленного

членства, развитие прямого доступа, внедрение системы отложенных ордеров, а также внедрение клиринговой и расчетной систем.

Выполнение всех этих задач окажет огромное влияние на повышение конкурентоспособности рынка ценных бумаг в Республике Казахстан, на его успешное дальнейшее развитие [5].

Из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Рынок ценных бумаг в Республике Казахстан прошел многолетнюю историю становления. Начиная с 1993 года и до нынешних дней рынок и Казахстанская фондовая биржа прошли множество реформ, изменений, реализовано много программ и стратегий по дальнейшему её развитию для повышения конкурентоспособности как рынка ценных бумаг, так и фондовой биржи Казахстана.

2. Развивается и расширяется программа по выводу на «Народное IPO» крупных Казахстанских компаний, что создает положительный эффект как для самих компаний, так и для биржи. Нельзя не отметить, что за последние годы увеличились объемы торгов на бирже акциями компаний, которые провели IPO, а также объемы торгов инструментами других эмитентов.

3. Увеличиваются объемы капитализации инструментов, обращающихся на рынке ценных бумаг в Казахстане, что несомненно делает его достаточно конкурентоспособным.

4. Рынок ценных бумаг в Республике Казахстан из года в год преобразовывается, развивается и намерен развиваться в дальнейшем, для того чтобы демонстрировать постоянный и стабильный рост экономики страны.

Литература

- 1 Стратегия развития Казахстанской фондовой биржи на 2011-2013 годы, утверждена решением АО «Казахстанская фондовая биржа», протокол от 24 февраля 2011 года № 3.
- 2 Официальный сайт Программы «Народное IPO». – www.halyk-ipo.kz
- 3 Официальный сайт Казахстанской фондовой биржи. – www.kase.kz
- 4 Путеводитель для банкиров, рыночная капитализация. – www.prostobankir.com.ua
- 5 Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан 2030, утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 августа 2014 года №954.

References

- 1 Development Strategy of Kazakhstan Stock Exchange for 2011-2013 , approved by decision of JSC « Kazakhstan Stock Exchange» , the report of 24 February 2011 № 3.
- 2 Official site program «People's IPO». – www.halyk-ipo.kz
- 3 Official site of the Kazakhstan Stock Exchange. – www.kase.kz
- 4 Guide to bankers, the market capitalization. – www.prostobankir.com.ua
- 5 The concept of development of the financial sector of the Republic of Kazakhstan in 2030 , approved by the Government of the Republic of Kazakhstan dated August 29, 2014 №954.

Бейжанова А.Т., Нарбекова С.К.

**Қарым-қатынас маркетингін
қолданудың маңыздылығы**

Қазіргі кездегі нарықтық экономикадағы бәсекелік күресті жеңіп, нарықта табысты қызмет атқару үшін кәсіпорынға ең алдымен, тауарды емес, тұтынушыларды және басқа да негізгі нарық субъектілерін зерттеуі қажет. Кәсіпорын өз мақсатты аудиториясының қажеттіліктерін жетік қанағаттандыруы барысында табысқа қол жеткізеді. Осы қызметті жүзеге асыру барысында фирманың көздейтін негізгі мақсаты – шығындарды азайту мақсатында, тұрақты, яғни лоялды тұтынушыларды сақтап қалу және олардың санын арттыру. Қазіргі кезде нарықта тауарлар стандартталған, ал қызметтер бірегей болып келеді. Сондықтан да, тұтынушыны ұстап қалудың жалғыз дұрыс шешімі – серіктестермен ұзақ мерзімді, сенімді қарым-қатынас, байланыс орнату арқылы, тұтынушылармен қарым-қатынасты жақсарту, жекелендіру болып келеді. Жалпы қарым-қатынас – өзара тиімді байланыстың нәтижесінен шығатын құндылық. Қарым-қатынас маркетингі тұтынушыға бағытталған маркетингтік амал-тәсілдерге негізделген бизнес стратегиясы болып табылады.

Түйін сөздер: маркетинг, қарым-қатынас маркетингі, лоялдылық, сенімді тұтынушылар, бизнес стратегия, серіктестермен ұзақ мерзімді қатынас орнату, тұрақты тұтынушыларды ұстап қалу, қарым-қатынас маркетингінің негізгі қағидалары, қарым-қатынас маркетингінің шетелдік тәжірибесі.

Beyzhanova A.T., Narbekova S.K.

**The importance of the use of
relationship marketing**

Today, in order to overcome the competition and successfully operate in the market, companies need to examine consumers and other key partners in the market. To achieve high returns in the market, companies are trying to fully meet the needs of its target audience. In order to achieve this main objective, the main task of the company in the market is to retain and increase the number of loyal customers. At this point, all the goods or services in the market of standardized, i.e almost identical and differ little from one another. So the only way to keep the consumer – it is the individualization of the relationship with him that it is possible through the development of long-term cooperation partners. Relationship as a result of effective interaction becomes one of the main values of the company in the struggle for consumers. Relationship marketing – a business philosophy, strategic orientation, which focuses more on hold and «improvement» of current customers than to attract new ones.

Key words: marketing, relationship marketing, loyalty, loyal customers, business strategy, to build long-term relationships with key partners, to keep reliable customers, the basic principles of marketing relations, foreign experience of marketing relations.

Бейжанова А.Т., Нарбекова С.К.

**Важность использования
маркетинга отношений**

На сегодняшний день для того чтобы преодолеть конкурентную борьбу и успешно работать на рынке, компаниям нужно исследовать не товар, а потребителей, а также других ключевых партнеров на рынке. Для достижения высокой прибыли на рынке компании стараются полностью удовлетворить потребности своей целевой аудитории. В целях достижения этой цели главной задачей компании на рынке является удержание и увеличение количества своих лояльных клиентов. На данный момент все товары или услуги на рынке стандартизированные, то есть почти одинаковые и мало чем отличаются друг от друга. Поэтому единственный способ удержать потребителя – это индивидуализация отношений с ним, что возможно на основе развития долгосрочного взаимодействия партнеров. Отношения как результат эффективного взаимодействия становятся одним из главных ценностей компании в борьбе за потребителей. Маркетинг отношений – это философия ведения бизнеса, стратегическая ориентация, которая фокусируется, скорее, на удержании и «улучшении» текущих потребителей, чем на привлечении новых.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг отношений, лояльность, лояльные потребители, бизнес-стратегия, построение долгосрочных отношений с ключевыми партнерами, удержание надежных клиентов, основные принципы маркетинговых отношений, зарубежный опыт маркетинговых отношений.

ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС МАРКЕТИНГІН ҚОЛДАНУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Жалпы қазіргі кездегі нарықтық экономикадағы бәсекелік күресті жеңіп, нарықта табысты қызмет атқару үшін кәсіпорынға ең алдымен, тауарды емес, тұтынушыларды және басқа да негізгі нарық субъектілерін зерттеуі қажет. Бәсекелік нарықтағы кез келген кәсіпорынның негізгі қызметі – пайда алу үшін нарықты, нарықта болып жататын өзгерістерді зерттей отыра, маркетингтің құралдары мен тетіктерін жетік пайдалану барысында мақсатты аудиторияның қажеттіліктерін қанағаттандыру. Осы қызметті жүзеге асыру барысында фирманың көздейтін негізгі мақсаты – тұрақты, яғни лоялды тұтынушыларды сақтап қалу және олардың санын арттыру. Қазіргі кезде нарықта тауарлар стандартталған, ал қызметтер бірегей болып келеді. Сондықтан да, тұтынушыны ұстап қалудың жалғыз дұрыс шешімі – серіктестермен ұзақ мерзімді байланыстарды, қатынастарды орнату арқылы, тұтынушылармен қарым-қатынасты жақсарту, жекелендіру болып келеді. Қазіргі кезде қарым-қатынас – фирма қарамағындағы материалдық, қаржылық, адами және т.б ресурстардың қатарында ең маңызды ресурс болып саналады. Қарым-қатынас – өзара тиімді байланыстың нәтижесінен шығатын құндылық. Сондықтан да фирма қызметіндегі қарым-қатынас маркетингінің алатын орны ерекше.

Қарым-қатынас маркетингі – маркетингтің қазіргі кездегі жаңа тұжырымдамалардың бірі болып саналады. Қарым-қатынас маркетингі тұтынушының белгілі бір сауда таңбасына деген сенімділігін, яғни лоялдылығын сақтап қалуға көмектесетін бірден бір құрал ретінде қарастырылады.

Қарым-қатынас маркетингі (relationship marketing) – лоялды тұтынушыларды сақтап қалу және шығындарды азайту мақсатында нарықта қызмет атқаратын негізгі субъектілермен (тұтынушылар, жабдықтаушылар, дистрибьюторлар) ұзақ мерзімді сенімді қарым-қатынас орнату. Қарым-қатынас маркетингі стратегиялық тұрғыдан ұзақ мерзімді қатынастар орнатуға бағытталған. Ұзақ мерзімді қатынастар бәсекелестіктің шешуші факторы болып табылады.

Қарым-қатынас маркетингін тұтынушыға бағытталған маркетингтік амал-тәсілдерге негізделген бизнес стратегиясы ретінде де қарастыруға болады. Қарым-қатынас маркетингінің негізгі мақсаты – жаңа клиенттерді тартудың орнына, фирма-

ның қолда бар, ескі клиенттерін ұстап қалу. Өйткені, біріншіден, жаңа тұтынушыларды тарту қосымша шығындарды талап етеді; екіншіден, жаңа тұтынушылар сенімсіз болып шығуы мүмкін. Қарым-қатынас тұжырымдамасы бойынша, нарықта кәсіпорын тарапынан тұтынушыларға жасалынатын ұсыныстар көп, бірақ олардың көпшілігі бір-біріне ұқсас, тұтынушының көңілінен шығатындай, бір-бірінен ешқандай үлкен артықшылығы жоқ. Ұзақ мерзімді, сенімді қарым-қатынастар трансакциялық шығындарды төмендетуге, қызмет көрсету уақытын қысқартуға мүмкіндік береді: бұл бизнес тиімділігінің артуына, тұтынушылар мен серіктестердің қанағаттану деңгейінің ұлғаюына алып келеді.

Әдебиеттерде қарым-қатынас маркетингінің тұжырымдамасы әртүрлі түсіндіріледі. Ф. Котлер, К. Келлер және т.б. авторлар қарым-қатынас маркетингін тұтынушыны сақтап қалудағы әдіс-тәсілдердің жиынтығы деп атап өтті. Маркетинг саласындағы жетекші мамандардың бірі Филипп Котлердің пайымдауынша, қарым-қатынас маркетингі – нарықтағы негізгі серіктестермен: тұтынушылар, жабдықтаушылар және дистрибьюторлармен өзара тиімді, ұзақ мерзімді байланыс орнату тәжірибесі болып табылады.

Маркетингтік қарым-қатынас жүйесі келесілерден тұрады:

- кәсіпорын;
- тұтынушылар;
- фирма қызметкерлері;
- шикізат, материалдар мен өнімдерді жабдықтаушылар;
- дистрибьюторлар, диллерлер;
- маркетингтік агенттіктер;
- компания ұзақ мерзімді қатынас орнатқан барлық серіктестер.

Дұрыс құрылған маркетингтік қарым-қатынас жүйесі негізінде фирма бәсекелестерімен бетпе-бет күресте жалғыз қалмайды, тұрақты тұтынушыларды сақтап қалуда әрбір серіктестің рөлі ерекше бағаланады.

Қарым-қатынас маркетингінің негізгі қағидалары келесідей:

1. Ұсыныстың нақты артықшылығын жасау. Тауар немесе қызмет міндетті түрде сапалы болуы қажет, бірақ бұл бәсекелестер тарапынан нақты артықшылыққа ие болу жеткіліксіз. Қажетті артықшылық – «ұсыныс» үрдісінің өзінде болуы тиіс, ол кәсіпорынның өз тұтынушыларының мінез-құлқын үздіксіз зерттеу нәтижесінде орындалады. Тұтынушыны күнделікті зерттеу нәтижесінде «нені ұсынамыз» сұрағынан «қалай ұсынамыз» деген сұраққа көбірек назар аудару

қажет, яғни ұсыныс атмосферасын қалыптастыру өте маңызды фактор болып табылады.

2. Тұтынушылардың шын ниеттерін жаулап алу. Кәсіпорын тұтынушыларын сақтап қалу үшін, «өмір бойы» олардың кәсіпорын қызметіне қатысты құндылығын сақтап қалуы үшін жұмыс істеуі керек. Тұтынушы мен кәсіпорын ұзақ қарым-қатынаста болса: тұтынушы мен ұйымның сұраныстары тез ұғынылады, өзара түсіністік орнайды, бірлескен жобаларға қатысады, тұтынушы тарапынан үшінші жаққа ұсыну жүзеге асырылады. Тұтынушылардың ниеттілігі – оның қанағаттануының нәтижесі, тұтынушының тауарға, қызметке, персоналға, фирмадағы жағдайға деген құштарлық. Ниеттіліктің жалған және шын түрлері ажыратылады. Шын ниеттілік – ұзақ мерзімде тұтынушының өз еркімен кәсіпорынға құштарлығы, ал жалған ниеттілік – тұтынушының таңдауының жоқтығынан пайда болады, егер де лайықты жаңа кәсіпорындар пайда болса, мұндай тұтынушылардың жаңа бәсекелестерге кетіп қалу ықтималдығы жоғары. Қарым-қатынас маркетингінің қағидасына сәйкес, ұйымның міндеті шын ниеттіліктің өсуін басқару, сонымен қатар тұтынушылар мен арадағы қарым-қатынастың құндылығын ұлғайту болып табылады.

3. Негізгі тұтынушыларды анықтау, әрбір тұтынушыға қатысты жеке амал-тәсіл қалыптастыру. Қарым-қатынас маркетингі кәсіпорынның әр тұтынушымен өзара қатынасына тікелей байланысты – бұл классикалық өзара тиімді, яғни кәсіпорын тұтынушының өміріне құндылық қосады, сәйкесінше, тұтынушылардан ниеттілікті алады. Ұйым тарапынан әрбір тұтынушыға қатысты жеке амал жасалуы қажет. Әртүрлі тұтынушылар компания үшін түрлі құндылыққа ие. Парето қағидасы бойынша, 20% сатып алушылар 80% табыс алып келеді немесе 10% клиент 90% пайда алып келеді. Ұйым барлық тұтынушылармен жұмыс істеу қажет, бірақ «ерекше қарым-қатынас» шаралары тек негізгі тұтынушылармен жүргізілуі керек [1].

Қарым-қатынас маркетингінің басты мақсаты – өзара әрекет етудің тиімді маркетингтік жүйесін құру. Көпшілік қарым-қатынас маркетингін тікелей маркетингпен шатастырады. Дегенмен, екі ұғымды қарастыра отырып, олардың әртүрлі екеніне көз жеткізуге болады. Тікелей маркетинг қарым-қатынас маркетингінің құралдарының құрамдас бөлігі болып табылады және терең деңгейде, басқаша айтқанда, тұтынушы туралы ақпарат бар кезде және оған қажет мәліметтер берілген кезде тиімді болады.

Шетелдік тәжірибеден көріп отырғанымыздай, кәсіпорын қызметінде қарым-қатынас маркетингін қолдану өте маңызды болып табылады. Оны келесідей жағдайлардан көруге болады:

– Скандинавиялық зерттеушілер өндірістік тауарлар тұтынушыларының тәртібі жабдықтаушылармен ұзақ мерзімді қарым-қатынас жүйесімен белгіленеді деген қорытынды шығарды.

– АҚШ-та академиялық ғылым өкілдері біртіндеп, микроэкономика жорамалдарына негізделген, бәріне белгілі маркетингтегі шығындарды қысқарту тәсілі көптеген кемшіліктерге толы екенін мойындайды.

– Қызмет саласының маркетингтары кәсіпорынға жаңа тұтынушыларды тапқаннан гөрі, нақты тұтынушыларды ұстап қалған оңай деген шешімге келді. Coopers and Lybrand кәсіпорындарының зерттеушілері, тапсырыстардың басым бөлігі тұрақты тұтынушылардан түсетінін көрсетті. Тұтынушымен жұмыс істеу қағидасы өзгерді: бұрын кәсіпорындар назарларын жаңа тапсырыс берушілерге аударса, қазіргі кезде олар нақтыларды сақтап қалумен айналысады.

– Өткізу арналарын бөлу, сатушы мен тұтынушы арасында достық қарым-қатынастардың маңыздылығын көрсетті.

– Экономистер кәсіпорындар неге кең нарықта қалыптасқан серіктес-фирмаларға қарағанда, өздерінің тұрақты серіктестеріне (тіпті олар бағаны көтерсе де) өз қалауын беретінін түсіндіруге тырысты. О.Уильямсон көрсетуінше, кездейсоқ серіктестермен келіссөздердің арзан болуына қарамастан, оларды іздеу мен сол келіссөздерге дайындалу үрдісінің шығындары тұрақты тұтынушылармен қарым-қатынасты сақтап қалуға қарағанда, әлдеқайда көп екенін көрсетті. Нәтижесінде, соңғылармен келіссөзге отыру алдынғыларға қарағанда, тиімдірек болып шығады.

– Өндірушілер қоймалық шығындар мен тура жеткізу кезіндегі шығындарды қысқарту мақсатында, тапсырыс беру жүйелерін, компьютер-

лік желілерді қолдану арқылы тұтынушылармен достық қарым-қатынаста болуға ұмтылады. Зерттеулердің нәтижесі бойынша, тиімді жауап беру жүйесі АҚШ-тағы өндірісте және саудада \$ 30 млрд. үнемдеуге мүмкіндік беретінін көрсетті.

– Дерекқорды жүргізу маркетингтарға тұтынушылардың және сауда таңбасының жалпы ортақ қызығушылықтарын анықтауға көмектеседі. Jeneral Motors компаниясы өзінің тұрақты және әлеуетті тұтынушыларына арнайы несиелік карточкалар шығарды. Ford компаниясы өзінің 650 мың даналық жеке журналын (Ford Magazine) шығаруға кірісті.

– Қытайлық кәсіпорындар қарым-қатынасқа ерекше көңіл бөліп отырған. «Guanxi» (іскерлік қарым-қатынас) сөзі дағдыға жақында ғана кірсе де, бизнес – достық қарым-қатынасқа негізделу керек деген идея одан ертерек пайда болған. Ал Батыста достықта сауда жүргізілмейді. Сондықтан Еуропалық адам бизнесте достық қарым-қатынаста болса өзін ыңғайсыз сезінеді, ал қытайлықтар керісінше өздерін жайдары сезінеді [2].

Қорытындылай келе, қарым-қатынас маркетингі – кәсіпорын серіктестерімен ұзақ мерзімді сенімді қарым-қатынас орнатудан пайда табу өнері.

Қарым-қатынас маркетингінің кәсіпорын қызметіндегі алатын рөлін айта келе, келесідей қорытындылар жасауға болады:

– мақсатты аудитория тұтынушыларының қажеттіліктері біртекті тауарлардың көп түрімен қанағаттандырылуы мүмкін;

– ұйымның табыстылығы трансакциялық шығындарды төмендетумен, серіктестермен қарым-қатынастың тұрақтылығына, лоялды тұтынушылардың кәсіпорын қызметіне деген құштарлығына байланысты;

– тұтынушылармен қатынас жеке қажеттіліктердің қанағаттандырылуына және серіктестермен болатын қатынас әрекеттесу шарттарына негізделген ұзақ мерзімді қарым-қатынасқа тәуелді.

Әдебиеттер

- 1 Мартышев А.В. Маркетинг отношений. – Владивосток.: «Тидот ДВГУ», 2005. – 109 с.
- 2 Ахметова З.Б. Қарым қатынас маркетингінің ерекшелігі. // G-Global платформасы.

References

- 1 Martyshev A.V. Marketing otnoshenij. – Vladivostok.: «Tidot DVGU», 2005. – 109 s.
- 2 Ahmetova Z.B. Qarym katynas marketinginiń erekshelegi. // G-Global platformasy.

Қарғабаяева С.Т.,
Мұратқалиұлы Т.

Интерактивті маркетингтің артықшылықтары мен кемшіліктері

Мақала қазіргі уақыттағы қоғамдық және экономикалық қарым-қатынастардың электронды-сандық форматқа ауысу жағдайындағы интерактивті маркетингтің артықшылықтары мен кемшіліктерін қарастыруға арналған. Көптеген шетелдік және отандық ғалымдар интерактивті маркетинг түсінігін ұйымдағы маркетингтік коммуникация жүйесінің бір элементі ретінде жалпылама қарастырған. Алайда, бүгінгі таңдағы электрондық және виртуалды технологиялардың дамуы мен олардың жиі қолданылуы интерактивті маркетингті коммуникация элементі ретінде емес, коммуникация құралы ретінде қарастыруды талап етуде. Осыған байланысты ұйым мен тұтынушы арасында екіжақты коммуникация орнату уақытындағы интерактивті маркетингті және оның артықшылықтары мен кемшіліктерін ғылыми-теориялық тұрғыдан бағалау және тереңдетіп зерттеу жоғары маңыздылыққа ие. Жүргізілген зерттеулер нәтижесіндегі интерактивті маркетингтің басты артықшылықтары келесідей сипатталады: сату және сатып алу үрдісінің ыңғайлылығы, тұтынушылардың экономикалық қатынастың белсенді мүшесіне айналуы, сату және сатып алу үрдісіндегі сыртқы әсердің минималдылығы, коммуникативтік және ақпараттыңдырылу үрдісінің жеңілдігі, ұйымның жиынтық шығынын төмендету (жалға алу, дүкенді ұстау, сақтандыру, коммуналдық шығындар), тұтынушылардың нақты қажеттіліктер базасын қалыптастыру.

Түйін сөздер: интерактивті маркетинг, ғаламтор, коммуникация, маркетингтік коммуникация, интерактивті маркетинг тиімділігі, интернет маркетинг.

Kargabayeva S.T.,
Muratkaliuly T.

Advantages and disadvantages of interactive marketing

Article is devoted to research of advantages and disadvantages of interactive marketing in the conditions of change public and economic communications on an electronic – digital format. Many domestic and foreign scientists considered concept of interactive marketing separately, as an element of system marketing communications in the organization. However development of electronic and virtual technologies and their frequent use demands to consider interactive marketing not as an element of marketing communications and as the tool of system marketing communications. In this regard consideration of interactive marketing and its advantages and disadvantages from the scientific-theoretical side is of great importance in the conditions of establishment of communications between the organization and the consumer. According to results of research main advantages of interactive marketing following: convenience of buying and selling, activity of consumers in economic processes, minimality of external impact on process of purchase and sale, ease of process of communication and informing, decrease in expenses of the organizations (rent, providing shop, insurance, municipal expenses), drawing up database of accurate consumer needs.

Key words: interactive marketing, internet, communication, marketing communication, efficiency of interactive marketing, internet marketing.

Қарғабаяева С.Т.,
Мұратқалиұлы Т.

Преимущества и недостатки интерактивного маркетинга

Статья посвящена изысканию преимуществ и недостатков интерактивного маркетинга в условиях изменения общественных и экономических коммуникаций на электронно-цифровой формат. Многие отечественные и иностранные ученые рассматривали понятие «интерактивный маркетинг» обособленно, как элемент системы маркетинговых коммуникаций в организации. Однако развитие электронных и виртуальных технологий и их частое использование требует рассматривать интерактивный маркетинг не как элемент маркетинговых коммуникаций, а как инструмент системы маркетинговых коммуникаций. В связи с этим рассмотрение интерактивного маркетинга и его преимуществ и недостатков с научно-теоретической стороны имеет большое значение в условиях установления коммуникаций между организацией и потребителем. Согласно результатам исследования, главные преимущества интерактивного маркетинга следующие: удобства процесса покупки и продажи, активность потребителей в экономических процессах, минимальность внешнего воздействия на процесс покупки и продажи, легкость процесса коммуникации и информирования, снижение общих издержек организаций (аренда, обеспечение магазина, страхование, коммунальные издержки), составление базы точных потребностей потребителей.

Ключевые слова: интерактивный маркетинг, интернет, коммуникация, маркетинговая коммуникация, эффективность интерактивного маркетинга, интернет-маркетинг.

ИНТЕРАКТИВТІ МАРКЕТИНГТІҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ

XXI ғасыр жеке тұлғадан бастап әлемдік масштабқа дейінгі қарым-қатынастардың виртуалдандырылуымен және техникалық жандануымен ерекшеленеді. Қазіргі уақыттағы әлеуметтік және өндірістік қатынастардың электронды – сандық жүйеге асуының жоғары қарқыны, ұйымның қызметінде интерактивті маркетингті қолдану өзектілігін арттырып отыр.

Интерактивті маркетинг – жаңа электрондық және сандық технологияларға негізделген маркетингтік коммуникация кешенінің жаңа жүйесі ретінде сипатталады. Интерактивті маркетингке интерактивті қызметтер мен интернет-маркетинг арқылы тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыратын ғаламтор ортасын маркетингтік зерттеу қызметін, интернет коммуникацияның жарнамалық құралдарын және виртуалды сауда орындарын (электронды нарық) жатқызуға болады.

Статистика агенттігінің мәліметтеріне сай бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында интерактивті маркетинг қызметін әлеуетті қолдану мүмкіншілігіне ие ірі ұйымдар саны 1700-ден асады. Ал бір күн ішінде ғаламтор желісінен белгілі бір қызметке байланысты анықтамалық немесе салыстырушы ақпаратты іздеуші тұтынушылар саны орташа есеппен алғанда 500 мыңнан асып жығылады. Аталған статистикалық ақпаратқа негізделетін болсақ, отандық өндіріс және тұтыну саласында интерактивті маркетингтің тиімділік әлеуеті өте жоғары.

Интерактивті маркетинг біздің заманымыздың және болашақ заманның тиімді маркетингтік құралына айналу мүмкіншілігінің жоғарылығына қарамастан бұл құбылысты тиімділік тұрғысынан зерттеушілер саны шамадан тыс аз. Интерактивті маркетингті ұйымдағы маркетингтік коммуникация құралы ретінде зерттеушілер ретінде шетелдік ғалымдардың, оның ішінде М. Бельских, В. Виноградов, Д. Дэй, Д. Козье және тағы басқалардың еңбектерін қарастырсақ болады. Осыған қарамастан ұйымдағы интерактивті маркетингтің кешенді түрде қолдану мәселесі, оның тиімділігі мен кемшіліктерін зерттеу толығымен талданбаған. Яғни, бұл мәселе бойынша қазіргі технологиялық ілгерілеу жағдайында, ұйым мен тұтынушы қарым-қатынасындағы интерактивті маркетингтің тиімділігін ғылыми-тәжірибелік тұрғыдан бағалау тереңдетілген және жан-жақты зерттеулерді талап етеді. Сонымен бірге, интерактивті маркетингтің

ұйыммен немесе тұтынушымен қолданылуындағы оның артықшылықтары мен кемшіліктері отандық ғалымдар тарапынан маңызды мәселе ретінде зерттеліп қарастырылмаған. Осыған байланысты мақаланың негізгі мақсаты интерактивті маркетингтің теориялық әдістемесі негізінде, ұйыммен тұтынушы үшін интерактивті маркетингтің артықшылықтары мен кемшіліктерін айқындай отырып, интерактивті маркетингті тиімділік тұрғысынан тереңірек зерттеу болып табылады.

Интерактивті маркетингтің қалыптасуында қазіргі заманғы интернет-технологиялар маңызды рөлге ие. «Интерактивтілік» түсінігі тұтынушының реакциясына байланысты үндеудің өзгергіштігімен сипатталады. Осы ерекшелікті ескере отырып көптеген ғалымдар интерактивті маркетинг түсінігіне өзіндік жалпылама анықтамаларын берген.

Интерактивті маркетинг түсінігіне алғашқы болып анықтама бергендердің бірі Филип Котлер болып саналады. Интерактивті маркетинг – тұтынушы мен сатушы арасында екіжақты электрондық қарым-қатынасты ортанушы жүйе (интерактивті маркетингтік қызметтер) арқылы оперативті жағдайда қызметтерді ұсынатын тікелей маркетингтің бір формасы [1].

Интерактивті маркетинг – оперативті жағдайда компьютерлік байланыстың интерактивті маркетинг қызметі арқылы жүзеге асатын тікелей маркетингтің формасы [2].

Интерактивті коммуникациялық жүйе (interactive communication system) – маркетингтік коммуникаторға үгіттеу хабарламасын жіберумен бірге, хабарламаны алушы тарапынан кері жауаптың қайтуына, хабарламаны өзгертуге және дәйек ретінде қабылдай отырып жауап алуға мүмкіншілік беретін компьютерлік технологияларды қолдану әдісі [3].

Интерактивті маркетинг – тұтынушыға алынатын ақпараттың сипаты мен көлемін басқаруға мүмкіншілік беретін, сатушы мен тұтынушы арасындағы компьютерлік желілер арқылы жүзеге асатын коммуникация жүйесі [4].

Жоғарыдағы берілген анықтамаларға сүйенетін болсақ, әрбір автор интерактивті маркетинг түсінігіне қатысты өзінше анықтама бере отырып пайымдау жасаған. Бұл дегеніміз, қазіргі уақытта интерактивті маркетингтің табиғатын, мәні мен мазмұнын ашатын нақты және барлығына ортақ анықтама қалыптаспаған. Интерактивті маркетинг түсінігін компьютерлік технологиялар немесе желілер арқылы тұтынушы мен ұйым арасында оперативті жағдайда

қарым-қатынас орнату немесе ақпарат алмасуға бағытталған тікелей маркетингтің бір формасы ретінде қарастырып ғана қоймай, қазіргі заман талаптарына сай интерактивті маркетингті интерактивті коммерциялық қызметтер мен интернет маркетинг арқылы тұтынушылардың қажеттілігін тиімді қанағаттандыруға және қарым-қатынас орнатуға бағытталған интерактивті іс-әрекеттер кешені ретінде қарастырсақ жөн болады. Осыған байланысты ұйымның тұтынушымен қарым-қатынас орнатуында және қажеттілігін қанағаттандыруында интерактивті маркетингтің тиімдігін толығырақ қарастыру мақсатында екі жақ қатысушылары үшін интерактивті маркетингтің қандай артықшылықтары мен кемшіліктері бар екендігін қарастыруымыз қажет.

Дәстүрлі маркетинг құралдарына қарағанда интерактивті маркетинг өзіне ғана тән ерекшеліктері мен сипатына қарай тұтынушылар мен өндірушілерге бірқатар артықшылықтарды ұсына алады. Алайда кез-келген жүйе немесе әдіс мінсіз болып табылмайды. Интерактивті маркетинг тұтынушылар мен ұйымдар үшін артықшылықтармен қоса бірқатар маңызды кемшіліктерге ие.

Интерактивті маркетингтің басты артықшылықтары қазіргі уақыттағы жоғары қарқынмен дамып келе жатқан ғаламтор желісін пайдаланумен тікелей байланысты. Интерактивті маркетингтегі ғаламтор желісі тұтынушылардың маңыздылығын бірден өзгертті. Яғни, тұтынушылардың рөлі бейтарап бақылаушылардан экономикалық қатынастың толыққанды және белсенді қатысушысына ауысты. Ғаламтор желісі арқылы интерактивті маркетингтің тұтынушыларға ұсынатын ең басты артықшылығы ыңғайлылық түсінігімен байланысты. Тұтынушылар немесе сатып алушылар белгілі бір тауарды сатып алуы үшін ұзақ жол жүріп қаланың немесе елдің екінші бір шетіне баруында қажеттілік жоқ, сауда залын сағаттап аралап, тауарларды қарастыруға немесе бағалауға деген қажеттілік болмайды. Оның орнына тұтынушылар ғаламтор желісі арқылы әлемнің кез-келген жеріндегі тауарлардың әртүрлі үлгілерін қарастырып, олардың бағаларын және ерекшеліктерін үйінен шықпай ақ күніне жиырма төрт сағат бойы салыстырып таңдау жасай алады. Бұл ыңғайлылық электрондық сауданың географиялық және уақыттық шектеулерге ие болмауымен түсіндіріледі. Ғаламтор арқылы тауарларды сатып алудың ыңғайлылығы жеке психологиялық жайлылықпен, яғни назарды аударып, сатып алу уақытында мазанды алатын сатушылардың не-

месе басқада персоналдың тарапынан психологиялық қысымның болмауымен де сипатталады.

Ғаламтор арқылы тауар сатып алуда тұтынушылар қосамша артықшылықтарға ие бола алады. Коммерциялық ақпараттық қызметтер мен ғаламтордың ақпарат ресурстары тұтынушыларға компания жайлы, тауар немесе қызмет жайлы, бәсекелестер жайлы және тағы басқа салыстармалы сипаттағы ақпараттарды ұсынады. Сонымен бірге тұтынушылар өндірушімен ғаламтор арқылы тікелей белсенді қарым-қатынасқа түсе отырып қажетті тауар немесе қызмет жайлы нақты ақпаратқа қол жеткізе отырып, сол тауарға немесе қызметке онлайн тапсырыс беру арқылы орнынан тұрмай-ақ пайдалана алады. Аталған «электрондық сатып алу» үрдісі белсенді түрде жүзеге асады және дәстүрлі сатып алулармен салыстарғанда минимум уақытты талап етеді. Ғаламтор желісіндегі интерактивті маркетинг негізіндегі сатып алудың келесі артықшылығы коммуникативтік және ақпараттандырылу үрдістерінің жеңіл жүзеге асуы. Яғни, ғаламтор желісінде тұтынушы өзіне қажетті тауар немесе қызмет жайлы ақпаратты өндіруші ұсынған көзден ғана емес, сонымен бірге басқа тұтынушылармен қарым-қатынасқа түсу арқылы қажетті тауардың сапасы, бағасы, ыңғайлылығы және тағы басқа сипаттамалары бойынша объективті ой-пікірлерді білу негізінде қажетті ақпаратқа ие бола алады. Бұл әдіс дәстүрлі сату орындарында жүзеге асуы өте қиын, себебі тұтынушылар тауар немесе қызмет жайлы өз ойларын сату орынында қалдыра алмайды. Интерактивті маркетингтің ғаламтор желісі арқылы қолданыста болуы тұтынушыларға әлеуметтік желілер (Вконтакте, Инстаграм, Фейсбук, Твиттер), онлайн арналар (Rutube, Youtube, Kaztube), онлайн хабарландырулар (Olx, Kolesa, Krishna) секілді ғаламтор қызметтерін пайдалануға мүмкіншілік бере отырып, олардың электрондық немесе виртуалды нарықтағы үрдістерге әсер ету белсенділігін арттырады.

Интерактивті маркетинг өзіндік ерекшеліктеріне қарай тауарды немесе қызметті сатушылар мен өндірушілерге бірнеше маңызды артықшылықтарды пайдалануға мүмкіншілік береді. Интерактивті маркетингтің өндірушілер немесе сатушылар үшін басты артықшылығы ғаламтор желісінің географиялық және уақыттық шектеулерге ие еместігімен байланысты. Яғни, өндірушілер мен сатушылар интерактивті маркетинг негізінде мақсатты тұтынушылар аудиториясының географиялық масштабын белгілі бір аумақпен шектеп қоймай, әлемдік масштабтағы

тұтынушылармен жұмыс жасауға мүмкіншілік алады. Интерактивтілік өзінің табиғи ерекшеліктеріне қарай тұтынушы мен сатушыны байланыстыра отырып, олардың арасында сенімділік қарым-қатынасының орнауына мүмкіншілік береді. Ұйымдар немесе компаниялар тұтынушылармен қарым-қатынас орнату уақытында олардың нақты қажеттіліктері мен қалауларын айқындап, нақты қажеттіліктер базасын қалыптастырады. Өз кезегінде ғаламтор тұтынушылары өндірушілерге сұрақ қою арқылы өздерінің ақпараттық қажеттіліктерін тез арада жауап алу арқылы қанағаттандыруы мүмкін. Осындай екіжақты қарым-қатынас негізінде компания немесе ұйым тұтынушылардың өзгермелі қажеттіліктері мен сұраныстарына уақытылы икемделу арқылы ұсынылатын тауарлар мен қызметтерінің сапасын жоғарылату немесе олардың тұтынушылық құндылығын жақсарту мүмкіншілігіне ие болады.

Интерактивті маркетинг компанияларға мақсатты тұтынушыларымен тұрақты екіжақты қарым-қатынас орнатуға мүмкіншілік берумен шектелмейді. Сонымен қоса интерактивті маркетинг компанияның жиынтық шығынының төмендеуіне жәрдемдеседі. Электрондық сатушылар сату орнына, яғни дүкенге байланысты жалға алу, дүкенді қажетті деңгейде ұстау, сақтандыру, коммуналдық және тағыда басқа шығындардан босатылады. Себебі электронды сауда жүргізу кезінде электрондық дүкендер, веб сайттар, әлеуметтік желілер пайдаланылады. Осыған байланысты компания негізгі қаржы ағынын өндіріс және сауда үрдісіне бағыттап отырып, сауда рентабельділігін жоғарылатуға және бағаларды төмендету мүмкіншілігіне ие болады. Өз кезегінде мұндай мүмкіншілік ұйымның нарықтағы бәсекелестік артықшылықтарының нығаюына жәрдемдеседі. Интерактивті маркетинг негізінде тұтынушылардың сатушылармен немесе өндірушілермен тікелей қарым-қатынасқа түсуі олардың арасындағы ақпараттың бұрмалануын минимумға алып келеді. Ал ақпараттың нақты және анық болуы тұтынушының тапсырысын тіркеу, өңдеу, қоймадан қажетті тауарды шығару, тұтынушыға жеткізу және өткізуді ынталандыру секілді тарату кезеңдеріндегі тиімділіктің жоғарылауына алып келеді. Сатушы мен тұтынушы арасында екіжақты сенімді қарым-қатынастың болуы және ақпараттың нақты және анық болуына байланысты интерактивті маркетинг сатушы қызметіне түзетулер енгізе отырып, салыстырмалы түрде икемділіктің жоғары деңгейіне жетуге мүмкіншілік береді.

Интерактивті маркетингке негізделген онлайн-сауданың дәстүрлі бизнес инфрақұрылымымен бірлесуі ұйымның виртуалды нарықта тиімді қызмет жасауына септігін тигізеді.

Ғаламтор желісіндегі интерактивті маркетинг әлемнің екі шетіндегі сатушы мен тұтынушыны бірнеше секунд ішінде байланыстыратын ғаламдық орта болып есептеледі. Интерактивті маркетинг болашақта жоғары әлеуеттілікке ие. Зерттеуші ғалымдардың болжамдары бойынша болашақта интерактивті маркетинг негізінде ғаламтор мен электрондық сауда қазіргі уақыттағы журналдар мен газеттерді ақпарат көзі ретінен ығыстырып, дәстүрлі дүкендердің және дәстүрлі сауданың жойылуына алып келуі мүмкін. Алайда интерактивті маркетингке қатысты айтылып жатқан әртүрлі болжамдар мен гипотезаларға қарамастан интерактивті маркетингтің толық әлеуетін көтеру үшін ұзақ уақыт талап етіледі. Қазіргі уақытта интерактивті маркетинг алғашқы даму сатысында орналасқан және осы сатыдағы оның барлық артықшылықтарына қарамастан, бұл әдіс барлық компанияларда және барлық тауарларға қатысты тиімді болып табылмайды. Маркетингтің «өндірілген тауарды сатпа, сатылатын тауарды өндіру» қағидатына сәйкес әрбір жағдайда интерактивті маркетинг әдісін қолдану қажет па немесе маркетингтің басқада әдістерін қолдану қажет па екендігін анықтау керек. Егер компания интерактивті маркетингті өз қызметінде қолдану туралы шешім қабылдайтын болса, жоғарыда қарастырылған интерактивті маркетингтің артықшылықтарымен қоса, оның кемшілік тұстарын ескеруі тиіс.

Интерактивті маркетинг әдісі негізінен ғаламтор қызметімен байланысты болғандықтан негізгі туындайтын мәселелерде ғаламтор желісіне қатысты. Интерактивті маркетингтің бірінші және басты кемшілігі бұл ғаламторды пайдаланатын тұтынушылар санының шектеулігі және ғаламторға қол жеткізу мүмкіншілігінің аздығы. Өз кезегінде бұл кемшілік сату көлемінің артуына теріс әсер етеді. Ғаламтордың географиялық кеңістік бойынша өсу темпінің жоғарылығына қарамастан, интерактивті маркетинг қазіргі уақытта жалпы нарықтың шектеулі және еңсіз бөлігіне қызмет көрсетумен шектеледі. Forbes журналының статистикалық мәліметтері бойынша Қазақстан Республикасы халқының 20% ғана ғаламтор желісін белсенді пайдаланушы болып есептеледі. 2015 жылдың шілде айына қарасты

уақытта Қазақстанда ғаламтор желісін пайдаланушы ретінде 3,47 миллион адам тіркелген [5].

Интерактивті маркетингтің келесі кемшілік тұсы ғаламтор пайдаланушыларының жас шамасы болып табылады. Қазақстан Республикасының статистикалық мәліметтерін бойынша ғаламтор пайдаланушыларының орташа жас шамасы 18-24 жас аралығында. Бұл жас аралығындағы тұлғалардың тұтынушылық мінез-құлығы тұрақты емес, өзгермелі болып келеді. Себебі, бұл жастағы тұлғалар қоғам алдында өз орынын, ролін толық анықтамаған және олардың қалаулары мен талғамы жиі өзгерістерге ұшырауы мүмкін. Ал мұндай жиі өзгерістерге компанияның икемделуі қатерлі салдарға алып келуі мүмкін.

Ғаламтор желісіндегі тұтынушылар мен сатушылар арасындағы қарым-қатынастың негізінен вербалды сипатта орын алуында интерактивті маркетингтің келесі бір кемшілігі. Қарым-қатынастағы берілетін ақпараттың 35% вербалды жолмен, 65% вербалды емес жолмен беріледі. Ғаламтордағы ақпараттың көптеген жағдайда вербалды жолмен берілуі тұтынушы және ұйым жайлы психологиялық ақпараттың біржақтылық сипатына және жеткіліздігіне алып келеді.

Интерактивті маркетинг қызметіндегі жеке тұлғаға немесе компанияға тиесілі ақпараттың сенімді сақталуы өте маңызды. Тұтынушылар электрондық несие картасының номерін және оның коды жайлы құпия ақпаратты басқа адамдардың біліп алу мүмкіншілігі бар екендігіне байланысты уайымдайды. Ал компаниялар олардың компьютерлерін бопсалау немесе анду мақсатында электрондық қарақшылардың бұзу мүмкіншілігіне байланысты уайымдайды. Яғни, бұл жердегі интерактивті маркетингтің басты кемшілігі ғаламтордағы қажетті деңгейдегі сақтандыру жүйесінің болмауымен байланыстырылады. Қауіпсіздік мәселесімен қоса интерактивті маркетингтің бір кемшілігі этикалық сұрақтарға келіп тіреледі. Көптеген веб-сайттарда тұтынушылар тіркелген уақытта өзі жайлы көптеген ақпараттарды енгізеді. Тұтынушылар жайлы осы ақпаратты компаниялар маркетингтік жарнамалары үшін немесе басқа компанияның тұтынушылар базасымен алмасу мақсатында тұтынушының келісімінсіз пайдалануы мүмкін.

Жалпылай келе интерактивті маркетингтің тұтынушылар мен ұйымдар үшін қандай артықшылықтар мен кемшіліктерге ие екендігі 1-кестеде көрсетілген.

1-кесте – Интерактивті маркетингтің тұтынушыла мен ұйымдарға ұсынатын артықшылықтары мен кемшіліктері

Интерактивті маркетинг		
	Артықшылығы	Кемшілігі
Тұтынушылар	Экономикалық қатынастың белсенді мүшесі	Электронды тұтынушылардың жеке тұлғалық және қаржылық ақпараттарының қауіп астында болуы
	Сатып алу үрдісінің ыңғайлылығы	Тұтынушылар жайлы жеке тұлғалық ақпараттарды тұтынушыларға ескертей компанияның өз мақсатында пайдалануы
	Бәсекелестер, тауар, қызмет, компания жайлы ақпарат алу жеңілдігі	
	Сатып алу үрдісінде сыртқы әсерлердің төмендігі	
	«Электрондық сатып алу» үрдісінің белсенділігі мен салыстырмалы түрде минимум уақытты талап етуі	Ғаламтордағы ақпараттың вербалды жолмен берілуі ұйым жайлы психологиялық ақпараттың біржақтылық және жеткіліксіздік сипатына ие болуы
	Коммуникативтік және ақпараттындырылу үрдісінің жеңілдігі	
	Тұтынушылардың виртуалды сауда нарығына әлеуметтік желілер, онлайн арналар және онлайн хабарландыру құралдары арқылы әсер етуі	Ғаламтор желісіндегі шамадан тыс ақпараты ағыны
Ұйымдар	Ұйым мен тұтынушыны байланыстыра отырып, сенімділік қарым-қатынасты қалыптастыру	Қазақстан Республикасындағы ғаламтор желілерін белсенді пайдаланушылардың санының төмендігі
	Тұтынушылардың нақты қажеттіліктер базасын қалыптастыру	
	Тұтынушылардың өзгермелі қажеттіліктеріне икемделе отырып, ұсынылатын тауарлар мен қызметтердің сапасын жоғарылату және тұтынушылық құндылығын жақсарту	Ғаламтор желілеріне қолжеткізу мүмкіншілігінің төмендігі электрондық сату көлемінің төмендеуіне алып келеді
	Ұйымның жиынтық шығынын төмендету (жалға алу, дүкенді ұстау, сақтандыру, коммуналдық шығындар)	Қазақстан Республикасындағы ғаламтор тұтынушыларының жас шамасына байланысты, ұйымның тұтынушылардың жиі өзгеретін қажеттіліктері мен талғамдарына икемделуінің теріс салдары
	Ұйым мен сатушылар арасында ақпараттың бұрмалануының минимумы	Ғаламтордағы ақпараттың вербалды жолмен берілуі сатып алушы жайлы психологиялық ақпараттың біржақтылық және жеткіліксіздік сипатқа ие болуы
	Интерактивті маркетингке негізделген виртуалды сауданың дәстүрлі бизнес инфрақұрылымымен бірлесуі	Ұйым жайлы ақпаратқа электрондық қарақшылардың шабуылы
<i>Автормен құрастырылған</i>		

Қорытындылай келе, шетелдік және отандық ғалымдар интерактивті маркетингті ұйымның бәсекеге қабілеттілігін мен қызметінің тиімділігін арттырушы құрал ретінде жүйелі түрде зерттеулер жүргізбей тек оқшау жағдайда қарастырған. Бірақ бүгінгі таңда интерактивті маркетингті оқшаулау тұрғысынан зерттеу дұрыс нәтиже бермейді. Себебі, интерактивті маркетингтің түсінігі қазіргі уақытта ғаламтордағы маркетингтік зерттеулер, интернет-коммуникациясының технологиялары, телемаркетинг, интернет маркетинг, тікелей жауап беру жарнамасы, электрондық сауда құралдарымен байланысты

қарастырылуы тиіс. Сонымен қоса интерактивті маркетингтің ғаламтор тұтынушылармен тікелей байланысын ұмытпау қажет. Өз кезегінде тұтынушылардың қажеттіліктерін тиімді түрде қанағаттандыру үшін интерактивті маркетингтің табиғатын, жұмыс жасау қағидасын түсіне отырып, оның артықшылықтары мен кемшіліктерін жалпылама айқындай білу қажет. Қазіргі уақытта интерактивті маркетингтің артықшылықтары ақпарат алу жеңілдігі, қарым-қатынас орнату жылдамдығы, сату және сатып алу ыңғайлылығы, уақытты үнемдеушілік, ұйым шығынының азаюы мен жоғары икемділікке ие болуы,

тұтынушының виртуалды нарықтың белсенді мүшесіне айналуы секілді сипаттамалармен анықталады. Интерактивті маркетингтің аталған артықшылықтарын тиімді және уақытылы қолдану ұйымға тұтынушылары алдында, бәсекелестері мен әріптестері алдында және жалпы нарықта жоғары дәрежедегі ұйымимиджын, бәсекелестік артықшылығын және қызметтік тиімділігін қамтамасыз етеді.

Ғаламтор желісі танымалдылығының артуы мен техникалық революциялардың қар-

қындауы интерактивті маркетингтің артықшылықтарын пайдалануға ұмтылушы ұйымдар мен тұтынушылардың санының артуына алып келеді. Алайда кез-келген механизм, жүйе, әдіс артықшылықтарымен қоса кемшіліктерге де ие болатыны белгілі. Сондықтан интерактивті маркетингтің артықшылықтары мен бірге оның кемшіліктерін анықтау ұйымның болашақтағы қауіптерінің алдын алып, интерактивті маркетингтің әлеуетін жоғарылатуға септігін тигізеді.

Әдебиеттер

- 1 Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. – М.: Вильямс, 2000. – 943 б.
- 2 Балабанова Л.В. Маркетинг. – М.: Экономика, 2004. – 645 б.
- 3 Бернет Дж., Мориарти С. Маркетингтік коммуникациялар: біріктірілген тәсіл. – СПб.: Питер, 2001. – 864 б.
- 4 Руделиус В. Маркетинг. – М.: ДеНово, 2001. – 706 б.
- 5 Шигаева Д. Интернет-аудитория Казахстана: портрет и предпочтения пользователя // ForbesKazakhstan. – 2015.

References

- 1 Kotler F., Armstrong G., Sonders D., Vong V., Marketing Essential. – M.: Vilyams, 2000. – 943 p.
- 2 Balabanova L.V. Marketing. – M.: Ekonomika, 2004. – 645 p.
- 3 Bernet J., Moriarti S. Marketing communications: integrated approach. – Sankt-Peterburg, Piter, 2001. – 864 p.
- 4 Rudelius V. Marketing. – M.: DeNovo, 2001. – 706 p.
- 5 Shagieva D. Internet audience of Kazakhstan: portrait and preferences of the user // ForbesKazakhstan. – 2015.

Бейжанова А.Т., Парымбек Г.Б.

**Инновациялық маркетингтің
ерекшеліктері**

Мақалада инновациялық маркетингтің түсінігі, мәні, ерекшеліктері, инновация саласындағы маркетингтің теориялық және әдістемелік негіздері, елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыруда инновациялық маркетингтің рөлі және инновациялық маркетинг кәсіпорынның инновациялық қызметінің ерекше түрі ретінде қарастырылады, себебі қазіргі заман талабына сай көптеген кәсіпорындар қызметінде инновациялар маңызды рөл атқаруда. Көптеген ірі кәсіпорындар өздерінің инновациялық қызметін жаңа маркетингтік стратегияларды қолдануға, жаңа нарық сегментін жаулап алуға, тауардың өмірлік кезеңін біртіндеп өзгертуге бағыттайды.

Инновациялық маркетинг елімізге алдыңғы қатарлы мемлекеттермен бір қатарда тұру, жоғары бәсекеге қабілетті инновациялық өнімдерді ұсыну үшін және халықтың әл-ауқатының жоғары деңгейіне қол жеткізу үшін қажет екендігі сипатталады.

Мақала авторлары әлемдік экономиканың дамуының заманауи тенденцияларын ескере отырып, Қазақстандағы инновациялық маркетингтің болашақта белсенді даму жолдарын көрсетуге талпыныс жасаған.

Түйін сөздер: инновация, маркетинг, менеджмент, ғылыми-техникалық прогресс, инновациялық маркетинг, инновациялық маркетинг ерекшеліктері.

Beyzhanova A.T., Parymbek G.B

**Peculiarities innovative
marketing**

The article deals the concept of innovative marketing, significance, features and innovations in the field of theoretical and methodological foundations of marketing and Rolv innovation to increase the competitiveness of the country. In accordance with the requirements of the market, innovation plays an important role in many enterprises. Many large companies use their innovative new marketing strategies in order to win new market segments.

Innovative marketing is needed to ensure that our country was odgim of the leading countries in the world, providing highly competitive and innovative products to bring a high level of blagosostayaniya population.

Taking into account the development of the modern trends of the world economy, the authors have tried to provide innovative ways of marketing in the future development of Kazakhstan.

Key words: innovation, marketing, management, scientific and technological progress, innovative marketing, peculiarities innovative marketing.

Бейжанова А.Т., Парымбек Г.Б.

**Особенности инноваций
в области маркетинга**

В статье рассматривается понятие инновационного маркетинга, значение, особенности инновации в области теоретических и методологических основ маркетинга и роль инноваций в повышении конкурентоспособности страны. В соответствии с требованиями рынка, инновация играет важную роль во многих предприятиях. Многие крупные компании используют свои инновационные маркетинговые стратегии для того, чтобы завоевать новые сегменты рынка.

Инновационный маркетинг необходим для того, чтобы наша страна была одним из ведущих государств в мире, обеспечивая высокую конкурентоспособность и инновационные продукты, чтобы повысить высокий уровень благосостояния населения.

Принимая во внимание развитие современных тенденций мировой экономики, авторы постарались предоставить инновационные способы маркетинга в будущем развитии Казахстана.

Ключевые слова: инновация, маркетинг, менеджмент, научно-технический прогресс, инновационный маркетинг, особенности инновационного маркетинга

ИННОВАЦИЯЛЫҚ МАРКЕТИНГТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Бүгінде нарықта тауар және қызметті жылжытудың бәсеке-лестік стратегиясын құруды жаңа инновациялық енгізулердің қатысуынсыз жүргізу мүмкін емес болып есептеледі. Маркетингте компанияға пайдасын мүмкіндігінше арттыруға және нарық ауқымын кеңейтуге мүмкіндік беретін инновациялық технологиялар кеңінен қолданылуда. Сондай-ақ инновациялық технологиялар көмегімен инновациялық өнімді жылжытуды жүзеге асырып және оны тиімді жүзеге асыруда нарықта таңдау жүргізуге болады.

Қазіргі кезде инновация – бәсекеге қабілеттілікті арттырудың ең белсенді құралы болып табылады. Ол жаңа тауар және қызмет түрін шығаруға, жаңа нарық базасын құруға, инвестиция ағымын және шығындарды төмендетуге мүмкіндік береді. Нақтырақ айтқанда, инновациялық даму үрдісі кез келген дағдарыстық жағдайдан оңай шығуға және экономикалық көрсеткіштердің ұлғаюына әсерін тигізеді. Жаңа тауар және жаңа маркетингтік бағытты жетілдіру арқылы компания өзінің нарықтағы үлесін жоғарылатуға, сәйкесінше кірісін арттыруға мүмкіндігі бар. Сол себепті қазіргі таңда еліміздің экономикасының дамуына бірден-бір әсерлі ықпалын тигізетін құрал – инновациялық маркетинг болып отыр.

Инновациялық маркетинг – тауар, қызмет және технологияларға қатысты жаңа идеяларды қолдануда сұранысты және қажеттілікті барынша қанағаттандыру мақсатында сұранысты қалыптастыру және анықтауға бағытталған жаңа енгізулер нарығындағы қызмет болып табылады. Сондай-ақ инновациялық маркетинг – өндірістегі үрдістерді дамыту және ноу-хауға айналдыру түрінде ерекшеленеді [1]. Осы орайда инновациялық маркетинг түсінігіне берілген көптеген анықтамалардың біріне сүйенсек, инновациялық маркетинг тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған, инновациялық жобаны жасаудан оны тұтынушыға жеткізуге дейінгі маркетингтік құралдарды тиімді қолдану іс-әрекеттерінің жиынтығы [3]. Яғни, жаңа бір инновациялық өнімнің жобасын жоспарлап, оны жасап шығарып, ары қарай тұтынушыға жеткізу барысында жасалатын барысында жасалатын маркетингтік іс-әрекеттер жиынтығы болып табылады.

Сонымен қатар тағы бір анықтама бойынша инновациялық маркетинг концепциясы жалпы маркетингтік қызметтің, нарықты зерттеу және кез келген ұйымның бәсекелестік стратегиясын іздеудің негізі болып табылады [2]. Қазіргі кезде кез келген ұйымдағы маркетинг бөлімдерінің инновацияларды іздеу кезеңіндегі негізгі міндеттері нарықты зерттеу: сұраныс, тұтынушылардың мінез-құлқы және қалауы, бәсекелестік деңгейі және бәсекеге қабілетті өнімдердің болуы, нарықта жаңа тауарды тиімді орналастыру мүмкіндіктері болып отыр. Жалпылама айтқанда, инновациялық маркетинг – жаңа нарықты және тұтынушылардың жаңа қажеттіліктерін қалыптастыру болып табылады.

Жоғарыда келтірілген анықтамаларға сәйкес, инновациялық маркетинг бүгінде кез келген компанияның өмір сүру циклында басты бағыт болып табылады және бизнес философиясы ретінде инновациялық маркетинг кәсіпкерлік қызметтің негізінде ойлау жүйесін және идеологиялық негізді ұсынады.

Талдау үрдісі ретінде инновациялық маркетинг зерттеу мінез-құлқыны жүзеге асуын қарастырады: нарық конъюнктурасын зерттеу мақсатында маркетингтік зерттеу жүргізу, тұтынушылардың талғамын анықтау, инновацияға сұраныстың өсуін болжамдау, сегменттеу және мақсатты сегментті таңдау, инновация үшін маркетинг стратегиясын енгізу және т.б.

Белсенді үрдіс ретінде инновациялық маркетинг нарықтағы инновацияны жылжытумен және жайғастырумен байланысты бірнеше міндеттерді шешуге мүмкіндік береді.

Инновациялық менеджмент қызметі ретінде инновациялық маркетинг тауар, қызмет, технологияға қатысты жаңа идеяларды іздеу кезеңінен басталады және тауардың толық өмірлік циклының кезеңімен аяқталады.

Басқаша айтқанда, инновациялық маркетинг нақты бір міндетті құруда тиімді шешім қабылдауды қамтамасыз ететін ғылыми-зерттеу, өндірістік, ұйымдық, коммерциялық және қаржылық шаралардың кешенін құраушы инновациялық жоба болып табылады. Бұл жерде инновациялық жобаның барлық мақсаттарын талдау маңызды: кәсіпорын өнімінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру, компанияның ұзақ мерзімді өсу деңгейін тұрақты ұстап тұру үшін инновациялық базаны құру және кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Бұл мақсаттарды орындау арқылы компанияның экономикалық өсу көрсеткіштеріне алып келетін инновациялық маркетингтің максималды түрде нәтиже беруімен сипатталады.

Көп жағдайда экономисттер инновациялық маркетинг және маркетинг инновациясы түсініктерін бір-бірінен ажырата алмай қалып жатады. Негізінде бұл екі түрлі ұғым емес, бірақ инновациялық маркетинг маркетинг инновациясына қарағанда әлдеқайда кеңірек түсінік және оның құрамына ұйым миссиясы, ойлау философиясы, ғылыми зерттеу аймағы, басқару мәнері және тәртібі кіреді. Бұл үндескен жаңашылдық, қарым-қатынастың ерекше түрі және тәуекелді толық қабылдау. Маркетинг инновациясындағы басты нәрсе – тұтынушының жаңа тауарды қабылдауы және тұтынушы үшін маңызды сапа көрсеткіштерін мұқият зерттеуге негізделген жаңа тауарға деген сұранысты зерттеу мен болжау.

Инновациялық маркетингтің негізгі қағидалары:

- кәсіпорынды басқару жүйесінде зерттеу;
- өндірістік және маркетингтік қызмет бірігуі;
- маркетингтік зерттеу жүргізуді талап ететін ұзақ мерзімді болашаққа бағдарлау және жоғары тиімді шаруашылық қызметті қамтамасыз ететін инновацияларға қатысты идеяларды алу;
- өзара тәуелді және өзара келісілген стратегиялар мен әлеуетті белсенді тұтынушылардың талаптарына сәйкес тәжірибелер және олардың қызығушылықтарына бағытталған инновациялар әрекеттер жүргізуді қолдану[2].

Көбінесе, инновациялық маркетинг нарықты талдауға бағытталған, тауардың сату көлемін арттыруға маркетингтік стратегия құру және оны тәжірибелік тұрғыда жүзеге асыру тәрізді шаралардың жиынтығын құрайды. Өнімді жылжытуды тиімді жүзеге асыру үшін мақсаты нарыққа жаңа тауарды енгізу технологиясын құру болып табылатын стратегиялық инновациялық маркетинг әдістерін үнемі қолданған жөн.

Инновациялық маркетинг ерекшеліктеріне тауардың нарыққа шығу стратегиясын нақты кезеңдерге бөле отырып, ол кезеңдерді қатаң түрде реттілік бойынша жүріп өтуі жатқызылады. Оларды толығырақ қарастырсақ:

– Стратегиялық инновациялық маркетинг алдымен елдегі макроэкономикалық жағдайды зерттеуді болжайды: инфляция деңгейі, халықтың төлем қабілеттілігі, оның құрамы және өсу қарқыны, саяси жағдайлар, салық төлеу заңдылығындағы өзгерістер, өнім өндіру көлемі және т.б.

– Тактикалық инновациялық маркетинг технологиясын қолдану тауардың нарықтық тарымдылығын мұқият талдаудан басталады. Бұл уақыт аралығында сол немесе басқа тауарға тұтынушылардың сұранысы зерттеледі, яғни не үшін сату нүктелерінде сатып алушыларға сұрау

жүргізіледі және т.б. Осы ақпарат негізінде инновациялық маркетингтің құралдарын пайдалану арқылы қандай тауар түрі, қандай сапада және қаншалықты бағада болатындығы анықталған нарықтық сегментте белгілі болады.

– Маркетингтің инновациялық әдістеріне нарықтағы тауардың бәсекеге қабілеттілігін зерттеу және оның ұқсас тауарлар қатарынан позициясын анықтау жатады.

– Соңғы кезеңде кәсіпорын қызметінің бағыттарын қарастырумен және оның ішінде ең тиімдісін анықтаумен құрылатын «портфельді» анализ жүргізіледі.[4] Бұл маркетингтің инновациялық стратегияларын қолдану арқылы бәсекеге қабілетті және сатып алушы үшін тартымды тауарларды жылжыту мақсатында жүргізіледі. Демек, таңдалған стратегия тәжірибеде максималды табыс алу үшін және тауардың нарықтағы үлесін кеңейту мақсатында жүзеге асырылады. Бұл кезеңде инновациялық маркетингтің ерекшеліктері жүзеге асырылатын тауарлардың анықталған нақты түрлері, жақсы пайда алу үшін оған тиімді бағаны қою болып табылады, бірақ сатып алушы үшін жүзеге асыру орнын таңдау және жылжыту стратегиясы (жарнамалық компания, өндірістік технологияларды жетілдіру т.б) айтарлықтай тартымды болады.

Инновациялық маркетингтің дәстүрлі маркетингтен басты айырмашылығы, инновациялық маркетинг нақты тауармен емес, оның идеясымен және жаңашылдығымен жұмыс жасайды. Бұл жердегі негізгі міндет аталған идеялар немесе жаңашылдықтар инновацияны қолдауға кететін шығынды жаба алатындай, табыс алып келе алатындығына көз жеткізумен, яғни анықтаумен байланысты.

Сонымен қоса, инновациялық маркетингтің ерекшеліктеріне келесілер жатады: біріншіден, бұл ғылыми-техникалық жұмыс нәтижесінің салааралық ерекшеліктерін есепке алу міндеттілігі. Аталған қағида бірнеше салада нақты жаңашылдықтарды қолдану қажеттілігін зерттеу негізінде жүзеге асырылады. Екіншіден, ғылыми-техникалық өнімдерді сату кезінде тәжірибесі бар, көп жағдайда ұжымдық тұтынушыға (фирма атынан сатып алу комиссиясы) бағытталу қажет. Өнімнің осы түрінің сатылуы ұзақ уақыттық және қиын келіссөздер нәтижесінде жүзеге асады. Инновациялық тауарлар тұтынушылық нарықта алдын ала таңдалатын тауарлар қатарына жатқызылады. Осының нәтижесінде сатып алу үрдісі отбасындағы қайта-қайта салыстыру және талқылау арқылы жүзеге асады. Үшіншіден, ғылыми-техникалық өнімдер мен инновациялық

тауарларды сату жарнаманың міндеттілігін болжайды, егер тұтынушыға инновацияның мағынасын нақтылы түсіндірмесе, ол тауарды сатып алмайды, себебі, ол тауармен мүлде таныс емес. Төртіншіден, инновациялық өнімдердің техникалық күрделі болуына байланысты өндіруші компания сатудан кейінгі қызмет көрсетуі міндетті. Бұл жерде қысқаша айтатын болсақ, қызмет болмаса – жаңа тауардың коммерциялық табыстылығы болмайды. Бесіншіден, инновациялық, ғылыми-техникалық өнімдердің өткізілуі тұтынушының инновациялық әлеуетінің сапасы мен көлеміне тәуелді болуымен анықталады.

Инновациялық маркетинг ұйымның жұмыс жасаушы барлық саласында шығармашылық тәсілдерді қолдануды болжай отырып, бәсекеге қабілетті тауарды шығару және ұйымның технологиясын жетілдіру мақсатында әрқашан жаңа идеяларды енгізуге және іздеуге бағыттайды. Қазіргі заманғы зерттеушілер дәстүрлі ойлау мен ерекше ойлау шеңберіндегі инновациялық маркетингтің мүмкін бағыттарын бөліп көрсетеді. Егер бірінші бағыт, ұйымның нақты мақсаттары, мақсатты нарықтар мен мүмкіншіліктер негізінде өнім жасауды көздесе, екінші бағыт шектелмеген инновациялық идеяны іздеу үрдісін және идеяның ұйымның барлық мақсаттарынан бірінші тұруын болжайды. Екінші бағыт ірі ұйымда инновациялық бөлімнің болуын және жаңа тауарлар мен технологиялардың пайда болуына алып келетін тәуекелі жоғары жобаларды жүзеге асыруға бағытталған венчурлық фирмалардың болуын ескертеді.

Қорыта айтқанда, инновациялық маркетинг түсінігінің мәні мен ерекшеліктерін зерттей отырып, мынадай анықтама беруге болады: тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, пайда табуға бағытталған, инновациялық жобаларды болжап, оны жасап шығарудан бастап, тұтынушыға жеткізуге дейінгі маркетингтік құралдарды қолдану іс-шараларының жиынтығы болып табылады. Еліміздегі инновациялық маркетингтің дамуындағы басты бағыттар: инновацияға деген сұранысты қалыптастыру, инвестициялық, ұйымдастырушылық-құқылық, кадрлық сұрақтарды шешу – инновациялық маркетингті қолдану деңгейін кеңейтуде нақты рөлге ие болып табылады. Осының арқасында екі жақта жеңіске жетеді: өндіруші және тұтынушы. Әртүрлі өнімдердің топтамасына қатысты инновациялық маркетингті құруда, инновация нарығында, инновациялық қызметтің субъектілері, оны қолданудың шарттары мен мүмкіндігінде әртүрлілік байқалады. Сондықтан инновациялық марке-

тингті жүзеге асыруда жаңа әдістерді қолдану қажет. Сәйкесінше, мұндай тұжырым экономиканың дамуында жаңа тербеліс береді және еліміз

озық технологиялы көшбасшылармен бәсекеге қабілетті болуында инновациялық маркетингтің қосар үлесі мол деп қорытындылауға болады.

Әдебиеттер

- 1 Кулагин А.С. Немного о термине «инновация» // Инновации. – 2011. – № 7
- 2 Багиев Г.Л., Богданова Е.Л. Маркетинг инноваций: учеб. пос. – 2004.
- 3 Тасмаганбетов А.Б., канд. дисс. авторефераты: «Инновациялық маркетинг кешені». – Алматы, 2009. – 28 б.
- 4 Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: Оку құралы. – Питер, 2005.

References

- 1 Kulagin A.S. Nemnogo o termine «innovacija» // Innovacii. – 2011. – № 7
- 2 Bagiev G.L., Bogdanova E.L. Marketing innovacij: ucheb. pos. – 2004.
- 3 Tasmaganbetov A.B., kand. diss. avtoreferaty: «Innovacijalyq marketing kesheni». – Almaty, 2009. – 28 b.
- 4 Hotjasheva O.M. Innovacionnyj menedzhment: Oку kuraly. – Piter, 2005.

Даулиева Г.Р., Сейдалиев М.М.

**Қазақстан Республикасында
қазіргі кездегі ипотекалық
несиелендірудің мәселелері
мен даму перспективалары**

Ипотекалық несиелеу коммерциялық және арнайы маманданған банктермен, несиесі қаржы мекемелерімен, жылжымайтын мүлік (жер, тұрғын үй, өндірістік немесе коммерциялық айналымдағы жылжымайтын мүлік) кепілдігімен берілетін ұзақ мерзімді қарыздар болып табылады. Меншік құқы несиелеу кезінде кредиторға өтеді, бірақ мүлік қарыз алушының пайдалануында болады. Қазақстанда ипотекалық несиелендіру 2000 жылдардың ортасында жоғары қарқынмен дамыды. Дегенмен, 2007-2008 жылдардағы әлемдік қаржылық дағдарыс бұл несиесі түрінің дамуына кері әсерін тигізді. Жылжымайтын мүлік нарығындағы сұраныс күрт төмендеп, қазіргі кезде ипотеканың несиесі портфеліндегі үлесі төмен деңгейде болып тұр. Мақалада қазіргі кезде Қазақстанда ипотекалық несиесі беру жүйесінің жағдайы, оны қалыптастыру және дамыту жолдары қарастырылған. Талданған ерекшеліктерді ескере отырып, Қазақстандағы ипотекалық несиелендірудің даму перспективаларын алдын-ала болжауға болады.

Түйін сөздер: Ипотекалық несиелендіру, банк жүйесі, несиесі қоржыны, қаржы жүйесі, жылжымайтын мүлік.

Dauliyeva G.R., Seidaliev M.M.

**Current problems and prospects
of development of mortgage
lending in the Republic of
Kazakhstan**

Mortgage lending is the long-term loan, which is issued by commercial and specialized banks and financial institutions with the pledge of real estate (land, house, real estate in the production and commerce). Ownership passes to the creditor, but the property can have used by the buyer. In Kazakhstan, mortgage lending developed rapidly in the mid-2000s. However, the global financial crisis of 2007-2008 affected negatively on its development. The demand for the real estate market dropped sharply and the share of mortgages in the loan portfolio decreased significantly. The article discusses the current state of the mortgage lending system in Kazakhstan. Considering the analyzed features, we can predict the prospects of development of mortgage lending in Kazakhstan.

Key words: Mortgage lending, banking system, credit portfolio, financial system, real estate.

Даулиева Г.Р., Сейдалиев М.М.

**Текущие проблемы
и перспективы развития
ипотечного кредитования
в Республике Казахстан**

Ипотечное кредитование является одним из видов долгосрочного займа, который выдается коммерческими и специализированными банками, кредитно-финансовыми учреждениями под залог в виде недвижимости (земля, жилой дом, недвижимость в сфере производства и коммерции). При кредитовании право собственности переходит кредитору, но недвижимость находится в распоряжении покупателя. В Казахстане ипотечное кредитование в середине 2000-х гг. развивалось высокими темпами. Тем не менее, мировой финансовый кризис 2007-2008 годов отрицательно повлиял на ее развитие. Спрос на рынке недвижимости резко снизился, и в данное время доля ипотеки в кредитном портфеле значительно уменьшилась. В статье рассматривается текущее положение системы ипотечного кредитования в Казахстане. Учитывая проанализированные особенности, можно спрогнозировать перспективы развития ипотечного кредитования в Казахстане.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, банковская система, кредитный портфель, финансовая система, недвижимость.

**ҚАЗАҚСТАН
РЕСПУБЛИКАСЫНДА
ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ
ИПОТЕКАЛЫҚ
НЕСИЕЛЕНДІРУДІҢ
МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ
ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ**

Ипотекалық несиелендірудің көптеген елдерде халықты баспанамен қамтамасыз етуде атқаратын рөлі көпшілікке мәлім. Табыстары шағын болғанымен, оны тұрақты алатын азаматтар үшін тұрғынүйді меншікке сатып алуға жағдай жасаумен қатар, ипотекалық несиелендіру жүйесі құрылыс саласына инвестициялар тартуға мүмкіндік береді.

Көптеген банктер өздерінің ипотекалық несиелерін ұсынады, дегенмен оларды алу көпшілік үшін қолжетімді емес. Өйткені, банктер өздерінің несиелік тәуекелдерін азайту үшін жоғары пайыздық ставкаларды (12-14%) белгіледі, бастапқы жарна сомасы тұрғынүй құнының 15-50%-ын құрады, ал несиелер бойынша қысқа мерзімдер – бар болғаны 5-10 жыл, көпшілік үшін несиені уақытылы төлеу мүмкіндігін бірден жоққа шығарды. Ипотекалық несиелерді берудің мұндай шарттары орташа деңгейдегі кірісі бар, нақты қарыз алушыны тұрғынүйді сатып алуға несиені алу мүмкіндігінен айырады.

Ел экономикасы үшін ипотеканың мәні мыналардан көрінеді:

- кепіл механизмі арқылы шаруашылық айналымына жылжымайтын мүлік түрінде капиталдың тартылуы, салынған құнды қағаздардың екінші нарығы арқылы экономиканы сауықтандырудың маңызды факторы;

- жылжымайтын мүлік нарығы ақша қаражаттарының басым бөлігін байланыстырады, сол арқылы маңызды антиинфляциялық фактор болып табылады. Мысалы, АҚШ-та орташа американдықтың 25% табысы жылжымайтын мүлік бойынша қарыздарды төлеуге кетеді [1].

- жылжымайтын мүлікке қосылған халықтың ақша қаражаттары ауылды, қаланы, жергілікті құрылыс комплексін салуға, жұмыс орындарын құруға қосылады, олар далаға кетпейді. (Мысалы, қымбат тұтынатын тауарларды сатып алу үшін шетел өндірушілерін қаржыландыруға).

- кепілге жылжымайтын мүлік беру арқылы несиелендіру әлемде жалпы қабылданған несиенің қайтарымдылығын қамтамасыз ету жүйесін жол ашуға мүмкіндік береді;

- ипотекалық несиелеудің дамуы инфляцияның жоғары қарқынды жағдайында және ұзақ мерзімдік несиелесу ресурстарының тапшылығы жағдайында шаруашылық жүргізетін субъектердің инвестициялық белсенділігін үлкейтуге мүмкіндік береді [1].

Қазақстандағы ипотеканы пайдаланудың кең таралған түрі – несиеге пәтер алу болып табылады. Ипотекалық несиелендіру халықтың – тұрғынүй жағдайын жақсартудағы, банктің тиімді және табысты жұмыстағы, құрылыс кешенінің өндірістің және халықты ипотекалық несиелендіруді кеңімен таратуға ықпал ететін экономикалық өсуге мүдделі мемлекеттің серпінді жұмыс істеуіне деген мүдделерді келісуге мүмкіндік береді. Ипотекалық несиелер екінші деңгейлі банктермен беріледі және әрқайсысының несие беру шарттары әртүрлі. Ипотека шарттары, басқа несиелер сияқты несиелендіру мерзімі және пайыздық мөлшерімен сипатталады. Сонымен қатар ипотека жағдайында несие сомасы алынатын үй құнының біршама пайызын құрайды. Құнның қалған бөлігі, бастапқы жарна болып есептеледі және ипотекалық несие алу үшін несие алушы да болуы қажет. Ипотеканың маңызды шарттарының бірі, өзінің жаңа үйі үшін ипотекалық банкке беретін төлемдерді жүргізу тәртібі болып табылады. Ипотекадағы несие валютасы ұлттық және шетелдік болуы мүмкін.

Қазақстанда ипотекалық несиелендіруді және жалпы ипотека нарығын реттеу Қазақстан Республикасының «Жылжымайтын мүлік ипотекасы туралы» 1995 жылғы 23 желтоқсандағы № 2723 Заңы арқылы жүзеге асырылады. Осы Заңмен міндеттемелерді қамтамасыз ету жолы ретінде мүлік ипотекасын қолдану кезінде туындайтын қатынастар реттеледі. Осы Заң пен басқа да заң актілері арасында мүлік ипотекасын реттеу бөлігінде қайшылықтар туындаған жағдайда осы Заңның нормалары қолданылады [2]. Сонымен қатар тағы да бір нормативтік құжат Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2000 жылғы 28 қараша N 1774 қаулысы «Тұрғынүй құрылысын ұзақ мерзімді қаржыландырудың және ипотекалық несие беру жүйесін дамытудың бағдарламасын бекіту туралы» осы ипотека нарығының қызметін тікелей реттейді.

Уәкілетті орган (ҚР Ұлттық Банк) ипотекалық ұйымдарға қатысты мынадай өкілеттіктерді жүзеге асырады:

1) ипотекалық ұйымдарға Заңда көзделген банк операцияларын жүзеге асыруға лицензиялар береді;

2) ипотекалық ұйымдардың тізілімін жүргізеді;

3) пруденциялық нормативтерді және ипотекалық ұйымдар сақтауға міндетті басқа нормалар мен лимиттерді белгілейді;

4) ипотекалық ұйымдар орындауға міндетті нормативтік құқықтық актілерді шығарады;

5) ипотекалық ұйымдар есептілігінің тізбесін, нысандарын, табыс ету мерзімдері мен тәртібін белгілейді;

6) ипотекалық ұйымдардың қызметіне дербес не басқа ұйымдарды тарта отырып, тексеру жүргізеді [2]

Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелеуді қолдау шаралары «Бәйтерек» ұлттық басқарушы холдингінің еншілес ұйымы «Қазақстан Ипотекалық Компаниясы» арқылы жүзеге асады. Компанияның міндеті – ипотекалық несие берудің екінші нарығындағы қаржы операторы ретінде ипотекалық несие беру саласында мемлекеттік саясатты іске асыру, әлеуметті-бағдарлау тапсырмаларын шешу мақсатында жалға берілетін тұрғынүйлерді тұрғындардың басым көпшілігіне беру арқылы тұрғындарды тұрғын үйлермен қамсыздандыруды арттыру, «Стратегия – 2050» бағдарламасымен алға қойылған экономиканың әлеуметті-тұрғынүй саласындағы мақсаттарға қол жеткізу. Бұл ұйым «Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасын» іске асырып жатыр. Оның ерекшелігі:

– Жалға беру мерзімі өткеннен кейін тұрғын үй жалға алушының меншігіне өтеді;

– Сатып алу құқығымен жалға беру мерзімі 20 жылға дейін;

– Жалға берілген тұрғынүйді 5 жыл өткеннен кейін сатып алу мүмкіндігі;

– Табысы жеткіліксіз болғанда кепілгерлерді тарту мүмкіндігі.

Бағдарламаның негізгі бағыттарының біреуі қолжетімді тұрғынүйлерді салу, «Қазақстан Ипотекалық Компаниясы» ИҰ» АҚ (ҚИК) бағдарлама операторларының бірі болып табылады. Бағдарламаның мақсаты – елдің ұтымды аумақтық ұйымдастырылуын қалыптастыру, экономикалық өсу орталықтарында халықтың және капиталдың шоғырлануын ынталандыру арқылы өңірлердің әлеуметтік-экономикалық әлеуетін дамыту үшін жағдайлар жасау [3].

ҚР-ның екінші деңгейлі банктерінде соңғы жылдары ипотекалық қоржынның өсуі байқалған (1-Сурет). Бірақ 2014 жылғы девальвациядан кейін және жалпы әлемдегі қаржылық тұрақсыздыққа байланысты бұл несие түрінің үлесі кеміп жатыр. Банктер несие пайызын азайған сұранысқа сәйкес төмендеткен жоқ, тиісініше, клиент үшін ипотекалық несиені алу тиімсіз болады. Сонымен қоса ипотекалық несие қоржынының өсуі жылжымайтын мүлік бағасына тікелей тәуелді. Ал соңғы жылдары бұл секторда тек бағаның төмендеуі байқалады.



1-сурет – ҚР ЕДБ ипотекалық несиелерінің қоржыны (млрд.тг) [4]

Қазіргі күні банктер клиенттер үшін қолжетімді, неғұрлым ашық бола отырып, клиенттерге ыңғайлы жағдайлар жасай бастады, бірақ, проблемалық ипотекалармен жұмыс бойынша банктердің тәжірибесін, сондай-ақ реттеуіштер мен заңнама талаптарының күшеюін ескере отырып, банктер клиенттердің төлем қабілеттілігін бағалауға және несиені ресімдеу үдерістеріне қойылатын талаптарды күшейтті.

2012 жылдың 1 қаңтарындағы статистикалық мәліметтерге сүйенсек (1-кесте), халық-

қа тұрғынүй салуға және сатып алуға берілген ипотекалық несиенің жалпы сомасы 678522 млн теңге, ал, 2013 жылдың 1 қаңтарында 735020 млн теңгені құрап, алдыңғы жылмен салыстырғанда 56498 млн теңге немесе 8,3%-ға өскен [5].

2014 жылдың бірінші жартыжылдық қорытындысы бойынша, БТА, Казком және Халық Банктерінде берілген ипотекалық қарыздар көлемі 344,4 млрд. теңгені құрады. 2012 жылдың бірінші жартыжылдығымен салыстырғанда, бұл көрсеткіш 24 млрд. теңгеге кем.

1-кесте – Банктердің халыққа ипотекалық несиелерін беруі [5]

	01.2011 ж.		01.2012 ж.		01.2013 ж.	
	Млн. тенге	үлесі,%	Млн. тенге	үлесі, %	Млн. тенге	үлесі, %
Барлығы, соның ішінде:	684964	100,0	678522	100,0	735020	100,0
ұлттық валютада	393282	57,4	391132	57,6	478418	65,1
шетел валютасында	291682	42,6	287391	42,4	256602	34,9
қысқа мерзімді,	4222	0,62	4215	0,63	3725	0,5
ұзақ мерзімді	680744	99,38	674307	99,37	731296	99,5

Несие беруші ірі үштік үшін (ҚР ЕДБ-індегі қарыз қоржынының жартысына жуығы) ипотекалық несиелер беру маңыздылығы басым емес. БТА қоржынында 5%-ды ғана құраса, Казком мен Халық Банк қоржындарында бар-жоғы 6%-ды құрайды.

Ипотекалық несиені ең көп берген Банк Центр Кредит (160 млрд. теңгеге). Аталмыш Банк жалпы банктік ипотека нарығының 16,7%-ын бақылайды және ипотекалық бағыт БЦК қоржынының 17%-ын құрайды. Салыстыратын болсақ, ЕДБ-дегі ипотекалық қарыздардың үлесі 9%-ды ғана құрайды.

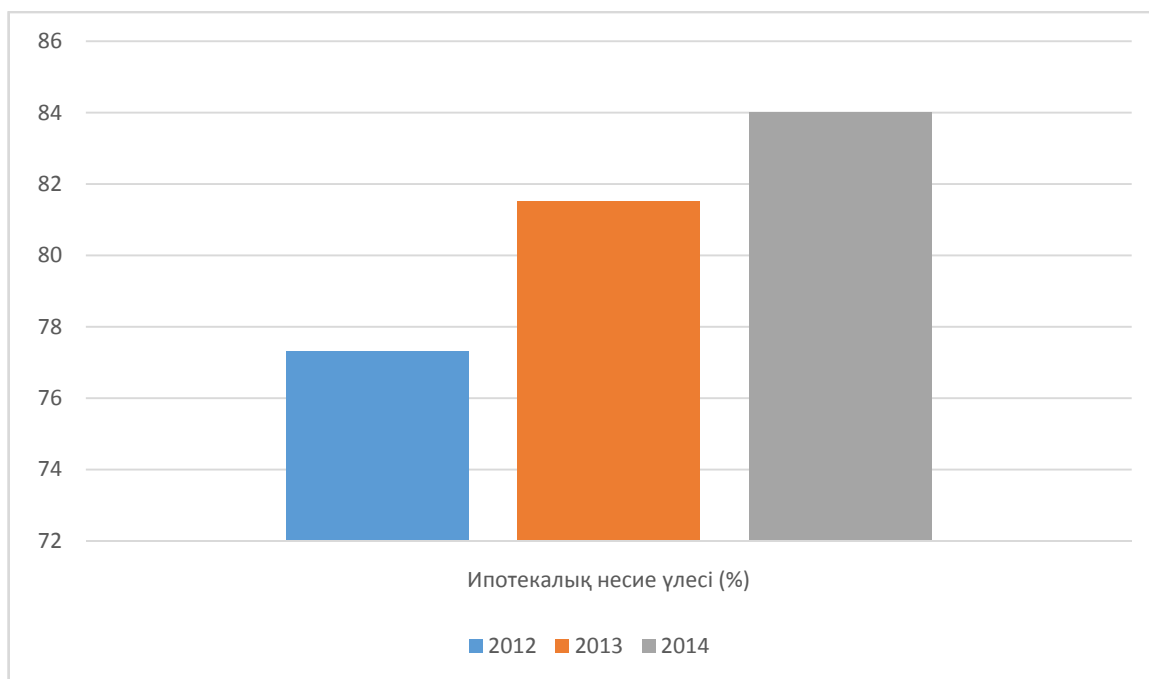
Ірі несиелер берушілер тарапынан болған тұрғын мақсатындағы қарыздардың кері көрсеткіштерін, екінші эшелондағы банктер сәл түзеді десек болады. 2013 маусым айы аралығында нарық 9% қосты (өсім 73 млрд. теңге). Оң көрсеткішті қамтамасыз еткен қарқынды үштік: Сбербанк, Еуразия және Цесна банк. Бұл үштіктің ипотекалық нарықтағы жалпы үлесі 5%-ға өсіп, 12,7%-ды құрады. Сбербанк ипотекалық қоржының екі есе өсірсе, Цесна банк пен Еуразиялық Банк бір жарым есе өсірді.

2013 бірінші жартыжылдыққа қаржылық есеп берулерінде 14 банк ипотека туралы ақпа-

раттарын мәлім етті. Бұл топтың мәліметтері ҚР ЕДБ-індегі ипотекалық қарыздардың жалпы көлемінің 88%-ын береді [6].

Жалпы соңғы жылы ипотекалық несиеге деген сұраныстың төмендеуі орын алса да, валюталық үлеске келгенде теңгемен алынған ипотекалық несиелердің саны өсіп жатыр (2-сурет). Бұның басты себептеріне шетел валютасының

(АҚШ доллары) берік болуын жатқызамыз. Яғни, теңгенің құнсыздануы керісінше сұранысты арттырады. Өйткені, несие пайызы ұлттық валютада жоғары болғанымен, тұтынушылардың ойынша инфляциялық үдеріс арқасында бұл пайыздар шығынға айналмайды. Тиісінше, клиенттер үшін бұл тиімді болып табылады және шетелдік валютаға қарағанда, пайыздық шығындар аз болады.



2-сурет – Ұлттық валютадағы ипотекалық несиелердің үлесі [7]

Бүгінгі күні жаңа құрылыс үшін нарықта ипотека бойынша орташа пайыз шамамен жылдық 12,3% құрайды. Көптеген банктер жаңа құрылысқа несие беру үшін бұрын міндетті «қосымша қамтамасыз ету» тармағын алып тастады. Толығымен алғанда жағдай дағдарысқа дейінгі деңгейге жетіп қалды. Мұнда әрине мемлекет үлкен рөл атқарды: әртүрлі бағдарламалар шығарды және заңдарға түзету ендірі. Дағдарысқа байланысты мемлекет тұрғынүй нарығына жағдай жасай бастады және елімізде ақырындап құрылысқа үлестік қатысу мәселесі шешіле бастады. Бүгінгі күні тұрғынүй жағдайларын жақсарту бойынша бірнеше мемлекеттік бағдарламалар бар, бірақ оларға қатысу үшін белгіленген талаптарға сай болу керек.

Қазіргі кезде сарапшылардың айтуынша, ипотекалық несиелеу жүйесінің әрі қарай дамуы үшін келесі мәселелерді шешу керек [8]:

а) ипотека механизмін іске асыру мен алғашқы және екінші қайтара нарықтың (тұрғынүй), ипотекалық несиенің тиімді қызмет етуін қамтамасыз етуші нормативтік және заң шығару базасын жетілдіру;

ә) нарықтың барлық қатысушыларының өзара тиімді әрекеттесуін қамтамасыз етуші инфрақұрылымды жасау;

б) ипотекалық несие субъектілері арасындағы еркін бәсекелесті тең жағдайлар жасау;

в) азаматтарға ипотека саласы бойынша мәлімет беріп, қаржылық сауаттылықты арттыру.

Қорытындылай келе, қазіргі кезде Қазақстанда ипотекалық несие беру жүйесін қалыптастыру және дамыту арнайы мамандандырылған мекемелер жүйесін құрумен тікелей байланысты. Ал ипотекалық жүйе қалыптасуы үшін кез келген мемлекетте оның банк жүйесінің тұрақтылығы алғышарт болып табылады.

Әдебиеттер

- 1 Алатаев Е.С. Ипотекалық несиелендірудің мазмұны және оны ұйымдастыру. <http://repo.kstu.kz>
- 2 Жылжымайтын мүлік ипотекасы туралы Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 23 желтоқсандағы N 2723 Заңы. <http://adilet.zan.kz/>
- 3 Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы. <http://kmc.kz/>
- 4 Қазіргі кездегі ипотекалық несиелендірудің мәселелері мен даму перспективалары. <http://webcache.googleusercontent.com>
- 5 Обзор ипотечных продуктов в национальной валюте сроком на 20 лет. Август 2015. <http://ranking.kz/>
- 6 Ипотекалық несие нарығының құрылымы. ҚР ЕДБ. 2013 жылдың II тоқсаны. <http://ranking.kz>
- 7 Абдигалиева Н.К. Қазақстан Республикасында ипотекалық несиелеу нарығын талдау. <http://group-global.org>
- 8 Мухитбекова А.М. Қазақстандағы ипотекалық несиелеудің қазіргі жағдайдағы мәселелері және даму болашағы. Материалы Республиканской научно-теоретической конференции «Сейфуллинские чтения – 9: новый вектор развития высшего образования и науки» посвященная дню Первого Президента Республики Казахстан. – 2013. – Т. 1. – ч. 2. – Б. 331-333

References

- 1 Alataev E.S. Ipotekalyq nesielendirudin mazmuny zhane ony ujymdastyru. <http://repo.kstu.kz>
- 2 Zhylzhymajtyн mulik ipotekasy turaly Qazaqstan Respublikasynyn 1995 zhylygy 23 zheltoqsandaqy N 2723 Zany. <http://adilet.zan.kz/>
- 3 Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы. <http://kmc.kz/>
- 4 Qazirgi kezdegi ipotekalyq nesielendirudin maseleleri men damu perspektivalary. <http://webcache.googleusercontent.com>
- 5 Obzor ipotechnyh produktov v nacional'noj valjute srokom na 20 let. Avgust 2015. <http://ranking.kz/>
- 6 Ipotekalyq nesie narygynyn qurylymy. QR EDB. 2013 zhyldyn II toqsany. <http://ranking.kz>
- 7 Abdigalieva N.K. Qazaqstan Respublikasynda ipotekalyq nesieleu narygyn taldau. <http://group-global.org>
- 8 Muhitbekova A.M. Qazaqstandagy ipotekalyq nesieleudin qazirgi zhagdajdagy maseleleri zhane damu bolashagy. Materialy Respublikanskoj nauchno-teoreticheskoy konferencii «Sejfullinskie chtenija – 9: novyj vektor razvitija vysshego obrazovaniya i nauki» posvjashhennaja dnju Pervogo Prezidenta Respubliki Kazahstan. – 2013. – T.1, ch.2. – B. 331-3331.

Тураров Д.Р., Нагимова А.А.

**Шағын және орта кәсіпкерлікті
мемлекеттік қолдау жүйесі**

Мемлекет басшысының Жолдауында еліміздегі кәсіпкерлерді қолдауға көп көңіл бөлінген. Жұмысын жаңа бастаған кәсіпкерлерге мемлекет тарапынан әдістемелік көмек беру қарастырылған. Елбасының сындарлы саясаты – өркениетті елдер қатарына кірудегі жалпыға ортақ бағыт. Бүгінде шағын және орта кәсіпкерлік инновациялық экономикада өз орнын жедел іздеу үшін өзінің икемділігін, ұтқырлығын, нарықтық объективтілігін пайдалануы қажет жағдайға жетті. Мемлекет өз кезегінде кәсіпкерлік ортаның бастамаларын іске асыруға қолайлы жағдай жасауы үшін өз көмегін шағын және орта кәсіпкерліктің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, елдің ғылыми-технологиялық әлеуетін арттыруға бағыттауы тиіс. Осыны ескере отырып, берілген мақалада еліміздегі шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау шаралары және де мемлекеттің қолдау құралдары мен тетіктері қарастырылды. Сонымен қатар, қазіргі еліміздің экономикалық жағдайын ескере отырып, шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту маңыздылығы атап көрсетілді.

Түйін сөздер: Шағын және орта кәсіпкерлік, инновация, технопарк, бизнес-инкубатор, халықаралық институттар.

Turarov D.R., Nagymova A.A.

**System of the state support of
small and average business**

In the message of the head of state much attention is paid to support of businessmen in the country. For the beginning businessmen from the state rendering the methodical help is provided. Constructive policy of the head of state is the general joint direction to accession to the civilized country. Today small and average business reached opportunity to use the flexibility, mobility, market objectivity for fast search of the place in innovative economy. The state in turn to create conditions for realization of initiatives of the enterprise environment has to direct the help on increase of competitiveness of small and average business and on increase of scientific and technological capacity of the country. Taking into account it, in this article measures of support of small and average business in the country, and also mechanisms and tools state supports were considered. At the same time, taking into account the real economic conditions, importance of development of small and average business was emphasized.

Key words: Small and average business, innovation, technology park, business incubator, international institutes.

Тураров Д.Р., Нагимова А.А.

**Система государственной
поддержки малого и среднего
предпринимательства**

В послании Главы государства уделено большое внимание поддержке предпринимателей в стране. Для начинающих предпринимателей со стороны государства предусматривается оказание методической помощи. Конструктивная политика Главы государства – это общее совместное направление к присоединению в цивилизованную страну. Сегодня малое и среднее предпринимательство достигло возможности использовать свою гибкость, мобильность, рыночную объективность для быстрого поиска своего места в инновационной экономике. Государство, в свою очередь, чтобы создать условия для реализации инициатив предпринимательской среды, должно направлять свою помощь на повышение конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства и на повышение научно-технологического потенциала страны. С учетом этого, в этой статье рассматривались меры поддержки малого и среднего предпринимательства в стране, а также механизмы и инструменты государственной поддержки, была подчеркнута важность развития малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инновация, технопарк, бизнес-инкубатор, международные институты.

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ЖҮЙЕСІ

Дүниежүзілік банктің «Doing Business» рейтингінде Қазақстан кәсіпкерлікті дамыту бойынша 183 мемлекеттің ішінде 49-орын алады. Бұл елімізде кәсіпкерліктің даму деңгейі жоғары екендігін көрсетеді.

Қазіргі күні еліміздің басты мақсатының бірі болып дамыған 30 елдің құрамына кіру болып табылады. Елбасы 2014 жылдың 11-қарашасында мәлімдеген «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» жолдауында «шағын және орта бизнес 2050 жылға қарай Қазақстанның ішкі жалпы өнімінің кемінде 50 пайызын өндіретін болады. Еңбек өнімділігін 5 есеге – қазіргі 24,5 мыңнан 126 мың долларға дейін арттыру керек» деген тапсырма берді. Бұдан кәсіпкерлік қызметтің мемлекет үшін маңызды бағыттардың бірі екенін көре аламыз. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың басты мәселенің бірі – шағын және орта кәсіпкерлік инфрақұрылымы. Сондықтан да алға қойған мақсатымыздың ең басты мәселесі инфрақұрылым институттарын дамыту мен оны жоғары деңгейге жетілдіру – осы мәселе шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамытуда аса зор маңызға ие.

Экономиканың тұрақты болуы және оның бәсекелік сипатын қалыптастырудың басты күштерінің бірі кәсіпкерлікті жетілдіру болып табылады. Жалпы кәсіпкерлікті дамыту үшін бірнеше белгілі шарттар орындалуы қажет:

- Кәсіпкерлік субъектінің белгілі бір дәрежеде еркіндігі мен құқығы болуы қажет. Ол – шаруашылық қызметінің бағытын таңдау, өндірістік, сауда бағдарламаларын анықтау, қаржы көзін таңдау, өнімдерді тасымалдау, өнімге баға белгілеу, табысты өз мұқтажына жұмсау;

- Кәсіпкерлік қабылданатын шешімдерге, одан туындайтын нәтижелерге тәуекелдікті қажет етеді.

- Кәсіпкерлік қызметтің белгілі коммерциялық табысқа жетуге бағдар ұстауы, экономикада қажетті нарықтық құрылым орнатумен байланысты. Яғни кәсіпкерлік дамуы үшін оның құқықтық базасы, әлеуметтік-экономикалық шарттары қалануы керек.

- Кәсіпкерлік – белгілі стиль және тәртіптің типі, жинақтап айтсақ: үлкен бастама, дәстүрден тыс шешімдерді іздестіру, тәуекелге бару, іскерлік қызметтің орын алар жер.

Шағын кәсіпкерліктің өзіндік артықшылықтары да бар. Оларға:

- Сыртқы экономикалық факторлардың өзгеруіне тез бейімділігі;
- Шағын инновациялық кәсіпкерлік бір салада тоқтап қалмай, экономиканың барлық сферасын қамтиды;
- Шағын кәсіпкерлік ірі компанияларға қарағанда ғылыми – техникалық зерттеулер нәтижелерін инновацияларды өнеркәсіпке жылдамырақ енгізеді; Қазіргі уақытта кәсіпкерлікті дамыту мақсатында Қазақстанда 44 бизнес-инкубатор мен инновациялық орталықтар қызмет етеді. Олардың мүлдем барлығы дерлігі жергілікті атқарушы органдардың бастамасы бойынша құрылды және өздерінің қалыптасу кезеңінде.

Бизнес-инкубаторлар – өз аландарына арнайы жеңілдік жағдайда іріктелген шағын кәсіпорындарды орналастыратын және оларға консалтингтік, оқыту, бухгалтерлік және офистік қызметтер, оқыту бойынша қызмет көрсететін құрылым. Бизнес-инкубаторлардың негізгі мақсаты оның аумағында орналасқан шағын кәсіпорындардың орнықты қызмет етуін қамтамасыз ету болып табылады.

Ең көп бизнес-инкубатор Ақтөбе, Қызылорда, Оңтүстік Қазақстан облыстарында құрылған. Мұны келесі кестеден көруге болады:

Технопарктер – бұл жоғары оқу орындар негізінде немесе ғылыми – зерттеу институттар негізінде бұл ЖОО ғылыми потенциалын өңделген технологиялар арқылы шағын инновациялық кәсіпорындар территориясында орналасатын технопарктерді дамыту үшін ұйымдастырылатын құрылымдар технопарктер үлкен университетті орталықтарда жасалады.

Халықаралық институттар. Бүгінгі күнде қазақстандық шағын кәсіпкерлік субъектілеріне ресурстық, әдістік және ақпараттық қолдау көрсететін Қазақстан Республикасының аумағында 150 астам аккредиттелген шетелдік халықаралық ұйымдар әрекет етуде.

Қазақстанда халықаралық ұйымдар мен шетелдік қорлардың өкілдіктері іске асыратын жобалар мен бағдарламалардың көп түрлігінен хабардар және талдайтын және Қазақстан Республикасының Үкіметі мен қолдаудың шетелдік институттары арасындағы тиімді кері байланысты қолдайтын бірыңғай орган жоқ.

«Даму» Кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ – кәсіпкерлікті қолдау шараларының негізгі операторы және интеграторы. Қор Бағдарламасы негізгі үш бағыт бойынша жүзеге асуда: кә-

сіпкерлер үшін қаржыландыру мөлшерін және қолжетімділігін арттыру; кәсіпкерлік секторын әртараптандыруға және оның индустриалдық-инновациялық дамуына жәрдемдесу; ШОБ субъектілерінің кәсібилігін жаңадан істі бастаған кәсіпкерлер мен ШОБ кәсіпорындарының топ-менеджменті негізінде оқыту, шетелдік стажировкалар, сервистік және ақпараттық қолдаулар.

1-кесте – Қазақстандағы бизнес-инкубаторлар саны

№	Облыс аты	Кәсіпкерлерді дарлау орталықтары	Бизнес-инкуба- торлар саны
1	Ақтөбе облысы	3	8
2	Атырау облысы	6	1
3	Ақмола облысы	-	-
4	Алматы облысы	1	1
5	Шығыс Қазақстан облысы	1	2
6	Батыс Қазақстан облысы	2	2
7	Жамбыл облысы	1	-
8	Қарағанды облысы	2	2
9	Қостанай облысы	2	1
10	Қызылорда облысы	1	8
11	Маңғыстау облысы	1	1
12	Павлодар облысы	2	4
13	Солтүстік Қазақстан облысы	2	1
14	Оңтүстік Қазақстан облысы	1	8
15	Астана қаласы	1	1
16	Алматы қаласы	1	1

Қор құрылымында Қазақстанның барлық 14 облыстары мен Астана және Алматы қалаларында 16 өңірлік филиалдары бар. Бүгінгі күні Қормен кәсіпкерлерді қаржылық және ақпараттық-консультациялық қолдаудың 25-тен астам бағдарламалары жүзеге асуда.

Экономикалық белсенді халыққа бизнес ашу және жүргізу, мемлекеттік қолдаудың құралдары мен шарттары бойынша ақпарат және консультация алуға мүмкіндік беретін бірыңғай бизнес-инфрақұрылым құрылатын болады. Шағын және орта бизнес субъектілерін және онда жұмыспен қамтылған халықтың жылдық санын көбейту мақсатында оқыту бағдарламалары бойынша жұмыс жандандырылады. Оның ішінде, бизнесін жаңа бастаған кәсіпкерлерге 2014 жыл-

дың 14 ақпанынан бастап, «Бизнес кеңесші» бағдарламасынан бөлек, өз бизнесін жаңа бастаған субъектілерге «Бизнес өсім» жобасы іске қосылды. Әр облыста жүйелі түрде Жас кәсіпкерлер мектебі жұмыс істейтін болады.

Қазақстанда құрылған кәсіпкерлік субъектілерінің басым бөлігі сауда саласында қызмет жасайды. Өйткені, сауда немесе коммерциялық бизнес басқа бизнес түрлеріне қарағанда жақсы дамыған. Бұның дәлелі, Қазақстан қалаларындағы әртүрлі дүкендер мен базарлар саны. Ұзақ мерзімде кәсіпорындар тек саудамен ғана емес, экономиканың әр саласында жұмыс істеуі қажет. Сол үшін мемлекеттік органдар кәсіпкерлік субъектілеріне жан-жақты көмек көрсетуі қажет.

Жалпы кәсіпкерліктің экономикалық белсенділігі мен әлеуметтік бағдар ұстауының кепілі оның өздігінен қоғамның орташа топтарына жататындығы емес, оның дәулеті мен тұрмысының нақты шынайы меншікке негізделуі болып табылады. Қазіргі уақытта шағын кәсіпорындар жұмыс істеп тұрған барлық шаруашылық жүргізуші субъектілердің 80 пайызын құрайды. Сонымен бірге кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған шешімдерді орындауда іркіліс байқалады. Бұл жерде басты себеп – бюрократиялық қысымдар. Осындай және басқа да себептерге байланысты кәсіпкерлер бөлігі жасырын салаға өтіп жатыр. Осы жағдайда ескеретін жәйт, кәсіпкерлердің құқығын қорғайтын жүйе жасау, тексеруші органдардың және рұқсат беруші құжаттардың санын азайту. Кәсіпкерлердің жетпіс пайызы оларды қолдайтын аймақтық бағдарлама туралы хабары жоқ. Кәсіпкерліктің күрделі мәселелерінің бірі – несиелік ресурстарды алудың қиындығы. Себебі, несие алу үшін кепілге қоятын мүлік, бизнес-жоспар жоқ. Осы себептен банктерде

шағын және орта кәсіпкерлікті қаржыландыруға асықпайды.

Тұрақты экономикалық жүйеде кәсіпкерлік: динамикалық түрде дамуы мүмкін, тұтынушылардың сұранысының өзгеруіне бейімделеді, бәсекелес нарықтық қатынастарға ықпал етеді, экономиканың құрылымдық қайта құрылуына әсер етеді, жаңа жұмыс орындарын ашады, жаңа кәсіпкерлік топ пен меншік иелерінің құрылуына жағдай жасайды, елдің жалпы ұлттық өнімінде үлкен үлеске ие бола алады, мемлекеттік бюджетке үлкен қаржы сомаларын береді. Заңдық құжаттарда көрсетілгендей, кәсіпкерлік – өзінің, қарызға алынған және де басқа мүліктері мен құралдар есебінен қызметке қатысушы тұлғалардың бәріне бірдей жақсы нәтиже мен табыс әкелетін ынталы шаруашылық немесе басқадай қызмет түрі. Кәсіпкерлер өз ынтасы бойынша өз иелігіндегі мүліктерді пайдалану бойынша барлық шешімдер мен іс-әрекеттерді жүзеге асыруға құқығы бар. Кәсіпкерлер қызметінің өрісі, заңға қайшылық етпесе шектелмейді. Республикамызда көптеген кәсіпкерлік құрылымдар құрылған. Олар: Кәсіпкерлер Конгресі, Қазақстан өнеркәсіпшілері мен кәсіпкерлерінің Одағы, Шағын кәсіпорындар Одағы, т.б. Кәсіпкер азаматтармен олардың еңбегін қолдану шартын бекіте алады. Бұл кезде оларды сәйкес еңбек жағдайымен, еңбекақысымен қамтамасыз етуі тиіс, сонымен қатар басқа әлеуметтік-экономикалық кепілдіктер ұсынуы қажет.

Егер еліміздегі шағын және орта кәсіпкерлік қарқынды түрде дамыса, бұл еліміздің экономикасының алға басуының бірден-бір кепілі болып табылады. Осындай экономикамыздың қиынқыстау кезеңінде біз барлық мүмкіндіктерімізді оңтайлы пайдалана білуіміз керек.

Әдебиеттер

- 1 ҚР Президенті Н. Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты жолдауы / 11.11.2014 ж.
- 2 Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау / <https://www.google.kz/#q=%D0%BA%D3%99%>
- 3 Отандық бизнес дамудың жаңа кезеңінде: Қазақстан Республикасы Өңірлік даму министрлігі / «Егемен Қазақстан» газеті / <http://minregion.gov.kz/>

References

- 1 KR Prezidenti N. Nazarbaevtin «Nurli zhol – bolashakka bastar zhol» atti zholdau / 11.11.2014 zh.
- 2 Shagin jane orta kasipkerlikti koldau / <https://www.google.kz/#q=%D0%BA%D3%99%>
- 3 Otandik biznes damudin zhana kezeninde: Kazakstan Respublikasi Onirlik damu ministriligi / «Egemen Kazakstan» gazetii / <http://minregion.gov.kz/>

Алиева Б.М., Амангелді Б.Б.

Модернизация финансовых стимулов повышения эффективности экономики Казахстана

Современный этап развития экономики Казахстана характеризуется анализом и осмыслением причин и результатов мирового кризиса и глобальных тенденций мировой экономики. Теоретический анализ развития экономики в развитых странах Запада и Юго-Восточной Азии после Второй мировой войны показал, что только те страны, которые совершили большой «рывок» в своем экономическом развитии, выбрали стратегию не «догоняющего развития», а стратегию ускоренного внедрения новой современной техники и технологий, инноваций в стратегически важных отраслях, которые и обеспечили им ускоренное развитие, завоевали в результате ключевые позиции на мировом рынке. В русле реализации этих задач большое значение имеет модернизация финансовых стимулов повышения эффективности экономики Казахстана. В связи с этим в настоящей статье раскрываются четыре особые стадии конкурентоспособности национальной экономики, соответствующие четырем основным движущим силам или стимулам, определяющим ее развитие в отдельные периоды времени, проанализированы три варианта индустриализации, задачи и государственные программы модернизации экономики страны.

Ключевые слова: модернизация, техническое перевооружение, прогрессивная структурная перестройка казахстанской экономики, индустриально-инновационное развитие.

Alieva B.M., Amangeldi B.B.

Modernization of financial incentives to increase the efficiency of the economy of Kazakhstan

The current stage of development of Kazakhstan's economy is characterized by the analysis and interpretation of the causes and results of the global crisis and global trends in the world economy. Theoretical analysis of economic development in the developed countries of the West and Southeast Asia after World War II showed that only those countries that have made a big "breakthrough" in its economic development, the strategy chosen is not "catch-up" and the strategy to accelerate the introduction of new and modern equipment and technology, innovation in strategically important sectors, which provided them with accelerated development, gained as a result of the key positions in the world market. The implementation of the strategic objectives of industrial-innovative development of Kazakhstan's economy requires a substantial upgrade of its structure and material and technical base. Particular attention is paid to the modernization of sectors and industries, enhancing the stability of the national economy and its export potential. S intensive expansion of world economic relations actualized the problem of their rationalization. In these conditions of developing market systems, which is Kazakhstan's economy, it is important to approach the maximum of its industries and production to international standards, allowing to fully enter into the global market economy. In line with the implementation of these tasks is very important modernization of financial incentives improve the efficiency of the economy of Kazakhstan.

Key words: modernization, technical re-equipment, the progressive restructuring of the Kazakh economy, industrial-innovative development.

Алиева Б.М., Амангелді Б.Б.

Қазақстан экономикасының тиімділігін арттыру қаржы ынталандыруын жаңғырту

Екінші дүниежүзілік соғыс үлкен «серпінді» елдер ғана жасадық деп көрсетті кейін Қазақстан экономикасының дамуының қазіргі кезеңі Батыс және Оңтүстік-Шығыс Азия дамыған елдерде экономикалық дамудың әлемдік экономигі. Теоретикалық талдау жаһандық дағдарыс және әлемдік үрдістер себептері мен нәтижелерін талдау және түсіндіру сипатталады өзінің экономикалық дамуындағы, таңдаған стратегия «қуып» және үдемелі дамуына, оларды қамтамасыз етуге, жаңа және қазіргі заманғы жабдықтар мен технологияларды енгізу, стратегиялық маңызды секторларында инновацияларды, жеделдету стратегия емес, әлемдік нарықта негізгі лауазымдар нәтижесінде алынған. Қазақстан экономикасының индустриялық-инновациялық дамуының стратегиялық мақсаттарын іске асыру, оның құрылымы мен материалдық-техникалық базасын елеулі жаңартуды қажет ететін ерекше назар әлемдік экономикалық қарым-қатынастарды кеңейту, олардың ұтымды мәселесін өзекті ұлттық экономиканың тұрақтылығын арттыру, секторлары мен өндірістерінің жаңғырту төленген және оның экспорттық потенциалы қарқынды дамып отыр.

Түйін сөздер: жаңғырту, техникалық қайта жарақтандыруға, қазақстандық экономиканың прогрессивті қайта құрылымдау, индустриялық-инновациялық даму.

**МОДЕРНИЗАЦИЯ
ФИНАНСОВЫХ
СТИМУЛОВ
ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЭКОНОМИКИ
КАЗАХСТАНА**

В настоящее время руководством страны поставлены масштабные задачи по модернизации отечественной экономики и перехода ее на инновационный путь развития. Модернизация, техническое перевооружение и прогрессивная структурная перестройка казахстанской экономики на основе использования новейших технологий – важнейшие условия эффективного инновационного развития страны и роста конкурентоспособности отечественной продукции. Все это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов и осуществить структурную перестройку экономики.

Однако реальные результаты этого процесса еще далеки от стандартов. Для осуществления структурной перестройки и технического перевооружения экономики требуются значительные ресурсы: финансовые, материальные, инновационные, трудовые. Опыт государств, эффективно модернизовавших свою экономику, свидетельствует о том, что нередко важнейшим условием успешной модернизации являются иностранные инвестиции. Например, в Китай уже не одно десятилетие вкладываются значительные средства из-за рубежа (только из США в общей сложности туда в последнее время поступили десятки миллиардов долларов).

Следует иметь в виду, что использование зарубежных источников как основы модернизации народнохозяйственного комплекса наряду с очевидными позитивными последствиями имеет и негативные. Новые индустриальные страны – Аргентина, Бразилия и Мексика – для осуществления индустриализации и технического перевооружения своих экономик преимущественно в 1970-е гг. взяли займы огромных финансовых кредитных средств. В итоге каждая страна в общей сложности должна более 100 млрд. долл., а вместе эти три государства оказались должны развитым странам более 330 млрд. долл., и на протяжении последних десятилетий являлись крупнейшими в мире должниками (а в недалеком прошлом подобная ситуация имела место и в Южной Корее), из-за чего в них нередко наблюдалась высокая инфляция, значительная девальвация национальной валюты, социально-экономическая и политическая нестабильность.

Выделяют четыре особые стадии конкурентоспособности национальной экономики, соответствующие четырем основным движущим силам или стимулам, определяющим ее развитие в отдельные периоды времени: факторы производства, инвестиции, нововведения и национальное богатство. Ни одна страна, по существу, не миновала первую из перечисленных стадий развития экономики – развитие конкурентоспособности на основе факторов производства. На этой стадии находятся почти все развивающиеся страны, а также постсоветские государства, в том числе и Казахстан. То же самое можно сказать о некоторых странах с высоким уровнем благосостояния, обладающих значительными природными богатствами (такими как Канада и Австралия).

На первой стадии практически все национальные отрасли, успешно действующие на мировом рынке, достигают своих преимуществ в конкурентной борьбе благодаря основным факторам производства: природным ресурсам или избыточной и дешевой рабочей силе. Экономика на этой стадии весьма чувствительна к мировым экономическим кризисам и изменению валютных курсов, которые приводят к колебаниям спроса и относительных цен. Она также оказывается чрезвычайно уязвимой в случае потери имеющихся факторов и быстро меняющегося лидерства отраслей. Как свидетельствует мировой опыт, обладание большими запасами природных богатств, хотя и может обеспечить высокий доход на душу населения в течение довольно продолжительного периода, однако не является достаточным основанием для устойчивого роста эффективности экономики. Поэтому лишь немногие страны сумели преодолеть эту стадию факторов производства.

На второй стадии конкурентное преимущество экономики базируется на готовности и способности национальных фирм к «агрессивному» инвестированию. Фирмы вкладывают средства в современное, эффективное оборудование и технологии, которые можно приобрести на мировом рынке. Инвестиции также направляются на покупку лицензий и создание совместных предприятий. Нередко приобретаемые техника и технология на поколения отстают от лучших мировых образцов, так как лидеры международной конкуренции стараются не продавать технику последнего поколения. В послевоенный период на вторую стадию удалось перейти Японии и позже – Южной Корее. В экономике Тайваня, Сингапура, Испании и в меньшей мере Бразилии присутствуют лишь некоторые признаки дости-

жения стадии инвестиций, причем не все страны, развивающиеся в этом направлении, преуспевают. Казахстан тоже пошел по этому пути, однако пока больших успехов добиться ему не удалось. Так, предусматривалось широкое создание совместных предприятий на территории нашей страны, но их оказалось относительно немного. Нет и ожидаемого притока иностранных инвестиций. И дело не только в их небольших объемах. Поступающие из-за рубежа инвестиции в основном вкладываются не в ключевые отрасли экономики (машиностроение, сельское хозяйство, отрасли производственной инфраструктуры) и даже не в отрасли, являющиеся «плюсами» роста, а преимущественно в сырьевые. В этой связи возникает вопрос: а так ли нужен был этот вариант развития? Тем более что наряду с определенными плюсами ему присущи и существенные недостатки. Прежде всего, это высокая внешняя государственная задолженность страны. В этой связи отметим, что Аргентина, Бразилия и Мексика (а в недавнем прошлом Южная Корея) – новые индустриальные страны – являются крупнейшими в мире должниками.

На наш взгляд, для Казахстана гораздо эффективнее иной путь – перейти с первой сразу на третью стадию, тем более что такой опыт в мировой практике уже имеется. Хороший тому пример – Италия, где потерпели неудачу все попытки следовать инвестиционной модели развития. В послевоенный период Италия совершила скачок от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений. По темпам роста экономики она уступала только Японии. В этой связи более предпочтителен путь перехода от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений.

В Казахстан в обозримом будущем из-за рубежа вряд ли потекут значительные инвестиции. Еще меньше надежды на то, что придут качественные инвестиции в виде новых технологий и инноваций. Внутренние ресурсы для осуществления модернизации отечественной экономики следует искать, на наш взгляд, в большем использовании получаемых доходов в сырьевых секторах на общеэкономические цели за счет увеличения рентных платежей и введения прогрессивной шкалы налогообложения на эти доходы, а также во всемерной экономии государственных средств, в более активном привлечении в реальные сектора экономики финансовых ресурсов, имеющихся у населения. Все это потребует радикального изменения системы хозяйственного права, налогообложения, а так-

же введения усиленного государственного регулирования общественного развития. Важно также увеличить государственное финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований, а также опытно-конструкторских разработок. Одновременно следует учитывать, что наукоемкие технологии и производства, так же, как и вся сфера НТП, постоянно дорожают, что является объективной мировой тенденцией.

Ведущие в технологическом плане современные государства, такие как Япония и Южная Корея, еще в середине XX века были весьма отсталыми. Южно-корейская экономика вообще была разрушена после окончания корейской войны и раздела единой Кореи на два государства – Северную и Южную Корею. А ВВП Японии в 1950 г. был меньше ВВП США более чем в 30 раз, тогда как уже в середине 1980-х гг. отставание было всего в 2 раза. Успехи и Японии, и Южной Кореи (начиная с 1980-х гг. эта страна демонстрировала самые высокие темпы роста ВВП в мире) в значительной мере связаны с высокой нормой накопления капитала – и особенно начиная с 1960-х гг. (эта норма достигала 25% объема национального дохода). Такая высокая норма накопления капитала в значительной мере была обусловлена политикой всемерной экономики, которая проводилась правительствами этих стран в тот период. Роста нормы накопления капитала, необходимой для осуществления модернизации и технического перевооружения экономики, можно достигнуть также путем создания разветвленной системы государственного стимулирования системы НИОКР, в том числе на основе введения на предприятиях обязательных нормативов внедрения новых и новейших технологий: напомним, что в последнее время коэффициенты выбытия и обновления основных фондов существенно снизились по сравнению с советским периодом. При определении факторов и условий осуществления модернизации следует учесть ее многовариантный характер. Так, варианты технического перевооружения экономики могут отличаться сроком, временем реализации. В этой связи можно вспомнить разные варианты технического перевооружения, связанные с процессом индустриализации.

Как известно, выделяют три варианта индустриализации: развитие легкой и пищевой промышленности (так называемый капиталистический вариант индустриализации); преимущественное развитие тяжелой промышленности (советский вариант индустриализации); индустриализация, когда нет четкой направленности на

развитие какой-то одной группы отраслей промышленности.

Выбор того или иного варианта модернизации экономики зависит от многих факторов: потенциала страны, степени ее технологического развития, внешнеэкономической ситуации и многих других. Учитывая, что в настоящее время Казахстан относится к группе так называемых «догоняющих» стран, целесообразно также выбрать модель модернизации со сравнительно небольшим сроком ее осуществления, так как в противном случае развитые страны в своем технико-экономическом развитии снова уйдут далеко вперед, а Казахстан вновь окажется на периферии развитого мира. Причем, поскольку особых инвестиций из-за рубежа в ближайшее время ждать не приходится, ставку придется сделать преимущественно на внутренние резервы и факторы. В этих условиях индустриальный сектор должен сыграть роль точек роста, ядра, локомотива развития всей экономики. Выбору оптимальной модели модернизации казахстанской экономики может также помочь разработка общей теории модернизации экономики, в которой на основе изучения международного и отечественного опыта осуществления технического перевооружения и структурной перестройки экономики будут выявлены типы и модели модернизации, предложены подходы к классификации различных инноваций (в частности, целесообразно выделять инновации экстенсивного и интенсивного типов), а также определены условия, особенности и факторы выбора оптимальной модели модернизации в разных странах. Скорейшее развитие основных положений и закономерностей общей теории модернизации позволит создать методологическую основу для разработки эффективного варианта технического перевооружения и структурной перестройки отечественной экономики.

Задачи модернизации экономики страны на 2010-2014 гг. были определены в «Государственной Программе по формированию индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы» (утверждена Указом Президента РК от 19 марта 2010 г. №958) [2]. В рамках Межотраслевого плана будет оказываться необходимая государственная поддержка (гранты, инжиниринг, сервис, бизнес – инкубирование и т.д.), в качестве исполнителей технологических задач выступают институты инновационного развития, НИИ, вузы, отечественные предприятия, инвесторы и т.д. Инновационная политика будет строиться на сочетании

двух подходов, ориентирующих на внешние и внутренние источники инноваций. В ближайшие 2-3 года основной акцент в инновационной политике будет сделан на стимулировании экономической эффективности предприятий через трансферт технологий, техническую модернизацию, совершенствование бизнес-процессов, внедрение управленческих технологий. А уже в дальнейшем предполагается смещение вектора поддержки в сторону стимулирования качественного улучшения характеристик выпускаемой продукции, разработки новых конкурентоспособных продуктов и технологических процессов по их изготовлению. Ради достижения межотраслевой координации в этой области будет сформирован Совет по технологической политике, главной целью которого станет организация и осуществление инновационной стратегии государства. Каждый год будут вестись изыскания по научному и технологическому прогнозированию, исследованию мирового и этнолокальных инновационных рынков и будущего технологического развития действенности инновационной стратегии (с приглашением самых высокопрофессиональных мировых и национальных экспертов), даны разного рода рекомендации Правительству, в том числе – по созданию нормативных правовых актов.

В дополнение к действующему Закону «О государственной поддержке инновационной деятельности» предполагается введение новых мер поддержки инновационной деятельности:

- выделение инновационных грантов, в том числе на условиях софинансирования;
- проектное финансирование, в том числе направленное на создание СП с якорными (брендовыми) инвесторами в приоритетных отраслях;
- реализация комплексной пропагандистской работы, включающей в себя проведение PR-стратегии; конкурсов среди молодежи и работников предприятий, бизнесменов; семинаров, выставок, конгрессов и других мероприятий, формирующих у населения благоприятное мнение об инновациях и инноваторах.

Важным направлением инновационной политики является формирование специализированной инфраструктуры. В 2010-2012 гг. будут созданы технопарки в Восточно-Казахстанской, Южно-Казахстанской и Северо-Казахстанской областях и г. Астане, Центр коммерциализации технологий, основной задачей которого станет внедрение и продвижение на рынки отечественных инновационных разработок, а также создание и поддержание базы данных потре-

ностей промышленных предприятий в решении реальных технических и технологических задач и имеющихся научно-технических разработок, предлагаемых для внедрения отечественными исследователями. Другим свежим компонентом инфраструктуры будут отраслевые конструкторские бюро. Отраслевые конструкторские бюро станут заниматься улучшением качества применяемого оборудования и выпускаемой продукции, технической поддержкой в производстве опытно-промышленных образцов. Предполагается, что все отечественные предприятия будут иметь возможность пользоваться услугами опытно-конструкторских бюро на одинаковых условиях. Государственная поддержка будет предоставляться через институты инновационного развития в рамках государственного задания. Эти же институты будут привлекать средства международных институтов развития для реализации инновационных проектов.

Большая роль в реализации инновационной политики отводится бизнесу. Предполагается подписание технологических соглашений с крупными национальными компаниями и недоропользователями, с описанием технологических ориентиров на среднесрочную перспективу (5 лет). Эти соглашения можно будет рассматривать как согласованное государством и бизнесом видение перспектив технологического развития, что является одним из принципов технологического Форсайта. Это позволит эффективно проводить целенаправленную государственную технологическую политику с вовлечением в решение этих задач отечественного малого и среднего бизнеса. Ранее отдельные положения технологической политики были отражены в «Программе формирования и развития НИС до 2010 г.» и «Программе технологического развития Республики Казахстан до 2015 г.» В 2010 г. взамен этих документов разработана «Программа развития инноваций и содействия технологической модернизации». В Программе прописано увеличение финансирования науки в Казахстане до 1% от ВВП к 2014 г. и до 2% от ВВП к 2020 г. Для выполнения этого требуются серьезные усилия по привлечению частных финансовых вложений в науку.

Нужно также углубление инновационных тенденций в научном секторе, что обусловит переакцентировку и на финальные этапы инновационного цикла. Однако, для складывающейся в Казахстане инновационной стратегии присущее стимулирование развития науки в госсекторе и секторе высшего образования, где в основ-

ном сконцентрирована наука фундаментальная, а промышленные изыскания и разработки как предмет инновационной стратегии до сих пор фигурируют на заднем фоне. Требуется сконцентрировать интерес и на промышленных инновациях. Правительственная инновационная политика должна быть перенаправлена и на изыскания и разработки в частном секторе, поскольку там работает только четверть всего кадрового потенциала сферы ИР.

Особое значение имеет развитие такого направления инновационной деятельности, как исследования и разработки непосредственно на предприятиях. Пока это наиболее слабое звено формирующейся в стране инновационной системы. Исследования и разработ-

ки проводятся всего на 11-ти промышленных предприятиях. Важным аспектом усиления инновационной ориентации науки является расширение ее финансирования. Без усиления вклада частного бизнеса, только силами государства, проблемы финансового обеспечения науки не решить. Опыт развитых стран показывает, что для этого нужно, чтобы прямая финансовая поддержка государства дополнялась сильными налоговыми стимулами и льготами для инвестиций частного бизнеса в эту сферу. Поэтому Программа должна предусматривать налоговые льготы не только на ввоз технологий, но и на проведение научных исследований, опытно-конструкторских работ, внедрение отечественных технологий.

Литература

- 1 Павлов К. «Особенности модернизации экономики» // Экономист. – 2010. – №6. – С. 91-97.
- 2 Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы // www.invest.nauka.kz
- 3 Указ Президента Республики Казахстана Об утверждении Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 годы: 17 мая 2003 г. – № 1096 // САПП РК. – 2003. – С.23-24.
- 4 Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. «Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстана». – Алматы: ИЭ МОН РК, 2005. – С. 75.

References

1. K. Pavlov «Features of modernization of the economy» // Ekonomist. – 2010. – №6. – S. 91-97.
2. The program for the development of innovation and promote technological upgrading in the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 // www.invest.nauka.kz
3. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan On approval of the Strategy of industrial-innovative development of Kazakhstan for 2003-2015: 17maya 2003 – № 1096 // SAPP RK., 2003. – S.23-24.
4. Kenzheguzin MB, Dnishev FM, FG Alzhanova «Science and innovation in the market economy: international experience and Kazakhstan». – Almaty: IE MON-RK, 2005. – P.75.

Nurseitova G.B.,
Akzambekkyzy A.

Project Management of Construction Industry

The article is dedicated to the identification and investigation of the concept Project Management of Construction Industry. Project management is increasing in importance as companies strive to gain competitive advantage in today's tough business environment. Project implementation has become a critical aspect of managing assets and resources effectively. A small drop-off in effectiveness can put a company at a distinct competitive disadvantage. It can negatively affect market share and the bottom line. Construction project planning is a process of documenting action based plans for completion of project in time. Construction project planning includes defining the work task, sequence of work, construction methods, roles and responsibilities and planning of resources to complete the work as per schedule. Companies in Construction industry are looking for ways to improve the reliability of their systems and those of their business partners.

Key words: Project Management, construction companies, construction industry.

Нүрсейтова Г.Б.,
Акзамбекқызы А.

Құрылыс саласындағы жобаны басқару

Мақала құрылыс саласындағы жобалық менеджмент түсінігін анықтап, құрылыс жобасын басқарудағы ерекшеліктерді қарастырған. Заманауи нарықтық заманда жобалық менеджмент компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың кілті болып табылады. Сол себепті, бәсекеге қабілеттілікті арттыруда жобаларды басқару ерекше сипатқа ие болуда. Нарықтық қатынастардың дамуы нәтижесінде кәсіпорындар бәсекеге қабілеттілігін арттырудың барлық жолдарын белсенді түрде іздеуде. Кәсіпорын басшылығы бәсекелестерді бақылап, тұтынушының қажеттіліктерін және болашақ талаптарын басқа кәсіпорындарға қарағанда ертерек білуге тырысуда. Көп компаниялардың тәжірибелеріне сәйкес, жобаларды сәтті жүзеге асыру бәсекеге қабілеттілікті жоғарылататыны анықталды. Ал, жобаларды басқарудың отандық мамандары ғылыми-методологиялық дәрежеде жобаларды ұйымдастырудың стратегиялық басқаруына және бәсекеге қабілеттілікке әсеріне жеткіліксіз көңіл бөледі. Сонымен қатар, жобаларды сәтті жүзеге асыру компания қызметінің тиімділігін арттырады. Сол себепті, компанияның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуда жобаларды басқаруды қолдану маңызды сипатқа ие болуда. Ол құрылыс саласында да өз маңыздылығын жоғалтпай емес. Құрылыс жобаларын жүзеге асыруда және басқаруда жобаларды басқарудың өзіндік ерекшеліктері бар.

Түйін сөздер: жобалық менеджмент, құрылыс компаниялары, құрылыс индустриясы.

Нурсейтова Г.Б.,
Акзамбекқызы А.

Управление проектом строительной промышленности

Статья посвящена определению и исследованию понятия проектного менеджмента в строительной индустрии. В современных рыночных условиях проектный менеджмент является важным элементом для повышения конкурентоспособности компаний во всех секторах, так же и в строительной индустрии. Одним из путей повышения эффективности управления сроками и стоимостью строительства в мировой практике является внедрение подхода управления проектами (project management). Отличительными чертами данного подхода являются: концентрация ответственности за выполнение проекта в одном органе; параллельное проектирование и строительство; использование математических методов и информационных технологий для анализа вариантов реализации и оптимизации сроков и стоимости проектов. Управление проектом строительства объектов недвижимости – это комплекс взаимосвязанных мероприятий и управленческих решений по созданию жилого комплекса с развитой инфраструктурой, в наивысшей степени отвечающего потребительским предпочтениям, в рамках установленных ограничений по срокам, бюджету и качеству. Проектный менеджмент и его составляющие имеют некоторые особенности в компании строительной индустрии.

Ключевые слова: проектный менеджмент, строительные компании, строительная индустрия.

**PROJECT MANAGEMENT
OF CONSTRUCTION
INDUSTRY**

Project Management is the art of organizing the components of a project, whether the project is the launch of a new product, or a birthday party. It's all about carefully organizing and planning for a specified objective. The methods used for defining goals, plan and monitor task for a particular project. PM includes developing a project plan, which includes defining and confirming the project goals and objectives, identifying tasks and how goals will be achieved, quantifying the resources needed, and determining budgets and time-lines for completion.

PM helps a lot in business especially in keeping their documents and projects well-organized. Even in history, people in 1900 are already practicing project management – developed from several fields of application including civil construction, engineering, and heavy defense activity. Aside of business, we can also use Project Management in different fields and surely because of it, we are able to finish a project orderly and well-organized, less problems will occur and we can even finish our tasks in a matter of time.

Through PM, we are able to organize our projects easier than manually keeping it in order. It will just give us headache! It had a big contribution to our economy and business world. Lots of plans for a project have been strategically realized with the help of project management.

Yet, in our society of modern age, realization of our objectives (projects) is quite crucial and hard to achieve. Lots of competitors are in the market, cost pressures and technology is getting more and more advanced.

The term «project management» has been applied widely in various industries for several decades. Project Management Institute (PMI) in United States claims that the five processes are specially emphasized in project management. They are also necessarily applied with the nine great knowledge aspects of project management, integration, quality, time schedule, scope, cost, communication, human resources, risk, and procurement. Project Management Association (IPMA) under European system indicates that method application is a key aspect to achieve efficiently the planning schedule, cost, quality, and scope.

Not surprisingly, finance plays a central role in the achievement of project management goals. These initiatives involve not only the

obvious direct costs, but also an array of indirect financial issues, such as decisions about how money flows through the organization and whether the company should change scheduling, payment processes or other activities to improve cash flow. It's essential for companies to maximize working capital and assess risk and determine which project managers and teams are the best fit for a particular project [1].

These five strategies can help take project management to a higher level:

1. Use software that measures project results. By definition, a project is a temporary activity designed to achieve specific objectives. Project leaders must manage people and resources effectively to reach those goals. In today's fast-changing business environment, this can be particularly challenging, as projects often cross departmental and sometimes corporate boundaries.

Managing small projects at small companies might require only a spreadsheet, but most organizations require more sophisticated tools. When you have hundreds or thousands of people involved in a project, it's important to coordinate resources and prioritize tasks within a specific time frame. Unfortunately, most companies are at an early stage of managing high-end projects. They're focused more on inventory and scheduling than the spectrum of issues related to project management.

Some companies examine construction cycle times, labor costs, materials costs and the time required to complete specific tasks. Gathering this data for projects company wide enables Intel to implement best practices globally – even when contractors, subcontractors and outside consultants are involved. They can examine a specific task and how long it takes to accomplish it at different construction sites. Once they know the best methods, they can adopt the process throughout the world [2].

2. Tie together employees across the enterprise. It's important for people to collaborate and communicate on a real-time basis. Leading-edge projects include a wide array of technologies, including online chats, instant messaging, e-mail, faxes, interactive paging, portals and design-collaboration software. The latter can prove especially valuable for joint review of plans by geographically dispersed people. Online dispute resolution is another option that's attracting growing attention. These applications -- often part of a core project-management suite – can automate and simplify an often frustrating process.

At Barton Malow, a Southfield, Mich.-based architecture and construction firm, technology has

played a huge role in boosting project management capabilities. Using IP telephony, unified messaging, IP video conferencing and wireless networking, the company has put data -- including key financial indicators – in the hands of those who need it, when they need it. In addition, project management software has helped the company reduce the time required for dispute resolution by as much as 66 percent. «That's significant because the earlier we can get a project done, the greater the profit,» explains their project manager.

3. Put data to work quickly. A project management solution is only as good as the data it provides. Finance and other departments must get their hands on key indicators as quickly as possible. The longer a company waits to make changes to a project that's veering off course, the more costly it will be. If you catch a problem right away, it might result in a slight cost overrun; if you wait longer, it can lead to a problem that's 10 times more expensive, even 100 times more expensive.

4. Align business processes with software. Although a particular department might oversee many of the activities related to a project, effective project management must be collaborative. It requires the input and oversight of a variety of functions, including finance, HR, operations, sales and marketing. These departments should be involved in project management initiatives from the start, and finance should be intimately involved in designing the business processes and systems that will support projects.

5. Use systems for more than cost control. Fiscal responsibility is clearly the foundation for effective project management. By wringing out excess costs, companies can ensure the success of all their endeavors. Project cost overruns, change orders and other factors directly affect the bottom line. The better defined a project is and the better equipped an organization is to make changes quickly, the more likely it is to meet financial goals. One study by Aberdeen Group found that project management applications can reduce billing cycles by as much as four weeks [3].

Construction project planning is a process of documenting action based plans for completion of project in time. Construction project planning includes defining the work task, sequence of work, construction methods, roles and responsibilities and planning of resources to complete the work as per schedule [4].

Construction Project Management is project management that applies to the construction sector. Construction Project Management includes

the overall planning, coordination and control of a project from inception to completion aimed at meeting a client's requirements in order to produce a functionally and financially viable project. Construction managers plan, coordinate, budget, and supervise construction projects from early development to completion. Construction Management includes the leadership activities designed to provide a quality project, on schedule, on budget. Planning and design phase activities include support toward value engineering, constructability and commissioning. Construction phase activities include the management of project scope, schedule, budget, risk, quality, safety, staffing procurement and communication.

The documents for construction planning includes designs and drawings, quantity estimates, construction methods to be adopted, contract documents, site conditions, market survey, local resources, project environment and the client's requirements.

The objectives of a construction project planning should be:

1. Planning of each activity: The construction project planning should identify and include every activity of the project in a sequential order. Every activity should be scheduled in a timeline for tracking of construction project.

2. Construction Methods: Plans should include construction methods to be adopted for different construction activities and tools and planning for tools and tackles for each activity so that they can be made available whenever required.

3. Planning for Construction Equipments and Machinery: Cost of a construction varies greatly with the use of construction equipments and heavy machinery as their renting cost could be very high per day. So, planning and scheduling for such equipments and machinery should be done in advance so that project activities goes on smoothly without keeping these equipments in waiting. Project should be planned in such a way that the use of these machinery can be made to maximum during the given period to make it cost effective.

4. Procurement of materials: Project planning should also include procurement planning for materials. It is not advisable to keep the material unused for site for long time. This can degrade the material as well as much of the cost is spent on such materials. So, proper planning of material procurement also helps to complete the project within budget.

5. Planning for employee skills: Some of the construction activities requires availability of skilled

person to execute that work. It is not necessary to employ such person throughout the project, so proper planning of such work can reduce the cost of operation for that activity.

6. Planning for required documents and drawings: Construction projects are executed based on the drawings and specifications. It is necessary to track and make available these drawings at site on time so that the construction activities are not stopped. Thus construction project planning should also include the schedules of drawings, specifications and other documents to be made available at site for review and execution without delaying the project.

7. Financial Planning: Financial planning of construction is the most important aspects. Different amounts are required at different stages of construction project. Proper planning of funds for construction helps the project proceed smoothly. There is no point in investing all the budgeted amount on the construction project during start of the project. This can be done in phases as and when required.

Companies that succeed at project management maintain tight control over projects. They assess each project's value and minimize its risks, conduct audits of its performance, carefully manage the labor and other resources dedicated to the project, develop highly qualified project managers, and monitor projects on an ongoing basis to ensure they stay within established guidelines.

Construction software is an umbrella term that refers to a class of applications that help firms manage everything from materials takeoff and estimating to job costing and project management.

While it's never easy to balance competing demands related to time, quality, cost and risk, a growing number of companies are recognizing that project management is a building block of success. With the right software and business processes, an organization can become more efficient and competitive. Effective project management allows companies to prioritize resources based on key business issues. If a company uses it the right way, it can provide enormous benefits [5].

The scope in management is not respected enough in construction industry. The main scope is not usually adjusted, yet the content is some how adjusted for design and budgets. That affects the efficiency of the project execution. Therefore, the prior appropriateness of the content and the budget control and modification during the project should be examined carefully in order to avoid the change of the expected scope. Outsourcing is highly conducted in construction industry, which becomes the reason

for educating and developing the talents are not taken seriously. It also influences the execution of Human resources. The only way to change is to modify entirely the whole construction team and the way of running [6].

Time, costs, and quality are the key cores in project management. Thus, three executors should consider all the aspects in knowledge areas, and control these three aspects precisely to reach the expected plan.

References

- 1 Samuel Greengard. The Project Management Advantage – Business Finance. – 2002
- 2 Walker A. Project Management in Construction: Wiley-Blackwell, Chichester, - 2012
- 3 Sears S.K., Sears G.A., Clough R.H., Rounds J.L., Segner R.O. Construction Project Management: Wiley, Hoboken, New Jersey, 2013
- 4 Sidney Levy. Project Management in Construction: McGraw Hill Professional, – 2006
- 5 Yudnikova E.S. Metodologicheskie osnovy izucheniya konkurentosposobnosti trgovogo predpriyatiya // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2007. №3 (23)
- 6 Danilov I. P. Benchmarking kak osnova sozdaniya konkurentosposobnogo predpriyatiya: ucheb. posobie. M.: RAI «Standarty i kachestvo», – 2005.

Dzhulayeva A.M., Jambul A.
**Product Quality Management
in the Enterprises by the
Instrumentality of Employee
Motivation to Quality Work**

The paper discusses the current problems of the transition to international standards of quality based incentive programs, which aim to ensure sustainable development of the competitiveness of Kazakh enterprises both domestically and abroad. The international standardization is one of the most important elements of modern mechanism of quality control. The motivation system in the Republic of Kazakhstan companies should be harmonized with international, regional and national systems and incentives to ensure the interests of the staff in terms of quality and range of products, services and processes, their safety for human life and health, and so on.

Key words: Quality management system, international standardization, standardization system of the Republic of Kazakhstan, motivation, incentives, staff.

Джулаева А.М., Джамбул А.
**Сапалы жұмыс үшін
қызметкерлерді ынталандыру
арқылы кәсіпорындарда
сапа менеджменті**

Мақала шетелде және отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін тұрлаулы қамтамасыз етуге бағытталған ынталандыру бағдарламалардың негізінде халықаралық сапа стандарттарына көшу ағымдағы проблемаларды талқылайды. Халықаралық стандарттау сапасын бақылаудың қазіргі заманғы тетігінің ең маңызды элементтерінің бірі болып табылады. Қазақстандық компаниялардың Республикалық ынталандыру жүйесін, сондықтан адамның өмірі мен денсаулығы үшін, олардың қауіпсіздігін, өнімдер, қызметтер мен процестердің сапасы мен ауқымы тұрғысынан қызметкерлерінің мүдделерін қамтамасыз ету үшін халықаралық, өңірлік және ұлттық жүйелері мен ынталандырудың үйлестірілуі.

Түйін сөздер: сапа менеджменті жүйесі, халықаралық стандарттау, Қазақстан Республикасының стандарттау жүйесі, мотивация, ынталандыру, персонал.

Джулаева А.М., Джамбул А.
**Управление качеством
продукции предприятия
посредством мотивации
сотрудников к качественному
труду**

В работе рассмотрены актуальные проблемы перехода на международные стандарты качества продукции на основе мотивационных программ, целью которых является обеспечение устойчивого развития конкурентоспособности казахстанских предприятий как внутри страны, так и за ее пределами. Международная стандартизация является одним из важнейших элементов современного механизма управления качеством продукции. Система мотивации в компаниях Республики Казахстан должна быть гармонизирована с международными, региональными и национальными системами и обеспечивать стимулирование интересов персонала в вопросах качества и номенклатуры продукции, услуг и процессов, их безопасность для жизни и здоровья людей и так далее.

Ключевые слова: система менеджмента качества, международная стандартизация, система стандартизации Республики Казахстан, мотивация, стимулирование, персонал.

**PRODUCT QUALITY
MANAGEMENT IN THE
ENTERPRISES BY THE
INSTRUMENTALITY OF
EMPLOYEE MOTIVATION
TO QUALITY WORK**

In today's world, the motivation is the leader, and comes to the fore in the work of any company to achieve its goals.

Human activity is sent to a variety of reasons, the totality and the internal process of interaction which is called motivation. Motivation is closely associated with a variety of human needs, it manifests itself as the need arises, the lack of anything.

Motivation – is the urge toward totality of activities of various reasons, the creation of a specific status of the person that determines how active and how oriented person acts in a certain situation.

Motivation is closely linked to the quality system. A quality management processes directly aimed at the implementation of the function of staff motivation to carry out qualitatively their work in stimulating activity of the individual worker, team and organization as a whole.

The processes of motivation can have a different focus – to achieve or avoid a goal, exercise activity or to refrain from it, which is accompanied by feelings, positive or negative emotions. The system distinguishes between two forms of motivation – external and internal.

Extrinsic motivation – a means to an end, for example, earn money, get recognition, to take a higher position. At the same time it can be used in two ways: as an incentive while waiting for benefits – the principle of hope; as a means of pressure in anticipation of the shortcomings – the principle of fear.

Extrinsic motivation directly influences behavior, but the effectiveness of its action is limited as long as it is perceived as an incentive or pressure.

Intrinsic motivation is understanding of the meaning, belief. It occurs if the idea, goals and objectives, the activity is perceived as decent and reasonable. This creates a particular condition, determines the direction of action, and the behavior will be the result of a corresponding internal installation. Many organizations are beginning to create a system of quality due to external motivation: hopes for a competitive edge and strengthening the market position, the fear of future non-compliance product quality standards and the loss of market formed its basis.

Other businesses hesitant to implement quality philosophy based on the belief that the prevention of the phenomenon of defective

items must be their principal position in the world production. Such a position is true for many areas of life. In this case, we are talking about internal motivation.

Intrinsic motivation in today's world production is becoming more and more important. It is important because of the long-term impact on the results of work and attitude to work. Her influence is stronger, higher and more diverse requirements for the content of the work, the more it corresponds to the inner state of a person.

Extrinsic motivation is to perform at the initial stage as a support for the creation of effective work. It can also be seen as an additional incentive to support a period of consolidation. However, long-term motivation and effective changes in the behavior of employees achieved only if the creation of internal motivation. The introduction of quality systems in the enterprise is often focused solely on the certificate, which is an incentive for employees. After this task is reduced interest in and commitment to the maintenance of the quality system in the enterprise. A similar situation arises in the reduction of the expected benefits, such as a short-term increase in costs or decrease in the number of orders. There is a weakening of the effort and behavior, focused on improving the quality of products or services, changes.

Extrinsic motivation can therefore act only briefly and intermittently as encouraging or aid. The real benefit to the quality system may bring only the creation of internal motivation in the company. Creation of internal motivation is largely due to the process of understanding and empathy.

There are some general principles for the creation and content of intrinsic motivation:

- constant motivation generated by the work, which should be attractive to have a creative nature, require the executor of responsibility;
- should be clearly defined formulation and evaluation purposes, as well as the results of the work;
- reinforce the motivation of recognition and gratitude for the results achieved;
- good motivators are the promotion, future plans and professional growth;
- a significant motivator is the use in the manufacture of personal development of staff.

Motivation in management is primarily concerned with a skillful combination of management techniques, the formation of the most effective leadership style. It is realized in the process and forms of employment, terms of the contract, payment system

and incentives, professional development, and is the foundation of any organization is largely determined by its competitiveness.

The purpose of cost-effective operating organization – to make a small miracle: to help ordinary people to surpass themselves, to perform extraordinary. Effective management specifies that should be encouraged to use human resources best.

Douglas McGregor analyzed activity artist at work and found that the manager can control the following parameters that define the actions of the performer: the job that gets slave; the quality of the job; while getting the job; expected time of task; funds available to complete the task; team, which employs a subordinate; Instructions received by subordinates; belief in the subordinate feasible task; subordinate belief in reward for good performance; remuneration for the work carried out; The level of involvement in the slave range of issues related to the work.

A variety of personal goals and aspirations of the workers, their level of education and culture define the different needs and require different methods of motivation, including motivation and qualitative performance of the work. Given the above, it is necessary to build a model to ensure the quality of products, taking into account the possible risks and the motivation of employees, which includes the value of the planned enterprise performance, turn-around time, the full cost of the project, bonuses to employees, the degree of involvement of each employee to the project.

The system of quality management should be organized in such a way as to take into account the influence of factors on the quality of individual projects. All this will allow the company's management to pay attention not only on quantitative indicators (duration of the project), but also on the quality of the work done by employees (costs, profit)

In modern conditions, quality-built incentive system is an important component of ensuring the effective operation of the QMS (Quality Management System) enterprise, especially for fast-growing and dynamic businesses. The motivation system within the QMS is a set of tangible and intangible incentives and motivational effects used by enterprises to ensure quality and performance, as well as employee loyalty, get them to high labor within the company implemented a quality management system. All the incentive system, the existing enterprises that have implemented QMS can be divided into three types, the main contents of each of which is disclosed in Table 1.

Table 1

	The system of direct financial motivation	The system of indirect financial motivation	The system of non-motivation
Essence of motivation system	It consists of a base salary and bonus. The system of direct Material motivation actually is none other than the remuneration system	It is a compensation package (social package) provided to the employee, depending on the level of his office, professionalism, prestige and so on	It is a set of external incentives for non-monetary nature, which are used in the company for the promotion of effective employee
Technology of construction of the motivation system in the company	Achieved by making the following steps: 1. Analysis of the job. 2. Monitoring research organizations with similar characteristics and indicators. 3. Development of the principles of ranking positions. 4. Create a tariff-qualifying grid. 5. Drawing up / optimization of staffing companies. 6. Sostavlenie / Optimization the premium position of the company. 7. The immediate implementation of the remuneration system	It consists in determining the non-cash compensation to employees, which can be divided into two blocks: 1) binding of benefits: payment of sick leave; Payment of annual leave; compulsory health insurance; contributions for compulsory pension insurance; 2) Voluntary of benefits: health insurance; health care workers, retired; retirement savings arrangements; payment time disease; life insurance of employees and / or their families; payment of additional days off; payment of additional leave days; tuition, additional education of employees; the acquisition of shares by shareholders of the company; payment of cellular communication services and so forth.	It consists in determining the following incentives: 1) traditional methods of non-financial incentives: ensuring career development; flexible working hours; priority when planning a holiday company staff; regular «horizontal» staff rotation; references to the name of the employee in the realized their project / service / product; providing a place to park the car, etc. ; 2) non-traditional ways of non-financial incentives: giving employees extra days of rest; gifts for employees on various holidays, based on their interests and hobbies, and so on.
Terms of application and examples of use	With the growth of the company and pass it different cycles of the role of the wage system as part of the management of the company increases. To form an effective system of payment is necessary in the early stages of business development	Kazakhstan's practice of this system is small and widely used only in a vertically integrated company with foreign management. In small companies, the system of benefits limited to the types of mandatory payments regulated by labor legislation	This incentive system is underestimated: not used fully, or not used at all. However, due to staff shortages, many companies will be forced to use it to provide highly skilled workers and reduce staff turnover

Thus, enterprises of Kazakhstan, introduced in his work QMS in accordance with ISO 9001: 2008, there are three main systems of motivation:

1. The system of direct financial motivation, which is to motivate employees through base salary and bonus.

2. The system of indirect material motivation in addition to the salary includes the so-called social package, t. E. Non-monetary incentives for workers depending on the experience, professionalism and so forth.

3. The system of non-material incentives – in addition to providing earnings extra days of rest, convenient for the employee vacation time, providing opportunities for advancement through the ranks.

Table 2 shows the SWOT-analysis of each of these systems.

Analysis revealed that each of the systems, and deficient motivation used under strictly defined conditions. It was found that the use of these systems in combination for performing tasks employees enhances the quality of work processes and, consequently, the quality of products and enterprise. In most of the major enterprises of the industry continues to play a leading role is a material component of motivation. Currently, however, young professionals and working hard to encourage quality performance of tasks only the material component, which is why more and more development of the system will have an indirect material motivation and non-motivation.

Table 2**The system of direct financial motivation**

Strengths	Weaknesses
The clarity and ease of understanding of ordinary employees. Routine conduct of training, retraining and certification of personnel. The close relationship between the quality of output and wages of workers of enterprises	Strong differentiation of wages of employees of various professions, as well as employees who are at different levels of the hierarchy. Lack of innovation and continuous improvement of management practices. Outdated labor standards, staffing, lack of flexibility in personnel management. Low staff loyalty
Opportunities	Threats
Inefficient incentives competitors. The growing influence of the enterprise on the markets, the growth of the company's image and, as a consequence, the growth of salaries and interest premiums. High unemployment	Active (aggressive) actions by competitors poaching staff. The increase in the average age (aging) of managers and professionals, insufficient inflow of young people. The tightening of the labor legislation

The system of indirect financial motivation

Strengths	Weaknesses
Extensive experience of experts in the major force high staff turnover. A high level of motivation and, as a consequence, a large commitment of staff. The high level of productivity and product quality	The existing remuneration system is no different, «transparency» for employees. Social benefits are allocated on the principle of «egalitarianism», weakly dependent on the personal performance of workers. Low staff loyalty
Opportunities	Threats
Providing enterprises greater independence in matters of wage and its valuation by the state. State support of employees. The lack of jobs in other sectors of the economy	Luring professionals from competitors. Small influx of young workers and specialists. The tightening of the labor legislation

The system of non-motivation

Strengths	Weaknesses
The high level of loyalty and employee satisfaction. The consistent policy development and training. The high level of education, job skills, abilities and qualifications of personnel. Readiness to introduce new equipment and technology to achieve a competitive advantage. The high level of productivity and product quality	The existing remuneration system is no different, «transparency» for employees. A large number of employees. Luring professionals from competitors
Opportunities	Threats
A strong corporate brand (reputation and stability of the company) and attractive compensation package. A strong social policy. Support for the state technical colleges, whose graduates are employed in enterprises	The unfavorable demographic changes. Active (aggressive) actions by competitors poaching staff. The tightening of the labor legislation

In our view, the structure of the incentive system formed under the QMS need to lay an information component, which will be not only in communicating to staff information about the mission and goals of the enterprise, but also to inform the workers on new

job descriptions, rules of delivery of products and transmission control procedure.

The technology of building a system of motivation within the QMS, achieved by performing the following steps:

1. Builds a clear understanding of the desires, needs and demands of staff, on the one hand, and requirements management to product quality, implementation of the instructions in the production of quality products – on the other.

2. **Constructed incentive system**, ie. E. Prescribed salary and developed the position on bonuses in accordance with the requirements of labor legislation and taking into account the requirements of the standards of the enterprise, to the quality of work and products.

3. Determine a set of non-cash compensation to employees, which are also linked with the result of the staff (with the level of quality produced) with the help of integrated performance indicators.

4. Determines the method of non-financial incentives that will be used in the enterprise.

5. Develop a list of information required for high-quality employees perform tasks and opportunities for disclosure.

6. Define the persons responsible for the accuracy, timeliness, relevance and accessibility of

the information that will come the staff of the enterprise, as well as management of the information base during the production process.

7. Prescribe a set of specific incentives, methods, techniques of motivation of employees to quality work.

8. To monitor staff satisfaction the existing system of motivation, as well as track the changes (improvement, worsening) the quality of the final products of the enterprise. Produced corrective action.

As a result, the material component of the incentive system makes it possible to ensure stable earnings of employees subject to work at a high level of quality. Indirect tangible and intangible components of the motivation system help to reduce turnover and attract qualified professionals interested in quality work. Information component creates staff loyalty to the company and also helps keep track of the newly emerging needs of employees and changes in the level of quality of the final products of the enterprise.

References

- 1 Bakirova G.H. Psychology of effective strategic HR management/ G.H. Bakirova. – M.: Unity-Dana, 2008. – 592p.
- 2 Glichev A.V. Fundamentals of quality management. – M.: Standarty I kachestvo, 2001. – 424p.
- 3 Kruglov M.G. et al. Management of the quality system. – M.: publishing standards, 1997. – 368 p.
- 4 Materials for use in the development of quality systems in accordance with the requirements of ISO 9000 in building complex organizations. – M.: Lukoil Neftegazstroy, 2001. – 108 p.
- 5 Moller, C., Love, J., Moller, V., Touborg, L. Personal quality. The basis of all other quality. – San Francisco: Time Manager International A/S, 1988. – 192 p.
- 6 Republican program «Quality», Approved Suppress Government Resolution of 02.05.2001, № 590.
- 7 Stein, Ph. Measurements for business. Using the metrology body of knowledge to enhance management decisions business operations. – Quality Progress. – 2001. – 2. – P. 29-32.

Литература

- 1 Бакирова Г.Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом / Г.Х. Бакирова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 592 с.
- 2 Гличев А. В. Основы управления качеством продукции.– М.: Стандарты и качество, 2001. – 424 с.
- 3 Круглов М.Г. и др. Менеджмент системы качества. – М.: Издательство стандартов, 1997. – 368 с.
- 4 Материалы для использования при разработке систем качества в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО серии 9000 в организациях стройкомплекса. – М.: Лукойл-Нефтегазстрой, 2001. – 108 с.
- 5 Моллер К., Лов Дж., Моллер В., Туборг Л. Личное качество. Основы других видов качества. – Сан-Франциско: Тайм менеджер интернэйшнл А/С, 1988. – 192с.
- 6 Республиканская программа «Качество» на 2001-2005 гг., утвержденная Постановлением Правительства РК от 02.05.2001 г. – № 590.
- 7 Штейн Ф. Измерения бизнеса. Использование метрологический знаний для улучшения управленческих решений в бизнес операциях. – Куолити Прогресс. – 2001. – 2. – 29-32 с.

Yerezhepova A.A., Sabyr N.

Analysis of the theoretical foundations of the formation of the labor market

The article analyzes the main theoretical and methodological approaches to the study of the labor market in works of representatives of different economic schools, reveals the features of the existing concepts of the formation of the labor market, it is emphasized that, in general, they complement each other, marked by both continuity and inconsistency. Theoretical models with multiple sectors and segments and empirical analysis using different kinds of data are then reviewed. A brief concluding section addresses some priority research needs. The article discusses the various theories of the labor market: classical, Keynesian, neoclassical. The labor market is seen as a broad and a narrow sense.

Key words: labor market, labor force, theory of labor value, labor value, unemployment, employment, labor demand, labor supply, theories of labor market.

Ережепова А. А., Сабыр Н.С.

Еңбек нарығының теорияаралық негіздерін талдау

Мақалада әртүрлі экономикалық мектеп өкілдерінің жұмыстарының негізінде еңбек нарығының теориялық-әдіснамалық тәсілдері зерттеледі. Қолданыстағы еңбек нарығының тұжырымдамаларының ерекшеліктері ашылып, бірін-бірі толықтырып отырады. Сондай-ақ, теориялық моделдерде эмпирикалық талдаудың секторлар мен сегменттері түрлі мәліметтермен пайдаланылады. Қорытынды бөлімде, кейбір басым қажеттіліктері зерттеледі. Мақалада еңбек нарығындағы әртүрлі теориялар қарастырылады: классикалық, кейнсиандық, неоклассикалық. Еңбек нарығын кең және тар мағынада қарастыруға болады.

Түйін сөздер: еңбек нарығы, жұмыс күші, еңбек құны теориясы, баға, еңбек, жұмыссыздық, жұмыспен қамту, сұраныс еңбекке деген, ұсыныс еңбек теориясы, еңбек нарығы.

Ережепова А. А., Сабыр Н.С.

Анализ теоретических основ формирования рынка труда

В статье анализируются основные теоретико-методологические подходы к исследованию рынка труда в работах представителей различных экономических школ, раскрываются особенности существующих концепций формирования рынка труда, подчеркивается, что в целом они дополняют друг друга, характеризуясь одновременно преемственностью и противоречивостью. Также рассматриваются теоретические модели с несколькими секторами и сегментами эмпирического анализа с использованием различных видов данных. Заключительный раздел рассматривает некоторые приоритетные потребности исследований. В статье анализируются различные теории на рынке труда: классическая, кейнсианская, неоклассическая. Рынок труда может рассматриваться как в широком, так и узком смысле.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, теория трудовой стоимости, цена труда, безработица, занятость, спрос на труд, предложение труда, теории на рынке труда.

ANALYSIS OF THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF THE LABOR MARKET

This paper analyses main theoretical and methodological approaches towards labor market research in the works by various economic schools representatives. It also reveals peculiarities of modern conceptions of labor market formation. It has been stated that these peculiarities are mutually complementary and characterized both by succession and antipathy.

The term «labor market» will be used in this paper to refer to the place where labor services are bought and sold. In some labor markets, people are paid employees, selling their labor services to an employer in exchange for a wage or salary. In other labor markets, people are self-employed (also called own-account workers), in which they sell their labor services to themselves. As used here, «labor market» is a comprehensive term including both paid employment and self-employment.

The theory of the labor market and labor relations associated with the names of the founders and creators of the labor theory of value – William Petty, A. Smith, D. Ricardo, JB Say, Karl Marx. Scientific views of the founders of classical economics were formed at a time when there were free competition and the market system is not experiencing a deep economic crisis. The classical economists were convinced of the omnipotence market regulators and defending this idea, believed that full employment is provided because the supply and demand in the labor market is always balanced. The equilibrium state of the demand and labor supply in the market is ensured by its cost.

Model of the labor market proposed by Adam Smith (1723-1790) reflects the relationship between the demand for workers and the funds intended for the payment of wages. For example, he said: «Demand for people living wage can be increased in proportion to the funds for the payment of wages» (Smith, 1993). Smith is the creator and developer of the labor theory of value theory of labor market (the provisions of which, and its basic ideas relevant to current conditions), the theory of a living wage, employment, unemployment. Noting that the salary varies depending on the performance of labor, Smith had anticipated some of the provisions and the conclusions of the modern theory of equalizing wage differentials.

Continuing to develop the ideas of the classics, a prominent theorist Karl Marx (1818-1883) completed labor theory of value,

made a number of concepts that are relevant to the study of the labor market. Marx's Labor theory of value is based on the assumption that the labor market workers do not sell the work, and his ability to work – labor – in the commodity market the owner of the money is not opposed to the work itself, and working.

It is his labor (Marx, Engels, 1954-1981). The process of consumption of labor is at the same time, the production of goods and surplus value. Marx for the first time introduced the concept of «market labor», developed the theory of surplus value, formulated the dual character of labor, created the theory of relative surplus population, justifying the inevitability of capitalism formation of the reserve army of labor (unemployment).

In contrast to the classical school, in the framework of neoclassical economics directions (A. Marshall, J. B. Clark, A. Pigou, L. Walras, A. Laffer, R. Hall, A. Rees, M. Feldstein et al.), work is not recognized as the creator of the cost of goods, and the value of a commodity is determined by its marginal utility. If the classical theory of the labor market is stated that all types of income generated by labor alone, the neoclassical – the income generated by all the factors of production. Market work at neoclassical theory treated as a single market, only factor of production, labor is a commodity of the market traded. The price of labor is determined by the interaction of supply and demand proposal, and the work has a homogeneous and indivisible. Neoclassical theory emphasizes great importance of investment in human capital, considering them as the foundation of economic growth.

The founder of the neoclassical school English economist Marshall (1842-1924), seeking to combine the theory of marginal utility and the theory of production costs concluded that neither the demand nor the offer are not a priority in determining the price, has developed a framework of analysis of labor demand and supply, put forward the concept derived demand revealed the dependence of trade unions on the elasticity of demand for labor, noted the uncertainty in the labor market, determined by a non-competitive nature of the market, has proved inadequate labor market (Marshall, 1993). Like the classic Marshall believed that the market system provides full use of resources, including labor, he did not see the need for state regulation of employment. This view prevailed among economists until the 30-ies of XX century.

However, in the 30s, this picture of harmony in the economy has become increasingly questioned. The volume of production in developed Western

countries has fallen by half, unemployment rose up to 25%, while real incomes have fallen by 60%. Against the background of mass unemployment, the claim that this problem can be resolved by itself at the expense of wages, become insolvent. All contributions are becoming increasingly advanced J. Keynes (1883-1946) theory of the need for state intervention in the regulation of the economy to achieve full employment.

Representatives of the Keynesian view understand the labor market as an inert, static system in which the price of labor is rigidly fixed. The presence of involuntary unemployment caused by a lack of aggregate demand, which can be eliminated using a proactive fiscal policy, including measures of budgetary and monetary regulation. J. Keynes and his followers argue that in a market economy there is no mechanism to guarantee full employment and reasons for unemployment is the lack of synchrony in the adoption of major economic decisions on savings and investments (Keynes, 1993).

An effective means of ensuring employment in the framework of the Keynesian concept is the expansion of the investment activities of the state. However, it should be noted that the Keynesian methods of the middle of the XX century proved insufficient against unemployment. For example, if in the middle of 60-ies of XX century, the unemployment rate in developed countries ranged from 3-4% in 80-90 years it reached 6-8% (Pavlenko, 2004). Public methods of economic regulation, proposed by Keynes, have not worked. The search for ways out of the crisis has led to increased interest in the monetarist concept proposed in the 50-s by M. Friedman and his supporters.

Nobel laureates like a Milton Friedman (1912-2006), E. Phelps (1933) argued that in a market economy the price mechanism itself defines a rational level of employment, as it is a self-adjusting system. Monetarists proceed from rigid price structure for labor and unidirectional upward trend in wage rates (Friedman, Hayek, 1990). According to the monetarists, the labor market is able to come to equilibrium in the presence of the natural rate of unemployment, which corresponds to a level compatible with the actual conditions of the labor market.

In order to balance the market monetarists propose to use the tools of monetary policy to stimulate investment and business activity and an increase in such way employment. In the labor market model natural rate of unemployment reflects the structural characteristics of commodity markets and the labor market. According to monetarists, public

policy. Ultimately, it should be aimed at achieving the natural rate of unemployment, reflecting the structural imbalances in the labor market and non-cyclical market conditions in the economy.

In economics, the end of the 40s attempts were made to adapt the Keynesian theory in the framework of the neoclassical synthesis, which Keynesian economics is regarded as a special case of the neoclassical theory, dedicated to a specific state of the economy with underemployment. In general, representatives of the «neoclassical synthesis» (J. Lampert, Paul Samuelson (1915-2009), D. Hicks (1904-1989) believed that the economy is a system in equilibrium, except for special cases, which describes the Keynesian theory (Samuelson, 1997; Lampert, 1994). The essence of the neoclassical synthesis is the synthesis of macro-economic ideas of the classics and the macroeconomic analysis of Keynesianism, combined with fiscal and monetary policy, allowing the economy to restore the balance at the level of high employment even in the case of reducing the demand for labor. The main objective of neoclassical synthesis is to find the optimal combination of market self-regulation to the stability of state influence on the economy, which builds and improves the conditions of market mechanisms.

Starting in 1960-1970 years, the problem of the labor market actively investigated from the standpoint of institutional economics, an economic system through the prism of the category «Institute». According to institutionalists (Veblen (1857-1929), George. Dunlop (1840-1921)

J. Commons (1862-1945), George. Galbraith (1908-2006)), the labor market is an area of negotiation between employers and employees and the rules describe the behavior of the subjects on this site. A key place in the research institutionalists take issues of mutual coercion of workers and employers, including by means of collective agreements, with the participation of trade unions. This area is characterized by a departure from the macroeconomic analysis and the desire to explain the existing discrepancies in the labor market characteristics of the dynamics of the individual sectors, social, occupational and demographic groups.

Particular attention is paid to research institutionalist analysis of the impact of social and political institutions to the labor market, the analysis of occupational and sectoral differences in the labor force and, consequently, in the level of wages. The main idea of this theory is the need to strengthen social control over the economy. It becomes particularly acute problem of social

guarantees of employment. Institutionalists believe that the employment issues can be solved with the help of various kinds of institutional reforms, which determine the behavior of subjects in many ways in the labor market (Veblen 1984).

Representatives of the institutionalist approach, questioned the existence of a competitive labor market, rational behavior of the individual, automatic achieving an optimal state of the economic system. They are critical of the extended classical economic school provision for uniformity of the labor market and opening up employment relations. Institutionalists (Dunlop, Derenger Gordon, Payor, Leadbeater, Granovetter, Atkinson et al.) Have introduced the concept of the economic theory of clusters of jobs, we laid the foundation for the theory of labor market segmentation.

The cluster concept of the labor market is characterized by the association of homogeneous Dunlop jobs in intra- and inter-firm levels in the clusters. Each cluster is made up their level of pay and unique to his specific production relations. This theory denies the existence of a single labor market with a free flow of labor and a single payment; It shows that between professions, enterprises, industries and regions remain stable differences in pay, and control of labor behavior is not only wages, but also the conditions and content of the work; trade unions and the state have a significant impact on the development of the labor market.

These provisions in the early 70s have been further developed in the concept of P. and M. DeringerPiora (Doeringer, Piore, 1971), according to which, together with the external labor market, such a competitive market, large enterprises have set up their domestic labor markets. The authors of this theory believe that internal labor markets are largely relatively autonomous and independent of the fluctuations of the external competitive market, since the conditions of work and pay them are regulated sufficiently robust administrative regulations, customs, norms, standards. The appearance of such relatively independent domestic labor markets due to the specifics of qualifications required for the production and the need for training in the workplace.

Development of the theory of the segmented labor market has Deringer and Piora to the concept of the dual labor market. The essence of this concept lies in the allocation of «primary» and «secondary» segments separating employees into two groups. The first group consists of workers employed on a permanent work full-time and full-time with virtually guaranteed workplace, wages

above the equilibrium level and a high level of social protection. The second group are employed on short-term contracts, work part-time at a lower wage, without guarantees preservation of places in times of economic downturn, the lack of social benefits provided by the enterprise core group of employees. These two groups form, respectively, the primary and secondary labor markets, among which there are strict institutional barriers that prevent the penetration of outsiders to the primary labor market.

It should be noted in the contract theory of institutionalism Employment M. Bailey, D. and K. Gordon Azariadis (Bailey, 1971), became widespread in the mid-1970s. The basis of this theory is the position that employers and employees enter into a long-term contractual relationships of implicit contracts (implicit, not legally formalized). Employees with specialized training, and employers interested in the fact that their relationship was quite stable and lasting.

Therefore, employers in the downturn of production don't reduce labor costs, but in the period of its rise don't increase. This provides a more uniform and smooth change in the level of wages within certain limits. Thus, the fixed salary and the long-term work in one place is due to optimally structured and rational employers and employees. As a result, long-term and sustainable contractual relationships between employers and employees can not only keep the skilled workers in times of crisis, but also greatly reduce the risks of the market.

At the end of the 70s in developed economies started to happen fundamental structural changes related to scientific and technical progress, the use of computer and information technology, manufacturing, information and customized goods, the development of productive forces and production relations. New trends in the world economy have come into conflict with strict regulation of working conditions, job security and social protection, hindered the freedom of choice of both workers and employers. At this time, received extensive development and dissemination of the concept of flexible market (R. Buae G. standings), the basis of which made provision for the need for deregulation of the market, the transition to a more

flexible, individualized and non-standard forms of employment.

The concept of labor market flexibility by G. standings defined as the ability to respond adequately to changes in prices, demand and supply of labor, which manifests itself in changing the quantity, quality and price of labor (Standing, 1986). Flexible labor market involves the formation of various forms of relationships between the state, employers, unions and employees, designed to provide the necessary conditions for the free expression of market regulators and the free choice of alternative models of development dictated by the natural economic expediency.

In modern conditions for solving the problems of the labor market and employment in a country used different theories, and sometimes certain provisions of several theories. However, the negative effects of the reforms in the economy and social and labor issues in the country with the use of monetarist prescriptions theoretically have not been substantiated. This is confirmed by many researchers, noting that the modern world live in conditions of constant economic and financial war, smashing weapon which began importing economic theories and knowledge, do not comply with the problems of transition economies or economies burdened by external debt.

But given the global experience and building on the achievements of modern Western economic theory and practice, domestic science will develop new theoretical concepts of the labor market, taking into account the specifics of Russian reality and conditions for the formation of a civilized labor market in Kazakhstan.

We believe that the analysis in this paper suggests the applicability of models to a wide variety of problems in labor market.

They can contribute to the understanding of many phenomena that are difficult to account for in other ways. And they have very different normative implications than do other labor market models. Taking account of the effort-elicitation problem calls into question the general proposition that private labor market arrangements are efficient. It also complicates the analysis of various labor market policies.

Литература

- 1 Bailey M. National income and the price level: A study in macroeconomic theory. – N.Y.: McCraw-Hill, 1971. – 278 p.
- 2 Doeringer P., Piore M. Internal labor market and manpower analysis. – Lexington, 1971.
- 3 Standing G. Unemployment and labor market flexibility: The United Kingdom. – Geneva, 1986.
- 4 Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
- 5 Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Собр. соч. – М.: Политиздат, 1954-1981. – Т.23. – С. 180.
- 6 Маршалл А. Принципы экономической науки. В 2 т. – М.: Прогресс, 1993. – Т.2. – С. 120.
- 7 Павленков В.А. Рынок труда. Занятость. Безработица. Учебник. – М.: МГУ, 2004. – 368 с.
- 8 Самуэльсон П. Экономика. В 2 т. – М.: Наука, 1997. – Т. 2. – 343 с.
- 9 Фридмен М., Хайек Ф. О свободе. – Минск: Полидак-референдум, 1990. – 125 с.
- 10 Banerjee, Abhijit and Esther Duflo (2007) «The Economic Lives of the Poor» // Journal of Economic Perspectives, 21(1): 141-167.

References

- 1 Bailey M. National income and the price level: A study in macroeconomic theory. – N.Y.: McCraw-Hill, 1971. – 278 p.
- 2 Doeringer P., Piore M. Internal labor market and manpower analysis. – Lexington, 1971.
- 3 Standing G. Unemployment and labor market flexibility: The United Kingdom. – Geneva, 1986.
- 4 Veblen T. Teorija prazdnogo klassa. – M.: Progress, 1984. – 367 s.
- 5 Marks K., Jengel's F. Kapital. Sobr. soch. – M.: Politizdat, 1954-1981. – T.23. – S. 180.
- 6 Marshall A. Principy jekonomicheskoy nauki. V 2 t. – M.: Progress, 1993. – T.2. – S. 120.
- 7 Pavlenkov V.A. Rynok truda. Zanjatost'. Bezrobotica. Uchebnik. – M.: MGU, 2004. – 368 s.
- 8 Samujel'son P. Jekonomika. V 2 t. – M.: Nauka, 1997. – T. 2. – 343 s.
- 9 Fridmen M., Hajek F. O svobode. – Minsk: Polidak-referendum, 1990. – 125 s.
- 10 Banerjee, Abhijit and Esther Duflo (2007) «The Economic Lives of the Poor» // Journal of Economic Perspectives, 21(1): 141-167.

Тажиева С.К., Тынабекова Г.Н.
**Қазақстан Республикасындағы
инновациялық қызмет саласын
қаржыландыру**

Ғылыми күш-қуатты өсіру және инновациялық даму деңгейін арттыру үшін негіз жасау тек дамушы елдер үшін ғана емес, сонымен қатар, өсіп келе жатқан дүниежүзілік ғылыми-инновациялық даму деңгейінің қарқынын сақтап қалу маңызды болып табылатын мемлекеттер үшін де бірінші орындағы міндет болып табылады. Қазақстан Республикасының Президенті инновациялық гранттарды бөлу арқылы келешегі бар ғылыми зерттеулерді қаржыландыруға арналған бюджеттік шығыстарды ұлғайтуға баса назар аударды. Мақалада ғылыми және инновациялық қаржыландыру жолдары мен мемлекеттік қолдаулар туралы жан-жақты талқыланады. Қаржыландыру жолдары: базалық, гранттық және бағдарламалық-нысаналы болып табылады. Бұл тәсілдер анағұрлым оңтайлы болып табылады, себебі, ол еліміздің мемлекеттік бюджетіне қосымша жүк түсірмеуге және ғылым саласындағы маңызды жобаларды жүзеге асыру үшін бизнестің қаржылық және технологиялық мүмкіндіктерін пайдалануға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: базалық қаржыландыру, гранттық қаржыландыру, бағдарламалық-нысаналы қаржыландыру, индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау.

Tajieva S.K., Tynabekova G.N.
**Financings of innovative activity
in the Republic of Kazakhstan**

Justifications for increase of scientific force and level of innovative development is paramount not only for the developing countries, but also preservation of rates of scientific and innovative development is important for those countries in which. The President of Kazakhstan paid special attention to increase in the budgetary expenses for financing of scientific researches by means of allocation of innovative grants. In article analysed scientific and innovative ways of financing and state regulation. Ways of financing is: basic, grant and program and target. These methods is the most optimum because they allow not to load state the budget and allow to use financial and technological capabilities of business for implementation of important projects in the field of science.

Key words: basic financing, grant financing, program and target financing, State support of industrial and innovative activity.

Тажиева С.К., Тынабекова Г.Н.
**Финансирование
инновационной деятельности
в Республике Казахстан**

Повышение научной силы и уровня инновационного развития является первостепенной задачей не только для развивающихся стран, но и для тех стран в которых важно сохранение темпов научно-инновационного развития. Президент РК обратил особое внимание на увеличение бюджетных расходов для финансирования научных исследований посредством выделения инновационных грантов. В статье проанализированы научные и инновационные пути финансирования и государственное регулирование. Пути финансирования являются: базовые, грантовые и программно-целевые. Эти методы являются наиболее оптимальными, потому что они позволяют не загружать государственный бюджет, а использовать финансовые и технологические возможности бизнеса для реализации важных проектов в области науки.

Ключевые слова: базовое финансирование, грантовое финансирование, программно-целевое финансирование, государственная поддержка индустриально-инновационной деятельности.

ҚАЗАҚСТАН РЕС- ПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТ САЛАСЫН ҚАРЖЫЛАНДЫРУ

XXI ғасыр жүзжылдық ғаламдық инновацияның өркендеу ғасырына айналатынын қазіргі әлем елдерінің тәжірибесі көрсетіп отыр. Экономикалық қатынастар жүйесінен инновацияның алатын орны зор, себебі, инновациялық тәжірибені өндіріске қолданбастан, бәсекеге қабілетті өнім алу мүмкін еместігін дамыған елдер ертерек түсініп, бар күшті осы салаға жұмсап келеді. Осыған байланысты нарықтық экономика кезеңіндегі бәсекелестік күресте инновация өнімінің өзіндік құнын азайту, инвестициялар ағынын арттыру, өнім өндірушінің имиджін қалыптастыру және жаңа нарықтарды, оның ішінде сыртқы нарықтарды бағындырудағы аса тиімді таптырмас құралға айналу. Қазақстан Республикасында инновациялық қызметті қаржыландырудың көздері ретінде кәсіпорындардың өз қаржысы, республикалық және жергілікті бюджет қаражаттары, инновациялық қорлар қаражаты, мемлекеттік гранттар және заңға қайшы емес қаржыландырудың басқа да түрлері жатады. Қаржыландыру инфрақұрылымы ретінде даму институттары, венчурлік қорлар, кәсіпорындар мен жеке кәсіпкерлер, екінші деңгейлі банктер және т.б. жатады.

Бүгінгі таңда инновациялық қызметті қаржыландыру жолдары:

- республикалық және өзге де инновациялық қорлар қаражатының;
- инновациялық қызмет субъектілерінің жеке өз қаражатының;
- сыртқы көздерден инновациялық қызмет субъектілері тартатын қаражаттың;
- Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес, республикалық және жергілікті бюджет қаражатының;
- халықаралық қаржы ұйымдары мен қорлар қаражатының;
- Қазақстан Республикасының заңдарымен тыйым салынбаған өзге де көздер қаражатының есебінен жүзеге асырыла алады;
- инновациялық қызмет пен инновациялық инфрақұрылымның мемлекеттік субъектілерінің қызметі инновациялық қызметті мемлекеттік қолдауға жыл сайын көзделетін қаржының, сондай-ақ Қазақстан Республикасы алатын мақсатты қарыздың, мемлекеттік заттай гранттардың шегінде республика-

лық және жергілікті бюджет қаражаты есебінен қаржыландырылады [1].

Ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызметті мемлекеттік бюджеттен қаржыландыру базалық, гранттық және бағдарламалық-нысаналы қаржыландыру түрінде іске асырылады. Базалық қаржыландыру ғылыми инфрақұрылымды және мүлікті, оның ішінде ғимараттарды, жабдықтар мен материалдарды ағымдағы қамтамасыз етуге, әкімшілік және қызмет көрсету персоналының еңбекақысын төлеуге, сондай-ақ мемлекеттік ғылыми ұйымдардың, мемлекеттік ұйымдарға теңестірілген ғылыми ұйымдардың, мемлекеттік жоғары оқу орындарының, дауыс беретін акцияларының (жарғылық капиталға қатысу үлестерінің) елу және одан да көп пайызы мемлекетке тиесілі жоғары оқу орындарының, сондай-ақ дауыс беретін акцияларының (жарғылық капиталға қатысу үлестерінің) елу және одан да көп пайызы мемлекетке тиесілі заңды тұлғаларға дауыс беретін акцияларының (жарғылық капиталға қатысу үлестерінің) елу және одан да көп пайызы тікелей не жанама түрде тиесілі жоғары оқу орындарының ғылыми-техникалық қызметін ақпараттық сүйемелдеуге арналған базалық қаржыландыру нормалары бойынша шығыстарды қамтиды.

Базалық қаржыландыру субъектілері болып табылатын ұйымдар тізбесін уәкілетті орган – Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі салалық уәкілетті органдардың ұсыныстары негізінде қалыптастырады және Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітеді.

Гранттық қаржыландыру ғылыми-зерттеу жұмыстарының деңгейін, ғылыми ұйымдар мен олардың ұжымдарының, сондай-ақ ғалымдардың ғылыми-техникалық әлеуеті мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында ғылыми зерттеулер жүргізуге бөлінеді.

Гранттық қаржыландырудың негізгі бағыттары мен көлемін ұлттық ғылыми кеңестердің ұсынымдары негізінде Жоғары ғылыми-техникалық комиссия Қазақстан Республикасының ғылымын дамытудың басым бағыттарына сәйкес бекітеді және олар белгіленген тәртіппен Республикалық бюджет комиссиясының қарауына жатады.

Гранттық қаржыландыруға арналған конкурсқа ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызметтің аккредиттелген субъектілері және дербес білім беру ұйымдары мен олардың ұйымдары тең шарттармен қатысуға құқылы. Гранттық қаржыландыруға арналған конкурсты уәкілетті орган немесе салалық уәкілетті орган

мерзімді баспасөз басылымы арқылы жариялайды және ол конкурс жариялаған уәкілетті органның немесе салалық уәкілетті органның интернет-ресурстарында орналастырылуға тиіс.

Бағдарламалық-нысаналы қаржыландыру стратегиялық маңызды мемлекеттік міндеттерді шешуге бағытталған және конкурстық негізде немесе Қазақстан Республикасы Үкіметінің шешімі бойынша конкурстан тыс рәсімдер арқылы жүзеге асырылады. Бағдарламалық-нысаналы қаржыландыруға арналған конкурсқа ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызметтің аккредиттелген субъектілері, сондай-ақ дербес білім беру ұйымдары мен олардың ұйымдары қатысуға, оның ішінде қоса атқарушы ретінде қатысуға құқылы.

Нысаналы ғылыми, ғылыми-техникалық бағдарламаны іске асыруға арналған конкурсты уәкілетті орган немесе салалық уәкілетті орган мерзімді баспасөз басылымдарында жариялайды және ол конкурс жариялаған уәкілетті органның немесе салалық уәкілетті органның интернет-ресурстарында орналастырылуға тиіс. Ғылыми, ғылыми-техникалық бағдарламаларды іске асыруға өтінімдерді уәкілетті орган немесе салалық уәкілетті органдар тиісті ұлттық ғылыми кеңестің қарауы үшін Мемлекеттік ұлттық ғылыми-техникалық сараптама орталығына жолдайды.

Бағдарламалық-нысаналы қаржыландыруға конкурс жариялаған уәкілетті орган немесе салалық уәкілетті орган ғылыми, ғылыми-техникалық бағдарламаларды іске асыруға өтінімдерді ұлттық ғылыми кеңестердің шешімдерімен бірге Жоғары ғылыми-техникалық комиссияға жолдайды. Жоғары ғылыми-техникалық комиссия мақұлдаған ғылыми, ғылыми-техникалық бағдарламаларға өтінімдер белгіленген тәртіппен Республикалық бюджет комиссиясының қарауына жатады. Нысаналы ғылыми, ғылыми-техникалық бағдарламаны іске асыруға арналған конкурс жеңімпаздары ұлттық ғылыми кеңестердің шешімі негізінде айқындалады және оларды конкурс жариялаған уәкілетті орган немесе салалық уәкілетті орган бекітеді. Бағдарламалық-нысаналы қаржыландыруды конкурс жариялаған уәкілетті орган немесе салалық уәкілетті орган не Қазақстан Республикасының Үкіметі ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызметті қаржыландыруды жүзеге асыруға арналған конкурс берген өзге де тұлға (орган) жүзеге асырады. Конкурс нәтижелері бойынша уәкілетті орган немесе салалық уәкілетті орган ғылыми, ғылыми-техникалық бағдарлама бойынша бас ұйымды айқындай алады [2].

Сонымен қатар, ИИҚМҚ туралы Заңмен индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау көзделген.

Мысалы, ИИҚМҚ туралы Заңның 13-бабына сәйкес, индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау шараларына:

- қоса қаржыландыруды қоса алғанда, жобаларды қаржыландыру, лизингтік қаржыландыру;
- қарыздар бойынша кепілдік міндеттемелер мен кепілдімелер беру;
- қаржы институттары арқылы кредиттеу;
- қаржы институттарына берілетін кредиттер бойынша сыйақы және облигациялар бойынша купондық сыйақы ставкаларын субсидиялау;
- жарғылық капиталдарға инвестицияларды жүзеге асыру;
- кепілдендірілген тапсырыс;
- инновациялық гранттар беру;
- білікті кадр ресурстарымен қамтамасыз ету;
- инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылыммен қамтамасыз ету;
- жер учаскелері мен жер қойнауын пайдалану құқықтарын беру;
- ішкі нарықта қолдау;
- шетелдік инвестицияларды тарту;
- отандық өңделген тауарлардың, көрсетілетін қызметтердің экспортын дамыту және жылжыту жатады.

Осы ретте, Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау саласындағы уәкілетті орган (ИЖТМ), өзге де мемлекеттік органдар, сондай-ақ облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдары индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау шараларын қарау, келісу және ұсыну кезінде мына критерийлердің бірін:

- инновациялық – экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етуді ескере отырып, жаңа немесе жетілдірілген өндірістерді, технологияларды, тауарларды, жұмыстар мен қызметтерді жасау жолымен қызметтің экономикалық тиімділігін арттыруға бағыттылықты;
- бәсекеге қабілеттілік – қол жеткізілетін нәтиженің оны алуға кеткен шығындарға қатысы ретінде айқындалатын, қол жеткізілетін экономикалық және әлеуметтік тиімділік деңгейінде көрінетін ұқсас индустриялық-инновациялық жобалармен салыстырғандағы артықшылықты;
- ауқымдылық – Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамыту үшін индустриялық-инновациялық жобаны іске асырудың маңыздылығын басшылыққа алуға міндетті.

ИИҚМҚ туралы Заңға сәйкес, қоса қаржыландыруды қоса алғанда, қаржыландыру жаңа индустриялық-инновациялық жобаларды, сондай-ақ жұмыс істеп тұрған өндірістерді жаңғыртуға (техникалық қайта жарақтандыруға) және кеңейтуге бағытталған индустриялық-инновациялық жобаларды жасау үшін жүзеге асырылады. Лизингтік қаржыландыру индустриялық-инновациялық қызмет субъектілеріне он жылдан аспайтын мерзімге беріледі

Осылайша, жоғарыда аталған қаулыға сәйкес, индустриялық-инновациялық жобаларды қаржыландыру/қоса қаржыландырудың, индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін лизингтік қаржыландырудың шарттары мыналар болып табылады:

- ҚДБ мен ұлттық даму институттарының индустриялық-инновациялық жобаларды қаржыландыруға қатысу үлесі жоба сметасы сомасының 80%-нан аспауы тиіс;
- жоба сметасы шеңберіндегі индустриялық-инновациялық қызмет субъектісінің және (немесе) басқа үшінші тұлғалардың қаржыландыру үлесі ақшалай қаражатпен жүзеге асырылады;
- жобаны іске асыру бойынша тәуекелдер толық көлемде жабылған, оның ішінде қамтамасыз етілген;
- қаржыландыру/қоса қаржыландыру жиырма жылдан аспайтын мерзімге ұсынылады;
- жобалық шешімдердің технологиялық және техникалық негізделуі.

Қоса қаржыландыру кезінде қаржыландырушы ұйымнан басқа жобаның бір бөлігін қажетті қаржылық ресурстармен (ақшамен) қамтамасыз етуді іске асыратын тараптың болуы қосымша шарт болып табылады. Лизингтік қаржыландыру ұлттық валютада іске асырылады және индустриялық-инновациялық қызмет субъектілеріне 3 жылдан 10 жылға дейінгі мерзімге беріледі.

Жобаларды қаржыландыру/қоса қаржыландыру барысында келесі тетіктер қолданылады:

- субъектілерге төлемділік, жылдамдылық және қайтарымдылық (қарыз) шарттарымен ақшалай түрде несие беру;
- жобаны дайындау мен жүзеге асыруды қамтамасыз ету мақсатында жобаны қаржыландыру (аралық қаржыландыру);
- акцияға немесе субъектінің жарғылық капиталына қатысу үлесіне айырбастау құқығымен қарыз беру (мезониндік қаржыландыру);
- мүлікті құру мен тапсыру, сондай-ақ қызметтерді көрсету және (немесе) тауарларды өндіру және (немесе) құрылған мүлікті пайдалану

барысында жұмыстарды орындау үшін күтілетін жүйелі ақшалай төлемдер қамтамасыз етуі болып табылатын талап құқығына жобаны қаржыландыру (жобалық қаржыландыру).

Лизинг беруші сатушыдан өз меншігіне сатып алған және лизинг шартында көрсетілген лизинг затын белгілі төлем үшін және белгілі жағдайларда субъектілерге кәсіпкерлік мақсаттар үшін кемінде үш жыл мерзімге уақытша иелік етуге және пайдалануға тапсыруға міндеттенетін жобаларды қажетті қаржы ресурстарымен (ақшамен) қамтамасыз ету субъектілерді лизингтік қаржыландыру тетігі болып табылады.

Қарыздар бойынша кепілдік міндеттемелерді және кепілдемелерді ұсынуды индустриялық-инновациялық жобаларды іске асыру үшін индустриялық-инновациялық қызмет субъектілеріне берілетін екінші деңгейдегі банктердің қарыздары бойынша Қазақстан Республикасының Үкіметі айқындайтын қаржы агенті жүзеге асырады. Қарыздар бойынша кепілдік міндеттемелерді және кепілдемелерді ұсыну шарттары мен тетіктері мыналар жатады:

- қаржы агентінің кепілдік міндеттемелерді және кепілдемелерді ұсынуға қатысу мөлшері жоба сметасы сомасының 80 %-ынан (сексен пайызынан) аспауы тиіс;
- жоба сметасы шеңберіндегі субъектінің және (немесе) өзге үшінші тұлғаның қаржыландыру үлесі ақшалай қаражатпен жүзеге асырылады;
- жобаны іске асыру бойынша тәуекелдер толық көлемде жабылған, оның ішінде қамтамасыз етілген;
- кепілдік міндеттемелер және кепілдемелер жиырма жылдан аспайтын мерзімге ұсынылады;
- жобалық шешімдердің технологиялық және техникалық негізделуі.

Индустриялық-инновациялық жоба мынадай шарттарға:

- еңбек өнімділігін арттыруға және экономиканың басым секторларын дамытудың ынталандырылуын қамтамасыз етуге;
- мәні индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдауды жүзеге асыратын ұлттық даму институттарының инвестициялық саясатын регламенттейтін ішкі құжаттарында

айқындалатын болжамдық экономикалық және қаржылық параметрлер бойынша тартымдылыққа;

– технологиялық әлеуетін арттыруға бағыттылығына, өндіріс және көрсетілетін қызмет сапасын арттыруға және көлемін ұлғайтуға, шикізаттар мен материалдарды өндеуді тереңдетуге, жоғары технологиялық өнімдерді шығаруға сәйкес келген кезде, индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерінің жарғылық капиталына тартылатын инвестицияларды индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдауды жүзеге асыратын ұлттық даму институттары және облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың жергілікті атқарушы органдары жүзеге асырады.

Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдауды жүзеге асыратын ұлттық даму институттарының инвестициялық қызметінің нәтижелері барлық индустриялық-инновациялық жобалар бойынша инвестициялық табыс негізінде айқындалады [3].

Дамыған елдердің тәжірибесінен байқайтынымыз, бүгінгі таңда инновациялық қызмет әлемдік жетекші елдердің мемлекеттік экономикалық саясатының басым бағыттарының бірі ретінде анықталған. Ел экономикасының қарқынды өсуінің қажетті шарты ғылыми-техникалық, өндірістік, қаржылық және институционалдық саланың өзара байланысты қалыптасуына ықпал ететін инновациялық жолға өту болып табылады. Мұнымен бірге басты міндет ғылымның дамуын, жаңалықтардың қозғалысы, озық өндірістік технологияларды әзірлеу және енгізуге ынталандыруға шақыратын ғылыми-инновациялық саясатты қалыптастыру болып табылады. Экономикалық қатынастың жалпы жүйесінде инновациялық қызметке негізгі роль берілген, себебі оның соңғы нәтижелері: өндіріс тиімділігін арттыру, еңбек пен капитал өнімділігінің өсуі, жоғары технологиялық өнімдердің көлемі, яғни елдің экономикалық қуатын анықтайтын факторлар болып табылады.

Инновациялар қазіргі уақытта – тек экономикалық өсуді, дамуды, жылжуды анықтайтын құбылыс қана емес, Инновациялар экономиканың барлық салаларында заманауи дамудың мәні болып отыр.

Әдебиеттер

- 1 Кульбаева М.А. Экономикалық дағдарыс және оны шешу жолдары // «Хабаршы» Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ, №6 (70). – Алматы, 2008.
- 2 Қазақстан Республикасының «Ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызметті базалық, гранттық, бағдарламалық-нысаналы қаржыландыру қағидасын бекіту туралы» Үкіметінің Қаулысы, 2011 жыл 25 мамыр, № 575
- 3 Қазақстан Республикасының «Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Заңы, 2012 жыл 9 қаңтар, № 534-IV (10.07.2012 жылғы толықтырулармен)

References

- 1 Kulbaeva M.A. Ekonomikalyk dagdarys zhane ony sheshu zholdary // «Khabarshy» T.Ryskulov atyndagy KazEU, №6(70). – Almaty, 2008.
- 2 Kazakhstan Respublikasynyn «Gylymi zhane (nemese) gylymi-tekhnikalyk kyzmetti bazalyk, granttyk, bagdarlamalyk-nysanalы karzhylandyru kagidasyn bekitu turaly» Ukimetinin Kaulysy, 2011 zhyl 25 mamyr, № 575
- 3 Kazakhstan Respublikasynyn «Industriyalyk-innovasiyalyk kyzmetti memlekettik koldau turaly» Zany, 2012 zhyl 9 kantar, № 534-IV

Смағұлова Г.С.,
Сермағамбет Ү.М.

**Жоғары білім беру жүйесінің
бәсекеге қабілеттілік
көрсеткіштерін талдау**

Қазақстан алдында тұрған маңызды міндеттердің бірі – экономикада күшті ғылыми-білімдік фундамент қалыптастырып, жоғары білім саласындағы барлық кемшіліктерді жою болып табылады. Осы тұста, жоғары білім саласын халықаралық кеңістіктегі бәсекеге қабілеттілікті жоғарылатудағы басты құрал ретінде қарастыру керек.

Еліміздің әлемдегі 30 бәсекеге қабілетті мемлекеттер қатарына қосылуы тек ғылымды қажетсінетін білімге ие, жоғары кәсіби мамандардың болуымен ғана жүзеге асырылуы мүмкін. Бұл өз кезегінде нарықтық экономиканың шарттарына жауап бере алатын тиімді білім жүйесін қажетсінеді. Жоғары білім – ұлттық капиталды қалыптастырудың маңызды көзіне ие және мемлекет қызметінің басымдылығы – білім бөлігіндегі адами капиталға үлес қосу болып табылады. Әлемдік рейтингтердегі жоғары білімнің бағалану дәрежесі және олардың Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігіне әсер етуі мемлекеттің бастамаларын таңдауда үлкен мәнге ие.

Түйін сөздер: Білім саласы, бәсекеге қабілеттілік, көрсеткіштер, адами капитал, халықаралық рейтингтер, кәсіби даярлық деңгейі.

Smagulova G.S.,
Sermagambet U.M.

**Analysis of the factors of
competitiveness of the higher
education system**

One of the main problems facing the economy, the formation of a strong scientific and educational foundation, to remove all deficiencies in the area of higher education. At the same time, higher education must be seen as a key tool in enhancing the competitiveness in the international space. The list of the 30 most competitive countries of the world high-tech knowledge can be carried out only in the presence of highly qualified specialists. This, in turn, be able to meet the conditions of a market economy requires an effective education system. Higher education is an important source of domestic capital and the priority of the government to contribute to education in terms of human capital. Measured in the world ranking of higher education and their impact on the competitiveness of the country is of great importance in the selection of initiatives.

Key words: Education, competitiveness, productivity, human capital, international ratings, the level of training.

Смағұлова Г.С.,
Сермағамбет Ү.М.

**Анализ факторов
конкурентоспособности
системы высшего образования**

Одним из основных проблем, стоящих перед экономикой – формирование сильного научно-образовательного фонда для искоренения недостатков в области высшего образования. В то же время, высшее образование должно рассматриваться как ключевой инструмент в повышении конкурентоспособности в международном пространстве. Хай-тек знаний может осуществляться только в присутствии высококвалифицированных специалистов. Это, в свою очередь, состояние удовлетворить условия рыночной экономики требует эффективной системы образования. Высшее образование является важным источником формирования отечественного капитала, а приоритет правительства – внести свой вклад в образование с точки зрения человеческого капитала. Измеряется в мировом рейтинге высшего образования и степень их влияния на конкурентоспособность страны, что имеет большое значение в выборе инициатив.

Ключевые слова: образование, конкурентоспособность, производительность, человеческий капитал, международные рейтинги, уровень профессиональной подготовки.

ЖОҒАРЫ БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК КӨРСЕТКІШТЕРІН ТАЛДАУ

Елдің экономикалық дамуына және оның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторларға: ұлттық экономиканы макроэкономикалық бағалау, ғылыми-техникалық әлеует, елдегі компаниялардың басқарылуы, еңбек ресурстарының жеткілікті және кәсіби деңгейде болуы, мемлекеттік саясаттың бәсекеге қабілеттілікке ықпалы, капитал нарығының сипаттамасы және қаржы жүйесінің тиімділігі мен сапалылығы, инфрақұрылым жағдайы, бизнестің басты қажеттіліктерін ресурстармен қамтамасыз ету, ел ішіндегі саяси және әлеуметтік-экономикалық жағдайлар жатады. Осы аталған факторлардың барлығы елдегі адам капиталының дамуы мен жағдайына келіп тіреледі. Елдегі адам капиталының дамуы төрт топқа біріктірілген елуден астам көрсеткіштермен сипатталады. Олар:

1. Білім беру (жоғары, орта, бастауыш) және кәсіби дайындық.
2. Денсаулық, физикалық және психологиялық жағдай
3. Жұмысбастылық пен жұмысқа орналасу.
4. Инфрақұрылым, құқықтық қорғалу, әлеуметтік ұтқырлық.

Ұлттық экономика үшін жоғары білімнің бәсекеге қабілеттілікке әсер ету деңгейін анықтау үшін көптеген халықаралық рейтингтердің нәтижесін қолдануға болады. Қазіргі таңда, әлемде бәсекеге қабілеттіліктің маңызды және көпшілік таныған бәсекеге қабілеттілік рейтингтері болып келесілер табылады:

1. Ғаламдық бәсекеге қабілеттілік индексі (Бүкіләлемдік экономикалық форум);
2. Ғаламдық бәсекеге қабілеттілік рейтингі (Менеджмент дамуының халықаралық институты);
3. Адамзат дамуының индексі (БҰҰ даму бағдарламасы);
4. Инновациялардың ғаламдық индексі (халықаралық бизнес мектеп INSEAD, Франция);
5. Білім экономикасының индексі (Дүниежүзілік банк).

Бүкіләлемдік экономикалық форум бәсекеге қабілеттілікті мемлекеттің өнімділік деңгейін анықтайтын және өз кезегінде халықтың өмір сүру деңгейінің тұрақтылығына әсер ететін, экономикалық және қоғамдық-саяси институттар, стратегиялар мен факторлардың жиынтығы ретінде қарастырады. Басқа сөзбен айтқанда, бәсеке қабілеттілігі жоғары экономика өзінің азаматтарына неғұрлым жоғары табыс үшін жағдай жасауға тырысады. Сонымен қатар, өнімділік деңгейі эко-

номикадағы инвестициялар табыстылығын анықтайды.

Көптеген дамушы елдер инфрақұрылымға құйылған үлкен инвестицияларға қарамастан, экономикалық өсуге қол жеткізе алмады. Бұл жағдай жалпы халықтың әл-ауқатын жоғарылату үшін қаражаттарды физикалық капиталға салу жеткіліксіз екендігін көрсетті. Соңында, мемлекет бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін басқа механизмдер табылды: білім беру және оқыту (немесе қазіргі экономистердің айтуынша адами капитал), технологиялық озықтылық, макроэкономикалық тұрақтылық, басқарудың жоғары дәрежесі, ашық және жақсы қызмет етуші институттар, нарыққа бағыттаушылық және т.б.

Сапалы жоғары білім қарапайым өндірістік процесстер және өнімдермен шектеліп қалмай, іргелі жүруге бағытталған экономиканы ұстанатын мемлекеттер үшін маңызды мәнге ие. Қазіргі әлемдік экономикадағы жаһандық үдерістер ұлттық экономикаларда болып жатқан өзгерістерге тез бейімделе алатын жоғары білімді мамандарды талап етеді. Ол үшін жоғары оқу орындарына түсу деңгейі, және білім сапасының әлемдік стандарттарға сәйкес келу дәрежесі және т.б. бағаланады.

Бүкіләлемдік экономикалық форумның (БЭФ) нәтижесі бойынша 2013-2014 және 2014-2015 жылдары Қазақстан екі жыл қатарынан 4,4 орташа баллмен 50 орында орналасты [1]. Сонымен қатар, еліміз жоғары дамушы мемле-

кеттердің қатарына қосылды, мұндай ауысудың басты себебі елде бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштерінде маңызды рөл ойнайтын құраушылар көлемінің өсуінде. Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі – үш суб-индекс-терге және 9-12 топшаларға бөлінген жүздеген айнымалылардың құралады. Осы индекстер бойынша 2014 жылы Қазақстан келесідей нәтижелер көрсетті [2]:

1. Негізгі қажеттіліктер (қоғамдық институттар, инфрақұрылым, макроэкономика, денсаулық сақтау, бастауыш білім беру) – 39,3%;

2. Тиімділікті күшейткіштер (жоғары білім беру мен техникалық дайындық, нарықтық механизмдердің тиімділігі, технологиялық даярлық) – 50%;

3. Инновация және модернизация (бизнестің күрделі және новаторлық стратегияларды жүзеге асыру қабілеттілігі) – 10,7%.

Мемлекеттің бәсекеге қабілеттілік көрсеткішінің тағы бір рейтингісі болып Менеджмент дамуының халықаралық институты (IMD, Швейцария, Лозанна қаласы) табылады [3]. Бұл рейтинг тек әлеуметтік-экономикалық реформалар белсенді жүргізілетін және бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату бойынша мақсаттар қойылған мемлекеттер ғана іріктелінеді. ТМД елдері ішінде Лозанн институтының рейтингінде тек үш мемлекет қатысады – Қазақстан, Ресей және Украина. Бұл үш мемлекет ішінде Қазақстан алғашқы орындарда орналасуда.



1-сурет – Қазақстанның жоғары білім беру және кәсіби даярлық деңгейі бойынша БЭФ рейтингісі

IMD мамандары бәсекеге қабілеттілікті «мемлекеттің еркін және әділетті нарықтық қарым-қатынастар шарттарында халықаралық нарықтардың талаптарына жауап беретін тауарлар мен қызметтерді өндіре отырып, өз азаматтарының ұзақ мерзімді болашақтағы табыстарын аттыру және қолдау көрсете білу қабілеттілігі» деп анықтайды. Және бұл рейтингте де, ғылыми инфрақұрылым және білім секілді факторлар маңызды орынға ие.

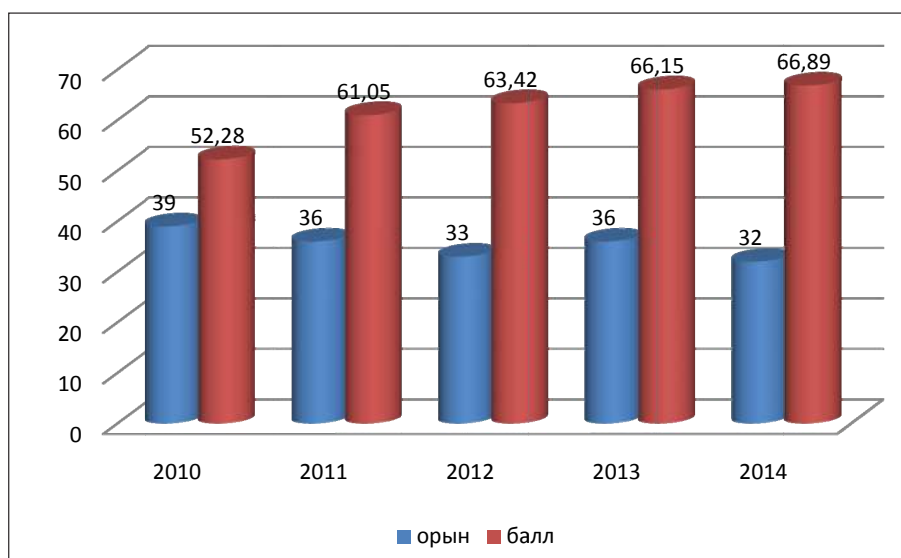
IMD 60 мемлекеттердің зерттеушілік ұйымдарымен серіктесе отырып, әрбір мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін 329 көрсеткіштер бойынша бағалайды. Олар 20 субфакторларға топтастырылып, 4 факторларға біріктіріледі: «Экономикалық қызмет», «Үкімет тиімділігі», «Бизнес тиімділігі», «Инфрақұрылым». Ғылыми инфрақұрылым және білім соңғы факторға қосылады.

«Білім беру» – инфрақұрылым ұғымына қосылған соңғы субфактор және ұзақмерзімді бастамаларды айқындайтын бірден бір маңызды фактор болып табылады. Адами капиталға инвестиция – мемлекеттің инновациялық күші-

не әсер етуші басты фактор бола отырып, адами даму мен білімнің жетілуін қамтамасыз етеді. 2013 жылы Қазақстан жалпы білімді бағалау көрсеткішінде 56 мемлекеттердің ішінде 40 орынға тұрақталған, бірақ критерийлер бойынша еліміздің нәтижесі әрқелкі ауытқушылықты көрсетті.

Сарапшылардың айтуынша, 32 орын, Қазақстанның әлемдік рейтингтегі тұрақты позицияларда тұрғанын растайды.

Мемлекеттің университеттік білімін бағалау бойынша еліміз 50 орында, білім менеджменті бойынша 48 орын, экономикалық сауаттылық және халықтың білім деңгейі бойынша 38 орынға, шетелде оқыту көрсеткіші бойынша 12 орынға жайғасты [4]. Мемлекетіміз студенттердің шетелде жоғары білім алу бойынша бағдарламаларына толығымен жәрдем көрсетеді. Мұндай жәрдемнің ең танымал формасы «Болашақ» стипендиясы болып табылады. 2013 жылғы нәтиже бойынша ең көп тағылымдамалар: Ұлыбритания (112), Швейцария (51), Ресей (56), АҚШ (31) мемлекеттеріне бағытталды.



2-сурет – Қазақстан IMD бәсекеге қабілеттілік рейтингісінде

Осылайша, жоғары білім жүйесінің қазіргі жағдайы мен оның экономикалық өсуге әсер ету деңгейіне жүргізілген анализ, Қазақстан үшін бәсекеге қабілеттіліктегі артықшылық болып жоғары білім және кәсіби дайындық табылатынына көз жеткізуге болады. Әлемдік рейтингтердегі еліміздің жақсы көрсеткіштеріне қарамастан, соңғы кездері өз позициясының жоғалуына әсер

ететін мәселелер туындап отыр. Біріншіден, білім жүйесінің сапасы бойынша Қазақстан алғашқы 100 мемлекет қатарына кіре алмай жатыр. Жоғары оқу орындары түлектерінің дайындық деңгейі әлеуетті жұмыс берушілердің болжамдарына сәйкес келмеуі, белгілі бір кәсіптерде мамандардың жетіспеуі байқалып, басқаларында түлектердің артықшылығы орын алуы, түлектер көлемі-

нің экономика және еңбек нарығының қажеттіліктеріне сәйкес келмеуі бұл жағдайдың басты себептері болып табылады. Білімге бөлінген қаражаттар тиімсіз пайдаланылады: бюджеттен бөлінетін қаражаттың көп бөлігі еңбек және коммуналдық төлемдерге жаратылса, материалдық-техникалық базаны жақсарту және инновацияға инвестиция құю қалдық принципі бойынша жүзеге асырылады.

Жоғарыда көрсетілген барлық мәселелер білімнің инновациялық дамуына әсер етуші факторларды анықтауға, сапалы білім беру бағыттарының тиімді жұмыс жасауына көмекте-

сетін жаңа модельдің қалыптастыру қажеттілігін тудырады.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында жоғары оқу орындары мен бизнес арасындағы стратегиялық серіктестіктерді көбейтіп, олардың тиімді жұмыс жасауына мемлекет тарапынан бақылау орнату қажет. Және бұл серіктестіктердің басты мақсаттары: адами капиталды дамыту, еңбек нарығында бәсекеге қабілетті, білікті мамандардың көбеюіне алғышарттар жасау және мемлекеттің бүкіл техникалық және гуманитарлық салаларын тиімді жоғары деңгейге көтеру болуы тиіс.

Әдебиеттер

- 1 ҚР инновацияларды дамыту және технологиялық жаңғыртуға жәрдемдесу жөніндегі 2010 – 2014 жылдарға арналған бағдарламаны бекіту туралы. ҚР Үкіметінің 2010 жылғы 30 қарашадағы № 1308 Қаулысы
- 2 Адами әлеуеттің даму индексі – зерттеу туралы ақпарат. – 2014 // <http://gtmarket.ru/rating/human-development-index/>
- 3 «ҚР білім беру жүйесінің статистикасы» Ұлттық жинақ. – 2014 // <http://edu.gov.kz/analytics>
- 4 The World Competitiveness Yearbook. International Institute for Management Development. – 2015 // <http://www.imd.org/wcc/news-wcy/ranking/>

References

- 1 KR innovatsialardy damytu zhane technologialik zhangyrtuga zhardemdesu zhonindegi 2010 – 2014 zhyldarga arналған bagdarlamany bekitu turaly. KR Ukimetining 2010 zhylygy 30 karashadagy № 1308 Kaulysy
- 2 Adami aleuetting damu indeksi – zertteu turaly akparat. – 2014 // <http://gtmarket.ru/rating/human-development-index/>
- 3 «KR bilim beru zhuiesining statistikasy» Ulttyk zhinak. – 2014 // <http://edu.gov.kz/analytics>
- 4 The World Competitiveness Yearbook. International Institute for Management Development. – 2015 // <http://www.imd.org/wcc/news-wcy/ranking/>

Нурсейтова Г.Б.,
Нысанбаева Ж.Д.,
Жумакан Д.С.

**Метод освоенного объема
и особенности
его использования
для контроля стоимости
проекта**

В настоящее время термин «проект» рассматривается как некая задача с заранее определенными исходными данными конкретными целями, подтвержденными имеющимися у собственника ресурсами. Отсюда сущность управления проектом – обеспечить корректное выполнение поставленных целей с минимальными издержками, не превышая уровень имеющихся ресурсов, и надлежащим уровнем качества готовой продукции. Широкое определение проекта дает возможность широкому применению методик управления проектами. В управлении проектами термин «управление стоимостью» фигурирует изначально, как Project Cost Management (дословно «управление затратами проекта»). Целью системы управления стоимостью на основе затрат является разработка политики, процедур и методов, позволяющих осуществить планирование и своевременный контроль затрат. В данной статье рассматриваются методы контроля стоимости на основе затрат, включающие в себя процессы, обеспечивающие исполнение и завершение проекта в рамках утвержденного бюджета, и изучаются особенности использования метода освоенного объема для анализа статуса проекта.

Ключевые слова: метод освоенного объема, контроль стоимости проекта, методы контроля стоимости, бюджет проекта, статус проекта, затраты проекта.

Nurseitova G.B.,
Nyssanbayeva Zh.D.,
Zhumakan D.S

**Earned value method and specific
features application for project
cost control**

Nowadays the term of «project» is considered as a kind of task with pre-defined initial data and has specific issues, confirmed by resources available to the owner. Hereof the essence of project management is – to ensure the correct implementation of the set goals with a minimum costs, without exceeding the level of available resources, and the appropriate level of product quality. The broad definition of the project gives advantages to the wide application of the project management methods. In project management, the term «cost management» appears initially as a Project Cost Management. The aims of the system of cost management based on expenses is the development of policies, procedures and methods allowing to carry out planning and timely cost control. The following article describes the methods of cost control based on expenses, comprising the processes ensuring the execution and completion of the project within the frames of approved budget and features of using the earned value method explored for the assay of the project.

Key words: earned value method, Project cost control, methods of cost control, budget of the project, assay of the project, project costs.

Нурсейтова Г.Б.,
Нысанбаева Ж.Д.,
Жумакан Д.С.

Жоба құнын бақылау үшін игерілген көлем әдісі мен оның қолдану ерекшеліктері

Қазіргі уақытта «жоба» ұғымы, меншіктенушінің қорымен расталған, алдын-ала белгіленген бастапқы деректер мен нақты мақсаты бар белгілі бір мәселе ретінде қарастырылады. Осыдан жобаны басқарудың мәні белгіленген қордың шегінен аспай және дайын өнімнің тиісті сапа деңгейімен, ең аз шығынмен қойылған мақсаттардың дұрыс орындалуын қамтамасыз ету. Жобаның кең анықтамасы жобаны басқарудың әдістерін кең пайдалануға мүмкіндік береді. Жобаны басқаруда «құнды басқару» термині – Project Cost Management (сөзбе-сөз «Жобаның шығының басқару»)) деп бастапқыдан көрінеді. Шығын негізіндегі құнды басқару жүйесінің мақсаты – жоспарлауға және уақытында шығын бақылауға мүмкіндік беретін саясатты, рәсімдерді және әдістерді әзірлеу болып табылады. Берілген мақалада құнды бақылау әдісі шығын негізінде көрсетілген, бекітілген бюджет шегінде жобаның орындалуын және аяқталуын қамтамасыз ететін үдерістерді және жобаның мәртебесін талдау үшін игерілген көлем әдісінің ерекшеліктері қарастырылады.

Түйін сөздер: игерілген көлем әдісі, жобаның құнын бақылау, құнды басқару әдістері, жобаның бюджеті, жобаның мәртебесі, жобаның шығыны.

МЕТОД ОСВОЕННОГО ОБЪЕМА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЯ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

Как показали результаты глобального исследования PriceWaterhouseCooper в управлении проектами и программами, управление освоенным объемом достаточно популярно у руководителей проектов по всему миру. В частности, 62% респондентов считают, что контроль стоимости по методу освоенного объема играет важную роль в успешности проекта.

Метод освоенного объема (англ. Earned Value Management) – серьезная аналитическая методология, позволяющая оценить выполнение проектных работ по трем основным областям: содержание, сроки, стоимость. Вспомогательным инструментом для решения задачи мониторинга статуса проекта является диаграмма Ганта. Идеология EVA (метод освоенного объема) основана на вычислении и сравнении между собой на некоторую дату контроля трех стоимостных характеристик проекта.

– **Плановый объем** (Planned Value, PV) – плановая стоимость запланированных работ (Budget Cost of Work Scheduled), бюджетная стоимость работы, которая согласно расписанию должна быть выполнена в результате операции или элемента иерархической структуры работ к определенному сроку.

– **Освоенный объем** (Earned Value, EV) – плановая стоимость выполненных работ (Budget Cost of Work Performed), указанный в бюджете объем работы, действительно выполненный в результате плановой операции или элемента иерархической структуры работ в течение определенного отрезка времени.

– **Фактическая стоимость** (Actual Cost, AC) – фактическая стоимость выполненных работ (Actual Cost of Work Performed), общая стоимость выполнения работы в результате плановой операции или элемента иерархической структуры работ в течение определенного периода времени.

Следует сразу сделать две оговорки:

1. Применение метода освоенного объема возможно лишь тогда, когда Базовый план построен по типу PMB (Performance Measurement Baseline), то есть, как минимум, должен быть прописан временной график осуществления затрат по проекту.

2. Как известно, затраты по проекту могут быть разделены на прямые, оцениваемые методом «снизу-вверх» при помощи назначения и стоимостной оценки ресурсов, необходимых для

выполнения работ из иерархической структуры работ и накладные, которые не могут быть соотнесены с тем или иным элементом иерархической структуры работ, экономически целесообразным способом и относятся на проект в целом по некоторому правилу.

Помимо трех основных стоимостных характеристик (PV, EV, AC), вводятся две производные:

– **Отклонение по стоимости** (Cost Variance, CV) – разность освоенного объема EV и фактической стоимости AC

$$CV = EV - AC; \quad (1)$$

– **Отклонение по срокам** (Schedule Variance, SV) – разность между освоенным объемом EV и плановым объемом PV

$$SV = EV - PV; \quad (2)$$

Для определенных задач также вычисляются два индекса

– **Индекс выполнения стоимости** (Cost Performance Index, CPI) – отношение освоенного объема EV к фактическим затратам AC

$$CPI = EV / AC; \quad (3)$$

– **Индекс выполнения сроков** (Schedule Performance Index, SPI) – равен отношению освоенного объема EV к плановому объему PV.

$$SPI = EV / PV \quad (4)$$

Метод освоенного объема базируется на следующих правилах:

Правило 1. Если освоенный объем превышает фактические затраты, т.е. $EV > AC$, $CV > 0$, $CPI > 1$, то имеет место экономия бюджета. Если же наоборот, фактические затраты превышают освоенный объем, $EV < AC$, $CV < 0$, $CPI < 1$, то имеет место перерасход бюджета.

Правило 2. Если освоенный объем превышает плановый, т.е. $EV > PV$, $SV > 0$, $SPI > 1$, то имеет место опережение графика. Если же наоборот, плановый объем превышает освоенный, $EV < PV$, $SV < 0$, $SPI < 1$, то имеет место отставание от графика.

Как оценить статус проекта, если, например, имеет место отставание от графика, но при этом экономится бюджет? Или, наоборот, происходит опережение графика за счет перерасхода бюджета?

Для решения данной задачи обычно вычисляют: **критический коэффициент** (Critical Ratio, CR), равный произведению индекса выполнения сроков и индекса выполнения стоимости:

$$CR = SPI \times CPI. \quad (5)$$

Использование критического коэффициента основано на следующем правиле:

Правило 3. Если критический коэффициент превышает единицу, т.е. $CR > 1$, то статус проекта следует признать удовлетворительным, и неудовлетворительным, если имеет место обратное неравенство $CR < 1$.

Для иллюстрации метода EVA рассмотрим простой пример проекта. Так, выкапывание колодца состоит всего из одной работы. Пусть эта работа, для простоты, длится 100 дней, стоит 100 000 тенге и выражена в кубических метрах, т.е. за все время выполнения работы необходимо выкопать 100 м³.

Очевидно, что по плану колодец мы должны выкапывать с интенсивностью 1 м³/день, затрачивая при этом 1000 на каждый кубометр. Если через 10 дней выполнения работы все будет идти по плану, то команда проекта должна будет выкопать 10 м³ грунта, а затратить на это 10 000 т.

Однако, через 10 дней мы видим, что на текущий момент фактические затраты по проекту составили 12 000 т. при запланированных 10 000. Вопрос, который задаст руководитель проекта в этом случае: С чем связана такая переплата? С тем, что средства расходуются неэффективно (т.е. затрачено больше, чем планировалось) или с тем, что выполнение проекта опережает график?

В случае с одной работой выяснить это совсем не сложно – достаточно посмотреть на физически выполненный объем работы. Если он составит запланированные 10 м³, то налицо переплата денежных средств, а если 12 м³, то очевидно, что на момент составления отчета имеет место опережение графика. Но если выполненный объем будет меньше запланированных 10 м³ (например, 9), тогда это означает не только переплату, но и отставание от графика. И наоборот: если выполненный объем больше 12 м³, то это означает не только опережение графика, но и экономию средств.

Представим эти варианты в табличной форме:

Таблица 1 – Пример, фактически выполненного объема работ и его стоимости в зависимости от запланированного графика

	Фактически выполнен- ный объем	Фактиче- ская стои- мость работ
Отставание от графика и перерасход	9 м ³	12 000
Отставание от графика	9 м ³	9 000
Все по плану	10 м ³	10 000
Перерасход денежных средств	10 м ³	12 000
Опережение графика	12 м ³	12 000
Опережение графика и экономия денежных средств	13 м ³	12 000

Но если в проекте тысячи работ, выраженных в разных единицах (м³, шт., %), имеющих разные длительности и стоимости, и многие из которых в каждый момент времени могут выполняться одновременно? Какие-то работы в определенный момент могут опережать график, а какие-то, наоборот, отставать. Обратиться к какому-то одному физическому объему в этом случае нельзя и сравнить фактические затраты (12 000) с плановыми (10 000) напрямую не получится.

Здесь-то в полной мере проявляется особенность метода освоенного объема. Освоенный объем – это своего рода «промежуточный агент», позволяющий «через себя» сравнить между собой эти две величины.

Другими словами, освоенный объем – это фактически выполненные работы в плановых расценках. Приведем иллюстрацию данного определения (рис. 1).



Рисунок 1 – Иллюстрация понятия освоенного объема

Сравнить освоенный объем с плановой и фактической стоимостями уже не составляет труда:

Если освоенный объем превышает плановый (выраженный в тех же расценках), то это озна-

чает, что на момент составления отчета команда проекта выполнила большее количество работ, чем было запланировано, т.е. имеет место опережение графика. Если освоенный объем меньше плановой стоимости запланированных работ, то, очевидно, что проект отстает от графика.

Аналогично с фактической стоимостью:

Если освоенный объем превышает фактически затраченные средства, т.е. плановая стоимость фактически выполненных работ больше, чем фактическая стоимость тех же работ, то налицо экономия средств, т.к., выполнив одни и те же работы, команда проекта по факту затратила меньше средств, чем планировалось изначально. И наоборот – если освоенный объем меньше фактической стоимости, то команда проекта переплатила, т.к. одни и те же работы обошлись дороже, чем планировалось.

Посмотрим, как это будет выглядеть в нашем примере (плановая расценка 1 единицы физического объема равна 1000). Рассчитаем освоенный объем по состоянию на десятый день выполнения проекта для представленных ранее вариантов развития событий (Табл. 2.):

Как видим, расчет освоенного объема позволяет понять, насколько эффективно (в части сроков и стоимости) команда проекта осваивает плановые капитальные вложения в проект, и если эта эффективность оставляет желать лучшего, то своевременно принимать решение о корректирующих мероприятиях в проекте.

Рассчитав освоенный объем, мы знаем «где мы находимся» в проекте. Следующие вопросы, которые должен задать руководитель проекта – это насколько выполнение проекта опережает/отстает или экономит/перерасходует? Как пришли к этому состоянию? Как могут развиваться события в дальнейшем, если продолжить выполнять проект в рамках существующих тенденций? И как должны работать, для того, чтобы завершить проект в срок и в рамках бюджета? Для ответа на все эти вопросы и более детального анализа проекта необходимо вычислить следующие производные показатели:

- показатель отклонения по срокам (CV),
- показатель отклонения по стоимости (SV),
- индекс выполнения сроков (SPI),
- индекс выполнения стоимости (CPI),
- критический коэффициент (CR).

Рассмотрим данные показатели на примере нашего проекта, рассчитав их по вышеуказанным формулам 1 – 5 (табл. 3).

Таблица 2 – Пример, освоенный объем по состоянию на десятый день выполнения проекта в зависимости от запланированного графика

	Плановый объем		Освоенный объем		Фактические затраты
Отставание от графика и перерасход	10 000	>	9 000	<	12 000
Отставание от графика		>	9 000	=	9 000
Все по плану		=	10 000	=	10 000
Перерасход денежных средств		=	10 000	<	12 000
Опережение графика		<	12 000	=	12 000
Опережение графика и экономия денежных средств		<	13 000	>	12 000

Таблица 3 – Пример, расчет производных показателей освоенного объема

	Освоенный объем	CV	SV	SPI	CPI	CR
Отставание от графика и перерасход	9 000	-1 000	-3 000	0,9	0,75	0,675
Отставание от графика	9 000	-1 000	0	0,9	1	0,9
Все по плану	10 000	0	0	1	1	1
Перерасход денежных средств	10 000	0	-2 000	1	0,8	0,8
Опережение графика	12 000	2 000	0	1,2	1	1,2
Опережение графика и экономия денежных средств	13 000	3 000	1 000	1,3	1,08	1,404

Каждая строка приведенной таблицы, по сути, представляет собой «мини-отчет» о состоянии проекта для различных сценариев развития событий. Для анализа статуса проекта, смотрим критический коэффициент, если он превышает единицу, т.е. $CR > 1$, то статус проекта следует признать удовлетворительным, и неудовлетворительным, если имеет место обратное неравенство $CR < 1$.

Итак, для того чтобы оценить ситуацию с проектом в определенный момент времени, нам достаточно иметь три показателя: стоимость работ, запланированных к выполнению на данный

момент, освоенный объем и средства, фактически затраченные к этому моменту. Всего три показателя позволяют сказать о состоянии проекта очень многое.

Управление проектами с помощью методики освоенного объема не должно быть сложным для применения, любая компания может извлечь выгоду от применения методики освоенного объема, раз и навсегда доказав, что эта методика на самом деле заслуживает массового применения. Понимая особенности его использования, можно эффективно управлять изменениями в бюджете и реализовать проект финансово успешным.

Литература

- 1 Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. – 2-е изд. – М.: Омега – Л., 2004. – 664 с.
- 2 Разу М.Л., Бронникова Т.М., Разу Б.М., Титов С.А., Якутин Ю.В. Управление проектами. Основы проектного управления. – М.: КНОРУС, 2006. – 768 с.
- 3 Милошевич Д. Набор инструментов для управления проектами. – М.: Компания АйТи, ДМК пресс, 2008. – 729 с.

References

- 1 Mazur I.I., Shapiro V.D., Ol'derogge N.G. Upravlenie proektami. – 2-e izd. – M.: Omega – L, 2004. – 664 s.
- 2 Razu M.L., Bronnikova T.M., Razu B.M., Titiov S.A., Yakutin Yu.V. Upravlenie proektami. Osnovy proektnogo upravleniya. – M.: KONORUS, 2006. – 768 s.
- 3 Miloshevich D. Nabor instrumentov dlya upravleniya proektami. – M.: Kompaniya Ai-Ti, DMK press, 2008. – 729 s.

Кожамкулова Ж.Т.,
Байгалтинова М.Э.

Стратегии позиционирования современных гостиничных предприятий

Современный этап развития характеризуется стандартизованностью продуктов и унифицированностью услуг. Эффективный способ привлечь внимание, удержать приверженность и лояльность клиента – это индивидуализация продуктов и предприятия в его сознании, что возможно на основе правильного позиционирования. Позиционирование как результат эффективного взаимодействия становится одним из главных факторов непрерывности существования предприятия на рынке. Потому передовые предприятия гостиничных услуг успех в конкурентной борьбе не в последнюю очередь связывают с внедрением стратегий позиционирования. В этом контексте в настоящей статье рассматриваются вопросы значимости позиционирования гостиничных предприятий, способы дифференциации, процесс разработки стратегий. Проведен анализ конкурентных преимуществ и способов позиционирования некоторых казахстанских гостиничных предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: позиционирование, способ позиционирования, гостиничное предприятие, гостиничный продукт, дифференциация, стратегии позиционирования.

Kozhamkulova Zh.T.,
Baigaltinova M.E.

The strategies of modern hotel enterprise's positioning

The present stage of development is characterized by standardizing products and services commonality. An effective way to attract attention, to keep the commitment and loyalty of client – is the individualization of products and companies in his mind, it is possible on the basis of correct positioning. Positioning as a result of effective collaboration becomes a major factor in the continuity of the company's existence in the market. For advanced enterprise hotel services success in the competition, not least associated with the implementation of positioning strategies. In this context, this article deals with the importance of the positioning of the hotel enterprises, methods of differentiation, the process of strategies development. It was carried out the analysis of the competitive advantages and positioning of some Kazakhstan's hotel enterprises in modern conditions.

Key words: positioning, the positioning method, hotel enterprise, hotel product, differentiation, positioning strategies.

Кожамкулова Ж.Т.,
Байгалтинова М.Э.

Заманауи қонақжайлылық кәсіпорындарын жайғастыру стратегиялары

Заманауи даму кезеңі стандартталған өнім және жүйеленген қызмет түрінің нығайтуымен сипатталады. Назар аударудың тиімді тәсілі, клиенттердің тұрақтылығы мен бейімділігін ұстап қалу – бұл жайғастырудың дұрыс негізі ретіндегі кәсіпорын өнімінің даралығы, жекешелігі. Нарықта кәсіпорындардың үздіксіз пайда болуының басты факторының бірі тиімді қарым-қатынастың нәтижесі ретіндегі жайғастыру болып табылады. Осыған байланысты қонақжайлылық саласындағы озық кәсіпорындар бәсекелестік күрестегі табыстылықты бірінші ретте жайғастыру стратегияларын енгізумен байланыстырады. Аталған мақалада қонақжайлылық кәсіпорындарын жайғастыру, дифференциация әдістері, стратегияларды қалыптастыру әдістеріне байланысты сұрақтар қарастырылады. Сонымен бірге қазіргі жағдайдағы кейбір қазақстандық қонақжайлылық кәсіпорындарын жайғастыру әдістері және бәсекелестік артықшылықтарына қатысты талдау жүргізілген.

Түйін сөздер: жайғастыру, жайғастыру тәсілі, қонақжайлылық кәсіпорны, қонақжайлылық өнімі, дифференциация, жайғастыру стратегиялары.

СТРАТЕГИИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Выбирая то или иное гостиничное предприятие, клиент мысленно представляет весь список параметров, которые являются для него приоритетными. Потребитель может проанализировать имеющиеся предложения на рынке в соответствии с предпочтениями, сравнивая их, сделать свой выбор. Но лучше, если предприятие само попытается создать некую выгоду в глазах потребителя и «проникнет» в его сознание. И мнение Джека Траута, что «сильной компанию делает не ее продукт или услуга, а то положение, которое она занимает в сознании потребителей» [1], является как никогда актуальным.

Это подтверждают и современные специалисты, которые считают, «что понятие бренда нельзя рассматривать в отрыве от позиционирования. Позиционирование – одна из ключевых маркетинговых технологий, позволяющая сопоставить и оценить конкурирующие товары, сегменты рынка и положение фирмы в сравнении с конкурентами» [2, с.153]. Разработка стратегий позиционирования гостиницы напрямую будет связана с общей маркетинговой деятельностью всего предприятия, то есть с проведением маркетинговых исследований, ассортиментным перечнем стандартов обслуживания, ценовой и коммуникационной политикой. И все эти действия должны соотноситься с конкурентами.

Основоположники теории позиционирования определяли его как «создание для товара определенной позиции среди конкурирующих товаров, своеобразной ниши, которая нашла бы отражение в иерархии ценностей, созданной в сознании потенциального покупателя. Разработка такого имиджа товара, чтобы он занял в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения товаров-конкурентов» [3]. Схожее определение встречается и в современной экономической литературе, где под позиционированием понимают «процесс деятельности, в результате которого продукт должен занять определенную, желаемую для фирмы позицию в сознании потребителей» [4, с.113]. Данное определение уточняет, что позиционирование – это определенный процесс деятельности. Если это процесс, значит он должен состоять из определенных этапов, каковыми являются: выбор целевых сегментов; определение ценностей, ассоциируемых с товаром; разработка продукта, удовлетворяющего этим ценностям;

оценка позиционирования конкурирующих марок в целевых сегментах; выбор имиджа, отличающего марку от конкурирующих марок; осуществление коммуникативной функции и разработка других элементов комплекса маркетинга.

Как мы видим, элементы собственно позиционирования занимают как бы срединное положение, являются логическим продолжением сегментации рынка и необходимым условием успешной разработки комплекса маркетинга, являющегося основой любой маркетинговой деятельности. Поэтому роль позиционирования в деятельности предприятия, особенно при создании брендов и марочных товаров, является важной.

Определяющим в позиционировании товаров является способ их дифференциации (определение их ценности). Так, Джон Винд [5] выделяет шесть альтернативных способов позиционирования марки: позиционирование, основанное на отличительном качестве товара; позиционирование, основанное на выгодах или на решении проблемы; позиционирование, основанное на особом способе использования; позиционирование, ориентированное на определенную категорию покупателей; позиционирование по отношению к конкурирующей марке; позиционирование, основанное на разрыве с определенной категорией товаров.

Данные способы применимы и к гостиничному продукту. Как и любой товар с точки зрения маркетинга, гостиничный продукт имеет уровневую структуру. На поверхности явления продается номер для проживания. Но сопровождающими эту продажу являются сервис, обслуживание, атмосфера и так далее. И в конечном счете клиент получает творческую составляющую гостиничного продукта – идеальный прообраз товара в виде комфортности, хорошего настроения, определенного события, ощущения праздника. Показать эту уровневую структуру гостиничного продукта и призвано позиционирование.

Но существует и своя специфика позиционирования в данной отрасли. Особенность позиционирования гостиничных предприятий в первую очередь связана с гостиничным продуктом, относящимся к сфере нематериального производства. Именно это обстоятельство и делает позиционирование услуг более сложным. Можно рекомендовать следующие критерии позиционирования гостиничных предприятий:

1. Физические атрибуты продукта и предприятия.

В качестве определенных атрибутов могут выступать конкретные характеристики предп-

риятия. Например, по местоположению можно рассматривать в качестве определяющих параметров: центр города, непосредственную близость от основных достопримечательностей. По критерию «атмосфера заведения» наличие: собственного кинозала, самого вкусного блюда в определенном спектре общественного питания, собственных рабочих кабинетов для деловых переговоров, особенного оформления помещения в соответствии с традициями.

2. Уникальность услуги.

Предприятие может позиционировать себя, как наиболее подходящее для особых случаев, например, как самое выгодное для проживания с точки зрения ведения деловых поездок, при этом располагает всеми необходимыми условиями для этого: отдельные кабинеты для переговоров, предоставление компьютерной и копировальной техники и другое. Можно позиционировать гостиницу как крупный конгресс-отель, предоставляя услуги конгресс-залов и бизнес-услуги. Гостиница, привлекая клиентов, может позиционировать себя, как заведение, где можно увидеть и проживать вблизи звезд, знаменитых личностей. Предприятия, которые рассчитывают привлечь для проживания семьи с детьми, должны создать все необходимые условия для этого: детское меню, игровые площадки, программы аниматоров, уютную семейную атмосферу и т.д.

3. Особенности определенного сегмента пользователей.

Некоторые гостиницы позиционируются на удовлетворении предпочтений определенного сегмента потребителей, учитывая их стиль жизни. Например, можно в этой позиции выделить гостиницы для спортсменов. Чтобы преуспеть в этой позиции, гостиницам необходимо предложить клиентам все необходимые условия для занятия спортом: тренажерные залы, бассейны и так далее.

4. Конкурентные преимущества.

Данное позиционирование предполагает выделение особых характеристик, по которым гостиница превосходит конкурентов. При этом надо найти устойчивые конкурентные преимущества, которые станут залогом успеха на долгое время. Основой такого позиционирования часто выступают ценовой критерий и критерий качества услуг. Они должны обладать высоким конкурентным весом в глазах потребителей в сравнении с соперниками.

5. Имидж и популярность.

Известные на рынке гостиницы предпочитают данный вид позиционирования. Соответст-

венно их выбирают категории клиентов, имеющих определенный статус.

Можно использовать гибридные подходы позиционирования, сочетающие в себе несколько способов.

Далее при разработке стратегии позиционирования необходимо создать продукт, удовлетворяющий выявленным ценностям. И в данном контексте современные гостиничные предприятия должны в своей деятельности опираться на важные принципы создания уникальных услуг, разработанные в экономической литературе [6, с. 17-20]:

1. Необходимо быть не лучше других, а другим.

Прежде всего, ценится качество предоставляемых услуг. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, на сегодняшний день многие отели позиционируют себя как лучшие. Но это не так. Ведь клиент, особенно если он новичок, не может отличить, говорят ли ему правду. Поэтому он отправится в тот отель, который придерживается основополагающего принципа: не лучший, а другой. Во-вторых, отель, который называет себя лучшим, не привлекает этим утверждением внимания к себе. Это звучит слишком обыденно. Качество предполагается само собой.

2. Недостаточно быть лучше других, нужно быть исключительным.

Клиентов интересуют только исключительные вещи. Клиент вынужден отфильтровать все обычное и неважное, что не является по-настоящему сенсационным. Желая привлечь к себе внимание, отель должен стать таковым. Необходимо найти способ выделяться из числа конкурентов.

3. Быть первым.

Следует найти именно такую нишу в своей отрасли, где можно стать первым. Здесь применим основополагающий принцип: чем меньше соответствующая ниша, тем легче в ней быть первым. Иначе: лучше быть первым в более узкой нише, чем одним из многих в целой отрасли.

4. Не в состоянии стать первым, то изобрести новую категорию.

Изобретая новые товары и сопутствующие им категории, можно стать первым на какое-то время. Потому новаторы, как первопроходцы, всегда идут на опережение. Но надо помнить, что это требует постоянных новых маркетинговых усилий.

5. Лучше сужать нишу, чем расти в ширину.

Не нужно выходить на широкий рынок. Чем шире рекламируемое предложение, тем сложнее привлечь к себе внимание. Чем конкретнее оп-

ределена сфера деятельности, тем быстрее будет расти рыночная доля. И наоборот: чем шире позиционируется гостиничный продукт, тем сложнее добиться успеха. По возможности следует стараться привлечь к себе внимание одной или несколькими конкретными качественными услугами.

6. Выбрать базовые потребности клиента, а не особые запросы.

Бесспорно, специализация необходима; но специализация не на особых запросах, а на базовых потребностях клиента. Отелю необходимо найти сферу, в которой он хочет стать экспертом, а затем использовать все доступные технические возможности. Тем самым это поможет создать у клиентов ощущение, что они не только покупают продукт или пользуются определенной гостиничной услугой, но и удовлетворяют свои потребности с помощью лучших вспомогательных средств. Этот момент положительно сказывается на самом отеле, клиенты сами звонят и хотят попасть туда, в то время как другим гостиничным предприятиям приходится искать своих клиентов.

7. Умение выбрать небольшую целевую группу.

Отелю необходимо построить бизнес не вокруг клиентов, которые у них есть, а привлечь с его помощью тех клиентов, которые им нравятся. Сегодня отели уже могут выбирать гостей. Существуют две определяющие причины, по которым необходимо сузить свою целевую группу: во-первых, гости хотят, чтобы их принимали такими, какие они есть, со всеми их особыми потребностями и желаниями. Гости отелей все чаще отказываются от универсальных решений, считая их несерьезными. Зная специфику конкретных клиентов, можно создать уникальный и непревзойденный продукт.

8. Решать проблемы за других.

Как выяснить, что больше всего интересует целевую аудиторию? Поддерживать с ней контакт. Как можно чаще беседовать со своими основными клиентами. Узнавать, чем они занимаются, предложить им решение возможной проблемы. Позвольте другим сделать для вас то, что вы делаете за других – решить ваши проблемы.

9. Заявить о себе.

Необходимо обратить на себя внимание других людей. Отель должен быть не просто первым, а самым первым, кто оповестил об этом общественность. Только известность является решающим критерием экономической ценности позиционирования.

10. Назначить цену.

Если отель отличается от остальных и предлагает преимущество, которое клиент не сможет получить ни в одном другом, то соответственно он может назначить собственную цену. Если же он ничем не выделяется из общей массы, цену устанавливает конкуренция. Отель либо отличается от других, либо вынужден участвовать в беспощадной ценовой конкуренции. Причем все конкуренты, желающие оставаться конкурентоспособными по цене, несут одинаковые потери. Отелю придется продавать свои услуги значительно ниже их рыночной стоимости.

После проведения текущего анализа позиционирования гостиничное предприятие может выбрать в своей деятельности конкретные стратегии: дифференциации, ценового лидера, фокусирования на определенном параметре, укрепления существующих позиций и другие.

Далее рассмотрим практику позиционирования казахстанских гостиничных предприятий. Анализ процесса позиционирования в соответствии с его

этапами показал, что важным целевым сегментом гостиничного бизнеса в Республике Казахстан являются в основном туристы, приезжающие на отдых. Данный сегмент рынка постоянно растёт, что подтверждает перспективность данного направления. В 2014 году Казахстан посетили 5 млн. туристов [7]. Другим целевым сегментом являются бизнес-клиенты. В апреле 2015 года было проведено исследование в рамках 15-ой Казахстанской международной выставки «Туризм и Путешествия» (KITF 2015). Его целью был анализ мнения иностранных и отечественных экспертов индустрии туризма и оценки текущего состояния, перспектив развития туристской отрасли страны. В исследовании приняли участие представители 94 отечественных и иностранных компаний. Результаты опроса показали, что 27% респондентов одним из наиболее перспективных сегментов в Казахстане считают индустрию делового туризма [8]. Также ожидается приток туристов на ЭКСПО-2017, что тоже является положительной тенденцией для развития туристского рынка Республики Казахстан.

Таблица 1 – Способы позиционирования гостиничных предприятий Республики Казахстан

Название гостиницы	Конкурентные преимущества	Способ позиционирования
Rixos Almaty	Центр города, живописный фасад, красочный и стильный интерьер, инновационный подход и профессиональный сервис, приемлемые цены.	Местоположение, материально-техническая база, имидж, атмосфера, спектр услуг
Рахат Палас Отель	Центр города, номера с панорамным видом, спа-центр, с крытым подогреваемым бассейном, интернациональная кухня	Местоположение, материально-техническая база
Отель Ritz-Carlton Алма-Ата	У подножия гор Алатау, рядом горнолыжный курорт Чимбулак, роскошные спа-центры, комфортабельные номера, изысканная кухня, специальные зоны отдыха.	Местоположение, материально-техническая база, имидж
Достык	В сердце южной столицы, комфортабельные номера, голосовая почта, стабильная ценовая политика, французская кухня, комнаты для переговоров, конференц-зал.	Местоположение, материально-техническая база, имидж, спектр услуг
Rixos Hotel Borovoe	В регионе Боровое, который известен как «казахстанская Швейцария», рестораны, казино, бассейн, фитнес- и спа-зона, зал для приема гостей, конференц-залы.	Местоположение, материально-техническая база, спектр услуг
Golden Tulip Hotels	В предгорьях Тянь-Шаня, ресторан с международной кухней, конференц-залы, бальный зал с фойе, мыльная программа лояльности, включающая девять программ frequent flyer.	Местоположение, имидж
Казахстан	Центр города, по пути на спортивно-развлекательные комплексы; уникальный исторический памятник мегаполиса Алматы; архитектурная индивидуальность, широкий спектр услуг.	Местоположение, историческая ценность здания, спектр услуг
Grand Tien-Shan Hotel	Центр города, рядом достопримечательности города, комфортабельные номера, каждое утро – американский завтрак, спа-центр, фитнес-центр.	Местоположение, материально-техническая база, имидж, спектр услуг
Алматы	В центре города Алматы. Напротив гостиницы расположен театр Оперы и Балета, фонтаны и красивый сквер, широкий спектр услуг.	Местоположение

*Информация предоставлена по официальным сайтам гостиниц, [9]

Наиболее распространенными подходами позиционирования на исследуемой территории являются: местоположение гостиницы; историческая ценность здания; состояние материально-технической базы отеля; класс обслуживания и спектр услуг; персонал; качество питания; программа поощрения постоянных гостей; торговая марка или имидж.

Так, данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что многие гостиницы, в качестве конкурентного преимущества выделяют местоположение. Бизнес-клиенты ценят по этому параметру – удобное географическое положение и развитую инфраструктуру: центральную часть города, близость и доступность транспортных развязок во все направления по городу; пересечение главных городских магистралей, что обеспечивает удобный и быстрый проезд в любую часть города, к аэропорту, железнодорожным вокзалам, автовокзалам, междугородним автотрассам, бизнес-центрам. Относительно этого подхода можно выделить следующие гостиницы: Rixos Almaty, Достык, Казахстан и другие.

Для туристского сектора приоритетными параметрами являются близость достопримечательностей, исторического центра и спортивно-оздоровительные объекты. Данная позиция представлена гостиницами Golden Tulip Hotels, Rixos Hotel Borovoe, Алматы, Казахстан. Отели Ritz-Carlton Алма-Ата, Golden Tulip Hotels, Достык, Grand Tien-Shan Hotel делают упор на специальные зоны отдыха, бальный зал с фойе, голосовую почту, американский завтрак, создавая этим самым определенный имидж. Некоторые отели относятся к известным междуна-

родным гостиничным сетям, поддерживающие определенные стандарты обслуживания. Это большое конкурентное преимущество. К таким отелям относятся Rixos Almaty, Rixos Hotel Borovoe, Golden Tulip Hotels.

Многие отели дифференцируют свои предприятия по состоянию материально-технической базы, создаваемой атмосфере гостиничного фонда. И здесь важным является многое: количество номеров, загруженность, интерьер и площадь комнат, дополнительные услуги. Известно, что многие клиенты гостиниц обращают внимание и на имеющиеся в гостинице услуги ресторанов и баров. При этом важен собственно имидж самого ресторана, который создает дополнительное преимущество отелю и в данном случае речь идет о позиционировании по качеству услуг питания. В систему дифференциации входят также и различные системы и программы поощрения, скидок, лояльности. По данному параметру выделяются многие гостиницы, среди которых можно выделить Golden Tulip Hotels, разрабатывающая и внедряющая в свою деятельность особую программу лояльности клиентов. Позиционирование по исторической ценности здания присуще гостинице Казахстан, являющейся памятником архитектуры республики. Позиционирование по спектру услуг также является конкурентным преимуществом многих отелей, например, Rixos Almaty, Достык, Rixos Hotel Borovoe и другие.

Таким образом, мы видим, что гостиницы в Республике Казахстан используют в своей деятельности гибридные способы позиционирования.

Литература

- 1 Траут Д. Большие бренды – большие проблемы. – СПб.: Питер, 2009. – 256 с.
- 2 Руглова Л.В. Позиционирование Республики Карелия на основе зонтичного бренда как условие развития туризма на территории / А.Б. Гольдберг, Л.В. Руглова // Перспективы развития науки и образования: Сб. науч. статей. В 7 частях. Часть II. Мин-во обр. и науки. – М.: «АР- Консалт», 2013. – С.152-155.
- 3 Ries AI, Trout J. Positioning The Battle for Your Mind. N.Y., McGraw-Hill, 1979; Bottom-Up Marketing, 1990.
- 4 Руглова Л.В. Маркетинг в туризме и гостинично-ресторанном бизнесе: учебное пособие / Л. В. Руглова. – СПб.: Инфо-да, 2012. – 123 с.
- 5 Wind J.Y. Product Policy: Concepts, Methods and Strategy, Reading, Mass., Addison Wesley, 1982.
- 6 Бодо Шефер. Позиционирование: практическое пособие. – СПб., Диля, 2013 – 112с.
- 7 Пять миллионов туристов посетили Казахстан в 2014 году. – Официальный сайт -<http://khabar.kz/ru/news/obshchestvo/item/9375>
- 8 Рынок делового туризма Казахстана. -Официальный сайт – http://www.allinsurance.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=4790:rtnok-delovogo-turizma-kazakhstan
- 9 Официальный сайт – www.booking.com

References

- 1 Traut D. Bol'shie brendy – bol'shie problemy. – SPb.: Piter, 2009. – 256 s.
- 2 Ruglova L.V. Pozicionirovanie Respubliki Karelija na osnove zontichnogo Brenda kak uslovie razvitija turizma na territorii / A.B. Gol'dberg, L.V. Ruglova // Perspektivy razvitija nauki i obrazovanija: Sb. nauch. statej. V 7 chastjah. Chast' II. Min-voobr. i nauki. – M.: «AR- Konsalt», 2013. – S.152-155.
- 3 Ries A.I., Trout J. Positioning The Battle for Your Mind. N.Y., McGraw-Hill, 1979; Bottom-Up Marketing, 1990.
- 4 Ruglova L.V. Marketing v turizme i gostinichno – restorannom biznese: uchebnoe posobie / L.V. Ruglova. – Sankt-Peterburg: Info-da, 2012. – 123s.
- 5 Wind J.Y. Product Policy: Concepts, Methods and Strategy, Reading, Mass., Addison Wesley, 1982.
- 6 Bodo Shefer. Pozicionirovanie: prakticheskoe posobie. – SPb.: Dilja, 2013 – 112s.
- 7 Pjat' millionov turistov posetili Kazahstan v 2014 godu. – Oficial'nyj sajt -<http://khabar.kz/ru/news/obshchestvo/item/9375>
- 8 Rynok delovogo turizma Kazahstana. – Oficial'nyj sajt – http://www.allinsurance.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=4790:rynok-delovogo-turizma-kazahstana
- 9 Oficial'nyj sajt – [www.booking](http://www.booking.com).

Жангирова Р.Н.,
Коньсбаева Г.А.

Зарубежный опыт мотивации персонала

Мотивация труда является связующим звеном между работодателем, работником и результатом работы. В последнее время вопросами согласования целей и задач предприятия с возможностями персонала, повышением степени вовлечения сотрудников в улучшение результатов деятельности занимаются многие ученые и специалисты зарубежных компаний. В современном мире успех любой организации определяют человеческие ресурсы. Управление человеческими ресурсами, постоянное повышение производительности труда и заинтересованности работников в конечных результатах приобретают особую значимость и актуальность. Целью данного исследования стало изучение и обобщение зарубежного опыта использования традиционных и инновационных методов мотивации персонала. В мире существуют различные модели мотивации персонала, учитывающие национальную специфику той или иной страны. В статье описаны особенности мотивации труда в различных зарубежных странах. Проводится обзор современных технологий управления мотивацией персонала. Предложены возможные пути построения отечественной модели мотивационного управления труда.

Ключевые слова: мотивация труда, концепция мотивации, производительность труда, мотивационное управление, оплата труда, мотивирующие факторы.

Zhangirova R.N.,
Konysbaeva G.A.

Foreign experience of staff motivation

Work motivation is a link between the employer, employee and the result of the work. Recently, the issue of agreeing goals and objectives of the enterprise with the capabilities of staff, an increase in the degree of involvement of employees in the improvement of the performance involved many scientists and specialists of foreign companies. In today's world, the success of any organization define human resources. Human resource management, continuous improvement of productivity and employees' interest in the final results are of particular importance and urgency. The aim of this study was to study and generalization of foreign experience in the use of traditional and innovative methods of motivation. In the world there are different models of motivation of staff, taking into account national specifics of a particular country. The article describes the features of motivation in various foreign countries. A review of modern management techniques motivation. Possible ways of building the national model of motivational management of labor.

Key words: labor motivation, the concept of motivation, productivity, motivation management, remuneration, motivating factors.

Жангырова Р.Н.,
Қонысбаева Г.А.

Қызметкерлерді ынталандырудың шетелдік тәжірибесі

Мотивация жұмыс беруші, қызметкер және жұмыс нәтижесі арасындағы байланыстырушы буын болып табылады. Жақында кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттерін қызметкерлердің мүмкіндіктерімен келісу мәселесіне, оның қызметін жетілдіру үшін қызметкерлерді тарту дәрежесін ұлғайтуға шетелдік компаниялардың көптеген ғалымдары мен мамандары тартылған. Бүгінгі әлемде кез келген ұйымның табысы адам ресурстарымен анықталады. Адам ресурстарын басқару, еңбек өнімділігін үздіксіз жетілдіру және қорытынды нәтижелеріне қызметкерлердің қызығушылығы, атап айтқанда маңызды және шұғыл болып табылады. Осы зерттеудің мақсаты ынталандырудың дәстүрлі және инновациялық әдістерін қолдану шетелдік тәжірибені қарастыру және қорыту болды. Әлемде қызметкерлерінің уәдмесінің нақты елдің ұлттық ерекшелігін ескере отырып, түрлі модельдері бар. Мақала әртүрлі шетелдерде мотивация мүмкіндіктерін сипаттайды. Қазіргі заманғы ынталандыруды басқару әдістеріне шолу келтірілген. Еңбек мотивациясын басқарудың ұлттық моделін құру мүмкін жолдары ұсынылған.

Түйін сөздер: еңбек мотивациясы, мотивация тұжырымдамасы, еңбек өнімділігі, мотивацияны басқару, еңбекақы, ынталандыру факторлары.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В Казахстане и за рубежом подходы к мотивации персонала значительно отличаются, несмотря на использование одинаковых теорий мотивации труда, которые были созданы в основном зарубежными учеными. Наиболее значительные успехи в управлении мотивацией труда достигнуты в Японии и США. Поэтому проведем сравнительный анализ мотивационных подходов в этих странах.

Рассмотрим японскую концепцию мотивации. В японской экономике за сравнительно небольшой период времени произошли значительные перемены, которые в середине 60-х гг. XX века получили название «японское экономическое чудо». Своих успехов в экономических преобразованиях Япония достигла благодаря трем принципам: пожизненному найму персонала; использованию системы старшинства при определении заработной платы и служебного повышения; введению внутрифирменных профсоюзов. С использованием этих принципов Япония стала обладать большей производительностью, терять меньше времени в различных забастовках, протестах, простоях, легче внедрять новые технологии, обладать большими возможностями в контроле качества продукции и производить быстрее и больше высококачественной продукции, чем другие страны. Именно японские методы управления считают одной из важнейших составляющих «японского экономического чуда».

В США и странах Западной Европы считается, что главные преимущества японских компаний заключаются в системах и методах управления персоналом, в реализованном на практике понимании особой важности для успешной деятельности фирм их человеческих ресурсов.

На японских предприятиях работают группы от 4–6 человек и более, а наиболее оптимальной считается группа в 10–20 человек. Считается, что в таких группах обеспечивается разноплановость участников и их взаимодействие при выполнении трудовых операций. Принципы, положенные в основу системы управления, являются факторами мотивации. В качестве примера можно привести «Таноко сэйдо» – система многоаспектной квалификации, при которой классификация рабочих заданий сотрудников будет как можно более гибкой, и один сотруд-

ник сможет выполнять разнообразные задания. Этот принцип активно используется на совместном предприятии «Тойота–Дженерал моторс» в США. Другим примером является политика «Нэнко дзерцу» – регулярное повышение заработной платы в зависимости от трудового стажа и предоставления жилья за счет фирмы – домов, построенных по одинаковому образцу. Существуют и многие другие виды конкретной политики фирм [1].

Японские предприятия отличаются применением патерналистского отношения к своим служащим, их жизни и жизни членов их семей. Использование таких отношений позволяет временно сократить величину выплат по заработной плате, но в будущем предполагается выплата потенциально больших сумм для покрытия затрат, которые работник осуществлял ради интересов своего предприятия. Тем не менее, система пожизненного найма на сегодняшний момент является основным фактором мотивации труда в Японии. Она имеет неоспоримые преимущества – стабильность занятости, выгодная и работникам и предприятию, и японскому обществу в целом. Ведь низкий уровень безработицы – это основа стабильности социально-политической ситуации в любой стране.

В США действуют в настоящее время одновременно две стратегии в применении рабочей силы. Одна стратегия заключается в стремлении предприятий полностью обеспечить потребности собственного производства рабочей силой высокого качества и за счет этого добиться конкурентных преимуществ. Другая предполагает дополнительные вложения в подготовку и развитие персонала, а также в создание необходимых условий для ее полного использования. Это, конечно же, создает заинтересованность в сокращении текучести кадров и закреплении работников за предприятием.

Система оплаты труда в США предусматривает следующее:

- рабочие получают повременную оплату, что связано с высоким уровнем организации труда, где выработка от рабочего практически не зависит;
- минимальная оплата труда (как и почасовые ставки) регулируется законом, при определении среднего уровня оплаты фирмы следят, чтобы она не была ниже, чем у других фирм в данном районе;
- абсолютные размеры заработка зависят от квалификации работника и стоимости проживания в данной местности;

- повышение заработка обычно производится ежегодно для всех работников, труд которых оценивается положительно.

Аттестация работников производится ежегодно. Оценивает работу руководитель на основе сведений, представленных непосредственным начальником; размеры зарплат инженерно-технических работников и руководства не оглашаются. Они устанавливаются на основе индивидуального соглашения между администрацией и соответствующим работником.

Большинство американских предприятий отличаются системой оплаты труда, обладающей хорошей мотивацией и стимулирующей к повышению производительности труда. Система оплаты труда в США построена так, чтобы фиксированная заработная плата могла лишь расти и почти никогда не уменьшалась. Здесь применяется гибкая система оплаты труда, которая отличается тем, что определенная часть заработка зависит от общей эффективности работы. Это помогает избегать увольнений или разовых сокращений базовой заработной платы и повышать производительность труда.

В США используются гибкие системы оплаты труда, основанные на участии работников в прибылях фирмы или в распределении доходов. При этом имеются различные программы участия работников в прибылях. Распределение доходов предполагает поощрение от прибыли, получаемой в результате роста производительности труда, повышения качества продукции, экономии материалов, удовлетворения требований потребителей. Каждый работник получает премиальные выплаты, однако их уровень зависит от результатов деятельности подразделения, в котором он работает. При данной системе видна тесная взаимосвязь между результатами работы и величиной премии каждого работника, в ней заложен новый подход к повышению эффективности работы каждого работника, увеличению производительности труда, качества продукции и сокращению издержек производства.

Иногда крупные американские предприятия, которые перешли на гибкую систему оплаты, пользуются обеими системами одновременно: на уровне фирмы или производственного отделения применяют систему участия в прибылях, а на уровне заводов и отделов – систему распределения доходов [2].

В целом можно утверждать, что во многих компаниях США идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом, основанной на концепции Тэйлора, к модели соучастия, бази-

рующей на современных концепциях мотивации – качества трудовой жизни, обогащения и гуманизации труда.

В зарубежных развитых странах накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем заработной платы. Системы отдельных стран характеризуются следующими чертами: в Швеции – солидарной заработной платой, Японии – оплатой за стаж и рационализаторство, Германии – стимулированием роста производительности, США – оплатой за квалификацию, Великобритании – оплатой по индивидуальным контрактам, во Франции – индивидуализацией заработной платы, в Италии – выплатой коллективных и индивидуальных надбавок к отраслевой тарифной ставке и надбавками в связи с ростом стоимости жизни. Одновременно во всех системах оплаты труда наблюдается общая нацеленность на повышение эффективности производства.

Страны с развитой рыночной экономикой используют два направления в системах стимулирования: стимулирование роста производственных показателей и стимулирование повышения качества рабочей силы. Например, в Великобритании введена практика заключения договоров о производительности между администрацией предприятия и профсоюзами, представляющими интересы работников. Суть этих договоров состоит в том, что доходы от роста производительности труда делятся в соответствующей пропорции между предпринимателями и работниками, что позволяет повысить оплату труда, при этом, не увеличивая прямых производственных издержек. А в Германии при заключении коллективных договоров о повышении тарифных ставок основываются на прогнозах повышения производительности труда и цен.

Капиталистические страны постепенно отказываются от традиционных форм оплаты труда в зависимости от индивидуальной наработки. Причина заключается в сложности измерения личного вклада отдельного рабочего в общий производственный процесс, с одной стороны, а с другой – на первый план выдвигаются задачи стимулирования сотрудничества внутри трудового коллектива, способностей их членов к перестройке, чувству ответственности за качество продукции.

В нестабильных условиях рынка необходимо иметь действенную систему управления персоналом, которая отвечала бы современному содержанию организации и мотивации труда. В этом аспекте необходимо пересматривать концепцию кадрового менеджмента в контексте применения информационных технологий, систем автоматизации с целью внедрения социальных инноваций, инвестиций в человеческие ресурсы путем обучения работников передовым технологиям, развития средств коммуникаций [3].

В принципе, вопрос о том, какой менеджмент лучше: японский, американский или европейский, не совсем правомерен. Поиски оптимальной модели могут идти только по пути взаимной адаптации и взаимного обогащения. Компании, способные воспринимать новые формы и идеи, отказаться от чего-то традиционного, но мешающего развитию, получают преимущества.

Таким образом, Республика Казахстан, которая находится на стыке Запада и Востока и вобрала в себя ценности и восточного и западного мира, поэтому необходимо выбрать наиболее подходящую для нее модель мотивационного управления, не копируя, а разрабатывая ее на основе собственного опыта теории и практики управления.

Литература

- 1 Козаченко А.В. Зарубежный опыт мотивации труда // <http://www.elitarium.ru>
- 2 Захаров А.Н. Зарубежный опыт мотивации и оплаты труда // Вестник НГИЭИ. – 2014. – № 9 (40). – С. 19-29.
- 3 Мамыкова Ж.Д., Сагиева Р.К., Шпак М.Н., Надирбаева Г.М. К вопросу оценки эффективности функционирования системы управления персоналом // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2015. – №6(112). – С. 113-118.

References

- 1 Kozachenko A.B. Foreign experience in work motivation // <http://www.elitarium.ru>
- 2 Zakharov A.N. Foreign experience of motivation and remuneration // Herald NGIEI. – 2014. – № 9 (40). – 19-29 p.
- 3 Mamykova J.D., Sagieva R.K., Shpak M.N., Nadirbaeva G.M. On the question of evaluating the performance of the personnel management system // Bulletin of KNU. Economic Series. – 2015. – №6 (112). – 113-118 p.

Смағұлова Г.С., Нұрғали А.Ә.

**Кәсіпорындардың
инновациялық дамуын
басқару және бәсекеге
қабілеттілік мәселелері**

Нарықтық экономика жағдайында инновациялар бәсекелестік күрестің тиімді құралы ретінде – жаңа тұтынушылардың пайда болуына, инвестициялардың тартылуына, жаңа нарықтарды жаулап алуға мүмкіндік береді. Көптеген кәсіпорындар өнімдік және технологиялық инновациялар саласында зерттеулерді жүргізуге ерекше көңіл бөлгенімен, белгілі бір жетістіктерге қол жеткізе алмайды. Осыған байланысты, мақалада кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігін арттыру бойынша жаңа технологияларды әзірлеу мәселесі сипатталған. Сонымен қатар, бәсекелестіктің негізгі көрсеткіштерімен байланысты ендірілген технология негізінде кәсіпорынның инновациялық қызметін басқару үдерісі ұсынылған. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік және инновациялық әлеуетін жоғарылату бойынша құралдардың ерекшелігі қарастырылған. Жаңа техника және технологияны ендіруді жобалау, дайындау және нарыққа ендіру әдістері сипатталған.

Түйін сөздер: инновациялық қызмет, инновациялық даму, бәсекеге қабілеттілік, экономикалық тиімділік, кәсіпорын экономикасы.

Smagulova G.S., Nurgali A.A.

**Management of the enterprises'
innovative development and
problems of competitiveness**

In the conditions of market economy, innovation as the effective remedy of competitive fight – promotes formation of new consumers, inflow investments and gives the chance to seize the new markets. In spite of the fact that many enterprises pay special attention to development in the grocery and technological innovations sphere, it is difficult to achieve any success. In this regard, in article need of development new technologies of increasing competitiveness and effectiveness of enterprises performance were considered. Process of enterprise's innovative development management on the basis of the introduced technology in the connection with major factors of competitiveness is presented. The tool kit of increasing competitiveness and innovative capacity of the enterprise is considered. Approaches to design, development and deployment of new equipment and technology are offered.

Key words: innovative activity, innovative development, competitiveness, economic efficiency, economy of the enterprise.

Смағұлова Г.С., Нұрғали А.А.

**Управление инновационным
развитием предприятий
и проблемы
конкурентоспособности**

В условиях рыночной экономики инновации как эффективное средство конкурентной борьбы способствуют формированию новых потребителей, притоку инвестиций и дают возможность захватить новые рынки. Несмотря на то, что многие предприятия уделяют особое внимание разработкам в сфере продуктовых и технологических инноваций, достичь каких-либо успехов достаточно сложно. В связи с этим, в статье рассматривается необходимость разработки новых технологий повышения конкурентоспособности и эффективности работы предприятия. Представлен процесс управления инновационным развитием предприятия на основе внедряемой технологии во взаимосвязи с основными факторами конкурентоспособности. Рассмотрен набор инструментов повышения конкурентоспособности и инновационного потенциала предприятий. Предлагаются подходы к проектированию, разработке и внедрению новой техники и технологии.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационное развитие, конкурентоспособность, экономическая эффективность, экономика предприятия.

КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫН БАСҚАРУ ЖӘНЕ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК МӘСЕЛЕЛЕРІ

Соңғы уақытта шаруашылықтың нарықтық жүйесіне белсенді түрде инновациялық қызмет ендірілуде. Мемлекет экономикасының инновациялық даму жолына көшуі, кәсіпорындардың салааралық және әлемдік шаруашылықтағы экономикалық өсу және бәсекеге қабілеттілік динамикасын айқындайды. Кәсіпорын қаншалықты сәтті қызмет етіп, бәсекеге қабілеттілігі жоғары болғанымен, дағдарысты жағдайларға ұшырамау үшін төмен шығындармен сапалы жаңа өнім түрлерін шығаруға мүмкіндік беретін жаңа технологияларды игеруге мақсатталуы керек. Сондықтан, кәсіпорындардың басымды мәселелерінің бірі болып қазіргі күні инновациялық даму қабілеттілігін арттыру болып табылады. Дәлірек айтқанда, ұйымдардың жаңа өнім немесе бар өнімді жетілдіру арқылы нарықтың өзгерістеріне тез және нақты жауап беруге қабілеттілікті қалыптастыру, өндіру және өткізу саласында жаңа технологияларды ендіру, ішкі ұйымдық басқару жүйесін жетілдіру мен маркетингтік стратегиялардың жаңа түрлерін пайдалану және т.б. Инновациялық қызмет бәсекеге қабілеттілікті арттыруға мүмкіндік беретін дамудың ең маңызды көзіне айналуға, ал инновациялар – жағымды инвестициялық және инновациялық климат жағдайында тез дамушы перспективалық салаларды анықтай отырып, іскерлік белсенділіктің ерекше индикаторы ретінде көрініс табады. Жаңалықтарды жүйелі түрде ендіру кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі мен инновациялық дамуының басты факторына айналуға.

Бәсекеге қабілеттілік түсінігі күрделі және көп деңгейлі болып табылады және оны талдау мен бағалауды бәсекелестік кеңістіктің түрі мен географиялық масштабымен байланыстыру керек. Сондықтан, кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігін арттыру факторларының жүйесін қалыптастырып, және әрі қарай инновациялық дамудың функционалдық үлігісін құрастыру үшін, зерттеуді мезо- және микродеңгейлерден бастаған дұрыс. Мезодеңгейде салалардың инновациялық даму болашағы қалыптастырылады, ұзақ мерзімді ғылыми, технологиялық және өндірістік шешімдердің басымдылығы орын алады. Келесіде, кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің микродеңгейі бағаланады. Дәстүрлі түрде, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің өсу мүмкіндіктерін анықтаудағы ішкі фактор-

ларға: басқару сапасы; өнімді өндіру сапасы; кәсіпорынның өндірістік әлеуеті; кәсіпорынның қаржылық жағдайы; персонал біліктілігі; қызмет бойынша тәуекелдер және т.б. жатқызылады [1].

Жалпы алғанда, мезодеңгейдегі факторлар салалардың ғылыми-өндірістік ресурстарын қолданудағы тиімділік көрсеткіштерінің тұрақты жақсаруын қамтамасыз етуге бағытталған. Микродеңгейлік ішкі факторлар кәсіпорынның негізгі және қосалқы бизнес-үдерістерінің ұйымдастырылу ерекшеліктерін бейнелейді. Ал аймақ және сала деңгейіндегі кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігін арттыруды анықтайтын факторлар сыртқы болып табылатыны анық. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыруды анықтаушы көрсеткіштердің түрлері мен факторлар тобын қалыптастыру үдерісінде басқару саласының функционалдық ерекшеліктерін (маркетинг, өндіріс, экономика, қаржы, персонал және ақпараттық технология) және кәсіпорын құнын қалыптастырушы маркетингтік, қаржылық, инновациялық және ұйымдастырушылық элементтерді есепке алу керек. Кәсіпорынның инновациялық дамуын басқару үдерісіне инновациялық әлеует және бәсекеге қабілеттілікті арттыруға бағытталған басқарушылық шешімдерді таңдау мен қабылдау шараларын жүзеге асыру кіреді. Бұл үдеріс шеңберінде басшылық кәсіпорынның инновациялық әлеуеті мен бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату бойынша технологиялар мен жүзеге асырылатын әдістердің жиынтығын анықтау қажет. Сонымен қатар, бәсекеге қабілеттілікті арттыруды қамтамасыз ететін инновациялық дамудың дұрыс нұсқасын анықтау мақсатында, жүргізілетін есептеулер басқарушылық шешімнің нұсқамаларын таңдау бойынша құрылған жұмыс тобының сараптамалық сауалнамасы негізінде ұйымдастырылады.

Кәсіпорындардың инновациялық дамуымен байланысты негізгі қиындық – өнімдік және үдерістік инновацияларды игерудегі қаржылық ресурстардың жеткіліксіздігі болып табылады. Инновациялық дамумен қатар, кәсіпорындар бір кезекте ағымдағы өндірістік-шаруашылық қызметті жүзеге асыру қажет. Ал бұл өз кезегінде, негізгі және айналмалы капиталды қалыптастыру, өзіндік және қарыздық қаражаттарды қолдану сұрақтарымен байланысты. Тиянақталмаған инновациялық даму бойынша стратегия айтарлықтай қаржылық жоғалтуларға алып келуі мүмкін, сондықтан оны жүзеге асырмастан бұрын, кәсіпорынның дәстүрлі және инновациялық қызметті қалыптастыру мақсатында қаржылық әлеует деңгейін анықтап алу қажет [2].

Жаңалықты сәтті өндіру үшін дұрыс технологиялық шешімдер мен ұйымдастыру және өндірістік аппараттың сәйкес деңгейін таңдау мәселесі де үлкен мәнге ие. Қолданылатын техника және технологияның деңгейін талдау тек жаңашылдық және маңыздылықты зерттеуді ғана талап етпейді, сонымен қатар қалыптасқан шарттарға икемделу қабілеттілігі, өндірістік аппаратты қайта қалпына келтіру секілді қасиеттерді есепке алу маңызды болып табылады. Осы жерде техника, технология және ұйымның икемделу қасиетін ерекше бөліп көрсеткен дұрыс. Нарықтық кеңістіктің кеңеюі және көптеген диверсификация шарттарында жаңару қарқыны күшейіп, өнімдер мен оларды өндірудегі техника және технологияның әртүрлілігі жоғарылауда. Өндірісте бір мезгілде әртүрлі үлгілерге жататын өмірлік кезеңнің түрлі сатыларында орналасқан тауарлар, техника және технологиялар орын алады. Осыған байланысты, технологиялардың өзгермелілігі жоғарылап, өндірістік аппараттың осы өзгерістерге бейімделу қажеттілігі кенеттен өседі (1-сурет).

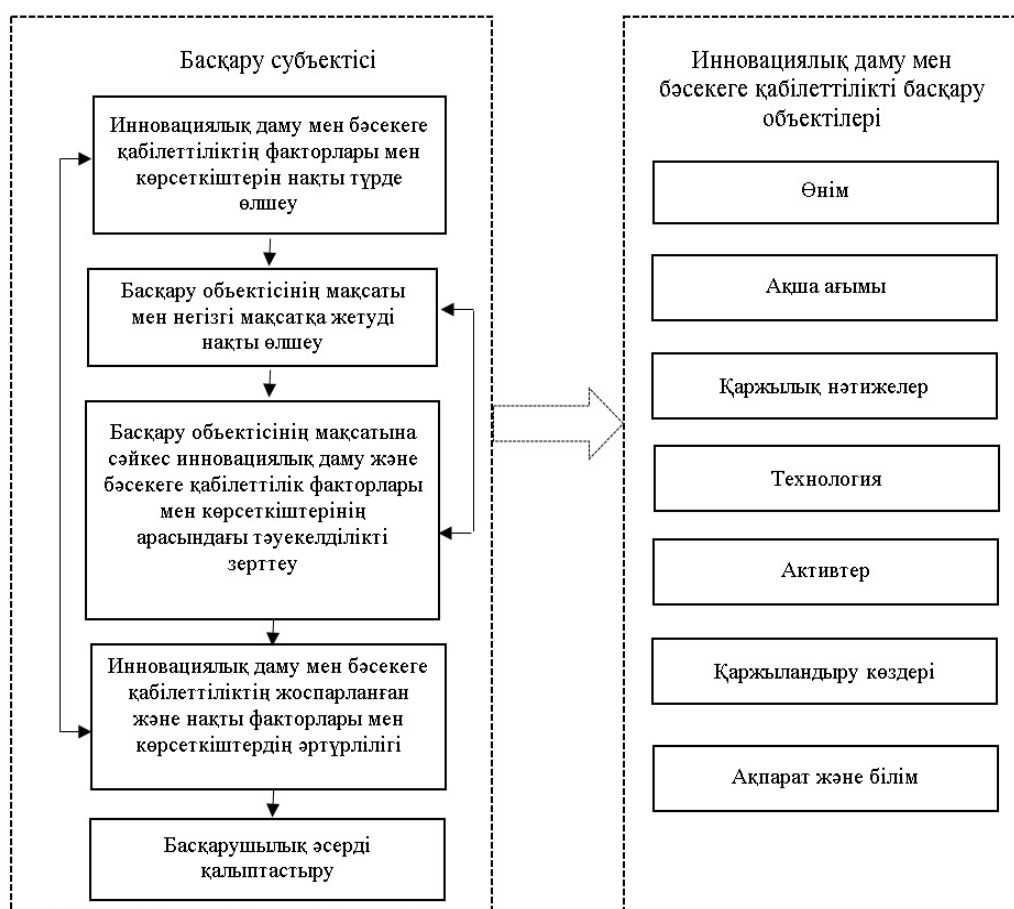
Жоғарыдағы суреттен көріп отырғанымыздай, инновациялық қызметтің маңызды кезеңдерінің бірі техникалық деңгей көрсеткіштерінің байланысы мен арақатынасын іздестіру, экономикалық тиімділік тұрғысынан қолданылатын жаңашылдықтардың өндірістік және пайдалану сапасын анықтау болып табылады. Жаңа техника мен технологияның сапалылық және экономикалық тиімділік мәселелерін бөлек шешу мүмкін емес, сондықтан жалпыланған техникo-экономикалық үлгіні құрастырған жөн болып есептеледі. Бұл үлгі техникалық деңгей көрсеткіштерінің жалпыланған техникo-экономикалық көрсеткіштерге: өзіндік құн, өнімділік және т.б. әсерін көрсетеді. Осылайша, қабылданатын технологиялық шешімдердің тиімсіздігін болдырмау үшін, өндірілетін технологиялардың кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігі мен оның өзгерістері арасындағы байланысты анықтау маңызды. Аталған байланыс келесі стратегиялық және технологиялық факторлармен шартталған:

1. НИОКР инвестициялары (табыстағы НИОКР-ға жұмсалған шығындар бөлігі);
2. Бәсекеге қабілеттіліктегі орын (НИОКР, өнімді өндіру, технологиялардағы көшбасшылық);
3. Жаңа өнім және технология динамикасы (өмірлік циклдің ұзақтылығы, жаңа өнім мен технологияларды шығару жиілігі, өнімдердің технологиялық жаңашылдығы);
4. Бәсекеге қабілеттілік динамикасы (өнімді өндірудегі технологиялық айырмашылық,

технология бәсекеге қабілеттілік құралы ретінде, бәсекелестіктің белсенділігі) [3].

Кәсіпорынның инновациялық қызметінің ағымдық қызметінен басты айырмашылығы – кәсіпорынның ағымдық жағдайы бұрынғы тәжірибе және қалыптасқан тенденциялар арқылы бағаланады. Талдаудың бұл түрі үшін шаруашылық қызметтің қорытындысы мен шығындары арасындағы ретроспективті корреляцияны қолдану тән. Ал кәсіпорынның инновациялық

қызметін талдауда белгісіздік жағдайында болашақтағы сәттілік факторларының талдамалық болжам және болашақ шығындардың негіздемесі қажет. Ағымдық қызметке қарағанда, жаңа техника мен технология ендіру қызметі стохастикалық сипатқа ие. Сол себепті табысқа әсерді талдау: болжамдау, эксперттік бағалау әдістері, жиындық регрессивті талдама, жағдайлылық және имитациялық үлгілеу арқылы жүргізілуі керек.



1-сурет – Бәсекеге қабілеттілікті жоғарылатуды қамтамасыз ететін, кәсіпорынның инновациялық дамуының функционалдық үлгісі

Ескерту – автормен құрастырылған

Нарықтық экономика шарттарында, инновациялық қызметті талдау көпдеңгейлілік сипатқа ие болып, күрделене түседі. Жаңа техника мен технологияның тиімділігін бағалаудың бірінші кезеңінде техникалық деңгей мен тиімділіктің дәстүрлі, жалпы және жеке көрсеткіштерін пайдаланған жөн. Методологиялық тұрғыдан қарағанда, технико-ұйымдастырушылық деңгейді

жоғарылатудың экономикалық тиімділігінің көрсеткіштері мен технология, ұйым, басқару және НИОКР деңгейінің көрсеткіштерін ажырата білу керек.

Өндірістің технико-ұйымдастырушылық деңгейін жоғарылату соңғы нәтижеде өндірісті үдеріс элементтерін (еңбек, еңбек құралдары және т.б.) пайдалану деңгейінде көрініс табады.

Сол себепті, еңбек өнімділігі, қор қайтарымы, материал сыйымдылығы, өндірістік ресурстарды пайдалану белсенділігін айқындаушы айналым қаражаттары секілді экономикалық көрсеткіштер – қолданылатын жаңа техника және технологиялардың деңгейін жоғарылатудың экономикалық тиімділік көрсеткіштеріне кіреді. Жоғарыда аталған көрсеткіштер интенсификацияның жеке көрсеткіштері деп аталады. Олардың талдауын технико-ұйымдастырушылық факторлар негізінде жүргізген дұрыс. Бірақ, жеке көрсеткіштермен қатар, жалпы көрсеткіштер де қазіргі таңда кең қолданысқа ие. Жалпы, техникалық және ұйымдастырушылық даму бойынша экономикалық тиімділікті жоғарылату шараларын сипаттайтын барлық көрсеткіштер келесідей топтарға біріктіріледі:

- еңбек өнімділігін жетілдіру, жұмысшылар саны мен еңбек ақы төлеу қорының салыстырмалы ауытқуы;
- еңбек, материалдық және қаржылық ресурстардың қолдануын белсендету арқылы өнім шығару көлемін жетілдіру;
- өнім пайдасы мен өзіндік құнын өсіру;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен төлем қабілеттілік көрсеткіштерін жетілдіру және т.б.

Бірақ, кейбір жағдайларда жаңашылдықты өндірісте қолдану және пайдаланудың тиімділігін құндық бағалаумен анықтауға мүмкіндік болмайды. Сондықтан, мұндай жағдайда екі өлшем қолданылады: келтірілген шығындардың минимум өлшемі және жаңашылдық сапасының интегралды көрсеткіші. Егер сапалылықтың жеке көрсеткіштері мен келтірілген шығындардың арасында сандық функционалдық тәуелділікті анықтау мүмкін болмаса, жаңалықтың орташа өлшемді сапа көрсеткішін анықтау мақсатында эксперттік және статистикалық әдістер қолданылады. Келесі кезең ретінде келтірілген шығындар мен өнім немесе үдерістің техникалық деңгейінің жалпы көрсеткіші арасындағы тәуелділікті қалыптастыруды атауға болады. Мұндай әдістің құралы ретінде корреляциялық және регрессивті модельдеу көрініс табуы мүмкін.

Ұсынылып отырған әдістемеде дәстүрлі нормативті тәсілдемелермен қатар, «шығындар – тиімділік» тәсілдемесі қолданылады. Нарықтық экономикаға көшу барысында кәсіпорындар үшін жаңалықтарды ендірудің экономикалық тиімділігі мен техника, технологиялық деңгей өлшемдерінің қайта бағдарлану құбылысы орын алды. Қысқа мерзім шарттарында жаңалықтарды енгізу экономикалық көрсеткіштерді төмендетеді, өндірістік шығындарды жоғарылатады

және НИОКР саласына қосымша капитал салуды талап етеді. Сонымен қатар, белсенді инновациялық үдерістер, жаңа техника және технологиялар – кәсіпорын тұрақтылығын бұзады, белгісіздікті жоғарылатып, өндірістік қызмет тәуекелдерінің көбеюіне алып келеді. Одан басқа, инновациялар өндірістік ресурстарды толық пайдалануға мүмкіндік бермейді, өндірістік күштердің өнімділігін төмендетіп, персоналдың толық пайдаланбауына алып келіп, жұмысшылар ағымын жоғарылатуы мүмкін [4].

Бір жағынан, кәсіпорынның инновациялық қызметі сатылы жүргізілетін өндірістік және коммерциялық шаралар жүйесі болып табылады. Бұл жерде инновация сапасы толығымен өндірістік ортаның жағдайы мен технико-ұйымдастырушылық деңгейге тәуелді.

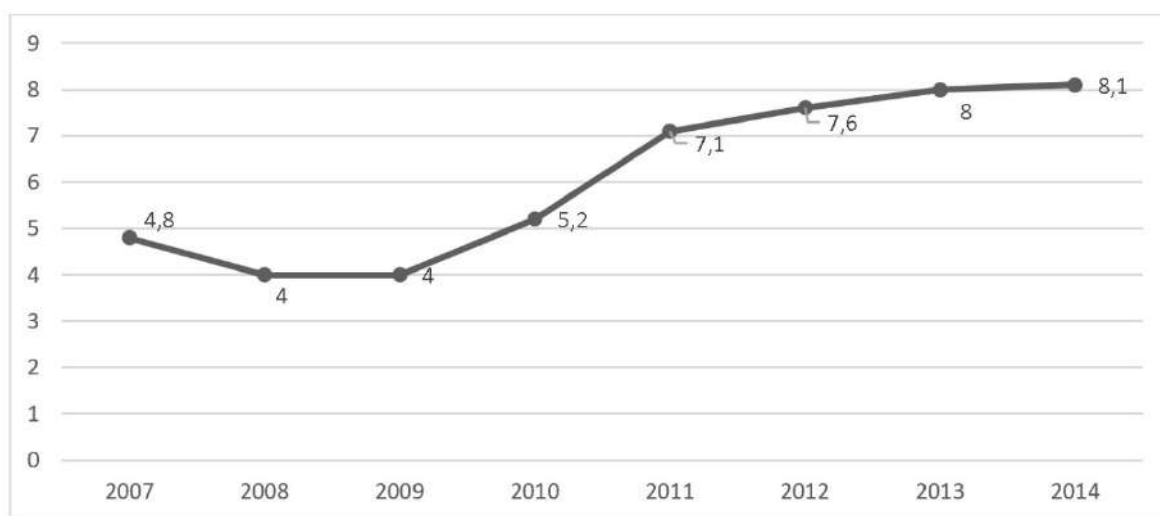
Екінші жағынан, нарық – инновацияларды іріктеудің шешуші төрешісі болып табылады. Егер басымды инновациялар кәсіпорынның коммерциялық пайдасы мен бәсекелестік орнын сақтап қалу талаптарына жауап бермесе, нарық бұл жаңашылдықтан толығымен бас тартады. Сондықтан, технологиялық жаңалықтар – басымды, яғни мемлекеттің экономикалық және технологиялық қауіпсіздігі үшін маңызды, және коммерциялық, яғни кәсіпорынның нарыққа көшу шарттарындағы маңызды инновациялар болып бөлінеді. Техникалық деңгей және жаңа технологиялардың тиімділік өлшемдері мемлекеттің ғылыми-техникалық саясатына, коммерциялық мақсаттылық және қаржыландыру көздерінің талаптарына жауап беруі тиіс. Жаңа технологиялық шешімдерді ендіру жағдайында өндірістік қызметтің залалдылығы тек қысқа мерзімде ғана емес, сонымен қатар ұзақ мерзімді кезеңде пайда болуы мүмкін. Бұл келесідей себептермен түсіндіріледі:

- кәсіпорынның жаңа технологияларды ендіру және қолдану бойынша жеткілікті тәжірибесінің жоқ болуы;
- жаңа технологияларды жасау негізі болып табылатын НИОКР саласының бәсекеге қабілетсіздігі;
- экономикалық конъюнктура, фирма құрылымы, нарық сегментациясының нақты талдауының болмауы;
- әлеуетті сұраныстың жоқ болуы;
- маркетинг стратегиясының дұрыс таңдалмауы;
- әлеуетті бәсекелестердің іс-әрекеттерінің есепке алынбауы;
- фирмалық фактор әсерінің анықталмауы (фирма имиджі, оның тауар белгісі және т.б.)

Қазақстанға келетін болсақ, 2009 жылдан бері еліміздегі инновациялық белсенді кәсіпорындардың үлесі 4%-тан 8%-ке жоғарылап, технологиялық инновацияларға жұмсалымдар көлемі 7 есе өскен болатын [5].

Инновациялық қызметтегі оң тенденциясы 2014 жылға дейін индустриялық-инновациялық даму бағдарламасын іске асырудың сәтті нәтижелерімен байланысты. Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың мемлекеттік бағдарламасы аясында, алғашқы бес жылда қажетті заңнамалық және институ-

ционалдық реформалар жүргізіліп, индустриялық-инновациялық қызметті қолдау бойынша механизмдер іске асырылған. Бағдарламаның екінші бесжылдығында (2015-2019жж.) қайта өңдеу саласына ерекше көңіл бөлінген. Басымды мақсат ретінде болашақ инновациялық салалардың дамуы жоспарланған және бағдарлама шегіндегі инновациялық саясат үш негізгі бағытқа арналатын болады. Олар: технологиялардың терең трансферті, технологиялық құзыреттерді өсіру және инновацияларға сұранысты арттыру.



2-сурет – Қазақстан Республикасындағы 2007-2014жж. кезең аралығындағы инновациялық белсенді кәсіпорындар үлесі

Ескерту – автормен құрыстырылған

2020 жылға қарай мемлекетемізде инновациялық белсенді кәсіпорындар көлемін бүкіл кәсіпкерлік субъектілердің 20%-на дейін жоғарылату, ал ЖІӨ ішіндегі инновациялық өнім көлемін 2,5%-ға арттыру жоспарланған. Мұндай жетістіктерге жету үшін біріншіден металлургия, мұ-

най-химия, машина жасау секілді дәстүрлі салалардың технологиялық артта қалуын қысқартуға бағытталған іс-шаралар қабылдау көзделген. Ал екіншіден, жаңа технологиялық шешімдерді жүзеге асыруға бағытталған бизнес жүргізу үшін жағымды жағдайлар жасау жоспарлануда.

Әдебиеттер

- 1 Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием. – М.: «Омега-Л», 2007. – 411 с.
- 2 Быков В.А., Филофова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. – М.: «Юнити», 2008. – 295 с.
- 3 Йохимштайлер, Э. Увидеть очевидное. Как обнаружить и реализовать стратегию роста компании, основанную на инновационных продуктах. – М.: «Гревцов Паблишер», 2009. – 288 с.
- 4 Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. – М.: «Юнити», 2008. – 799 с.
- 5 Жусупов Е.А., Б.Мүтәліпқызы Қазақстан Республикасында инновациялық қызметті ұйымдастыру. // Қазақстан Республикасының Бірінші Президенті күніне арналған «Сейфуллин оқулары – 9: жоғарғы білім және ғылым дамуындағы жаңа бағыт» атты Республикалық ғылыми-теориялық конференция материалдары/ Алматы, 2013. – Т.ІІ, – Б. 207-208

References

- 1 Aniskin Yu.P. Korporativnoe upravlenie innovacionnym razvitiem. – M.: «Omega-L», 2007. – 411 s.
- 2 Bykov V.A., Filosofova T.G. Konkurenciya. Innovacii. Konkurentosposobnost'. – M.: «Yuniti», 2008. – 295 s.
- 3 Yokhimshtajler, E. Uvidet' ochevidnoe. Kak obnaruzhit' i realizovat' strategiyu rosta kompanii, osnovannuyu na innovacionnykh produktakh. – M.: «Grevcov Pablisher», 2009. – 288 s.
- 4 Carev V.V., Kantarovich A.A., Chernysh V.V. Ocenka konkurentosposobnosti predpriyatiya (organizacii). Teoriya i metodologiya. – M.: «Yuniti», 2008. – 799 s.
- 5 Zhusupov E.A., B. Mıtalipkyzy Kazakstan Respublikasynda innovacijalyk kyzmetti ujymdastyru. // Kazakstan Respublikasynyn Birinshi Prezidenti kynine arналган «Sejfullin okulary – 9: zhogargy bilim zhane gylym damuyndagy zhana bagyt» atty Respublikalyk gylymi-teorijalyk konferenciya materialdary/ Almaty, 2013. – T.II, – B. 207-208

Багаева Н.У., Турысбекова А.Б.

**Жаһандану жағдайындағы
Еуразиялық экономикалық
одақ**

Қазіргі таңда әлемде интеграциялық ұйымдарға бірігу мемлекеттер арасында үрдіске айналып отырған сияқты. Біздің ел де даму сатысында осы жолды таңдағаны белгілі. Дамыған отыз мемлекеттің қай қайсысын алсақ та, барлығы бірнеше интеграциялық ұйымдарда мүшелікте. Мысалы, ЕО, НАФТА, АСЕАН, Меркосур т.б. озық интеграциялық құрылымдарды атауға болады.

Интеграцияның негізгі мақсаты – күшті экономикалық, әлеуметтік және мәдени байланыстар ғана емес, бірыңғай кеңістік құру болып табылады.

Берілген мақалада Еуразиялық экономикалық одақтың дамуы экономикалық, әлеуметтік мәселелерді шешуге, құрамындағы елдердің әрқайсысының хал-ахуалын жақсартуға, ол елдерде тұрып жатқан және тарихында көптеген ортақтығы бар халықтар достастығын нығайтуға бағытталғандығы айтылған. ЕАЭО-қа қатысу адами даму деңгейін арттыруды ынталандырады. Мақала авторлары Еуразиялық экономикалық одақтың Қазақстанға берер пайдасын қарастырады.

Түйін сөздер: ЕАЭО, интеграция, төрт негізгі еркіндік, индустрияландыру картасы, бизнестің жол картасы.

Bagayeva N.U., Turysbekova A.B.

**The Eurasian Economic Union in
the context of globalization**

Currently, the integration between the countries of the world is becoming a trend. And our country has chosen the path for the development of the state. Note that all the developed countries of the world are part of these integration associations such as the EU, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR and others.

The key objective of the genuine integration is to create a single space, which should be sealed with strong, not only economic but also social and cultural ties.

This article refers Eurasian Economic Union, about the possibilities of solving economic and social problems, the improvement of the welfare of the participating countries in this union. Participation in the EEC also sets incentives to improve the level of human development. The authors consider the positive aspects of the Eurasian Economic Union to the Republic of Kazakhstan.

Key words: EEU, integration, four fundamental freedoms, Industrialization Map, Business Road Map.

Багаева Н.У., Турысбекова А.Б.

**Евразийский Экономический
Союз в контексте глобализации**

В настоящее время в мире интеграция между странами становится тенденцией. И наша страна выбрала этот путь для развития государства. Отметим, что все развитые страны мира входят в состав таких интеграционных объединений, как ЕС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР и др.

Ключевой целью подлинной интеграции является создание единого пространства, которое должно быть скреплено прочными не только экономическими, но и социокультурными связями.

В данной статье говорится о развитии Евразийского экономического союза, о возможностях решения экономических и социальных проблем, об улучшении благосостояния участвующих в этом Союзе стран. Участие в ЕЭС задает также стимулы для повышения уровня человеческого развития. Авторы статьи рассматривают положительные аспекты Евразийского экономического союза для Республики Казахстан.

Ключевые слова: ЕАЭО, интеграция, четыре основные свободы, карта индустриализации, дорожная карта бизнеса.

¹РМҚК «Экономика институты» Жаһандануды, интеграцияны зерттеу және болжау орталығының жетекшісі, Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

²Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

*E-mail: aisha9393@mail.ru

ЖАҒАҢДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚ

Кіріспе

XX ғасырдағы әлемдік өркениеттің дамуының жетекші тенденцияларының бірі халықаралық байланыстардың күрделі және тармақталған жүйесінің қалыптасуы болып саналады. Өткен тәжірибеге көз жүгіртсек, әрбір мемлекет басқа мемлекеттерден жоғары тұруға, сыртқы дүниеден оқшаулануға ұмтылады, ал бұл жағдай экономиканың тоқырауына және сыртқы саясаттағы шиеленістерге әкеліп соқты. Қазіргі кездегі елдер халықаралық қатынастарға белсенді түрде қатысады, әр алуан үкіметаралық ұйымдарды құрады, оларға жекелеген мемлекеттердің ішкі және сыртқы құзыретіндегі көптеген мәселелерді шешу істері жүктеледі. Осыдан мемлекеттердің халықаралық ынтымақтастығының жедел өсуі байқалады.

Қазіргі кезде мемлекеттердің халықаралық ынтымақтастығының маңызды аспектісі – бұл халықаралық экономикалық байланыстар орнату. Осыған байланысты әлемдік шаруашылық өмірдің интернационализациялануы, жаһандануы және халықаралық экономикалық интеграция бүкіл әлемдік шаруашылықтың дамуының жетекші тенденциясы болып табылады.

Интеграция деп – әртүрлі формадағы тәуелсіз мемлекеттердің бірігуі.

Қазіргі заманғы әлемдік шаруашылықта әртүрлі елдердің экономикаларының өзара тәуелділігі артып, макро, мезо және микродеңгейдегі интеграциялық үдерістер қарқынды дамып келеді, елдердің өзімен-өзі оқшауланған ұлттық шаруашылықтары сыртқы әлемге бет бұрған ашық түрдегі экономикаға қарай бейімделуде. Осының барлығы әсіресе қазіргі кездегі біртұтас әлемдік шаруашылықтың экономикалық дамуының заңдылықтарымен және ерекшеліктерімен байланысты болып отыр.

Экономиканың интеграцияға беталысы қазіргі кездегі халықаралық өмірге тән құбылыстардың біріне айналып келеді. Әлемдік шаруашылық байланыстарының жаһандануы жағдайында экономикалық интеграцияның мазмұндылығы одан сайын түрлене түсуде. Интеграцияның терең негіздерін және алуан түрлі қасиеттерін айқындау үшін осы терминнің семантикасына көңіл аудару керек. Интеграция латынның «Integratio» сөзінен туындайды, оның аудармасы бөлшектелген бөліктердің бірігуі деген мағына береді.

Негізгі бөлім

Бүгінгі таңда халықаралық «өмір сүру ортасына» ұқсас орта құру кез-келген мемлекет үшін басты міндет, ол Қазақстан үшін де ерекше маңызды.

Осыған сай, Еуразиялық экономикалық одақ құру ұсынысы Елбасымыздың тарапынан Мәскеуде жасалғаны белгілі. Нәтижесінде, 2000 жылы қазанда 5 мемлекет басшылары бірігіп, Еуразиялық экономикалық қоғамдастық Халықаралық ұйымын құрды. Соның шеңберінде 2010 жылдан Кедендік одақ жұмыс істеп, 2012 жылдан біртұтас экономикалық кеңістік қалыптасты. Мұның барлығы Еуразиялық экономикалық одаққа алып келген жол болды. Бүгінде, Еуразиялық одақ 2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап өз жұмысын бастаған. Мұндай одақтың пайда болуы – Қазақстан, Ресей, Беларусь үшін тиімді және жемісті ынтымақтастыққа өзара пайдалы қажетті шарттар туғызады, соның нәтижесінде бірыңғай экономикалық кеңістік қалыптасады.

Қазіргі таңда экономикалық интеграциялық үрдістер жүрмейінше, халықтың әл-ауқатын көтеру мүмкін емес. Интеграция – әлемде бар тәжірибе. Оның үстіне өңірлену үдерісі төрткүл дүниеге тән және ол жаһандық қаржы-экономикалық дағдарыстарға, өзге де қауіп-қатерлерге бірлесіп қарсы тұрудың нақты жолы деуге болады. Айталық, АҚШ, Канада және Мексика елдері бірігіп, НАФТА Солтүстік америкалық еркін сауда ұйымын құрған болатын. Сол кезде мексикалықтардың біраз бөлігі аталған ұйымға қарсы болған. Өйткені, бұл мемлекет әлеуметтік-экономикалық дамуы жағынан екі көршісі, яғни Америка Құрама Штаттары мен Канададан әлсіз еді. Содан Мексикадағы оппозиция осыны сылтауратып үкіметке қарсы елдегі саяси күштерді қарсы қойған. Салдарынан мемлекет кері кетті. Бұл жағдай елдің экономикасына соққы болып тигенімен, міне 20 жылдан бері Мексика аталған ұйымнан шыққан жоқ. Бұл турасында ойламайды. Нәтижесінде, сол кезде артта қалған Мексиканың экономикасы өсіп, өркендеді. Осы сияқты 1960 жылдан бері Исландия, Норвегия, Швейцария және Лихтенштейн елдері арасында еркін сауда кеңістігі жемісті жұмыс жасап келеді. Бұл ұйымның Батыс Еуропадағы интеграциялық үдерістерді жеделдете түсуге үлкен септігі тиді. Мұның барлығы интеграциялық үдерістің пайдасын айқындайды.

Еуразиялық экономикалық одақты құруға қарсы шығушылардың айтуы бойынша – одақ

тым тез құрылып, жұмысын бастап кеткендігі. Кез-келген интеграцияның жүзеге асырылуы белгілі уақытты қажет ететіні рас. Мысалы үшін – Еуропа одағы. Бұл жөнінде алғашқы шарт 1952 жылы 25 шілдеде Парижде жасалынған. Одан кейінгі шартқа 1958 жылы Римде қол қойылды. Бірақ аталған одақтың түпкілікті құрылуына жол ашқан – 1993 жылы бекітілген Маастрихт шарты. Яғни, осы екі аралықтың өзіне 40 жылдан астам уақыт кеткен. Одан бергі 20 жылдан астам мерзімде одақ өз жұмысын жетілдірумен және оның аясын кеңейтумен келеді. Әрине, Еуропа одағын құру барысында кедергілер кездеспеді деп айталмаймыз. Алайда, ол уақыттағы тарихи жағдайлар, тәуекелдер мен сын-қатерлер өзгеше болатын.

Ал бүгінде Еуразиялық экономикалық одақты құру барысы мүлдем басқаша. Көптеген нақты мәселелер мейілінше қысқа мерзімде шешуге тура келді. Қазіргі таңда ешкімде артық «уақыт байлығы» жоқ. Бұл – бүгінде жаһанданған әлем бетпе-бет келіп отырған сын-қатерлердің бірі. Сондықтан өткен ғасырда онжылдықтарда еңсерілетін істер, қазір 2-3 жылдың көлемінде жүзеге асырылуы қажет.

Еуразиялық экономикалық одаққа қарсы тараптың айтып жүрген тағы бір уәждері осы ұйымға мүше болу арқылы еліміз тәуелсіздігінен айырылып қалуы мүмкін деген қауіп. Бұған ең лайықты жауапты Елбасының Мәскеу мемлекеттік университетінде дәріс оқыған кездерде айтылған мына сөздерімен жауап беруге болады.

«Бүгін Еуразиялық экономикалық одақ туралы айтқанда, сарапшылар мен саясаткерлердің бәз біреулері әлемдік қоғамдық пікірді Кеңес Одағының мифтік «реинкарнациясымен» қорқытады. Мұндай пікірді шындықтан алыс жатыр және негізсіз деп есептеймін. Біріншіден, бүгін кеңестік үлгі бойынша реинтеграция үшін, тіпті, институттық база да жоқ. Барлығы түп-түқиянымен тарих қойнауына кеткен. Екіншіден, посткеңестік кеңістік халықтары өздерінің жеке мемлекеттілігін құрды. Үшіншіден, меншіктің қазіргі жүйесі, біздің қоғамдарымыздың әлеуметтік құрылымы мен экономикалық қалпы кеңестік архаикадан тым алысқа ұзап кетті», – деді Президент [1].

ЕАЭО-ны басқару органдары «бір ел-бір дауыс» қағидасымен жұмыс істейді. Жоғары Кеңес пен ЕАЭО Кеңесі деңгейіндегі барлық негізгі шешімдер қандай да бір мемлекеттің басымдығына жол бермейтін, тараптардың абсолютті бағтуаластығы арқасында, яғни бірауыздылық жағдайында ғана қабылданады. Егер бір мемлекет

келіспесе, шешім қабылданбайды. Еуразиялық экономикалық комиссияның (ЕЭК) Кеңесі мен Алқасы секілді органдарына әр қатысушы елден тең құрамда өкілдер тағайындалады. Ал ЕАЭО сотына әр мемлекеттен екі судьядан тағайындалады. Комиссия мен Соттың қалған қызметкерлері әр елдің аталған органдарды қаржыландыруға қатысу үлесінің пропорционалдығына орай алынады және тағайындалады. Комиссияның шешімі Жоғарғы және үкіметаралық кеңестер деңгейінде тоқтатылуы немесе қайта қаралуы мүмкін. Ең соңғы амал ретінде кез келген мәселені ЕАЭО сотының қарауына шығарады.

ЕАЭО шеңберіндегі барлық міндеттемлік сипаты бар келісімдер мен шешімдер қатысушы мемлекеттердің мемлекеттік тілдеріне тәржімаланады және одақтың сайтына орналастырылады. Бұл жерде бір мәселені айта кеткен жөн. ЕАЭО құруға байланысты келіссөздерді жүргізу барысында ұлттық палатаның және Қазақстан кәсіпкерлерінің салалық қауымдастықтарының көзқарастары мен ұсыныстары ескеріледі. Бұл еліміздің мүддесін дәлелді түрде қорғауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар өзара сауда-саттықта кездесетін ерекшеліктерді біртіндеп жою мен бәсекелестіктің бірыңғай принциптері мен ережелері жөнінде келісімдерге қол қойылған. Еуразиялық экономикалық одаққа ену біздің экономикамыздың барлық мәселелерін бірден шешпейді. Бұл ықпалдастық ең алдымен тауарлардың көлемін ұлғайту мен қызметтердің сапасын арттыруға жағдай жасайды. Еуразиялық одақта лайықты орын алу үшін отандық бизнес шығаратын өнімнің түрлерін арттырып, сапасын жақсарту керек. Ал бұл жағдайда негізгі пайданы қарапайым тұтынушылар көреді.

Еуразиялық экономикалық одақ интеграция үдерісін дамытады. Интеграциялық үдерістердің дамуы – тауарлар мен өндіріс факторларының халықаралық қозғалысының өсуінің заңды нәтижесі.

Төрт негізгі «еркіндік», атап айтқанда тауарлардың, капиталдардың, қызмет көрсетудің және және еңбек ресурстарының еркін қозғалысы еліміздің одақтағы серіктестерімен бірлесе отырып халықаралық экономикалық қатынастарда тізе қосып әрекет етуге мүмкіндік береді. Сондай-ақ, қазақстандықтардың өмір сүру сапасы мен тұтыну қабілеті едәуір жақсарады. Ортақ тұтыну нарығын құру еліміздің инвестициялық тартымдылығын арттырады. Сонымен қатар Қазақстан үшінші бір елдермен келіссөздер жүргізу барысында мықты ұстанымдарға, ал экономика-

лық қарым-қатынаста бәсекелестіктің бірқатар артықшылықтарына ие болады.

Осы нәтиженің жүзеге асуы барысында елдер арасында шаруашылық-тұрмыстық байланыстардың құрылуы және халықаралық сауда мен өндіріс факторларының қозғалысы жолындағы көптеген кедергілерді жою жүйесі қалыптасады [2].

Еуразиялық ықпалдасуды дамытуға тағы бір маңызды себеп қазақстандық экономиканың шикізатқа тәуелділігін азайту болып табылады. Сондай-ақ, Ресей және Белорусьпен бірыңғай нарықты құру Қазақстанға Қытай мен Еуропа одағының қуатты экономикаларының арасында тиімді дәнекер болуға мүмкіндік туғызады.

Көптеген сарапшылардың пікіріне қарасақ, бұл экономикалық бірлестік, одаққа мүше елдерді мүлдем жаңа деңгейге жеткізетін интеграция болмақ. Өйткені ол – экономикалық дамудың қуатты, тартымды орталығы. Одақ елдерінде дамыған өнеркәсіп, индустриялық база, қуатты кадрлық, интеллектуалдық, мәдени әлеует бар. Географиялық жағдайы тек өңірлік ғана емес, жаһандық та маңызы бар көлік-логистикалық бағдарлар қалыптастыруға, Еуропа мен Азияның ауқымды сауда жолдарын бағындыруға мүмкіндік береді. Осының барлығы бірлестіктің бәсекеге қабілеттілігін, оның жедел өзгеріп жатқан әрі күрделі әлемдегі қарқынды дамуының кепілі болып табылады. Бүгінде ЕАЭО-ға өтуге бірінші кезекте Кавказ Республикалары, Түкіменстан, Моңғолия, Өзбекстан мүдделі. Тіпті, Үндістан мен Пәкістан да Еуразиялық экономикалық одаққа оң көзбен қарайтыны белгілі. Бір қарағанда, одақтың келешекте маңызы зор, мүмкіндігі шектеусіз. Бурабайда өткен ТМД-ға қатысушы мемлекеттердің үкімет басшылары жиынында Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев «Ықпалдастыққа балама жоқ деп санаймын, сондықтан біз тиісті үдерістерге бастамашылық етіп отырмыз. Еуразиялық экономикалық одақ жұмыс істеп тұр. Бүгінгі қиындықтарға қарамастан, мен оның болашағы зор деп сенемін» деп мәлімдеді. Түрлі елдермен сауда экономикалық байланыстарды жоспарлы түрде дамыту, олармен қызметтесу туралы келісімге отыру ортақ нарықтың кеңеюіне мүмкіндік берері сөзсіз. Әзірге Еуразиялық экономикалық одақтың құрамына Армения мен Қырғызстан өткені белгілі. Белгілі саясаттанушы Сайын Борбасов мүшелікке өткен жаңа мемлекеттер жөнінде былай дейді: «Кім не десе де, ЕАЭО-ның керегесі кеңейіп, дамығаны бізге тиімді. Ал «әлжуаз» деп танылған Қырғызстан мен Арменияға

келсек, «мүше болам дегендерді өзектен тебуге болмайды». Қырғызстанның одаққа қосылуына Елбасымыз үлкен еңбек сіңірді. Қырғыз – бізге бауырлас, көрші ел. Әрине құрылғанына бір жыл енді ғана толған экономикалық одаққа баға беру, жұмысын таразыға тарту ерте. Көш жүре келе түзелмек. Дегенмен, осы орайда «одақ ауыз толтырып айтатындай не істеді, қандай игі тірліктердің бастамашысы бола алды?» деген сауал туындайтыны анық [3].

Бүгінгі таңда индустрияландыру картасы аясында 705,2 миллиард теңгені құрайтын 170 жоба іске асырылуда. Бұған қосымша тағы 52 жобаны қолға алу жоспарлануда. Бұл жобалардың жалпы құны 416 миллиард теңгеге бағаланды. Осының барлығы да нарықтың кеңейіп, сұраныстың артуының арқасында мүмкін болып отыр. Сондай-ақ шетел инвесторларының қатысуымен 29 инновациялық жоба жүзеге асырылуда. Олардың құны 1,9 миллиард АҚШ долларына тең [4].

Елбасының тапсырмасымен Үкімет отандық бизнесті қолдаудың көптеген шараларын қабылдады. Атап айтқанда, «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы, кәсіпкерлерді тексеруге тыйым салған мораторий, Ұлттық қордан 1 триллион теңге бөлу, инвестициялық климатты жақсарту мақсатында әкімшілік кедергілерді жоюға байланысты атқарылып жатқан іс-шаралар. Сонымен қатар, бизнеске берілетін несиелердің пайызын төмендету, мемлекет есебінен жаңа жобаларға инфрақұрылым жүргізіп беру. Ал өңдеу өндірісі саласында шетелдік үлесі бар жаңа кәсіпорындар 10 жылға корпоративтік табыс салығынан босатылады.

Қазақстандықтар алдымен көптеген тауарлар мен қызмет түрлеріне қол жеткізеді. Сонымен қоса, нарықта импорт және жергілікті өнімдер бағасының төмендеуінен ашық бәсекеге түсуге мүмкіндік туады. Ең бастысы, тұтынушы үшін өндірілетін тауарлардың дүниежүзілік стандарттарға жауап бере алатындай жоғары сапада болуына деген талап күшейеді. Осыған орай азық-түлік тауарларын өндірудің бірегей техникалық регламентіне көшу жоспарланып отыр. Нәтижесінде тауар өндірушілер өз өнімдерінің сапасын көтеруге міндетті болады. Екіншіден, бүгінде жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың кеңейтілуі және біріккен жаңа жұмыс орындары ашылады. Үшіншіден, импорттық тауарлар әкелуінің жеңілдетілуі жаңа техникалар мен технологиялардың көптеп келуіне ықпал етеді. Осының бәрі жұмыссыздықты азайтып, халықтың әл-ауқатының көтерілуіне серпін береді. Сонымен қоса ішкі көші-қонға қатысты процедуралар жеңіл-

детіледі. Айталық, Еуразиялық экономикалық одаққа мүше мемлекеттердің азаматтардың аталған елдерде жұмысқа қабылдау кезінде кәсіби және әлеуметтік құқықтары тең әрі міндеттері ортақ болады.

ЕАЭО – бұл сыртқы сауданы тиімді жүргізу үшін ішкі бәсекеге қабілеттілікті нығайтуға бағытталған ашық жоба.

Еуразиялық экономикалық одақ ұлттық ерекшелігімізге кері әсерін тигізбейді. ЕАЭО мәдени-гуманитарлық дамуға еш қатысы жоқ таза экономикалық бірлестік және қатысушы елдердің ұлттық ерекшелігіне әсер етпейді. Мысалы, ЕАЭО шартында БАҚ нарығын реттеу мен акпараттық қызмет көрсету қарастырылмаған. Сондай-ақ, ЕАЭО шарты жобасының 26-бабы бойынша осы құжаттың және одақтың өзге барлық халықаралық шарттарын тараптардың мемлекеттік тілдерінде әзірлеу қарастырылған. Бұдан бөлек, одақ органдары қабылдайтын барлық міндетті сипаттағы шешімдер қатысушы елдердің мемлекеттік тілдеріне тәржімаланады. Әрі одақ бюджетінде осы мақсатқа тиісті қаражат қарастырылмақ. Кәрі құрлықтың ықпалдастық тәжірибесі көрсенткендей, Еуропа Одағы шеңберінде терең қарым-қатынас орнатқан қатысушы елдер өздерінің бірегейлігін жоғалтқан жоқ. Қайта Еуропадағы ықпалдастық үдерістері тереңдеген сайын оған мүше елдердің ұлттық бірегейліктері керісінше тек арта түсті. Ал біздің елімізге келетін болсақ, Қазақстан түркі әлемінің басқа да елдері кіретін түрлі халықаралық бірлестіктердің белсенді мүшесі болып қала береді. Бұл бірінші кезекте ШЫҰ, АӨСШК, Түрік-сой және басқа.

Қорытынды

ЕАЭО – ашық халықаралық бірлестік және Орталық Азия елдері оның ең ықтимал қатысушылары десекте болады. Еуразия ықпалдастығы Ұлы Жібек жолын қайта жандандыру кезеңі тұрғысынан алсақ, осы кеңістіктегі барлық елдерінің экономикалық тығыз қарым-қатынастары үшін жаңа белестер ашпақ.

XXI ғасыр – интеграция ғасыры. Ұлттық мүдде тұрғысынан мұқият ойластырылған интеграцияға қарсы болу – заманауи үрдіспен дамуға қарсы болу. Ең дамыған елдердің барлығы бүгінгі биіктерге интеграция арқылы жетті. Бүкіл адамзат жаһандану жолымен дамып жатыр. Етек-жеңді қымтап, есік-терезені тарс жауып отыру дамуды тежейді, әлем көшінің соңында қалдырады. Біз дамыған мемлекеттердің шаңын

жұтуға емес, көшін бастауға ұмтылған елміз. Байбаламға салып, балақтан тартпай, байыппен ойлап, байсалды әрекет етсек жарасады. Интеграция ел тәуелсіздігіне ешбір қауіп төндірмейді, керісінше, нығайта түседі. Ол нарықты кеңейтеді, алыс-беріс пен барыс-келісті арттырады, бәсекелестік қабілетімізді шыңдайды.

Қазақстан қазіргі нарық заманында 17 млн халықпен жетістікке жетуі қиын дүние. Сол себепті табысқа жету үшін бізге үлкен аудито-

рия қажет. Еуразиялық экономикалық одақ бұл мақсатқа жету жолын қысқартады. Шын мәнінде біз Еуразиялық экономикалық одақпен шектелмесіміз анық. Бұл біздің тәжірибе жинақтап, нарық заманында тайталасатын дәрежеге жету үшін көп құнды білім алатын платформамыз [5]. Біздің басты мақсатымыз – біздің Одақтың өміршең екендігін көршілерімізге іс жүзінде дәлелдеу. Сонда біз үш мемлекет қана емес, одан әлдеқайда көп боламыз.

Әдебиеттер

- 1 Еуразиялық экономикалық одақ /Егемен Қазақстан. – 2014. – 19 желтоқсан. (№247). – 16.
- 2 Еуразиялық экономикалық одақ – дамудың жаңа кезеңі //Оңтүстік Қазақстан. – 2014. – 28 мамыр (№77). – 1,26.
- 3 Еуразиялық экономикалық одақтың болашағы айқын/ С. Әмірбекұлы // Айқын. – 2015. – 15 қазан (№192). – 56.
- 4 Интеграция – ел игілігі /Егемен Қазақстан. – 2014. – 19 желтоқсан. (№247). – 16.
- 5 Еуразиялық экономикалық одақ: үміт пен күдік // дайын. Т.Талғатқызы // Ұлт мұраты. – 2015. – 17 қаңтар (№1). – 2 б.

References

- 1 The Eurasian Economic Union / the truth. – 2014. – 19 December. (№247). 1p.
- 2 // a new stage in the development of the Eurasian Economic Union in the South. – May 2014. – 28 (No. 77.). – 1,2p.
- 3 The future of the Eurasian Economic Union, a clear / S. Amirbekovich // clear. – 2015. – 15 October (№192). – 5p.
- 4 The integration of the good of the country / the truth. – 2014. – 19 December. (№247). 1p.
- 5 Eurasian Economic Union: of hope and suspicion // ready. T.Talǵatqızı // the ideals of the nation. – January 2015. – 17 (1). – 2 p.

Tovma N.A., Kudysheva M.

Environmental audit on the way of solving environmental problems in the oil and gas sector

The paper discusses the ways of solving the current problems in the area of environmental protection, particularly in the oil and gas sector of Kazakhstan by the environmental audit. Today, the environmental audit is one of the most important areas of the audit. The environmental audit can solve problems that could affect the improvement of environmental quality in the field of oil and gas. Environmental problems are reflected in the deterioration of the Caspian Sea, which has a negative impact on flora and fauna of the region. Despite the existence of legislative norms of environmental audit, taking over the foreign experience can improve the system of environmental management. Environmental audit is able to adjust and improve environmental inspections at the enterprises of oil and gas, which in its turn will lead the improving of the environment in general.

Key words: environmental audit, environmental management, oil and gas sector, oil, gas, pollution, the Caspian Sea.

Товма Н.А., Кудышева М.

Мұнай-газ саласындағы экологиялық мәселелерді шешудегі экологиялық аудит

Бұл жұмыста қоршаған ортаны қорғау, оның ішінде Қазақстан мұнай-газ секторының мәселелерін экологиялық аудит арқылы шешудің тиімді жолдары қарастырылған. Бүгінде экологиялық аудит – жалпы аудит саласының ең маңызды бөліктерінің бірі. Оның көмегімен мұнай-газ саласындағы қоршаған орта жағдайын жақсартуға ықпалын тигізетін мәселелерді шешуге болады. Қоршаған орта мәселелерінің бір көрінісі — Каспий теңізі жағдайының нашарлауы. Бұл жағдай аймақтың өсімдік және жануар әлеміне кері әсерін тигізуде. Заңнамада экологиялық аудит жүргізу нормаларының болуына қарамастан, шетелдік тәжірибені қолдану табиғатты қорғау қызметін одан әрі жетілдіруге мүмкіндік берер еді. Экологиялық аудиттің мұнай-газ кәсіпорындарында экологиялық тексерудің деңгейін реттеу және жақсарту мүмкіншілігі бар. Бұл жағдай экологияның жалпы жағдайының жақсартуына келтіреді.

Түйін сөздер: экологиялық аудит, экологиялық менеджмент, мұнай-газ саласы, мұнай, газ, судың ластануы, Каспий теңізі.

Товма Н.А., Кудышева М.

Экологический аудит на пути решения экологических проблем в нефтегазовом секторе

В работе рассмотрены актуальные пути решения проблемы в области охраны окружающей среды, в частности в нефтегазовом секторе Казахстана посредством экологического аудита. Экологический аудит является сегодня одним из наиважнейших сфер аудита. С помощью экологического аудита можно решить вопросы по улучшению состояния качества окружающей среды в сфере нефтегазодобычи. Проблемы окружающей среды находят свое отражение в ухудшении состояния Каспийского моря, что негативно влияет на флору и фауну этого региона. Несмотря на наличие в законодательстве норм проведения экологического аудита, перенятие зарубежного опыта позволило бы усовершенствовать систему природоохранной деятельности. Экологический аудит в состоянии урегулировать и улучшить состояние экологических проверок на предприятиях нефтегазодобычи, что, в свою очередь, приведет к улучшению экологии в целом.

Ключевые слова: экологический аудит, экологический менеджмент, нефтегазовый сектор, нефть, газ, загрязнение воды, Каспийское море.

**ENVIRONMENTAL
AUDIT ON THE
WAY OF SOLVING
ENVIRONMENTAL
PROBLEMS IN THE OIL
AND GAS SECTOR**

As never before, now the problem of ecology is the most urgent. In the period of rapid growth of the industrial production, environmental audit became a link between the state that carries out environmental protection in the face of executive bodies and enterprises that do harm to the environment. The problem of the Caspian Sea is pressing for our country.

As a result of the world's globalization economy the solution of environmental problems is not beyond the power of any one country. For example, cooperation between countries in the field of environmental protection is carried out through organizations such as the European Economic Community, the United Nations under the «United Nations Environment Programme» (UNEP) and others [1, c. 20].

At the international level, both in the USA and in European countries, the environmental audit is seen as economic and legal tool to stimulate environmental activities in order to increase investment attractiveness. Environmental audit is a major component of the environmental management system and includes an assessment of environmental performance indicators, risk analysis and management.

World Bank gives the following definition of environmental audit: environmental audit is the methodological study and analysis of environmental information of the organization, structure or object. It allows you to determine whether the activities and results satisfy planned indicators, whether it is the basis for the implementation of enactments that enhance the ecological and economic efficiency of the economic entity's activity. Environmental audit by determination of the International Chamber of Commerce looks the same way: environmental auditing is the systematic evaluation, which is undertaken in order to determine whether the consistent operation of the environmental management system conforms to the planned goals, objectives, structure and environmental policies of the enterprise. Audit of environmental management system is a systematic and documented verification process of objectively obtaining and evaluating data to determine whether the environmental management system has been adopted in the organization, the audit criteria of the system has been established by the organization, and also to report the results that were obtained in the course of this process to management. For the US Environment

Agency environmental audit is the study of ecological status of the object of property or activity in order to identify past and current problems, potential environmental risks and inconsistencies activity requirements of environmental legislation that governs this type of activity.

The relevance of environmental audit in Kazakhstan, in our opinion has the economic, environmental and social aspects and they are shown in Table 1.

The most urgent problem of environment in Kazakhstan is the pollution of the Caspian sea by producing oil and gas. When outputting oil the volume, qualitative and quantitative composition of pollutants are determined by the physicochemical properties by reservoir development technology, the system of collection and transportation of oil.

During the exploration and exploitation of oil transportation the seizure of land, pollution of water

and atmosphere occur. All components of the environment in the oil-producing regions experience intense human impacts, and the level of negative consequences is determined by the negative impact of the scope and duration of hydrocarbon deposits' explosion. The processes of exploration, drilling, production, preparation, transportation and storage of oil and gas require large amounts of water for processing, transport, household and fire fighting needs with simultaneous discharge of the same volumes of highly mineralized, containing chemicals, surfactants and oil, sewage waters. The main pollutants of the environment in processes of oil production are: oil and oil products, sulfur and hydrogen sulfide gases, saline reservoir and waste water oil fields and drilling wells, sludge drilling, oil, water and chemical reagents that are used to intensify the processes of oil production, drilling and oil, gas and water treatment [2, c. 22].

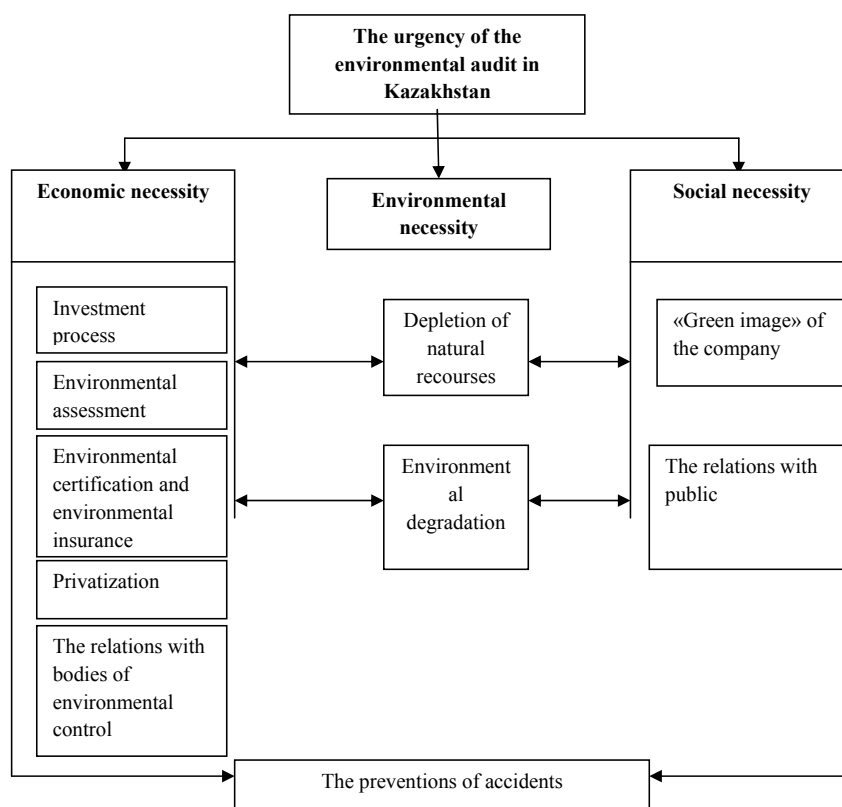


Table 1 – The urgency of the environmental audit in Kazakhstan

The applied technology of wells construction causes ethnogeny disturbances in the earth's surface, and changes in physical – chemical conditions at the depth at the opening of reservoir during drilling. Environmental pollutants in the sinking of wells

and equipment are numerous chemical reagents that are used for the preparation of drilling fluids. Today, not all of the reagents that are included in the composition of drilling fluids have the established MPC performance and limit of harm index. Oil and

oil products significantly pollute the environment, which come to the surface of earth, not only as components of drilling mud's, but also with using of fuel and lubricating materials, in the test of well or as a result of the accident. During the construction of the drilling the pollution of atmosphere is mainly limited by air emissions of exhaust gases from the engines of vehicles.

The work of diesel plants throughout the year on one chink provides venting to 2 tons of hydrocarbons and soot, over 30 tons of nitrogen oxide, 8 tons of carbon monoxide, 5 tons of sulfur dioxide. The transference of boring machines on the electric drive will reduce the consumption of petroleum products, to reduce the contamination of the territory and eliminate emissions of the products of fuel combustion into atmosphere.

The objects of oil production on the degree of environmental impact are among the leaders. While the process of extracting, gathering and preparation of oil into the environment except oil there also penetrate reservoir water, associated petroleum gas and a lot of chemical reagents that are included to boring mud.

Annually the companies of oil industry destroy up to 15 hectares of land, emit more than 2.5 million tons of polluted substances into the atmosphere, burn out about 6 billion cubic meters of associated gas, take about 750 million tons of fresh water, leave unconquered hundreds of barns with cuttings.

10% of all wells are abandoned or are in need of conservation and liquidation. Blocked wells under the influence of changes in the earth's crust can «come to life», highlighting the oil, gas and formation brine. In Kazakhstan, pours out dozens of wells have gone under water with the increase in water level in the Caspian Sea.

Oil and gas wells are complex and expensive installations that require constant monitoring and carrying out of technical measures for the maintenance of the operating modes. Due to untimely diagnostic tests in the industry stand idle for more than 20 thousand wells that should be repaired.

In all areas of the oil and gas business it is necessary to ensure environmental and energy security. Under the energy security it means the ability to ensure a stable supply of natural energy for domestic consumption. Ecological security means the security of the vital interests of the individuals, society and the state from natural and technogenic threats.

For traditional oil producing regions it is the most acute problem of environmental pollution by oil and oil products. It is very important to ensure environmental safety in the implementation of major new development projects of sea layers and in-

section of arterial pipeline along the sea bottom. The problem of pollution is caused by the insufficient level of environmental technology processes and weak work of environmental services.

Our oil and gas production causes many issues for the Caspian sea. It's a big problem for ecology and to whole sea organisms. Containing some 18,800 cubic miles of water and covering more than 143,000 square miles, the Caspian Sea is the largest inland body of water on Earth. It has about a third the salinity of seawater, however, so it is not the largest freshwater lake. The salinity is in large part a residue of the sea's formation. Along with the Black Sea and the Sea of Azov to its west (which are not entirely landlocked) and the Aral Sea to its east, the Caspian is a remnant of the ancient Paratethys Sea.

As long as 65 million years ago, the Paratethys was connected to both the Atlantic and Indo-Pacific Oceans. By 5 million years ago, through shifts in the Earth's crust, a large landlocked sea had formed where the Caspian and its neighbours would later take shape. The waters became fresher, but then a link to the ocean was again established and a marine environment returned. About 2 million years ago that link to the ocean was closed, and the inland waters again became much fresher, through rainfall and the melting of glaciers. Eventually the Caspian Sea severed its connection to the Black Sea and became permanently landlocked [3, c.45].

The Caspian is fed by 130 rivers, the most significant being the Volga, which enters from the north and accounts for about 80 percent of the inflowing waters. In spite of the influx of freshwater, however, the sea remains salty, especially toward its southern end. The Caspian has no outlets, and in consequence loses water only through evaporation, a process that may tend to increase its salinity.

Owing to its large size, its long isolation, and its brackish waters, the sea supports an unusual collection of organisms. Among them are at least 331 endemic species, from zooplankton to mollusks and vertebrates. Most notably, the Caspian boasts five species of sturgeon, including the beluga, prized for their caviar. That population comprises 90 percent of the world's sturgeon stock. Such valuable aquatic resources, as well as lands suitable for agriculture (watermelon is a prime crop), have attracted dense human settlement to the coastal areas. Scientists who study the ecosystem have therefore become increasingly engaged in protecting it from industrial pollution and other damaging effects of human habitation and exploitation.

Of course, the main polluter of the sea is oil. Each year some 1.5 billion barrels of that resource,

pumped from wells around the seacoast and in the sea itself, are extracted, refined, and transported. Major pipelines are routed from Kazakhstan to China and from Azerbaijan to tanker terminals in the Black Sea and the Mediterranean. Tankers also travel via the Volga River and the Volga-Don Canal to the Sea of Azov and beyond. Almost half of Caspian oil is produced by Kazakhstan, with more to come, and one proposal is to add a pipeline to carry oil from that nation across the Caspian Sea itself to Azerbaijan, to link up with the pipelines that reach farther west.

The history of commercial oil and gas exploration and production in the region goes back nearly 150 years, so oil pollution is not simply a hazard of current activity. Some capped wells leak, and the fluctuating sea level has at times flooded onshore oil wells and oil-contaminated soils. Natural seepage also contributes to surface oil slicks and water column pollution. Under normal conditions, winds stir up ten-foot waves even in shallow parts of Caspian. That can help remove some lighter oil residues. But in recent years, winds in the northern and middle parts of the sea have declined markedly in velocity and frequency, as documented in *Present State of the Caspian Sea*, which was published in 2005 by Gennady N. Panin, a scientist at the Institute of Water Problems of the Russian Academy of Sciences; Ramiz M. Mammadov, deputy director of the Institute of Geography at the Azerbaijan National Academy of Sciences (ANAS); and Igor V. Mitrofanov, at McGill University in Montreal.

Oil pollution suppress the development of phytoplankton and phytoplankton of the Caspian Sea, represented by blue-green algae and diatoms, reduce the production of oxygen. Increasing pollution adversely affects the heat, gas and moisture exchange between the water surface and the atmosphere. Because of the spread on large areas of the oil film the evaporation rate reduced by several times. The pollution of the Caspian Sea leads to the death of a huge number of rare fish and other living organisms. Most clearly is seen the impact of oil pollution on waterfowl. The number of sturgeon stocks is steadily declining. Oil raw materials can be replaced by other raw materials, the sturgeon is no substitute and petrodollars can not be bought anywhere else. Diseases of the living organisms in the sea, that is, marine pollution leads to disease organisms in the sea [3, c.45].

There is a whole chapter in the Environmental Code of the Republic of Kazakhstan, which is devoted entirely to the environmental requirements in the implementation of economic and other activities

in the state conservation area of the northern part of the Caspian Sea. It is very detailed environmental requirements for the management of exploration and production at sea, the designing and construction of oil and gas pipelines, onshore supply bases and other infrastructure, conservation and liquidation of wells, including at the time of spawning sturgeon. Such requirements are absent in the environmental legislation of other countries bordering the Caspian Sea, neither in Russia, nor in Azerbaijan, despite the fact that this problem requires urgent solutions. As a result of increase in sea level were flooded, more than 200 wells and oil fields, which threat is not only to biological diversity (in the Caspian Sea there are about 90% of world reserves of sturgeon, a large number of bird species, the Caspian seal), but also the entire ecosystem of the Caspian Sea. Over the past 15 years the commercial fish catch has decreased by 10 times[4, c.55].

Great attention is paid for environmental issues in Kazakhstan. In Kazakhstan, in addition to the Environmental Code were adopted such regulations like the Water Code of the Republic of Kazakhstan; Forest Code of the Republic of Kazakhstan; Law of the Republic of Kazakhstan «On Specially Protected Natural Areas» and others. Study of foreign experience of the environmental assessment indicates the broad scope of the various structures in the processes related to the conservation and renewal of natural resources, thus improving the environmental situation. For the Republic of Kazakhstan it is a practical interest of the following areas of international experience:

- the creation of the institute of environmental audit;
- the developing own programmers of environmental accounting of large industrial enterprises by themselves;
- the implementation to practice of second-tier banks in the financing of economic agents a preliminary assessment of their environmental activities.

In our view, to improve the efficiency of production and economic activities of economic entities in the sphere of environmental protection it would be appropriate the implementation of certain provisions of the Johannesburg Declaration ITOSAI related to environmental auditing activities to the authority of the major body of financial control [5, c.55].

It is also possible due to lack the performance of the state bodies to the optimal control of economic entities on environmental legislation to provide more extensive powers to independent environmental auditors. We can hardly say that the environmental audit can solve all the environmen-

tal problems in the field of oil and gas, and as in the whole world, but it can contribute for the reduction of harmful effects on the environment [6]. Environmental audit can provide recommendations for the improvement of the technical conditions for oil and gas production facilities, which in turn have a positive impact not only on the environmental situation of the enterprise, but also on its material condition. Environmental audit, despite the concerns about the environment, is a proof of the company, that its work and labour conditions are safe for its employees, and its products are environmentally

friendly. From the point of view of investors it is more than the highest rating that can increase investment to organization.

As a result, you can gain the confidence of economic agents to conduct an environmental audit and decision-making to address environmental violations in the oil and gas sector. Despite stringent legislation in area of the environment's protection, we are often faced with its breach, which confirms the revision of the provisions on environmental audit in the direction of tightening it for using by organizations that are engaged in oil and gas production.

Литература

- 1 Сергеева Т.В. Экологический аудит / Т.В. Сергеева – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 207 с.
- 2 Тонкопий М. С. Экология и экономика природопользования / М.С. Тонкопий – Алматы: Экономик'С, 2003. – 592 с.
- 3 Полозов М.Б. Экология нефтедобывающего комплекса/ М.Б. Полозов – Ижевск: Удмуртский университет, 2012 г. – 174 с.
- 4 Тетельмин В.В. Защита окружающей среды в нефтегазовом комплексе / В.В. Тетельмин, В.А. Язев – Долгопрудный: Издательский Дом «Интеллект», 2009. – 352 с.
- 5 Huseynov S. Fate of the Caspian Sea / S. Huseynov // Natural History. – 2012. – № 1. – p. 30-37.
- 6 Кодекс Республики Казахстан от 9 января 2007 года № 212-III «Экологический кодекс Республики Казахстан» – Алматы: Жеті Жарғы, 2010. – 496 с.

References

- 1 Sergeeva T.V. Ekologicheskiy audit/T.V. Sergeeva. – Moskva: UNITY-DANA, 2005. – 207 s.
- 2 Tonkopiyy M.S. Ekologiya i ekonomika prirodopolzovaniya/ M.S. Tonkopiyy – Almaty: Ekonomik'S, 2003. – 592 s.
- 3 Polozov M.B. Ekologiya nefte dobyvayush ego kompleksa / M.B. Polozov – Izhevsk: Udmurtskiy universitet, 2012 g. – 174 s.
- 4 Tetelmin V.V. Zashchita okruzhayush chei sredy v neftegazovom komplekse/V.V. Tetelmin, V.A.Yazev – Dolgoprudnyy: Izdatelskiy dom «Intellect», 2009. – 352 s.
- 5 Huseynov S. Fate of the Caspian Sea/ S.Huseynov // Natural History. – 2012. – № 1. – p. 30-37.
- 6 Kodeks Respubliki Kazakhstan ot 9 yanvarya 2007 goda № 212-III «Ekologicheskiy kodeks Respubliki Kazakstan». – Almaty: Zheti Zhargy, 2010. – 496 s.

Тураров Д.Р., Султанова М.Н.
**Развитие пенсионной системы
Казахстана и пути
ее совершенствования**

Нынешний этап развития пенсионной системы Республики Казахстан характеризуется рядом особенностей и проблем. Сегодня предлагаются альтернативные пути развития для дальнейшего совершенствования пенсионной системы. Учитывая демографические и макроэкономические перспективы на ближайшие десятилетия, полагаясь на полную капитализацию системы, опыт 1998 года, авторы продемонстрировали проблемы Казахстана и предложили метод Системной Динамики для прогнозирования изменений в пенсионных накоплениях и пенсионных выплатах, анализа их динамики и принятия решений в области пенсионной политики, которая должна положительно сказаться на пенсионной системе.

Комплекс имитационных моделей пенсионной системы помогает исследовать пенсионную систему как целостность динамической системы, изучение синергетического эффекта от взаимодействия его элементов, влияющих факторов и управления решений, включая элементы социального поведения людей, на выбор способа формирования накопительной пенсии.

Ключевые слова: пенсионная система, единый накопительный пенсионный фонд, системная динамика, имитационная модель, Казахстан.

Turarov D.R., Sultanova M.N.
**The development of the pension
system of Kazakhstan and ways
to improve it**

The current stage of the Republic of Kazakhstan pension system development is characterized by a number of peculiarities and problems. Today, many alternative ways of development are proposed for the further improvement of pension system. Given the demographic and macro-economic prospects for the next decades, reliance on a full-capitalization system is unnecessary and problematic, as the experience since 1998 has demonstrated. I propose a method of system dynamics to predict changes in pension savings and pension payments, to analyze their dynamics and for decision-making in the pension policy and to check with the help of System Dynamics is the introduction of the 5% notional component positively affect on the pension system.

The set of simulation models of the pension system helps to investigate the pension system as an integrated dynamic system, study the synergistic effect of the interaction of its elements, influencing factors and control solutions, including elements of social behavior of people as for selecting the method of forming a funded pension.

Key words: pension system, single accumulative pension fund, system dynamics, simulation model, Kazakhstan.

Тураров Д.Р., Султанова М.Н.
**Қазақстанның зейнетақы
жүйесінің дамуы және оны
жетілдіру жолдары**

Қазіргі кезеңдегі Қазақстан Республикасының зейнетақы жүйесін дамытудың бірқатар ерекшеліктері мен проблемалары сипатталады. Бүгінгі күнде зейнетақы жүйесінің балама жолдарын дамыту және одан әрі жетілдіру жолдары ұсынылады. Алдағы онжылдықтағы демографиялық және макроэкономикалық перспективаларды ескере отырып, толық капиталдандыру жүйесін есепке алып, 1998 жылғы тәжірибе өз қиындықтарын көрсетті. Жүйелі Динамика әдісі зейнетақы жинақтары мен зейнетақы төлемдерінің өзгерістерін болжайды және олардың үрдісін талдау мен әлеуметтік саясат саласындағы шешімдер қабылдауды және жүйелі динамиканың көмегімен 5% компонентті тексеру мен оның зейнетақы жүйесіне оң әсер тигізуі.

Зейнетақы жүйесінің имитациялық модельдер кешені зейнетақы жүйесін зерттеуге көмектеседі. Оның динамикалық жүйедегі тұтастылығы және синергетикалық әсерден әрекеттестік элементтерді зерттеу, әсер ететін факторлар мен шешімдерді басқару, әлеуметтік адамдардың мінез-құлық элементтерін жинақтаушы зейнетақы тәсілін таңдау ретінде қалыптастыру.

Түйін сөздер: зейнетақы жүйесі, бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры, жүйелік динамика, имитациялық модель, Қазақстан.

**РАЗВИТИЕ
ПЕНСИОННОЙ
СИСТЕМЫ
КАЗАХСТАНА И ПУТИ
ЕЕ СОВЕРШЕНСТVO-
ВАНИЯ**

Казахстан является одной из первых стран на территории СНГ, которая в 1998 г. начала планомерный переход к системе накопительного пенсионного обеспечения на принципах персональных пенсионных отчислений. Основной целью проведения пенсионной реформы стало построение финансово устойчивой и справедливой системы, учитывающей экономический рост, соразмеряющей трудовой вклад с пенсией через персонифицированный учет пенсионных взносов. К тому же накопительная пенсионная система была призвана решить ряд проблем: смягчить социальную напряженность, постепенно освободить бюджет от бремени пенсионных выплат, способствовать появлению у граждан заинтересованности зарабатывать много и легально [1].

Пенсионное обеспечение Казахстана в настоящее время представляет собой систему из трех уровней, сочетающих одновременно механизмы солидарной и накопительной систем.

Первый уровень – это солидарная пенсионная система, унаследованная Казахстаном от СССР после его распада и основанная на «солидарности поколений», в которой источником пенсионных выплат становится государственный бюджет за счет налоговых отчислений работающей части населения и других поступлений. Размер пенсионных выплат определяется трудовым стажем. В настоящее время в рамках этого уровня формируются пенсионные выплаты для тех, чей трудовой стаж на момент выхода на пенсию по состоянию на 1 января 1998 года составляет не менее шести месяцев [2].

Второй уровень – это обязательная накопительная пенсионная система с фиксированным 10-процентным размером обязательных пенсионных взносов от ежемесячного дохода для граждан Казахстана, иностранцев и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Казахстане, и 5-процентным размером обязательных профессиональных пенсионных взносов за счет работодателя от ежемесячного дохода работников и в пользу работников, профессии которых предусмотрены перечнем производств, работ и профессий, определенным Правительством Республики Казахстан [2].

Третий уровень – накопительная система, основанная на добровольных пенсионных взносах (ДПВ). Размер ДПВ, порядок их уплаты и последующей выплаты определяется по согла-

шению сторон в договоре о пенсионном обеспечении за счет ДПВ [2].

Таким образом населению Республики Казахстан, задействованному в пенсионной системе, необходимо нести ответственность за уровень своего дохода после выхода на пенсию, так как источником пенсионных выплат станут накопления, сформированные ими на индивидуальных пенсионных счетах.

Каждому гражданину предлагается возможность за счет добровольных пенсионных взносов увеличить свои накопления и тем самым обеспечить себе более высокий доход после завершения трудовой деятельности.

Нынешний этап развития пенсионной системы Республики Казахстан характеризуется рядом особенностей и проблем. Сегодня, предлагаются многие альтернативные пути развития для дальнейшего совершенствования пенсионной системы. Учитывая демографические и макроэкономические перспективы на ближайшие десятилетия, полагаясь на полную капитализации системы, опыт 1998 года продемонстрировал свои проблемы.

Экспертным сообществом предлагаются различные меры по совершенствованию пенсионной системы: тарифная политика, меры в области индексации пенсий, обязательного накопительного компонента пенсионной системы, пенсионного возраста, предложены различные варианты структурных изменений пенсионной системы. Для выработки консолидированного сценария развития пенсионной системы предложенные меры должны быть апробированы на имитационной модели, что позволит прогнозировать последствия их реализации и выбрать наиболее приемлемый вариант развития пенсионной системы [3].

Комплекс имитационных моделей пенсионной системы Республики Казахстан предназначен для формирования консолидированного сценария развития пенсионной системы, обеспечивающего достижение целевых значений среднего размера трудовой пенсии и коэффициента замещения заработной платы пенсией при сохранении бюджетобеспеченности Пенсионного фонда Республики Казахстан и включающего меры по совершенствованию пенсионной системы в области тарифной политики, индексации пенсии, определения пенсионного возраста, формулы расчета пенсии и др.

Systems Dynamics впервые была предложена в 1961 г. Джейм Форрестером (Jay Forrester) из Массачусеттского технологического института.

Системная динамика представляет собой совокупность принципов и методов анализа динамических управляемых систем с обратной связью и их применения для решения производственных, организационных и социально-экономических задач. В системах поддержки принятия решений применение системной динамики позволяет объединить несколько функциональных пространств организации в одно целое и обеспечить организационный и количественный базис для выработки более эффективной управленческой политики [4].

Вышесказанное показывает, почему так важно иметь правильные и эффективные инструменты для принятия решений, которые являются основной управленческой компетентности. Таким инструментом могут стать методы системной динамики (а если быть точным — системного мышления), обеспечивающие расширение возможностей мышления (индуктивная и дедуктивная компетентности), общения (языковая компетентность) и обучения [5].

Именно эти компоненты должны помочь менеджеру в принятии ответственных решений, именно они позволят получать полную картину происходящего, учесть максимум возможных воздействий, возможных исходов и последствий и выбрать наилучший из них.

Метод системной динамики широко используется в различных областях, как физика, медицина, экономика, транспортное моделирование, управление рисками и т.д. Системная динамика также успешно была применена в решении проблем пенсионной системы в различных странах. Например, Динамическое моделирование в анализе пенсионных расходов Пенсионного фонда Малайзии (*Hashimah Sapiri*), Комплекс имитационных моделей пенсионной системы Российской Федерации (*Н.Н. Лычкина*), Динамическая стохастичность в контроле ликвидности по управлению активами и пассивами для пенсионных фондов (*Ricardo Matos Chaim*), Исследование Китайского Пенсионного Фонда на основе системной динамики (*Wei Shao*).

В качестве среды моделирования для данной работы был выбран пакет VENSIM, так как он поддерживает методы системной динамики, а также имеет множество встроенных функций и возможностей, которых вполне достаточно для реализации проектируемого комплекса моделей. Далее мы кратко коснемся особенностей языка, используемого в пакете VENSIM, а также методов правильного отбора данных для моделей и их представления.

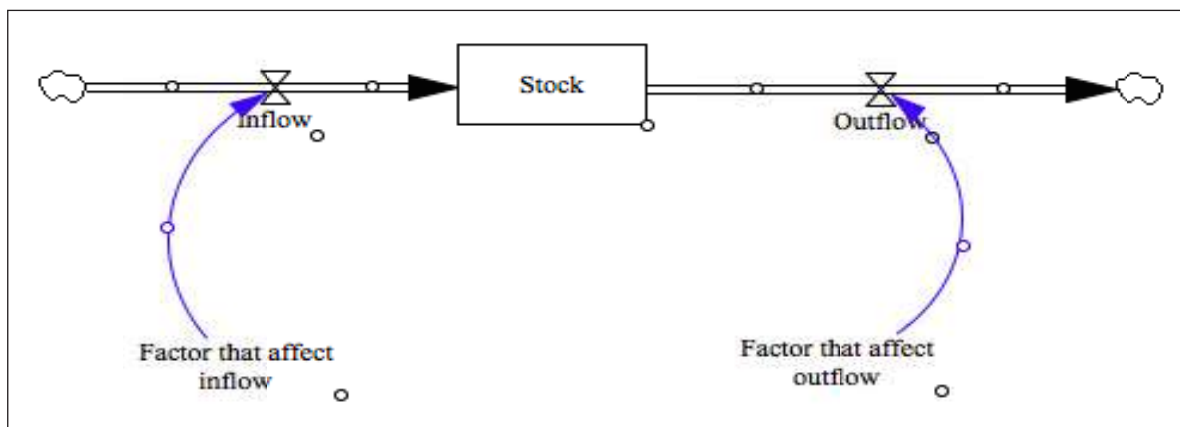


Рисунок 1 – Основные элементы в модели Системной динамики [из программы Vensim]

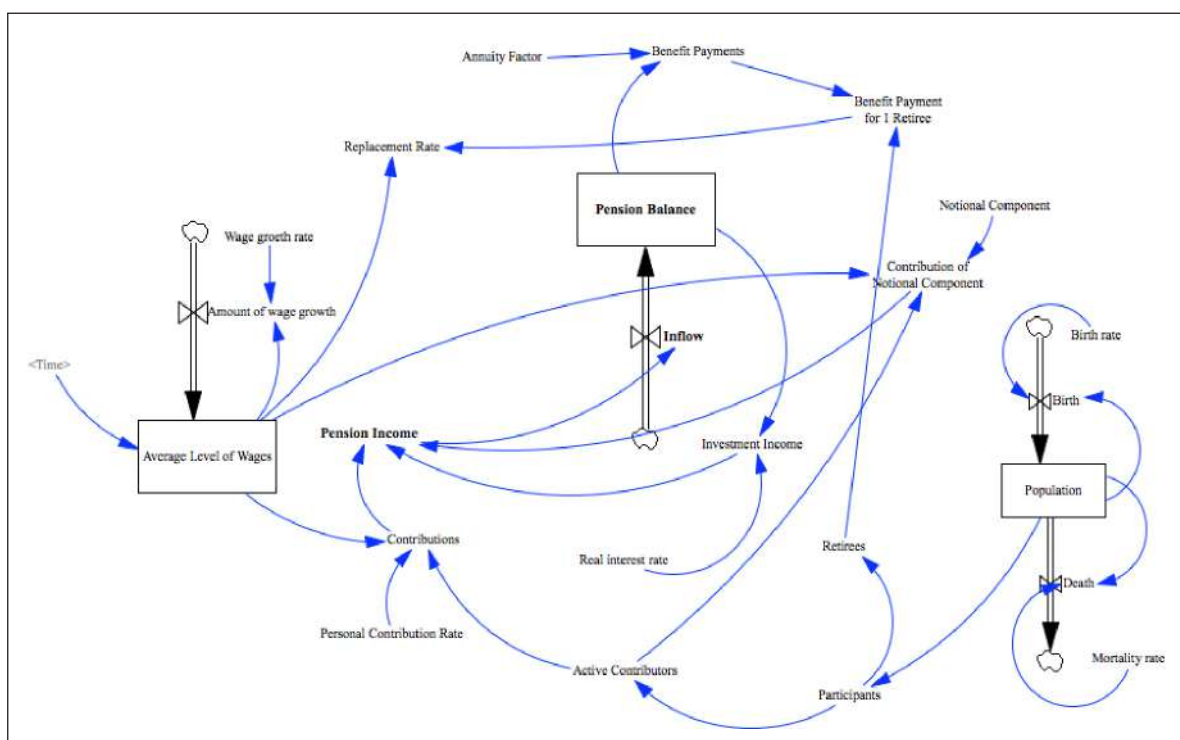


Рисунок 2 – Модель в программе Vensim [из программы Vensim]

Результаты прогнозных сценариев пенсионной системы (динамики пенсионных поступлений и выплат) охватывают период с 2015-2050 года. Модель предсказывает число участников пенсионной схемы, пенсии при различных сценариях демографического и экономического развития в долгосрочной перспективе, что позволяет оценить пенсионный баланс в плане уровня пенсионных доходов и уровень пенсионного обеспечения. VENSIM позволяет моделировать широкий спектр существующих в мире систем и

варианты их реформирования. Комплекс имитационных моделей пенсионной системы помогает исследовать пенсионную систему как целостную динамическую систему, т.е. изучение синергетического эффекта от взаимодействия его элементов, влияющих факторов и управления решений, включая элементы социального поведения людей как на выбор способа формирования накопительной пенсии.

При моделировании пенсионной системы РК учитывается большое количество причинно-

следственных связей между демографическими, социальными, экономическими показателями, временные лаги между поступлением страховых взносов и реализацией пенсионных прав, неопределенность в развитии финансовых рынков и динамике доходности финансовых активов, изменение структуры пенсионной системы в связи с изменением законодательства, поведение застрахованных лиц и другие факторы. Разнородность объектов, описываемых в рамках модели пенсионной системы, обусловила применение метода системной динамики в сочетании с агентным моделированием [6].

Модель прогнозирует ежегодную сумму выплат базовой пенсии и сумму, необходимую для доплаты до минимальной гарантированной пенсии в случае замены базовой пенсии на минимальную гарантированную пенсию.

Относительно населения модель включает три блока: «Население» (вкладчики), которое перечисляет обязательные пенсионные взносы; «состоявшиеся пенсионеры» (по состоянию 2013 года), при этом количество пенсионеров и средний размер по возрастным группам их пенсии получены из базы данных ГЦВП (государственный центр по выплате пенсий). У состоявшихся пенсионеров пенсия состоит из солидарной компоненты и 50% от прожиточного минимума (базовый компонент); «Самозанятое» – экономическое активное население, не перечисляющее ОПВ (обязательные пенсионные взносы). В модели

рассчитывается как разность между демографическим прогнозом и количеством вкладчиков. Сделана поправка на инвалидов. Базовая пенсия рассчитывается в соответствии с Концепцией: пенсионная выплата зависит от стажа участия в системе обязательных пенсионных взносов. Для расчета доплаты до минимальной гарантированной пенсии необходимо иметь информацию по выплатам из всех источников дохода: солидарная пенсия, обязательные пенсионные взносы работников (10% от заработной платы) в форме плана с определенными взносами; обязательные взносы за счет средств работодателя (5% от заработной платы). Пенсионные выплаты из последнего источника в данной модели рассматриваются как условный план с определенными выплатами.

Разработанный комплекс имитационных моделей пенсионной системы позволит расширить функциональные и инструментальные возможности ситуационных центров и систем поддержки принятия решений для органов государственной власти, совершенствовать экспертно-аналитическую работу, предоставив инструментарий, доступный пониманию государственным служащим, адекватно воспроизводящий динамику происходящих в Республике Казахстан социально-экономических процессов, позволяющий прогностически точно предсказывать траекторию и последствия реализации предлагаемых сценариев реформирования ее базовых отраслей [7].

Литература

- 1 <http://www.pnhz.kz/ru/?id=1560>
- 2 Официальный сайт ЕНПФ – www.enpf.kz
- 3 Лычкина Н.Н., Морозова Ю.А. Мультимодельный комплекс пенсионной системы как инструмент решения задач реформирования в социальной сфере // Вестник университета. – М.: ГУУ, 2011. – №15. – С. 187-192.
- 4 Лычкина Н.Н. Ретроспектива и перспектива системной динамики. Анализ динамики развития // Бизнес-информатика. – М., 2009. – № 3. – С. 55-67
- 5 Системная динамика; Статьи экспертов и сотрудников фирмы ТОРА-Центр; http://bigc.ru/publications/other/metodology/system_dinamic.php
- 6 Колодезникова С.И., Неустроева Е.Н. Управленческая компетентность как ключевой фактор в профессиональном становлении специалиста вуза // Вектор науки ТГУ. Серия: Педагогика, психология. – 2011. – № 2. – С. 114-118.
- 7 Материалы сайта Международного общества системной динамики [Электронный ресурс]. 2011. URL: <http://www.systemdynamics.org> (дата обращения: 26.11.2015)
- 8 Natalia N. Lychkina: Dynamic simulation of pension system development processes.

References

- 1 <http://www.pnhz.kz/ru/?id=1560>
- 2 Official website ENPF – www.enpf.kz
- 3 Lychkina N. N., Morozov Yu. a multi-model complex pension system as an instrument of reform in the social sector // Bulletin of the University. – M.: GUU, 2011. – No. 15. – S. 187-192.
- 4 Lychkina N. N. Retrospective and perspective of system dynamics. The analysis of the dynamics of development // Business Informatics. – M.: 2009. – No. 3. – P. 55-67.
- 5 System dynamics; Articles of the experts and employees of the TORUS Center; http://bigc.ru/publications/other/metodology/system_dinamic.php
- 6 Kolodeznikov S. I., Neustroev E. N. Management – Kaya competence as a key fact the PR in the professional formation of a specialist of higher school // Vector science TSU. Series: Pedagogics, psychology. – 2011. – No. 2. – P. 114-118.
- 7 The materials of the website of the International society of system dynamics [Electronic resource]. 2011. URL: <http://www.systemdynamics.org> (reference date: 26.11.2015)
- 8 Natalia Lychkina: dynamic simulation of pension system development

Шарапиева М.Д.
**Логистикалық қорларды
басқарудағы математикалық
әдістер**

Логистиканың өзектілігі және оны зерттеуге деген қызығушылықтың артуы логистикалық әдісті қолдануды ашатын материал өткізуші жүйелердің тиімді қызмет етуін жоғарылататын потенциалды мүмкіндіктерімен түсіндіріледі. Логистика шикізат пен жартылай фабрикаттарды сатып алу мен дайын өнімді тұтынушыға жеткізгенге дейінгі уақыт аралығын қысқартуға мүмкіндік береді, материалды қорлардың күрт қысқаруына әсер етеді. Логистиканы қолдану ақпарат алу үрдісін жеделдетіп, қызмет көрсету деңгейін жоғарылатады. Логистикаға деген отандық ғалымдардың, жоғарғы оқу орындары оқытушыларының, ғылыми-техникалық жұмысшылардың, өнеркәсіп және көлік кәсіпорындарының менеджерлерінің, инженерлер мен бизнесмендердің қызығушылығы тек отандық экономика үшін жаңа және айтуға ыңғайсыз терминмен ғана емес, сондай-ақ өнеркәсібі дамыған елдер экономикасында логистикалық әдісті қолдану арқасында алынған әсерлі нәтижелерімен түсіндіріледі. Бизнес практикасына логистикалық менеджмент әдістерін енгізу көптеген фирмаларға өндірістегі, жабдықтаудағы және өткізудегі өнімнің барлық қор түрлерін қысқартуға, айналым капиталының айналымдылығын жеделдетуге, өндірістің өзіндік құнын төмендетуге, бөлуге тиісті шығындарды төмендетуге, тауарлар және қызметтермен тұтынушылардың толық қанағаттандырылуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: Белгісіздік, логистика, қор, модель, Гамильтондық тізбек, доға, модификация, сток, математикалық қалыбы, транспорт.

Sharapiyeva M.D.
**Mathematical methods in the
management of logistics stocks**

Logistics as a science and practical activity, and become an integral part of the tool of the modern economy. By its essence logistics is universal, for all the actors involved in the integrated logistics market and use logistics management techniques in manufacturing and trade. In general, the logistics is defined as the flow control in the economy. Hence the need logistizatsii production and commercial activities. Under Logistizatsija understood representation of economic processes in a constantly circulating flow – the material (goods), financial information, which are in some form or other form of logistics. Versatility logistics reflected also in the fact that the logistics system is the subject of an integrated market, which gives rise to or through which the economic flows. It follows that any enterprise – whether it's manufacturing, service sector or trade – is a logistics system. In this case, the logistics of management tools production and commercial activities, which uses special logistics concept and economic-mathematical methods.

Key words: Uncertainty, logistics, supply, model, Hamilton chain arc, modification, flow, mathematical order, transport.

Шарапиева М.Д.
**Математические методы
в управлении логистических
запасов**

Логистика как наука и практическая деятельность стала неотъемлемой частью и инструментом современной экономики. По своей сущности логистика носит универсальный характер, ибо все субъекты интегрированного рынка занимаются логистикой и используют логистические методы управления производством и торговлей. В общем виде логистика определяется как управление потоками в экономике. Отсюда возникает необходимость логистизации производственно-коммерческой деятельности. Под логистизацией понимается представление экономических процессов в виде постоянно циркулирующих потоков – материальных (товарных), финансовых, информационных, которые в той или иной форме образуют логистические системы. Универсальность логистики выражается ещё и в том, что логистическая система есть субъект интегрированного рынка, который порождает или через который проходят экономические потоки. Из этого следует, что любое предприятие – будь то производственное, сферы обслуживания или торговое – представляет собой логистическую систему. В таком случае логистика составляет инструментарий управления производственно-коммерческой деятельностью, в котором используются специальные концепции логистики и экономико-математические методы.

Ключевые слова: неопределенность, логистика, запас, модель, Гамильтонская цепочка, дуга, модификация, сток, математический порядок, транспорт.

ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚОРЛАРДЫ БАСҚАРУДАҒЫ МАТЕМАТИКАЛЫҚ ӘДІСТЕР

Белгісіздік жағдайындағы логистикалық қорларды оптималды басқару дегеніміз қорларды басқаруда белгісіздік жағдайдағы оптималды шешімдерді қабылдау теориясы қазіргі таңда сұраныста болып тұр. Теория бойынша белгісіздікке алып келетін сыртқы факторларды ескеру қажет. Осы теорияны қолдану барысында қолданылмай қалған немесе қолдануға мүмкін емес қорларды басқарудағы дәстүрлі теориялар орынды болып тұр.

Қорларды басқарудағы белгісіздік қасиетке ие параметрлер:

1. Өнімді жылдық тұтыну (сұраныс);
2. Бір бөлшекті өндіруге кеткен өзіндік құн;
3. Өнім бағасы.

Модель форматы бойынша белгісіздік жағдайындағы жылдық шығынды минимизациялауды емес, соңғы нәтижедегі экономикалық нәтижені максимизациялау. Негізінен, белгісіздік жағдайындағы логистикалық қорларды оптималды басқару моделі әрбір әрекетті сценарий әдісі бойынша қадағалауды ұсынады, яғни мүмкін болатын барлық сыртқы факторларды алдын ала болжау немесе қадағалау. Сонымен қатар соңғы экономикалық қорытындыға әсер ететін, барлық мүмкін оқиғаларды топтастыру қажет [1].

Соңғы экономикалық қорытындыға әсер ететін бірнеше кездейсоқ жағдайларды топтастырайық:

1) жылдық өнімді қолдану төмен, өнімнің өзіндік құнынан төмен болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда қалуы;

2) жылдық қолдану өнімнің өзіндік бағасынан жоғары болғанда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда қалуы;

3) жылдық қолдану төмен, өнімнің өзіндік бағасынан жоғары болғанда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда қалуы;

4) жылдық өнімді қолдану, өнімнің өзіндік құныда жоғары болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда қалуы;

5) жылдық қолдану, өнімнің өзіндік бағасы-да төмен болғанда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайда бірінші дистрибьюторда жоғалады, ал екінші дистрибьюторда пайда қалады;

6) жылдық өнімді қолдану жоғары, өнімнің өзіндік құны төмен болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші дистрибьюторда жоғалуы, ал екінші дистрибьюторда қалуы;

7) жылдық өнімді қолдану төмен, өнімнің өзіндік құны жоғары болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайда бірінші дистрибьюторда жоғалуы, ал екінші дистрибьюторда пайданың қалуы;

8) жылдық өнімді қолдану, өнімнің өзіндік құныда жоғары болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші дистрибьюторда болуы, ал екінші дистрибьюторда жоғалуы;

9) жылдық қолдану, өнімнің өзіндік бағасы-да төмен болғанда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші дистрибьюторда болуы, ал екінші дистрибьюторда пайданың жоғалуы.

10) жылдық өнімді қолдану жоғары, өнімнің өзіндік құны төмен болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші дистрибьюторда болуы, ал екінші дистрибьюторда пайданың жоғалуы.

11) жылдық қолдану төмен, өнімнің өзіндік бағасынан жоғары болғанда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші дистрибьюторда болуы, ал екінші дистрибьюторда пайданың жоғалуы.

12) жылдық өнімді қолдану, өнімнің өзіндік құныда жоғары болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші дистрибьюторда болуы, ал екінші дистрибьюторда пайданың жоғалуы.

13) жылдық қолдану, өнімнің өзіндік бағасы-да төмен болғанда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда жоғалуы.

14) жылдық қолдану өнімнің өзіндік бағасынан жоғары болғанда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда жоғалуы.

15) жылдық өнімді қолдану төмен, өнімнің өзіндік құнынан төмен болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда жоғалуы.

16) жылдық өнімді қолдану, өнімнің өзіндік құныда жоғары болған жағдайда, сонымен қоса барлық наразылықтар өнімнің сақталу мерзіміне байланысты, пайданың бірінші және екінші дистрибьюторда жоғалуы [2].

Белгісіздік жағдайында қорларды басқаруда оптималды шешімдерді қабылдау үшін бірнеше альтернативалық шешімдерді қабылдау керек. Лайық альтернативалық шешімдерді шешімдерді қабылдаушы тұлға тандайды. Тұлға мынандай шешімдерді қабылдау керек:

- дистрибьюторды таңдау;
- тапсырыс көлемін анықтау;
- көпқабатты орамдарды қолдану немесе олардан бас тарту.

Қорларды басқаруда графиктер теориясының анықтамасы және негізгі түсініктері қолданылады. Бағананың даму қағидасының дамуы екі облысты құрайды: алгебралық және оңтайландыру. Мысал: V – Бірнеше көпшілік $V = \{v_1, v_2, \dots, v_n\}$, ал v_i элементтердің шыңы.

U – көпшілік реттеулі тең шыңы (v_i, v_j) .

V және U көрсетілген көпшілігінің терімі – бағананың реті деп аталады.

Негізгі ұйғарымның тізбесін қарастырайық:

- Доға – соңғы және бастапқы шыңдары сәйкес келеді.
- Қатардың ұзындығы-доғаның теңдік көлемі.
- Топтама – бастапқы шың (x_1) және ақырғы шың (x_{n+1}) түйіскен жері.
- Нобай – бастапқы шың (x_1) және ақырғы шың (x_{n+1}) түйіскен жер.

Бағананы салудың негізгі тәсілдері:

1. Сурет арқылы
2. Қабырға тізбесінің және бағана санының жиынтығы арқылы
3. Инциденттік матрица арқылы
4. Қанаттас матрица

Эйлердік тізбек дегеніміз – әрбір бағананың қабырғасы бір рет қана кездескен, бірақ бастапқы және соңғы шыңы әртүрлі.

Гамильтондық тізбек – дегеніміз әрбір тізбек бағананың шыңынан өтуі тиіс.

G бағанасы үшін қосымша бағанасы $(G-)$ өзіндік шыңдарды сақтайды.

Бағытталған ағаш – жай ағаш секілді, оның ішіне екі тізбек бір шыңға кіре алмайды.

Тамыры – тек бір ғана шыңы бар, басқа тізбектер кіре алмайтын

Ағымдық алгоритімді оңтайландыру пішіндегі негізгі ұғымдары мен анықтамаларын қарастырайық. Бағандағы ағым туралы айтқанда, бір пункттен екінші пунктке кейбір объектілердің (жүк, тауар, жолаушы және т. б.) жіберілу әдісі анықталды деп түсінеді, яғни бір баған басынан екінші баған басына. Объектіні тасымалдайтын басын, тасымалдау көзі деп атайды және S әрпімен белгілейді. Объектілерді тасымалдау аяқталатын жерді сток дейді, оны t әрпімен белгілейді. Тасымалданатын объектілерді ағым бірліктері деп атайды немесе жай ғана бірліктер дейді [2].

Егер доға арқылы өтетін (x, y) ағым бірліктерінің саны шектеулі болса, онда осы доға шектеулі өткізушілік қабілетке ие. Доғаның максималды өткізушілік қабілетін $c(x, y)$ деп белгілеп, доғаның өткізу қабілеті деп атаймыз. Бұдан басқа $a(x, y)$ символымен доғадағы ағым бірліктерінің тасымалдау бағасын белгілейміз. Өткізу қабілеті тіркелген әрбір доғаны торап деп атайды. Егер торапта қандай да бір ағым бар болса, онда әрбір ағым бірлігі үшін қозғалыс маршруты белгілі болады. Доға арқылы өтетін ағым бірлік санын, берілген доғаның ағымы деп, $f(x, y)$ деп белгілейміз. $0 \leq f(x, y) \leq c(x, y)$ белгілі екені анық.

Бағандағы әрбір доғаны мына типтерге жатқызуға болады:

1) ағымды не үлкейте алмайтын не кішірейте алмайтын доға-бейтарап доғалар (N символымен белгіленеді).

2) ағымды көбейте алатын доғалар-көбейтілетін доға (I).

3) ағым азайылатын доғалар-азайтылатын доғалар (R).

4) ағымды көбейте алатын және азайтуғы болатын доғалар-аралық доғалар (IR).

Қосымша түсініктер:

– $i(x, y)$ – доғадағы ағымның максималды дәрежеде болатын арттыру, I және IR доғалар бойынша, яғни $i(x, y) = c(x, y) - f(x, y)$;

– $r(x, y)$ – доғадағы ағымның минималды дәрежеде төмендету, R және IR типті доғалар бойынша, яғни $r(x, y) = f(x, y)$; (қарама-қарсы ағымдар қарастырылмайды).

Алгоритмнің негізгі идеясы – ағаштың S басынан құрылатын, боялған доғалардан тұратын, S басынан қосымша ағым бірліктері жіберілуі. Ол t басына жеткізуге тәуелділігіне байланысты, келесідей ситуацияларды аламыз:

1) сток t боялған болады (боялған доғалардан құрылған ағаштың тек бір тізбек S басынан t -дағы тізбекте ағымды арттырады).

2) сток t -ны бояй алмаймыз (S -тен t -ға дейінгі арттыратын ағым тізбегі болмайды).

Ағым тізбегін арттыратын іздеу алгоритмінің процедурасын қарастырайық:

Қадам 1. N, I, R, IR тізбектегі құрамын анықтаймыз. N доғасын ары қарай қарастырмаймыз. S басын бояймыз.

Қадам 2. Төмендегі ережелер бойынша сток t боялғанша дейін доғаларды бояймыз, егер ол сток боялмаса басқа доғаларды бояй алмаймыз.

Бояу ережелері: x -тің кейбір бастары боялсын делік. Боялмаған көршілес бастарын қарастырып, келесі шешімдерді қабылдаймыз:

Егер сәйкес доға түзу болса, яғни доға (x, y) I және IR жататын болса, y басын және (x, y) доғасын бояймыз. Егер сәйкес доға кері болса, яғни (x, y) доғасы R және IR жататын болса, онда y басын және (x, y) доғасын бояймыз.

Басқаша жағдайларда сәйкес доғаны және оның басын, бояу болмайды, басқа бастарды қарастыруға көшеді [3].

Максималды ағымның іздеу алгоритм модификациясы. Ағым тізбегін арттыратын іздеу алгоритмі құрастырғанда өз бетінше бояуға келетін доғаны және басын таңдауға болады. Алгоритм модификациясында берілген бояйтын доға мен басты таңдау үшін келесідей жасау қажет: әрбір басты қоймша санмен белгілейміз, боялатын реті бойынша, (S көзі 1 номерімен белгіленеді). Ағым тізбегін арттыратын іздеу алгоритмі бірінші кезекте боялмаған доғаларды қарастыру қажет, олар боялған бастар аралығында болуы керек және ең кіші номерді иеленеді. Осындай процедураларды жоспарлап біз боялған доғалардан тізбек ағымын арттырамыз. Бұл модификациялық алгоритмді аяқтау үшін маңызды рөлді атқарады.

Бірнеше көздер мен стоктар бойынша максималды ағымның іздеу алгоритм модификациясы. Жүйеде бірнеше S көздері және t стоктары болсын делік. Бұл бойынша фиктивті екі бас болады. Олар:

- Фиктивті шығатын жер, яғни шығу көзі S
- Фиктивтік сток T .

Келесі қарастыратынымыз транспорттық мақсаттың қойылымы және оның математикалық қалыбы. Дәстүрлі транспорттық мақсаттың түсінігінде тапсырушының тасымалы, жоспары түсіндіріледі. Бірыңғай тауардың көлеміне жеткізушінің тобынан тұтынушының тобына тасымалдың ізделінетін жоспары керек [4].

Сұраныс тасымалдың мынадай жоспарын, яғни – тауардың xij , тасымалының көлемдерін i , – жеткізушінің j -, тұтынушыға ($i = 1, 2, \dots, m$ қарамастан, m және $j = 1, 2, \dots, n$), минималды шы-

ғындарын табу керек. Бұл ретте транспорттық шығындар тасымалдауға жеткізушінің i -, k j - тұтынушыға қиын емес сияқты тауардың бірлігінің тасымалының лайықты құнының туындысын көлемге мынадай белгілі нысанға келтіреді.

Тасымалдар түрінде $c_{ij} \cdot x_{ij}$. Ақырында, транспорт мақсаттың өлшемі мынадай көрініске ие:

$$c_{11} \cdot x_{11} + \dots + c_{ij} \cdot x_{ij} + \dots + c_{mn} \cdot x_{mn} \rightarrow \min$$

при $i = 1, 2, \dots, m$ и $j = 1, 2, \dots, n$ (1)

Транспорт мақсатының шарттарының көрінісін – тауардың сомасының көлеміне және жеткізушінің тобынан тұтынушылардың арнайы топтарына белгілі. Бұл ретте жеткізушінің сомасының бастапқы қорларлары тең сомамен болуы керек. Осы жерден транспорт мақсатының негізгі шартын анықтаймыз.

$$a_1 + \dots + a_i + \dots + a_m = b_1 + \dots + b_j + \dots + b_n \quad (2)$$

Транспорт мақсаттың негізгі жоспары және оның ұйғарымының әдістері айтылмыш шарт орындалса, онда транспорттық мақсат дұрыс теңгерімге ие. Соңғы оқиғада кіргізуге қажет жетер-жетпес босалқы қорларлармен, жалған жеткізушінің немесе тұтынушының жетер-жетпес қажеттілікпен көрініс табады. Бұл ретте тасымал құндары нөлдік көрсеткішпен қабылданады [4].

Ізделініп отырған, x , бағыттауышының ал емес жасауға керек.

– $X = \text{ұя қалыпының } \backslash u007B \text{ } x_{ij} \backslash u007D$, бұл оның элементінің жайлауымен бір қатарға деген жолма-жол: $x = (x_{11}, x_{12}, \text{ қарамастан } ., x_{1n}, \text{ қарамастан}$

– $x_{21}, x_{22}, \text{ қарамастан } ., x_{2n}, \text{ қарамастан } ., x_{m1}, x_{m2}, \text{ қарамастан } ., x_{mn})$ жетеді. Бұл ретте бағыттауыштың тартуы $m \cdot n$ тең. Тәрізді және бағыттауышты алады

– тасымалдың құндарының мен = $(c_{11}, c_{12}, \text{ қарамастан } ., c_{1n}, c_{21}, c_{22}, \text{ қарамастан } ., c_{2n}, \text{ қарамастан } ., c_{m1}, c_{m2}, \text{ қарамастан } ., c_{mn})$. Бұл ретте болуға керекке тапсырынды қарамастан және ықтимал тасымалдың құрылымын қалыптастырушы транспорт мақсаттың шартының ұяқалыпы.

– Жалпы түрде транспорттық есепті былай түсіндіруге болады: m пунктте: $A_1, \dots, A_m$ біртекті жүк бар. Жүктің көлемі сәйкесінше $a_1, \dots, a_m$. Бұл жүкті тұтынушыларға $(B_1, \dots, B_n)$ жеткізу ке-

рек. Олардың сұранысы – $b_1, \dots, b_n$. Тасымалдау құны i -ші ($i=1, m$) пункттен j -ші ($j=1, n$) пунктке дейін c_{ij} . Тұтынушылардың сұраныстарын толық қанағаттандыратын және транспорттық шығындар минималды болатын жоспар құрыңыз.

Есепті математикалық жазу түрінде былай беруге болады: Сонымен, берілгені: сызықтық функция (1), шарттар (3), шектеулер жүйесі (2). Шешімдер жиынынан (2) сызықтық функцияның (1) минимумы болатын теріс емес шешімін тау керек:

– Егер жүк жеткізушідегі жүктің жиынтық көлемі тұтынушыға керек жүктің жиынтық көлеміне тең болса, онда транспорттық есеп жабық (балансталған) деп аталады: яғни, төмендегі теңдік орындалса:

– Егер төмендегі шарттардың бірі орындалса, онда транспорттық есеп ашық (балансталмаған) деп аталады:

– Транспорттық есептің шешімі болу үшін ашық модельді жабық модельге айналдыру керек.

– Егер шарты орындалса, онда фиктивті $(n+1)$ -ші пунктті

– B_{n+1} кіргіземіз, яғни есепке қосымша баған кіргізіледі. Бұл тұтынушының сұранысы мынаған тең болады:

– Тасымалданатын жүктің құны нөлге тең болады, яғни, .

– Егер шарты орындалса, онда фиктивті $(m+1)$ -ші жеткізушіні A_{m+1} кіргіземіз, яғни, есепке қосымша жол кіргізіледі. Бұл жеткізушідегі жүк мынаған тең деп алынады [5].

Тасымалданатын жүктің құны нөлге тең болады, яғни, ашық модельді жабық модельге айналдырғанда мақсаттық функция өзгермейді, өйткені қосымша жүк тасымалына сәйкес келетін қосылғыштар нөлге тең.

Халықаралық нарықта транспорттық кәсіпорынның жұмыс істеуінің әдетегі белгілері транспорттық фирмалар және әртүрлі транспорттың түрлері арасындағы бақталастықтың күшеюі ретінде объективті жағдайлар, тұтынушылардың тарифтерге және транспорттық қызмет көрсету сапасына қатаң талап қоя бастауы болып келеді. Батыстағы халықаралық транспорт сервисінің соғыстан кейінгі жарты ғасырлық тәжірибесі көрсеткендей, транспорт қызметі бизнестің нарықтық инфрақұрылымның, яғни кең ауқымды логистикалық сервисінің әлдеқайда үлкен бөлігін алып отыр.

Әдебиеттер

- 1 Бодров В.И., Лазарева Т.Я., Мартемьянов Ю.Ф. Математические методы принятия решений: учебное пособие / В.И. Бодров, Т.Я. Лазарева, Ю.Ф. Мартемьянов. – Тамбов: Издательство ТГТУ, 2004. – 83 с.
- 2 Урицкая О.Ю. Теория принятия решений: Курс лекций. – М., 2000. – 35 с.
- 3 Экономико-математические методы и модели: Учеб. пособие / Н.И. Холод, А.В. Кузнецов, Я.Н. Жихар и др.; Под общей ред. А.В. Кузнецова. – Мн.: БГЭУ, 2009. – 413 с.
- 4 Теория прогнозирования и принятия решения / Под ред. С.А. Саркисяна. – М., 2012.
- 5 Сараев А.Д., Щербина О.А. Системный анализ и современные информационные технологии //Труды Крымской Академии наук. – Симферополь: СОНАТ, 2014. – С. 47-59.

References

- 1 Bodrov V.I., Lazareva T.Ja., Martem'janov Ju.F. Matematicheskie metody prinjatija reshenij: uchebnoe posobie / V.I. Bodrov, T.Ja. Lazareva, Ju.F. Martem'janov. – Tambov: Izdatel'stvo TGTU, 2004. – 83 s.
- 2 Urickaja O.Ju. Teorija prinjatija reshenij: Kurs lekcii. – M., 2000. – 35 s.
- 3 Jekonomiko-matematicheskie metody i modeli: Ucheb. posobie / N.I. Holod, A.V. Kuznecov, Ja.N. Zhihar i dr.; Pod obshhej red. A.V. Kuznecova. – Mn.: BGJeU, 2009. – 413 s.
- 4 Teorija prognozirovanija i prinjatija reshenija / Pod red. S.A. Sarkisjana. – M., 2012.
- 5 Saraev A.D., Shherbina O.A. Sistemnyj analiz i sovremennye informacionnye tehnologii //Trudy Krymskoj Akademii nauk. – Simferopol': SONAT, 2014. – S. 47-59.

Купенова Ж.Қ., Кишибаева Б.С.

**Статистикадағы орташа
шамалар**

Бұл мақалада статистикадағы орташа шамалардың әдістері мен тәсілдері қарастырылған. Орташа шаманың түрлері мен оның қолданылуы, ерекшеліктері мен формулаларына анықтамалар берілген. Статистикада көрсеткіштер жиынтығының өзгеруін зерттеу және жиынтықты дәл, дұрыс көрсету үшін және берілген бірліктерді дұрыс қамту үшін ортақ көрсеткіштер жүйесі қажет. Мұндай көрсеткіштерді орташа шама әдісі арқылы алады және ол қорытындылаушы көрсеткіш болып табылады. Орташа шамалар дегеніміз біртектес жиынтықты белгілі бір жағдайда және уақытта өзіне тән белгілері бойынша жинақтап көрсететін орташа сан мөлшері, яғни біртектес жиынтық бірліктерінің орта есеппен алынатын белгісінің барлық бірліктерге жатқызылатын сандық шамасы. Орташа шамалардың ішінде ең кең тарағаны және көп қолданылатыны арифметикалық орташа шама мақаланың өзектілігі болып табылады. Арифметикалық орташа шама жалпы жиынтықтағы өзгермелі белгілердің жеке мәндерінің қосындысы болғанда ғана қолданылады. Оның екі түрі бар: жай және салмақталған.

Түйін сөздер: Орташа шама, мода және медиана, жиілік, статистикалық өзгерме, дисперсия.

Kupenova Zh.K., Kishibayeva B.S.

**Mean values
in statistics**

This article discusses the types of averages and performance variations. The average value is a general indicator of a statistical population, which repays the individual differences of values of statistical variables, allowing to compare different set of each other. Average always summarizes quantitative trait variation, ie, in the mean values individual differences redeemed units of population due to fortuitous circumstances. In contrast, the average absolute value of characterizing the level of feature separate units together, does not allow to compare the characteristic value in units belonging to different aggregates. So, if you want to compare the levels of compensation of employees at the two companies, it can not be compared on the basis of two employees of different companies. Compensation of employees selected for comparison may not be typical for these enterprises. If we compare the size of the fund pay for the enterprise in question, it does not take into account the number of employees and, therefore, can not determine where the wage level above. In the end, we can only compare the average, ie, as the average worker receives at each facility. Thus, it is necessary to calculate the average value of both generalizing the characteristics of the population.

Key words: mean value, mode and median frequency, options, variance.

Купенова Ж.Қ., Кишибаева Б.С.

**Средние величины
в статистике**

В данной статье рассматриваются виды средних величин и показатели вариации. Средняя величина это обобщающий показатель статистической совокупности, который погашает индивидуальные различия значений статистических величин, позволяя сравнивать разные совокупности между собой. Средняя всегда обобщает количественную вариацию признака, т.е. в средних величинах погашаются индивидуальные различия единиц совокупности, обусловленные случайными обстоятельствами. В отличие от средней абсолютная величина, характеризующая уровень признака отдельной единицы совокупности, не позволяет сравнивать значения признака у единиц, относящихся к разным совокупностям. Так, если нужно сопоставить уровни оплаты труда работников на двух предприятиях, то нельзя сравнивать по данному признаку двух работников разных предприятий. Оплата труда выбранных для сравнения работников может быть не типичной для этих предприятий. Если же сравнивать размеры фондов оплаты труда на рассматриваемых предприятиях, то не учитывается численность работающих и, следовательно, нельзя определить, где уровень оплаты труда выше. В конечном итоге сравнить можно лишь средние показатели, т.е. сколько в среднем получает один работник на каждом предприятии. Таким образом, возникает необходимость расчета средней величины как обобщающей характеристики совокупности.

Ключевые слова: Средние величины, мода и медиана, частота, варианта, дисперсия.

СТАТИСТИКАДАҒЫ ОРТАША ШАМАЛАР

Статистикада көрсеткіштер жиынтығының өзгеруін зерттеу және жиынтықты дәл, дұрыс көрсету үшін және берілген бірліктерді дұрыс қамту үшін ортақ көрсеткіштер жүйесі қажет. Мұндай көрсеткіштерді орташа шама әдісі арқылы алады және ол қорытындылаушы көрсеткіш болып табылады.

$$\text{ОНҚ} = \text{жалпы өнім} / \text{егістік жер көлемі} \quad (1)$$

Бір жұмысшының орташа айлығын есептеу үшін жалпы айлық қорды жұмысшылар санына бөледі:

$$\text{ОНҚ} = \text{Жалпы айлық қор} / \text{жұмысшылардың саны} \quad (2)$$

Жай түрі жиынтықта әр белгі тек бір рет кездессе немесе барлық белгілердің жиіліктері бірдей болғанда қолданылады. Оны келесі формула арқылы есептейді:

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n} \quad (3)$$

мұндағы, $\bar{x}$ – орташа шама; x – белгілердің жеке сандық мәндері; n – белгі саны.

Егер жиынтық белгісі бірнеше рет қайталанса, яғни жиілік бірліктерінің саны берілген болса, онда салмақталған түрі қолданылады. Ол келесі формуламен өрнектеледі:

$$x = \frac{\sum xf}{\sum f} \quad (4)$$

мұндағы f – жиіліктің мәндері.

Үйлесімдік орташа шама – бұл арифметикалық орташа шаманың кері және өзгертілген түрі. Егер өзгермелі қатардың белгілері мен жиіліктерінің көбейтіндісі бірдей болса немесе бірге тең болса, онда жай түрі қолданылады және келесі формуламен есептеледі:

$$\bar{x} = \frac{n}{\sum \frac{1}{x}} \quad (5)$$

мұндағы, n – белгілер саны; $1/x$ – белгінің жеке сандық мәндерінің кері шамасы.

Егер жиілік мәндері берілмей, белгілердің мәндері мен жиіліктерінің көбейтіндісі ғана берілсе, онда салмақталған түрі қолданылады және келесі формуламен есептеледі:

$$\bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum x} \quad (6)$$

мұндағы, x – белгілердің жеке сандық мәндері; $\sum xf/x$ – жиіліктің жалпы санын есептеу.

Статистикада қорытындылаушы көрсеткіштермен қатар өзгермелі белгілердің бөлінуін қосымша сипаттайтын құрылымдық орта шамалар да қолданылады. Оған мода мен медиана жатады.

Мода дегеніміз – статистикалық қатарлардың ішінде ең жиі кездесетін белгінің үлкен шамасы, яғни өзгермелі сандық қатарда жиіліктің үлкен мәні жатқан белгі.

Статистикада мода M_o – әрпімен белгіленеді және деңгей аралықты қатар берілген болса, келесі формуламен анықталады:

$$M_o = X_{M_o} + d_{M_o} \frac{f_{M_o} - f_{M_o-1}}{(f_{M_o} - f_{M_o-1}) + (f_{M_o} - f_{M_o+1})}$$

мұндағы, X_{M_o} – модальдық қатардың деңгей аралығының кіші мәні; d_{M_o} – модальдық қатардың деңгей аралығының айырмасы; f_{M_o} – модальдық қатардың жиілігі; f_{M_o-1} – модальдық қатардың алдыңғы қатар жиілігі; f_{M_o+1} – модальдық қатардан кейінгі қатар жиілігі.

Медиана статистикада Me – әрпімен белгіленеді. Егер қатардың белгісі бүтін санмен берілсе, медиананы анықтау үшін белгінің рет санына бірді қосып, шыққан қосындыны екіге бөлеміз, ол келесі формуламен анықталады:

$$Me = \frac{n+1}{2} \quad (8)$$

мұндағы, n – қатар саны.

Егер қатар белгісі бүтін санмен және жиілікпен берілсе, медиананы есептеу үшін жиіліктің жинақталған қосындысын тең екіге бөліп, шыққан көрсеткішке $1/2$ -ді қосамыз.

Деңгей аралықты қатардан медиананың есептеу үшін келесі формула қолданылады:

$$Me = X_{me} + d_{me} \frac{\frac{1}{2} \sum S - S_{me-1}}{f_{me}} \quad (9)$$

мұндағы, X_{Me} – медианалық қатардың деңгей аралығының кіші мәні; d_{Me} – медианалық қатардың деңгей аралығының айырмасы; $\sum S$ – медианалық қатардың қосындысы; $\sum S_{Me-1}$ – медианалық қатардың алдыңғы қатардағы жинақталған жиілік қосындысы.

Мысалы, жоғарыда берілген мәліметтер бойынша медиананы есептеуге болады. Мұнда медиана үшінші қатарда жатыр.

Өзгерменің өрісі дегеніміз сандық қатар белгілерінің ең үлкен және ең кіші шамаларының арасындағы айырмашылық. Ол статистикада R – әрпімен белгіленеді және келесі формуламен есептеледі:

$$R = X_{max} - X_{min} \quad (10)$$

мұндағы, X_{max} – сандық қатардың ең үлкен мәні; X_{min} – сандық қатар белгілерінің ең кіші мәні.

Орташа сызықтық ауытқу дегеніміз әрбір белгінің жеке мәнінен арифметикалық орташа шаманы алып, одан шыққан ауытқу қосындыны белгі санына немесе әр қатардағы ауытқу көрсеткіштерін жиіліктеріне көбейтіп, ал оның қосындысын сол жиіліктің жалпы жиынтығына бөлгеннен шыққан шаманы айтады.

Әдебиеттер

- 1 Общая теория статистики: учебник для вузов / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2009, с. 614.
- 2 Социально-экономическая статистика: практикум: учебное пособие / В.Н. Салин и др.; под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской. – М.: Финансы и статистика, 2009, ст. 114.

References

- 1 The General Theory of Statistics: a textbook for high schools / II Eliseev, MM Yuzbashev; Ed. II Eliseevoj. – М .: Finance and Statistics, 2009, p. 614.
- 2 Socio-economic statistics: Workshop: Tutorial / VN Salin, etc .; Ed. VN Salina EP Shpakovskaya. – М .: Finance and Statistics, 2009, p. 114.

Садыханова Д.А.,
Сабитова Н.С.

**Қазақстан Республикасындағы
инновациялық жобаларды
венчурлық қаржыландыру
ерекшеліктері**

Қазіргі нарық заманында ел экономикасын дамыту үшін шикізатқа тәуелділіктен арылып, табиғи ресурстарды өңдеу, бәсекеге қабілетті және жоғары технологияландырылған өнімдерді өндіру, инфрақұрылымның дамуын инновация тұрғысынан дамыту бағыттарын қарастыру керек. Инновациялық дамудың негізгі құралдарының бірі – венчурлық капитал. Ол инновациялық жобалар секторындағы қаржылық жетіспеушілік мәселесін шешеді. Жалпы елімізде жаңа ғылыми-техникалық зерттемелерге мақсатталған біртұтас венчурлық қаржыландыру жүйесінің реттелмеуі бұл нарықтың толыққанды жұмыс істеуіне кедергі туғызып отыр. Осы жағдайларды ескере отырып, берілген мақалада венчурлық қаржыландырудың ерекшелігі қарастырылды. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасындағы инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыру тәжірибесі бойынша мәліметтер көрсетілді және Қазақстан Республикасындағы инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландырудың мәселелері анықталып, оны шешу жолдары ұсынылды.

Түйін сөздер: венчурлық капитал, венчурлық бизнес, венчурлық инновациялық қор, венчурлық қаржыландыру.

Sadykhanova D.A.,
Sabitova N.S.

**Features of venture financing
of innovative projects in the
Republic of Kazakhstan**

Venture financing specific type of financing, with special terms and conditions, its main difference from traditional sources – a high degree of risk. One of the methods of innovation development – venture capital. Venture capital is an essential source of innovation potential, increase business activity and profit. Venture capital is a special form of investing in investment objects with a high level of risk, based on the rapid preparation of high rates of return. Thus, venture capital is to finance investment in new forms of activity, so it is accompanied by a high risk in exchange for a substantial income. Venture considered enterprise, whose activity is connected with the development of new products, services and technologies that are not yet known to the consumer, but have great market potential, which is associated with a high risk of market promotion. This innovation of their work provides a high income. Attracting venture capital on the one hand provides startups more money, social and human capital than business angels, on the other hand, venture investors with a good reputation, experience and connections often offer financing on unfavorable terms.

Key words: venture capital, venture business, venture innovation fund, venture financing.

Садыханова Д.А.,
Сабитова Н.С.

**Особенности венчурного
финансирования
Инновационных проектов
в Республике Казахстан**

Венчурное финансирование – специфический вид финансирования с особыми условиями и правилами, его главное отличие от традиционных источников – высокая степень риска. Один из методов инновационного развития – венчурный капитал. Венчурный капитал является важнейшим источником формирования инновационного потенциала, увеличения предпринимательской активности и получения прибыли. Венчурный капитал представляет собой особую форму вложения капитала в объекты инвестирования с высоким уровнем риска в расчете на быстрое получение высокой нормы дохода. Таким образом, венчурное финансирование состоит в финансировании инвестиций в новые формы деятельности, поэтому оно сопровождается высоким риском в обмен на получение значительного дохода. Венчурным считается предприятие, деятельность которого связана с разработкой новых видов продукции, услуг, технологий, которые еще не известны потребителю, но имеют большой рыночный потенциал, что связано с большой степенью риска их продвижения на рынке. Именно инновационность их деятельности обеспечивает получение высокого дохода. Привлечение венчурного финансирования, с одной стороны, предоставляет стартапам больше денежного, социального и человеческого капитала, чем бизнес-ангелы, но, с другой стороны, венчурные инвесторы с хорошей репутацией, опытом и связями зачастую предлагают финансирование на невыгодных условиях.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурный бизнес, венчурный инновационный фонд, венчурное финансирование.

**ҚАЗАҚСТАН
РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ
ИННОВАЦИЯЛЫҚ
ЖОБАЛАРДЫ
ВЕНЧУРЛЫҚ
ҚАРЖЫЛАНДЫРУ
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Қазіргі жаңа технологиялар заманында инновациялық жобалар экономикалық өсімнің негізгі факторлары ретінде қарастырылады, дегенмен, бұл жобалар қажетті қаржыландыру мәселесі бойынша қиындыққа ұшырайды. Инновациялық қызметпен әдетте инновацияны өз қаражаты есебінен қаржыландыра алмайтын және банктік несиеге қолжетімділігі төмен орта және шағын бизнес өкілдері айналысады. Шетел тәжірибесіне сәйкес, бұл жобаларды акционерлік капиталды қаржыландыру арқылы жүзеге асыру тиімді болып отыр. Мұндай қаржыландырудың көздері венчурлық капитал қорлары мен бизнес-періштелер болып табылады.

Инновациялық жобаларды қаржыландырудың маңызды көздерінің бірі болып саналатын венчурлық капитал – тәуекелді капитал деген мағынаны білдіреді. Венчурлық капитал – бұл жоғары табысты күтуде тәуекелге ие, жаңа дамып келе жатқан немесе нарықтағы орын үшін күресетін кәсіпорындар мен фирмаларды қаржыландыруға арналған инвестордың капиталы.

Бизнес-періштелер – жоғары технологиялық, жас кәсіпорындарға тікелей қаржыландыру жасайтын ауқатты адамдар. Олар әзірге болашағы белгісіз, «стартап» кезеңіндегі жобаларды жүзеге асырады. Бизнес және кәсіпкерліктегі «бизнес-періштелердің» тәжірибесі жас кәсіпорындардың дамуының бастапқы кезеңінде маңызды рөл атқарады.

Инвесторлардың қызығушылығын оятатын инновациялық жобалардың таңдалуының негізгі критерийлері ретінде жобаның ерекшелігі мен жаңалығы, өнімнің сыртқы және ішкі нарықта сұранысқа ие болуы, интеллектуалды меншікті қорғау құқығының қарастырылуы, өндірісті бастау және жобадан шығу, яғни, компанияның өзіне тиесілі акциясын сату арқылы жобадан кету мүмкіндігі есептеледі. Венчурлық қаржыландыру дәстүрлі қаржыландырудан әлдеқайда өзгеше. Оның негізгі белгілері:

- Қысқа уақытта даму мүмкіндігі бар жаңа немесе қызмет етуші фирмалар инвестицияланады.
- Көптеген инновациялық жобалар 3-5 жылдан кейін табыс әкеле бастайды, сол себепті венчурлық қаржыландыру ұзақ мерзімге есептелген.

– Инвесторлар қаржы қаражаттарды ұсынумен ғана шектелмейді, сонымен қатар, жаңа компанияны басқаруда белсенділік танытады. Инвестор капитал ұсынған кәсіпорынға әртүрлі көмек көрсетуге дайын болу керек. Мәселен, басқаруға қатысу, кеңес беру, байланыстарды реттеу және т.б. Мұндағы басқаруға қатысу тәуекел деңгейін төмендетіп, капитал салымының табыс нормасын жоғарылатады.

– Бақылау пакетінің реципиент компанияға тиесілілігі. Қаржыландырылған компания бақылау пакетін иемденуі оның бизнестік дамуына белсенді қатысуының стимулы.

– Тәуекелі жоғары қаржыландыру ғылыми-техникалық прогресстің ең дамыған бағыттарында жүзеге асырылады. Белгісіздіктің жоғары деңгейі венчурлық қорлардың жобаға қаржыландыру жүргізуге кедергі бола алмайды, себебі, мұнда табысты табудың ең жоғары мүмкіндігі жасырылған.

– Инвесторлар жоба бойынша барлық жауапкершілік пен қаржылық тәуекелді кәсіпкермен бөліседі.

Шетел тәжірибесі бойынша әрбір венчурлық қор жылына 400 бизнес-жоспар қарастырып, орташа есеппен соның бесеуін ғана қаржыландырады. Мәселен, венчурлық қорлар бір компанияға 10 миллион доллар көлемінде қаржыландыру жасаса, жобадан шығу кезінде оны 200-400 миллион АҚШ долларына сатады. Осылайша, венчурлық қорлардың негізгі мақсаты – өте жоғары тәуекелге сәйкес ең жоғары пайда табу [1].

Қазақстан Республикасында венчурлық қаржыландыру 2003-2004 жылдары дами бастады. Бұл Ұлттық инновациялық жүйені құру және жетілдіру бағдарламасының бөлігі болып табылады. Қазақстандағы бастапқы кезеңдегі венчурлық қорларды құру тек мемлекеттің белгілі бір мөлшерде үлесінің болуы арқылы жүргізілді. Венчурлық индустрияның құрылу кезеңінде мұндай мемлекеттің қатысу сызбасы барлық дамыған мемлекеттердің тәжірибесінде қолданылған.

Венчурлық қорларды құруға мемлекет атынан Қазақстанның даму институты – «Қазына» орнықты даму қорына кіретін «Ұлттық инновациялық қор» негіз болған. 2004 жылдан «Ұлттық инновациялық қор» қазақстандық инвесторлармен бірігіп, 6 венчурлық қор құрды: «Адвант» венчурлық қоры» АҚ, «Венчурлық «Әрекет» жоғары технологиялар қоры» АҚ, «Сентрас» АИФРИ» АҚ, «Glotur Technology Fund» АИФРИ» АҚ, «Almaty Venture Capital» АҚ, «Logycom Perspective Innovations» АИФРИ» АҚ.

Бірыңғай бағалы қағаздарды тіркеу сатистикасына сәйкес, «Тәуекелге негізделген қаржыландыру акционерлік қаржыландыру қоры» АҚ нысанындағы 28 венчурлық қорлар тіркелген. Нарықтағы негізгі ойыншы «Технологиялық даму бойынша ұлттық агенттік» АҚ [2].

Еліміз 2010-2020 жылдарға арналған үдемелі индустриалды-инновациялық даму бағдарламасын қабылдаған. Үдемелі индустриалды-инновациялық даму бағдарламасының бірінші бес жылдығы көлемінде 17 млрд. АҚШ доллары сомасына 770 жоба енгізілген (оның ішінде 4,7 млрд. АҚШ доллары сомасына шетелдік инвесторлардың қатысуымен 65 жоба). Ағымдағы жылы 2020 жылға дейінгі үдемелі индустриалды-инновациялық даму бағдарламасы бойынша жұмыстар басталды. Мемлекет тарапынан көмекті максималды түрде алатын алты сектор анықталды:

- Азық-түлік өндірісі
- Машина жасау
- Түрлі түсті және қара металлургия
- Мұнай өңдеу және мұнай-химия
- Агрохимия және өнеркәсіптік химикат
- Құрылыс материалдары [3]

Қазақстанда инновациялық қаржыландыру мәселесіне соңғы жылдары ғана ерекше көңіл аударыла бастаған себепті инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыруды жүзеге асыратын қорларының қызметтерінің әлі де кемшіліктерін байқаймыз. Олар:

– Венчурлық қорлар құрылыспен, ағаш өңдеумен, қаптаумен айналысатын компанияларды инвестициялайды. Яғни, нағыз технологиялық компанияларға қызығушылығы аз. Бұл венчурлық қорлардың private equity қорларымен бір деңгейде тікелей жеке инвестициялауды жүзеге асыратынын көрсетеді.

– Шетелдік венчурлық капитал жаңа технологияларды енгізу кезінде туындайтын тәуекелдерді қабылдамайды. Бұл өз кезегінде Қазақстанның технологиялық қайта құрылуына мүмкіндік бермейді.

– Венчурлық қорлар қызметін ұзақ мерзімді, тарихы бар компанияларды қаржыландырады.

– Келісімнің орташа көлемі 1 000 000 – 10 000 000 АҚШ доллары.

– Венчурлық қорлардың салымдарының табыстылығы жылына 15,75% – 70% аралығын қамтиды.

– Жобадан шығу акция пакетін стратегиялық әріптестеріне сату арқылы жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасының инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыру өсімі мен

оның тиімділігін қамтамасыз ету үшін бірнеше мәселелер кедергі болып отыр. Венчурлық кәсіпкерлікті қолдау мақсатында мемлекет алдындағы міндеттер қандай? Венчурлық индустрия «өз бетімен» өмір сүре алмайды. Ол қаржылық орта, өнеркәсіптік-өндірістік сектор, ұлттық инновациялық жүйе, корпоративті басқарудың мәдениет деңгейі және кәсіпкерлік белсенділігіне тікелей байланысты.

Кәсіпорын – реципиенттерді іздеуде және инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыру кезінде қиындықтарды Қазақстандағы венчурлық бизнестің дамуына кедергі болып отырған интеллектуалды меншік нарығының ақпараттарының анықсыздығы туғызады. Бұл мәселені шешуде венчурлық жобалардың жәрмеңкелері – инвестициялық конференциялар маңызды рөл атқаруы мүмкін. Сонымен қатар, венчурлық қаржыландыру жобаларын талдау мен экономикалық және қаржылық есептілікте көмектесу, венчурлық бизнестің дамуын жеделдету үшін еліміздің экономикалық институттарының мүмкіндіктерін мақсатты пайдалану керек.

Институционалды инвесторларды инновациялық жобаларға және технологиялық секторларға бастапқы және ерте кезеңдердегі инвестициялауға мамандандырылған венчурлық капитал қорларына назар аударту қиын. Оның басты себептерінің бірі – мұндай жобалардың табысының төмендігі. Сол себепті мемлекет тарапынан ерте кезеңдердегі қорлар мен технологиялық қорлардың табыстылығын жоғарылату үшін институционалды инвесторларды ынталандыру мақсатында іс-әрекеттер жасау керек. Мәселен, Голландия үкіметі жеке компанияларға инвестициялау кезіндегі мүмкін болатын шығындардың жартысын жабуға кепіл береді. Мемлекет қазіргі уақытта венчурлық инвесторлар арасында сұранысқа ие емес сектордағы компанияларды қаржыландыру арқылы венчурлық инвестицияларды тартып, одан ары қарай қаржыландыруды қамтамасыз ету немесе венчурлық капиталдың жеке қорларымен бірігіп, инвестициялауды жүзеге асыруы тиіс.

Қазақстан Республикасының Салық Кодексінде венчурлық қызметті тікелей ынталандыру нысандары қарастырылмаған. Үкімет акционерлік инвестициялаумен байланысты салықтық жеңілдіктерді қарастыруы керек.

Елімізде венчурлық жобалардан шығу нарығы дамымаған. Венчурлық қаржыландырудың

дамуы тек венчурлық қорды құру және қаражаттарын орналастыру сұрақтарын міндеттемейді, сонымен қатар, жобадан шығу мүмкіндігі қаралу керек. Жобадан табысты шығу бұл венчурлық инвестор үшін де, жоба үшін де негізгі кезең болып табылады. Екі жақтың да қызығушылығын қанағаттандыратын жобадан шығу нысаны – акцияларды орналастыру арқылы шығу. Акцияларды private placement (жеке сатылым) ретінде немесе IPO түрінде орналастыру арқылы жүзеге асырылады. Инвестор жобадан шыққанда, компания бизнестің дамуына қосымша қаражат тартуына мүмкіндік алады. IPO екі жақтың да қызығушылықтарын қарастыруға мүмкіндік береді, кейбір венчурлық қорлар бағалау жасау арқылы IPO нарығына шыға алмайды деп танылған компанияларды қаржыландырудан бас тартады [4].

Қазақстанда «Халықтық IPO» бағдарламасы 2011 жылдың қыркүйегінде бекітілді. Бағдарлама бойынша бірінші «КазТрансОйл» АҚ компаниясының акциялары ұсынылды. Бұл компания ҚР барлық магистралдық мұнай жолдары және су жолдары құрылысы және қызмет көрсетумен айналысады. 2015 жылғы бағдарлама қатысушылары: «KEGOG» АҚ (жоғары вольтты желілер бойынша электр энергиясын тасымалдау және бөлу), «Эйр Астана» АҚ (әуе компаниясы), «КазТрансГаз» АҚ (газ секторы), «Самұқ-Энерго» АҚ (жылу және электр энергиясының өндірісі, энергетикалық көмірді алу, электр энергиясын беру және тарату).

Қазақстан Үкіметі венчурлық қаржыландырудың мүмкіндіктері мен оның дамуы үшін жүргізіліп отырған іс-шаралар туралы халықты толық ақпараттандыру керек. Қазақстан Республикасының мемлекеттік құрылымдары венчурлық индустрия мен венчурлық мәдениет туралы қоғамдық-әлеуметтік түсінік пен оның маңызыдылығы туралы мақсатты іс-шаралар жүргізуі керек.

Қорыта айтқанда, инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыру қазіргі уақытта елімізде енді қолға алынып жатқандықтан, бұл қаржыландыру түрі қажет деңгейде дамымаған сектор болып табылады. Сондықтан жоғарыда аталған шараларды Қазақстан қолға алуы тиіс. Себебі, жаңа технологиялар заманында еліміздің инновациялық жобаларға тез бейімделіп, үлкен экономикалық серпілістер жасау – бүгінгі күннің талабы.

Әдебиеттер

- 1 Финансирование инновационного развития. Сравнительный обзор опыта стран ЕЭК ООН в области финансирования на ранних этапах развития предприятий/ перевод с английского – СПб.: РАВИ, 2008.
- 2 Есть ли венчурный капитал в Казахстане? /аналитический интернет-журнал «Власть» www.vlast.kz
- 3 Қазақстанның инвестициялық ахуалы туралы анықтама / ҚР Инвестициялар және Даму Министрлігінің ресми сайты Invest.mid.gov.kz
- 4 Трифонова А. Выход из венчурного бизнеса через IPO // РЦБ РФ. – 2006. – №23. – С. 31-34.

References

- 1 Finansirovanie innovacionnogo razvitija. Sravnitel'nyj obzor opyta stran EJeK OON v oblasti finansirovanija na rannih etapah razvitija predpriyatij/ perevod s anglijskogo – SPb.: RAVI, 2008.
- 2 Est' li venchurnyj kapital v Kazahstane? /analiticheskij internet-zhurnal «Vlast'» www.vlast.kz
- 3 Қазақстанның investicijalyқ ahualy turaly anyqtama / ҚР Investicijalar zhәне Damu Ministrliginiң resmi sajty Invest.mid.gov.kz
- 4 Trifonova A. Vyhod iz venchurnogo biznesa cherez IPO // RCB RF. – 2006. – №23. – S. 31-34.

Иманкулова Б.Б.,
Калымбекова Ж.К.

**Основные направления
регулирующего рынка
государственных ценных бумаг**

Рассмотрены основные условия развития финансового рынка и снижения доходности государственных ценных бумаг, так как высокая доходность ведет не только к увеличению стоимости обслуживания государственного долга, но и повышению общего уровня цен на заемные ресурсы. Сейчас многие коммерческие банки рассматривают рынок ГЦБ как наиболее надежный и в достаточной степени доходный объект вложения свободных финансовых ресурсов. Именно поэтому в своем арсенале они в большинстве случаев имеют два основных источника доходов – вклады в инструменты рынка государственных ценных бумаг и комиссионные за предоставление услуг. Рынок ценных бумаг – это не обособленная система, а сегмент рынка, который не может функционировать без всестороннего развития рыночной экономики в целом. Состояние финансового рынка зависит от ряда факторов, среди которых главную роль играют темпы инфляции.

Ключевые слова: Государственные ценные бумаги, финансовые ресурсы, финансовый рынок, договор, дисконтирование, государственные облигации.

Imankulova B.B.,
Kalymbekova Zh.K.

**The main directions of regulation
of the market for government
securities**

Are considered, the main conditions of development of the financial market and decline in yield of the state securities as high profitability conducts not only to increase in cost of service of a public debt, but also raises an overall price level by loan resources. Now many commercial banks consider the GTsB market as the most reliable and sufficiently profitable object of an investment of free financial resources. For this reason in the arsenal they in most cases have two main sources of the income – deposits to tools of the market of the state securities and commission charges for rendering of services. The securities market is not isolated system, and a segment of the market which cannot function without an all-around development of market economy as a whole. The condition of the financial market depends from of some factors among which the leading role is played with paces of inflation.

Key words: State securities, financial resources, financial market, contract, discounting, state bonds.

Иманкулова Б.Б.,
Калымбекова Ж.К.

**Мемлекеттік бағалы қағаздар
нарығын реттеудің
негізгі бағыттары**

Қаржы нарығын дамыту және мемлекеттік бағалы қағаздар бойынша табыстылықтың төмендеуінің негізгі шарттары қарастырылған. Қазір көптеген коммерциялық банктер бос қаржы ресурстарын инвестициялау ең сенімді және жеткілікті тиімді объектісі ретінде мемлекеттік бағалы қағаздар нарығын есептейді. Сондықтан көп жағдайда осы қызметтер мен мемлекеттік бағалы қағаздар нарығының құралдарындағы салымдар – табыстың екі негізгі көздері болып табылады. Бағалы қағаздар нарығы оқшауланған жүйе ғана емес, ол тұтастай алғанда нарықтық экономиканың жан-жақты дамуынсыз жұмыс істей алмайтын нарықтың сегменті болып табылады. Қаржы нарығының жағдайы кейбір факторларға байланысты, олардың арасында басты рөлді инфляция қарқыны алады.

Түйін сөздер: Мемлекеттік бағалы қағаздар, қаржылық ресурстар, қаржы нарығы, келісімшарт, дисконттау, мемлекеттік облигациялар.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок государственных ценных бумаг формировался постепенно. Создание за относительно короткое время удовлетворительно функционирующего рынка государственных ценных бумаг является плюсом для экономики страны, тем не менее данный рынок имеет противоречия, которые должны быть устранены путем его дальнейшего совершенствования. Во-первых, этот рынок концентрирует большую часть всех свободных рыночных ресурсов, отвлекая их тем самым от инвестиционных вложений в реальный сектор экономики. Поэтому должен сохраняться контроль за тем, чтобы эмиссия ГЦБ оставалась в границах, не подрывающих инвестиционные перспективы. Во-вторых, постоянное наращивание выпуска государственных долговых обязательств приводит к повышению расходов государства по обслуживанию долга, а также нарушает соотношение потоков финансовых ресурсов между государством и предприятием.

Основным условием развития финансового рынка является снижение доходности государственных ценных бумаг, так как высокая доходность ведет не только к увеличению стоимости обслуживания государственного долга, но и повышению общего уровня цен на заемные ресурсы. Сейчас многие коммерческие банки рассматривают рынок ГЦБ как наиболее надежный и в достаточной степени доходный объект вложения свободных финансовых ресурсов. Именно поэтому в своем арсенале они в большинстве случаев имеют два основных источника доходов – вклады в инструменты рынка государственных ценных бумаг и комиссионные за предоставление услуг. Все это значительно осложняет ситуацию с инвестированием реального сектора экономики.

Необходимо отметить, что в процессе развития все же удалось значительно снизить доходность государственных ценных бумаг за счет активизации на рынке накопительных пенсионных фондов, данная тенденция, возможно, будет сохраняться. Однако достичь оптимального уровня доходности, соответствующего реальным возможностям экономической системы, на сегодняшний день пока не удалось.

Одной из мер по снижению стоимости обслуживания государственного долга является его реструктуризация в поль-

зу более долгосрочных заимствований. Министерством финансов предпринимаются шаги по удлинению сроков займов, тем не менее сейчас, как и прежде, в структуре рынка ГЦБ большую часть занимают краткосрочные инструменты. Кроме того, стоимость обслуживания государственного долга можно уменьшить, увеличив число инвесторов, желающих участвовать в кредитовании государства.

На сегодняшний день актуальным является привлечение на рынок населения и нерезидентов. Помимо привлечения сбережений населения, значительно увеличить возможности инвестиционного механизма позволяет участие нерезидентов на рынке ценных бумаг. Первый шаг в направлении решения данной задачи уже сделан – принято принципиальное решение о допуске нерезидентов на внутренний рынок государственных ценных бумаг.

Перспектива участия иностранных инвесторов на рынке ценных бумаг будет напрямую зависеть от умения преодолеть кризис доверия со стороны западных инвесторов, которые еще очень плохо знакомы с условиями и особенностями отечественного фондового рынка, чтобы в больших масштабах заняться операциями с новыми для них инструментами. Дальнейшее совершенствование рынка государственных долговых обязательств предполагает развитие сектора государственных ценных бумаг местных исполнительных органов.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бюджетной системе» местные исполнительные органы имеют право заимствовать средства у юридических и физических лиц, иностранных государств для финансирования региональных инвестиционных программ, согласованных с правительством Республики Казахстан. Заимствование может осуществляться в форме договоров (соглашений) займа или выпуска ценных бумаг местных исполнительных органов. Основываясь на изданном праве, Мангыстауская область впервые в истории финансового рынка Казахстана произвела эмиссию валютных облигаций местных исполнительных органов на сумму около 3 млн. долл. США.

Потенциал рынка муниципальных ценных бумаг неограничен, и его развитие может стать одним из ключевых компонентов роста экономики в ближайшие годы. Говоря о дальнейшем развитии рынка государственных ценных бумаг, нельзя не затронуть вопроса о перспективах заимствования на международных рынках капитала. Перспективы казахстанских евро облига-

ционных выпусков будут зависеть как от государственного подхода к регулированию внешних займов, так и от тенденций развития мирового рынка после недавнего кризиса. Относительная выгодность еврооблигаций по отношению к внутренним государственным ценным бумагам будет зависеть, во-первых, от сравнительной динамики их доходности, во-вторых, от темпов прироста курсов иностранных валют.

В будущем возможен выход на рынок еврооблигаций и квазисуверенных заемщиков в лице местных органов управления. Но для начала местным исполнительным органам необходимо приобрести достаточный опыт по выпуску ценных бумаг на внутреннем рынке.

В Казахстане будет сформирована система государственного регулирования фондового рынка, позволяющая обеспечить эффективную защиту прав и охраняемых законом интересов инвесторов. Для создания реальных механизмов реализации данной задачи будет, прежде всего, усилена роль Национальной комиссии Республики Казахстан по ценным бумагам как органа государственного регулирования рынка ценных бумаг. В этих целях помощью рынка государственных ценных бумаг осуществляется заимствование государством временно свободных денежных средств у коммерческих банков, финансовых компаний и населения, и полученные таким образом денежные ресурсы используются для неинфляционного финансирования дефицита республиканского и местных бюджетов. Кроме того, данный сектор фондового рынка имеет особо важное значение. Для экономики страны выступает как инструмент денежно-кредитной политики, как ключевой показатель состояния финансовой системы государства, а также ориентир для зарубежных инвесторов.

Казахстанский фондовый рынок пока не перешел к стадии активного роста, что выражается в низкой эмиссионной активности организаций – эмитентов негосударственных ценных бумаг. Положительный опыт в выпуске принципиально нового инструмента – облигаций местных исполнительных органов – будет способствовать тому, что в будущем финансовый рынок получит дополнительные инструменты, а казахстанская экономика – дополнительные финансовые ресурсы.

Рынок ценных бумаг всегда был и будет индикатором финансово-экономического здоровья государства: резкое падение биржевых курсов служит грозным предзнаменованием общей финансовой катастрофы в стране, всякое же ожив-

ление экономики немедленно сказывается на объемах финансовых операций.

Для полноценного функционирования рынка ценных бумаг необходимо создание механизма государственного регулирования фондового рынка, сочетающего в себе учет интересов инвесторов и государства, с максимально возможным его невмешательством в практику фондовой торговли. Следует постоянно изучать опыт других стран, чтобы в процессе развития рынка ценных бумаг избежать многих ошибок. Значительный импульс придаст участие иностранных инвесторов, помощь компетентных международных организаций.

Государство также должно поддерживать иностранных портфельных инвесторов, ориентированных на долгосрочное присутствие на казахстанском рынке ценных бумаг. Необходимо защитить внутренний финансовый рынок с помощью контроля притока иностранных инвестиций в те или иные секторы экономики, а также их перераспределение, исходя из приоритетов государства.

Отечественный рынок ценных бумаг должен предоставить гражданам республики возможность беспрепятственного участия в процессе становления рынка и использования ценных бумаг как альтернативного варианта инвестирова-

ния свободных финансовых ресурсов. Именно эти возможности позволят реализовать предлагаемую Национальной комиссией Республики Казахстан по ценным бумагам модель развития рынка ценных бумаг.

Из всего вышеизложенного можно сделать однозначный вывод, что огромное место среди инструментов фондового рынка занимают ценные бумаги. Во всем мире государства и их учреждения являются крупнейшими заемщиками капитала. С помощью рынка государственных ценных бумаг осуществляется заимствование государством временно свободных денежных средств у коммерческих банков, финансовых компаний и населения, и полученные таким образом денежные ресурсы используются для неинфляционного финансирования дефицита республиканского и местных бюджетов. Кроме того, данный сектор фондового рынка имеет особо важное значение для экономики страны как инструмент денежно-кредитной политики, как ключевой показатель состояния финансовой системы государства, а также ориентир для зарубежных инвесторов.

Мировая практика показывает, что рынок ценных бумаг является эффективным механизмом мобилизации финансовых ресурсов и сбережений населения, оптимального перераспределения средств в экономике страны.

Литература

- 1 Акции, облигации и другие ценные бумаги. – М., 2015.
- 2 Белов В.А. Ценные бумаги: вопросы правовой регламентации. – М., 2014.
- 3 Финансовые аспекты рыночной экономики: Сб. статей. – М., 2014.

References

- 1 Akcii, obligacii i drugie cennye bumagi. – M., 2015.
- 2 Belov V.A. cennye bumagi: voprosy pravovoj reglamentacii. – M., 2014.
- 3 Finansovye aspekty rynochnoj ekonomiki: Sb. statej. – M., 2014.

Калымбекова Ж.К.,
Биболатова А.Д.

**Конкурентоспособность
нефтяной отрасли Республики
Казахстан в условиях
глобализации**

В данной статье рассмотрены современное состояние промышленной политики Республики Казахстан и вопросы создания конкурентоспособного промышленного, а именно национального производства, которое позволит значительно укрепить позиции республики на мировых рынках. В работе показана значимость и роль влияния глобализации на конкурентоспособность нефтяной отрасли страны. Особое внимание уделяется основным показателям оценки конкурентоспособности продукта. Главным образом, акцентируется, что влияние модернизации промышленности страны благоприятно влияет на развитие конкуренции, новшества и инновации повышают уровень конкурентоспособности. Выявлены условия, обеспечивающие благоприятную среду для функционирования и развития конкуренции. Проанализированы характерные особенности и конкурентоспособность нефтедобывающей отрасли Республики Казахстан. Выявлены ряд проблем и меры по улучшению состояния нефтедобывающей отрасли нашей страны. Обоснована значимость производства конкурентоспособной продукции, которая вызвана новыми условиями всемирного экономического пространства.

Ключевые слова: конкуренция, глобализация, промышленная политика, нефтяная отрасль.

Kalymbekova Zh.K.,
Bibolatova A.D.

**The competitiveness of oil
industry of the Republic of
Kazakhstan in conditions of
globalization**

This article considers the current state of industrial policy of the Republic of Kazakhstan and the creation of competitive industrial, namely, national production, which will significantly strengthen the position of the Republic on the world markets. This article shows the importance and role of the impact of globalization on the competitiveness of the country's oil industry. Special attention is given to key indicators for assessing the competitiveness of the product. Mainly, it was emphasized that the impact of modernization of the country's industry has a positive effect on the development of competition, innovation and innovation enhance competitiveness. The conditions that provide a favorable environment for the functioning and development of competition.

We analyzed the typical features and competitiveness of the oil industry of the Republic of Kazakhstan. Revealed a number of problems and measures to improve the state of the oil industry of our country. Substantiates the importance of the production of competitive products, which due to new conditions of world economic space.

Key words: competition, globalization, industrial policy, oil industry.

Калымбекова Ж.К.,
Биболатова А.Д.

**Қазақстан Республикасының
мұнай саласының жаһандану
кезіндегі бәсекеге қабілеттілігі**

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының қазіргі жағдайындағы өнеркәсіптік саясаты мен бәсекеге қабілетті өнеркәсіпті құру мәселелері, атап айтқанда, ұлттық өндірісті, республикамыздың әлемдік нарықтағы позициясын нығайту жолдары қарастырылған. Жұмыста жаһанданудың маңыздылығы мен мұнай саласының бәсекеге қабілеттілігіне әсері көрсетілген. Ерекше назар өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау кезіндегі негізгі көрсеткіштеріне аударылған. Ең бастысы, өнеркәсіпті жаңғыртудың бәсекелестікті дамыту жолындағы оң әсері мен жаңалықтар және инновациялар бәсекеге қабілеттілігінің деңгейін арттыратыны анық белгіленген. Бәсекелестіктің жұмыс істеуі мен дамуы үшін қолайлы ортаны қамтамасыз ететін жағдайлар анықталды.

Қазақстан Республикасының мұнай өндіру саласына тән ерекшеліктері мен бәсекеге қабілеттілігі талданылды. Мұнай өндіру саласындағы бірқатар мәселелер мен жағдайын жақсарту үшін шаралар анықталды. Бәсекеге қабілетті өнім өндірудің маңыздылығымен және оның әлемдік экономикалық кеңістіктің жаңа шарттарымен пайда болғаны негізделген.

Түйін сөздер: бәсекелестік, жаһандану, өнеркәсіптік саясат, мұнай саласы.

**КОНКУРЕНТОСПОСОБ-
НОСТЬ НЕФТЯНОЙ
ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН
В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Развитие экономики Республики Казахстан во многом зависит от определяющей и доминирующей отрасли страны – нефтяной. Нефть для нашей страны является основополагающей развития всего финансового сектора республики.

Развитие финансового сектора республики в условиях глобализации отражается на оценке ее деятельности, которая, в свою очередь, способствует снижению преград при развитии международных отношений. Процессы всемирной глобализации отражаются на развитии конкурентоспособности экономики в целом.

В современных условиях на всех международных рынках протекает ужесточение конкуренции. Вместе с тем конкуренция является движущей силой промышленного производства, развивая и настраивая его и субъекты предпринимательства на максимальное удовлетворение потребностей рынка.

В результате реализации Стратегического плана – 2020 Казахстан должен достичь следующих ключевых показателей:

Казахстан в 2020 году станет страной, которая вышла из мирового кризиса более сильной и конкурентоспособной, с диверсифицированной экономикой и населением, активно вовлеченным в новую экономику.

К 2020 году Казахстан уже будет в числе пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира с благоприятным деловым климатом [1].

Конкуренция определяет основные параметры работы рыночного механизма. Основополагающей ролью конкуренции является её способность предопределять заранее дальнейшее развитие промышленного сектора республики, тем самым регулируя необходимые пропорции той или иной отрасли путем выброса неэффективных хозяйственных звеньев. Помимо вышесказанного, она способствует стимулированию постоянного совершенствования.

Как свидетельствует мировой опыт, конкурентоспособность является особо важным фактором развития экономики любой страны и наилучшим показателем экономической эффективности хозяйственного комплекса. Достижение успеха в создании конкурентоспособной экономики характеризуется прохождением ряда стадий, позволяющих накопить необходимый потенциал [2].

Хотелось бы добавить, что конкуренция – это один из основных элементов рыночной экономики, благодаря которой хозяйствующие субъекты ведут борьбу за прибыль, за свой личный вклад в систему производства и потребления.

Главным приоритетом государственной индустриально-инновационной политики является производство и изготовление экспортно-ориентированной и конкурентоспособной продукции. В настоящее время главный акцент ставится на обеспечение экономического роста и стабилизации в финансовом секторе страны путем увеличения роста развития промышленности, в котором сосредоточено 20,7% валового внутреннего продукта и 22% занятого населения.

Вследствие чего нами было определено, что главной задачей государства становится выявление и создание условий, которые обеспечивали бы максимально благоприятную среду для функционирования и развития конкуренции. Такими условиями являются [3]:

- свободный доступ на рынок и выход из него;
- неограниченное число участников. Этим условием достигается свободное ведение предпринимательской деятельности, исключается возможность дискриминации различных форм предпринимательской деятельности;
- мобилизация трудовых, материальных, финансовых и иных ресурсов, приводящая к расширению объемов экспорта, что требует привлечения дополнительных видов ресурсов, использования и внедрения инновационных технологий, модернизации производства.

Полный и свободный доступ к информации участников процесса конкуренции. Недостаточная осведомленность является одним из источников дискриминации предпринимательской деятельности.

Установка цен на рынке не зависит от одного субъекта рыночных отношений, а зависит от общего механизма рынка.

Конкурентная среда – это среда, которая представляет собой весь комплекс факторов, процессов, отношений и условий, влияющих на соперничество независимых хозяйствующих субъектов. Главной особенностью становления конкурентных условий в экономике Казахстана является форма ее осуществления.

Республика Казахстан обладает огромными запасами природных ресурсов. В Стратегии развития Казахстана до 2030 г. нефтегазовая промышленность является самой приоритетной и одной из лидирующей отраслей в промышленном секторе республики. Это объясняется тем,

что наша страна экспортирует по урановой промышленности 100%, нефтяной – 85%, газовой – 32%, угольной – 26%. На сегодняшний день основным энергоресурсом во всем мире выступает нефть. В соответствии с прогнозом Международного экономического агентства, в перспективе нефтяные ресурсы останутся главным видом топлива в общем энергопотреблении. В 2020 г. при среднегодовом темпе роста в 1,9% они сохранят свою долю на современном уровне 40%.

Структура природных ресурсов, их запасов, качество, степень изученности и направления хозяйственного освоения не только формируют экономический потенциал, но и в значительной мере определяют направления и движущий вектор магистрального социально-экономического развития страны [4].

Нефтяная отрасль страны главным образом, является основным источником увеличения налоговых поступлений в бюджет страны, тем самым проявляя себя как главного гаранта оказания финансовой поддержки остальным секторам экономики и социальной сферы общества, включая повышение уровня жизни казахстанцев.

О перспективах нефтяного сектора экономики страны можно судить по следующим данным. По объему подтвержденных запасов нефти Казахстан занимает 12-е место в мире (без учета недостаточно точно оцененных запасов Каспийского шельфа, газа и газового конденсата – 15-е место). В целом на долю страны приходится около 3-4% разведанных и подтвержденных мировых запасов нефти [5].

По нашим прогнозам, если говорить о долгосрочной перспективе, а именно, к 2030 году, объемы добычи нефти спадут в сравнении с объемами добычи в среднесрочной перспективе. На сегодняшний день до сих пор остро стоит проблема нерационального использования сырьевых ресурсов в нефтедобывающей отрасли, в результате чего ощущается дефицит в отдельных видах нефтепродуктов, что создает необходимость ее закупки. Потери составляют около 70%. Это объясняется отсутствием полного цикла технологического процесса и малоразвитой нефтехимической отраслью страны, которое обусловлено, в свою очередь, отсутствием квалифицированных кадров и недостаточным уровнем финансирования именно в эту быстроразвивающуюся во всем мире отрасль.

Как отметил Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своем ежегодном послании народу Казахстана от 30 ноября 2015 г., на сегодняшний день в нефтяной отрасли страны

наблюдается заметное снижение объёма добычи нефти, что привело к спаду доходности данного сектора промышленности.

Данный факт замедляет экономический рост во всем мире. Уже никого не удивляет постоянное снижение прогнозов по росту глобального ВВП. С осени 2011 года Международный валютный фонд уже 6 раз пересматривал прогнозные показатели, снизив их с 5 до 3 процентов. И, по всей видимости, это не предел. Развитие мира будет происходить на фоне жесткой конкуренции мировых и региональных центров силы. Вызовам новой глобальной реальности мы должны противопоставить целостную стратегию действий на основе наших реальных возможностей [6].

В вышесказанном послании Президента РК Н.А. Назарбаева особое внимание уделяется созданию условий для свободной и здоровой конкуренции. Для реализации заданного поручения Правительство должно предоставить конкретные меры по усилению антимонопольной деятельности, а также создать закон об антимонопольном ведомстве с четкой регламентацией его статуса и порядка работы.

Развитие конкуренции в стране должно сопровождаться эффективным регулированием процессов банкротства и реабилитации неэффективных компаний. Как разъяснил Н.А. Назарбаев: «Рыночная экономика – это конкуренция сильных. Проигравшие должны иметь возможность уйти с рынка или начать заново. У нас такого нет. Неэффективные компании выстраиваются в очередь за разного рода субсидиями и льготами от государства. Ни в одной развитой стране банкротство компании не приводит к развалу отрасли или остановке предприятия с увольнением работников. На место неэффективных менеджеров приходят новые собственники, которые приносят с собой инвестиции. Мы не должны «тянуть» неконкурентные компании за счет государства. Поручаю Правительству разработать четкие и понятные процедуры банкротства для физических и юридических лиц. Она должна быть максимально облегчена» [6].

В результате анализа современного состояния нефтяной отрасли страны мы выявили ряд проблем. К ним относятся:

- качество добываемой и перерабатываемой нефти, что сказывается на конкурентоспособности отечественных нефтепродуктов;
- остро стоит проблема нелегального оборота нефтепродуктов, что приносит огромные убытки;

- падение цен на нефть; что сильно повлияло на темпы роста мировой экономики;

- низкая степень износа нефтеперерабатывающих заводов;

- присутствует дисбаланс в распределении доходности, вследствие более высокой доходности от экспорта нефти в сравнении с доходами от поставок на внутренний рынок.

Главным результатом наших исследований явилось выявление ряда мер по улучшению состояния нефтедобывающей отрасли нашей страны:

- увеличить коэффициент извлечения нефти путем привлечения новейших технологий и инноваций;

- улучшить существующий механизм обеспечения спроса внутри страны;

- регулировать и вести контроль за работой заводов по утилизации и переработке;

- обеспечить прирост запасов углеводородного сырья недропользователями, занимаясь повсеместной их разведкой;

- улучшить механизмы финансирования инновационных и прорывных проектов в данной отрасли;

- сформировать научно-исследовательскую базу, установить неразрывную связь науки и практики;

- выпуск высококвалифицированных, компетентных научных кадров.

В связи с этим мы считаем, что значимость производства конкурентоспособной продукции вызвана новыми условиями всемирного экономического пространства, связанного со вступлением Республики Казахстан в Евразийский экономический союз и во Всемирную торговую организацию, которые в свою очередь увеличивают воздействие конкуренции на промышленность страны. Для реализации Послания президента Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» и Концепции вхождения республики в 30-ку развитых стран мира необходимо преодолеть сырьевую направленность и стать высокоразвитой страной.

Модернизация промышленности любой страны благоприятно влияет на развитие конкуренции. Новшества и инновации повышают уровень конкурентоспособности. Современный мировой рынок оказывает давление на компании, корпорации и другие виды организаций, предъявляя самые жесткие требования к качеству и ассортименту товаров и услуг. Это приводит к ужесточенной борьбе на международной арене за свои преимущества и плюсы. Еще одним по-

ложительным влиянием на конкурентоспособность национальных производителей является уровень развитости конкуренции внутри страны, и требования, предъявляемые потребителями к качеству отечественных товаров и услуг.

К основным показателям оценки конкурентоспособности продукта относятся:

- выпуск экологически чистой продукции;
- рациональная эксплуатация месторождений;
- комплексное использование сырьевых ресурсов страны;
- пути утилизации отходов;
- эффективность вложенных затрат, то есть, при минимальных затратах на производство достигается максимальная прибыль от реализации.

Таким образом, роль конкуренции заклю-

чается в определении параметров функционирования рыночного механизма, а финансового сектора – в свою очередь, приоритеты развития экономики в целом. Отбрасывая неэффективные хозяйственные звенья, она предопределяет развитие промышленности и способствует стимулированию непрерывного совершенствования. Теоретически показана перспективность и актуальность нефтяной отрасли страны. Данная отрасль промышленности влияет на всеобщее развитие экономики страны в целом.

Обосновано, что специфической особенностью конкуренции является отсутствие у нее свойств самоорганизации и устойчивости, что указывает на необходимость регулирования самой конкуренции извне как условия ее сохранения.

Литература

- 1 Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года был утвержден Указом Президента Республики Казахстан № 922 от 1 февраля 2010 года. http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30559730
- 2 Кенжегузин М.Б. Индустриально-инновационное развитие Республики Казахстан // Саясат-Policy. – 2003. – № 3. – С. 4-7.
- 3 Баймуратов У.К. Проблемы конкурентоспособности национальной экономики в контексте мировых тенденций // Конкурентоспособность: теория, методология, практика. – Алматы, 2008.
- 4 Алинов М.Ш. Минерально-ресурсный фактор в контексте устойчивого развития. – ef.kz/upload/iblock/2e9/hea3luu.
- 5 Битва за Каспий и нефтяной бум // Назарбаев Н. Казахстанский путь. – Караганда: Арко, 2006. – С. 129.
- 6 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 30 ноября 2015 г. – <http://www.akorda.kz/ru/addresses/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-30-noyabrya-2015-g>

References

- 1 Strategicheskiy plan razvitiya Respubliki Kazakhstan do 2020 goda byl utverzhdn ukazom Prezidenta Respubliki Kazakhstan № 922 ot 1 fevralya 2010 goda.
- 2 Kenzhugin M.B. Industrial'no-innovacionnoe razvitie Respubliki Kazakhstan // Sayasat-Policy. – 2003. – № 3. – S. 4-7.
- 3 Baimuratov U.K. Problemy konkurentosposobnosti nacional'noy ekonomiki v kontekste mirovyh tendency // Konkurentosposobnost': teoriya, metodologiya, praktika. – Almaty, 2008.
- 4 Alinov M.Sh. / Mineral'no-resursnyi factor v kontekste ustoychivogo razvitiya. – ef.kz/upload/iblock/2e9/hea3luu.
- 5 Bitva za Kaspiy i neftyanoy bum // Nazarbayev N. Kazakhstanskiy put'. – Karaganda: Arko, 2006. – S. 129.
- 6 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazakhstan narodu Kazakhstanana ot 30 noyabrya 2015 g.

Беккужин Р., Ешенкулов Т.

Система отбора и карьерного продвижения государственных служащих Великобритании

В работе рассматривается и анализируется система отбора и карьерного продвижения государственных служащих Великобритании. Государственная служба Великобритании выполняет практическую и административную работу правительства. В ходе исследования опыта Великобритании было установлено, что проведенные административные реформы положительно повлияли на ключевые элементы системы государственной службы: система отбора государственных служащих стала более конкурентоспособной, эффективно функционирует система продвижения по заслугам. Изучение опыта отбора госслужащих показало, что в Великобритании существует 4 основных его этапа: анализ позиции и ее описание, рекрутинг, отбор и прием на работу. Карьерное продвижение госслужащих Великобритании строится на основе карьерной системы с элементами позиционной. Переход к позиционной системе продвижения по государственной службе позволяет применять более гибкие инструменты продвижения на принципах частного сектора. В заключении на основе исследования авторами предоставлены свои предложения для совершенствования системы государственной службы Казахстана.

Ключевые слова: государственная служба Великобритании, отбор государственных служащих, карьерное продвижение, карьерные возможности.

Bekkuzhin R., Yesenkulov T.

The system of selection and career advancement of civil servants Britain

The paper considers and analyzes the system of selection and career advancement of civil servants Britain. The State Service of Great Britain performs practical and administrative work of the government. In the study, the experience of the Britain it was found that the administrative reform had a positive impact on key elements of the public service system: the system of selection of civil servants has become more competitive and effectively functioning system of promotion on merit. Studying the experience of selection of civil servants showed that in the Britain there are 4 of its main stages: analysis of the position and its description, recruitment, selection and hiring. Career advancement of civil servants is based on the Britain career system with elements of position. Go to the positional system for promoting public service allows for a more flexible tools to promote the principles of the private sector. In conclusion, on the basis of the study authors provided their proposals for civil service of Kazakhstan.

Key words: Britain Civil Service, the selection of civil servants, career advancement, career opportunities.

Бекқожин Р., Ешенқұлов Т.

Ұлыбританияның мемлекеттік қызметшілерді іріктеу және оларды мансапты өсіру жүйесі

Ғылыми жұмыста Ұлыбританияның мемлекеттік қызметшілерді іріктеу және олардың мансаптық өсіру жүйесі қарастырылады. Ұлыбританияның мемлекеттік қызметі үкіметтің тәжірибелік және әкімшілік қызметін атқарады. Ұлыбританияның тәжірибесін зерттеу барысында жүргізілген әкімшілік реформалар мемлекеттік қызмет жүйесінің кейбір маңызы зор элементтеріне жағымды әсер еткені анықталды. Атап айтқанда, мемлекеттік қызметке іріктеу жүйесінің бәсекелестікке төзу қабілеті арта түскен, мемлекеттік қызметкерлердің сіңірген еңбегіне байланысты мансабын өсіру жүйесінің белсендігі күшейген. Мемлекеттік қызметке іріктеу тәжірибесін зерттеу нәтижесі, Ұлыбританияда іріктеу негізгі төрт кезеңнен тұратынын, олар: жағдайға талдау жасау, оны сипаттау, іріктеу жүргізу, қызметкерді жалдау болып бөлінетінін көсетті. Ұлыбританияда мемлекеттік қызметкерлердің мансаптық қозғалуы қызметтік элементтері бар мансапты жүйе негізінде жүргізіледі. Мемлекеттік қызметкерлердің мансаптық қозғалуының қызметтік жүйеге өтуі оның икемділігін күшейте түседі. Қорытындысында, аталмыш зертеудің негізінде, авторлар тарапынан Қазақстанның мемлекеттік қызмет жүйесін оңтайландыру үшін бірқатар ұсыныстар жасаған.

Түйін сөздер: Ұлыбританияның мемлекеттік қызметі, мемлекеттік қызметшілерді іріктеу, мансапты жоспарлау, мансаптың мүмкіндіктері.

СИСТЕМА ОТБОРА И КАРЬЕРНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

В Великобритании существует два доминирующих взгляда, характеризующих современное состояние британской гражданской службы. При этом они являются противоположными. Так, некоторые аналитики, эксперты рассматривают его состояние как находящееся в упадке и неисправимо перегруженное проблемами, что связано с реформами и изменениями в его политической среде. В то время другие видят его, т.е. британскую гражданскую службу, как систему, находящуюся в авангарде среди других государственных служб различных стран мира. По их мнению, это связано, в первую очередь, с проведенными модернизационными реформами и адаптацией к новым ценностям государственной службы.

Исследование двух этих противоположных взглядов Робертом Пайпером и Джун Бернхэм показало, что эти контрастные анализы страдают от слишком ограниченного взгляда на британскую гражданскую службу в историческом и международном контекстах. По их мнению, гражданская служба Великобритании в течение своей долгой истории постепенно модернизировалась и стала более подотчетной обществу, более плюралистической, более чутко реагирующей на потребности граждан. При этом, несмотря на скептическое отношение граждан Великобритании на ряд реформ в сфере государственной службы, тем не менее эти реформы идут в ногу со временем [1, с.189].

Гражданская служба Великобритании выполняет практическую и административную работу правительства. Государственные служащие данной страны составляют примерно 6% от общего количества всех занятых [2]. При этом более половины всех гражданских служащих заняты предоставлением прямых государственных услуг [3].

Чтобы понять, как функционирует государственная бюрократия Великобритании, необходимо, в первую очередь, рассмотреть ее ключевые элементы: одну из конкурентных систем отбора государственных служащих, которая приспособлена к производству администраторов широкого профиля, систему карьерного развития государственных служащих, которую справедливо можно назвать беспристрастной и где эффективно функционирует система продвижения по заслугам (в основном из рамках самой организации); система подотчетности, кото-

рая регулируется доктриной ответственности министров за работу отделов; экспертный совет по политике министров, предназначенный для того, чтобы министры могли эффективно функционировать в парламентской арене от имени чиновников, которые эффективно и монопольно консультируют и дают советы; сама система гражданской службы, которая реализует согласованную политику министров и которая имеет в наличии иерархические бюрократические структуры, через которые реализуется политика.

Современное состояние института государственной службы Великобритании в основном сформировано в результате проведенных масштабных реформ в 1970-80 годах. Созданный Комитет по реформе гражданской службы (Комитет Фултона) представил правительству доклад, в котором была предложена принципиально новая модель гражданской службы – менеджеральная [4]. Данная модель по своему содержанию очень близка к американской модели государственной службы, так как при разработке за основу была взята американская модель административно-государственного управления. Также изначально была заложена идея перенять рациональные и эффективные методы руководства, используемые в бизнесе.

Британская модель государственной службы, имея некоторые схожести с американской, в то же время, в сфере системы подбора и продвижения кадров имеет различные подходы. К примеру в США превалирует концепция, согласно которой каждый правительственный служащий должен иметь определённую специализацию для выполнения тех или иных функций государственного органа, в то время как служащие Великобритании могут иметь широкую подготовку для выполнения административных и технических функций.

Созданию определенного типа государственного управленца, администратора широкого профиля способствует существующая в Великобритании система отбора и карьерного развития. Таких государственных управленцев называют в Великобритании дженералистами, если следовать местной терминологии. Их отличие от узкопрофильных специалистов заключается в том, что они обладают возможностью преобразования существующих мнений специалистов, экспертов в необходимые предложения и проекты, которые будут понятны обществу и самим государственным служащим и могут получить их поддержку. Указанные специалисты особо ценятся политическими руководителями

министерств Великобритании. Также, благодаря своему нейтральному положению в обществе и наличию опыта работы дженералисты могут упростить решение задач требующих общей координации, т.е. нахождение баланса между различными интересами, группами является также одной из важнейших задач данных управленцев. Исходя из указанных задач и функций, государственной службы строится их система карьерного продвижения [5, с. 8].

Здесь необходимо отметить, что в последнее время американская модель узкой специализации государственных служащих находит в Великобритании все больше и больше сторонников. Указанные сторонники приводят два основных аргумента в пользу перехода узкой специализации государственных управленцев. Первый их довод заключается в том, что в связи с возросшим объемом государственных задач экспертами тратится большая доля времени для того, чтобы изложить возникшую проблему для дженералистов в доступной для них форме, в связи с чем последние не справляются с большим объемом задач. Вторым доводом данных сторонников является тот факт, что конкретные направления государственного управления и целевые задачи страдают из-за того, что Правительство обращает внимание больше на совершенствование всей системы управления в целом и это приводит к тому, что происходит постепенное снижение эффективности всей системы административно-государственного управления [6, с. 163].

В результате проведенных реформ в Великобритании были отменены должностные классы и за место них образованы три основные группы чиновников:

1) группа старших политических и административных руководителей, которая состоит из чиновников административного класса в ранге помощника заместителя, заместителя постоянного секретаря, постоянного секретаря. Это вершина руководящего состава гражданской службы. Данные чиновники несут персональную ответственность перед первым руководителем ведомства за руководство в своей области административно-государственного управления;

2) административная группа, которая включает две ступени: ученик администратора и старший исполнитель. Они компетентны рассматривать вопросы от координации деятельности государственного аппарата управления и руководства работой министерств до исполнения обычных канцелярских обязанностей;

3) объединенная группа профессиональных научных работников и технических специалистов, в которую входят ученые, инженеры, архитекторы, занятые проблемами образования и профессиональной подготовки чиновников, а также технические работники выполняющие простую исполнительскую работу (чертежники, делопроизводители и т.д.).

Кадровым управлением в Великобритании занимается Комиссия по делам гражданской службы, которая и производит набор специалистов.

Одним из основных требований при поступлении на гражданскую службу является лояльность. Быть членом в левых политических партиях рассматривается как нарушение этого требования. Гражданским служащим необходимо сохранять сдержанность в политических вопросах при исполнении своих служебных обязанностей. Гражданские служащие низших ступеней обязаны получать специальные разре-

шения своих руководителей на участие в политической деятельности.

В Великобритании существует 4 основных этапа отбора государственных служащих. Первое – это анализ позиции и ее описание, потом рекрутинг, в дальнейшем – отбор и прием на работу.

Первый этап – описание позиции, ориентирован на результат работы, т.е. устанавливаются стандарты и плюс указание квалификационных требований.

Отбор на государственную службу производится на основе личных заслуг и достижений (merit-based selection) и преследует три важные цели:

- 1) антикоррупционную меру;
- 2) отбор лучших кадров;
- 3) обеспечение прозрачности и подотчетности отборочных процедур.

Процесс отбора в Великобритании наглядно можно представить в виде схемы (рисунок 1).

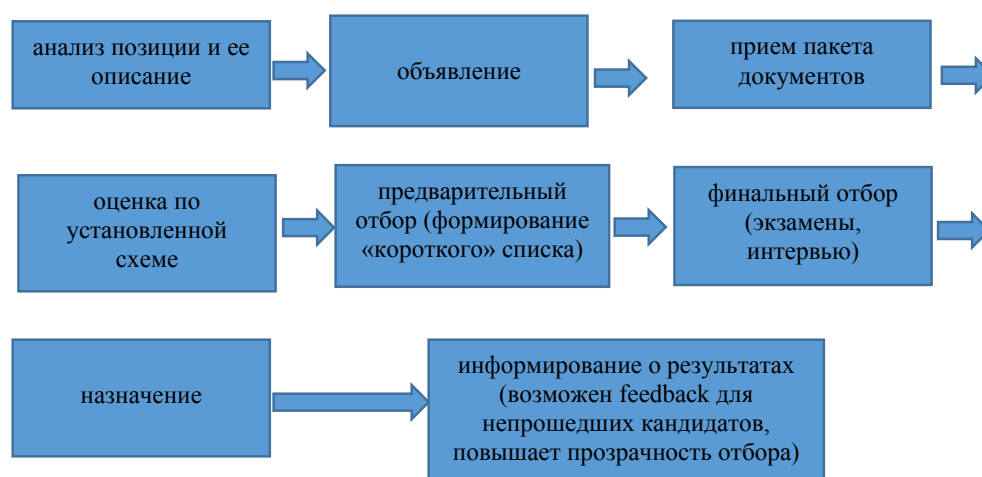


Рисунок 1 – Процесс отбора на государственную службу Великобритании

Одним из важных оснований для поступления на гражданскую службу должностей из группы старших политических и административных руководителей в Великобритании являются сдача различных тестов и письменный экзамен (профессиональный экзамен) общего типа. Такие экзамены строятся на базе программ подготавливаемых такими университетами, как Оксфорд и Кембридж. Эта ситуация практически позволяет указанным ведущим университетам готовить основную часть кандидатов на главные посты правительства Великобритании.

Вторая группа чиновников, то есть административный класс, формируется в основном из выпускников всех университетов. Обычно это молодые люди в возрасте от 20 до 28 лет, имеющие определенный опыт работы.

При формировании третьей группы формально образовательного ценза не существует, но рассчитывать на успех могут лишь те, кто получил образование, соответствующее программе экзамена.

Для поступления на гражданскую службу в административный класс и ниже необходимо

пройти три ступени конкурсных процедур. Это письменные доклады по общим предметам, тесты на знание профильного законодательства и собеседование в Управлении по отбору гражданских служащих и Управлении по окончательному отбору гражданских служащих [7, с. 34].

Комиссия по делам гражданской службы Великобритании привержена принципу назначения по заслугам и считает, что разнообразие персонала, назначенного по заслугам через справедливый и прозрачный процесс, значительно повышает эффективность и производительность труда, а также лучше отражает чаяния, переживания и потребности людей, которым они служат. Поэтому Комиссия по делам гражданской службы Великобритании при проведении процедуры отбора персонала поощряет участие в ней сильных и разносторонних кандидатов из разных областей и отраслей государственного управления.

В настоящее время система отбора гражданских служащих проходит новую стадию реформирования в рамках принятого в 2012 году Плана реформирования гражданской службы Великобритании [8].

Данный план реформирования включает два конкретных предложения, которые касаются роли Комиссии по делам гражданской службы в обеспечении назначения на государственную службу лиц, заслуживших данные должности на основе справедливой и открытой конкуренции.

Роль Комиссии отводится больше к поиску кандидатов путем проведения открытых конкурсов, на которых могут участвовать как действующие гражданские служащие, так и люди из бизнеса.

Также поддерживается мнение, что государственные секретари центральных ведомств должны иметь значительное влияние на назначение старших гражданских служащих, с которыми они работают в тесных доверительных отношениях.

Существующая правовая база обеспечивает гибкость для удовлетворения исключительных обстоятельств при назначении отдельных лиц вне конкурсных процедур по предложениям первых руководителей и государственных секретарей центральных государственных органов.

Однако, при назначении кандидатов на гражданскую службу основным критерием будут оставаться принципы отбора по заслугам.

Карьерное продвижение и профессиональное развитие в Великобритании строится на основе карьерной системы, при этом намечается

тенденция к переходу к позиционной. Переход к позиционной системе продвижения по государственной службе позволяет применять более гибкие инструменты продвижения на принципах частного сектора.

Необходимо отметить, что отделы министерств отвечают за продвижение по службе, но при этом продвижение на самых высоких должностях принимается решением премьер-министра.

В рамках системы карьерного развития в Великобритании используются краткосрочные трудовые контракты, а также возможность трансферов между государственным и частным секторами. Это позволяет создавать конкурентную среду на рынке труда, что в свою очередь подстегивает Правительство создавать эффективные системы мотивации и карьерного развития. В этой части можно отметить, что отсутствие необходимости нарабатывать стаж для карьерного роста, государственная служба Великобритании становится привлекательной для молодых талантливых кадров.

В системе карьерного и профессионального развития Великобритании используется программа *executive development* для молодых перспективных государственных служащих: обучение на работе, работа по разным направлениям и различным формам заданий (*in-service training, job rotation and reassignment*).

Необходимо отметить, что Правительство Великобритании в вопросе карьерного развития государственных служащих стремится к достижению равных возможностей, т.е. проводится политика по предоставлению возможностей в сфере карьерного развития женщинам, этническим меньшинствам и инвалидам.

Таким образом, система карьерного развития государственных служащих Великобритании представляет собой смешение элементов двух систем – карьерной и позиционной.

Принимая во внимание данные анализа системы отбора и карьерного продвижения государственных служащих Великобритании, можно предложить следующее:

1. Уполномоченному органу по делам государственной службы Республики Казахстан рассмотреть опыт Великобритании в части формирования методики проведения конкурсных (экзаменационных) процедур при отборе кандидатов на высокие государственные административные должности. На примере предлагается в качестве базовых учебных заведений по разработке методики контрольно-экзаменационных процедур рассмотреть Академию государств

венного управления при Президенте Республики Казахстан и Назарбаев университет. Данные учебные заведения специализируются в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих и имеют огромный опыт в этой области.

2. Также предлагается на основе опыта Великобритании рассмотреть вопрос внедрения практики формирования ответственных государственных административных должностей из числа выпускников Академии государственного управления при Президенте Республики Казахс-

тан и Назарбаев университет, как специализированных учебных заведений.

3. В целях развития системы планирования карьерного роста государственных служащих Казахстана необходимо рассмотреть опыт Великобритании по организации процедур, связанных с трансферами между государственным и частным секторами.

4. Необходимо разработать механизмы, которые предоставляли бы в Казахстане инвалидам возможности карьерного развития на государственной службе.

Литература

- 1 Robert Pyper and June Burnham. The British Civil Service: Perspectives on «Decline» and «Modernization»//The British Journal of Politics and International Relations (Political Studies Association), BJPIR: 2011 VOL 13, 189–205 p.
- 2 Официальный сайт гражданской службы Великобритании: <https://www.gov.uk/government/organisations/civil-service>
- 3 Официальный блог государственной службы Великобритании: <https://civilservice.blog.gov.uk>
- 4 Civil service. Report of the Committee 1966-1968.//Vol.1. – London, 1968. – 476 p.
- 5 Государственная служба. Общие проблемы. Зарубежный опыт. – Вып.1. – М., 1994. – 426 с.
- 6 Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия. – М.: Логос, 2000. – 378 с.
- 7 Василенко И. Институт государственной службы в Великобритании// журн. «Проблемы теории и практики управления». – 1997. – № 6. – 112 с.
- 8 Официальный сайт Комиссии по делам государственной службы Великобритании: <http://www.civilservicecommission.org.uk>

References

- 1 Robert Pyper and June Burnham. The British Civil Service: Perspectives on «Decline» and «Modernization»//The British Journal of Politics and International Relations (Political Studies Association), BJPIR: 2011 VOL 13, 189–205 p.
- 2 Official'nyj sajt grazhdanskoj sluzhby Velikobritanii: <https://www.gov.uk/government/organisations/civil-service>
- 3 Official'nyj blog gosudarstvennoj sluzhby Velikobritanii: <https://civilservice.blog.gov.uk>
- 4 Civil service. Report of the Committee 1966-1968.//Vol.1. – London, 1968. – 476 p.
- 5 Gosudarstvennaja sluzhba. Obshhie problemy. Zarubezhnyj opyt. – Vyp.1. – М., 1994. – 426 s.
- 6 Vasilenko I.A. Administrativno-gosudarstvennoe upravlenie v stranah Zapada: SShA, Velikobritaniya, Franciya, Germaniya. – М.: Logos, 2000. – 378 s.
- 7 Vasilenko I. Institut gosudarstvennoj sluzhby v Velikobritanii // zhurn. «Problemy teorii i praktiki upravleniya». – 1997. – №6. – 112 s.
- 8 Official'nyj sajt Komissii po delam gosudarstvennoj sluzhby Velikobritanii: <http://www.civilservicecommission.org.uk>

Калиев Н.А.

**Динамика и масштабы
привлечения иностранных
инвестиций в экономику РК**

На сегодняшний день ни одна страна мира не сможет обеспечить устойчивый экономический рост без привлечения инвестиций. Учитывая мировой кризис, конкуренция за привлечение ПИИ возрастает. Поэтому грамотная инвестиционная политика со стороны государства является основным фактором в области инвестиционной деятельности. В статье показаны основные тенденции за последнее десятилетие как в мировом, так и в национальном масштабе. Были показаны преимущества Казахстана в сравнении с остальными странами региона в области привлечения инвестиций. Также отображены основные действия правительства в сфере инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, ПИИ, ВВП, инвестиционная политика.

Kaliyev N.A.

**Dynamics and scales of
attraction of foreign investments
into RK economy**

Today any country of the world won't be able to provide sustained economic growth without attraction of investments. Considering world crisis, the competition for attraction of PII increases. Therefore the competent investment policy from the state is a major factor in the field of investment activity. Are shown to present the main tendencies for the last decade in article as world and across the nation. Advantages of Kazakhstan in comparison with other countries of the region in the field of attraction of investments were shown. The main actions of the government in the sphere of investment policy are also displayed.

Key words: Investment, FDI, GDP, investment policy.

Калиев Н.А.

**Қазақстан Республикасының
экономикасына шетелдік
инвестицияларды тарту мен
ауқымы динамикасы**

Бүгінгі әлемде бір де бір мемлекет экономикасының орнықты өсуін инвестициялар тартпай, қамтамасыз ете алмайды. ТШИ тарту үшін әлемдік дағдарысты ескере отырып, бәсекелестік артады. Сондықтан мемлекет тарапынан инвестициялық қызметті қамтиды, инвестициялық саясат саласындағы негізгі фактор болып табылады. Мақалада соңғы он жылда әлемдік негізгі үрдістер табыс етуге, сондай-ақ ұлттық ауқым ретінде көрсетіледі. Көрсетілген артықшылықтар аймағының басқа елдерімен салыстырғанда, инвестициялар тарту саласындағы Қазақстанның өңірі болды. Сондай-ақ, Үкіметтің іс-қимыл саласындағы негізгі инвестициялық саясаты көрсетілген

Түйін сөздер: Инвестициялар, ТШИ, ЖІӨ, инвестициялық саясат.

ДИНАМИКА И МАСШТАБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РК

Сегодня в мире нет страны, которая смогла бы обеспечить устойчивый экономический рост без активной деятельности по привлечению инвестиций. В связи с этим в нынешних условиях глобализации экономической деятельности наибольшее значение приобрело привлечение иностранных инвестиций, которые стали важнейшим элементом инвестиционной политики в экономике самых разных по уровню развития стран мира.

Совокупный объем накопленных прямых иностранных инвестиций по итогам 2014 года составил 26,7 трлн. долл., в сравнении с 1990 годом этот показатель вырос более чем в 12,5 раз. [1]. Объем инвестиций на конец 2013 года составил 1,45 трлн. долл., в 2014 году этот показатель уменьшился на 16% и составил 1,2 трлн. долл. Вместе с тем, вновь не удалось достигнуть показателей 2007 года (докризисного), когда объем ПИИ составил 1,88 трлн. долл. Юнктад в начале 2014 года опубликовал прогноз, по данным которого до 2020 года должен был осуществляться постоянный рост иностранных инвестиций. Однако, уже по итогам 2014 года стало понятно, что данный прогноз не осуществим, а мировая экономика снова замедляет свой рост на фоне неблагоприятных показателей Китая, роста напряженности на Ближнем Востоке и падении цен на нефть.

В 2014 году наблюдалось резкое падение потока иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой со 108 млрд. долларов до 48 млрд., или почти на 55%, что связано с международными санкциями, нестабильностью в регионе и падением экономического роста. В то же время поток ПИИ вырос на 2% в развивающиеся страны и достиг 681 млрд. долларов, что является наивысшим результатом в истории. Таким образом, стоит отметить, что несмотря на падение общего уровня потока ПИИ в мире, некоторые регионы, особенно Юго-Восточная Азия, продолжают демонстрировать рост, превзойдя показатели мирового финансового кризиса 2008-2009 годов.

Первые годы независимости стали крайне трудными для Казахстана: падение отраслей промышленности, рост цен, высокая безработица. Государство не располагало средствами для обновления производственных фондов и создания инфраструктуры. Поэтому иностранные инвестиции стали одним из важнейших факторов ускорения технического прогресса и модернизации

производственных фондов. Основным же фактором, который в значительной мере обусловил экономический рост стало наличие природных ископаемых и рост цен на нефтепродукты с на-

чала 2000-х годов. В результате вышеописанных явлений, с увеличением притока иностранных инвестиций, с 2000 года начался стабильный экономический рост в республике (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика ВВП и иностранных инвестиций в 2000-2012 гг. (в млн. долл.)

Год	Иностранные инвестиции в млн. долларах	Годовой рост в %	ВВП в млрд. долл.	Годовой рост в %	Удельный вес иностранных инвестиций в ВВП в %
2000	2782	133	18292	109,8	15
2001	4557	138,9	22152	113,5	20,6
2002	4106	90,2	24636,5	109,8	16,7
2003	4625	112,6	30832,8	109,3	15
2004	8317	180	43150	109,6	19,27
2005	6619	79,58	57123	109,7	11,59
2006	10624	160	81103	110,7	13
2007	18452	174	104853	108,9	17,6
2008	19760	107	133440	103,3	14,8
2009	19017	96,9	115 306	101,2	16,49
2010	19052	100,1	148 052	107,3	12,9
2011	26467	138,9	200 380	107,2	13,2
2012	28935	109,3	215 906	104,6	13,4
2013	24137	83,4	243743	105,8	9,9

Источник: Агентство по статистике РК

Следует отметить, что темпы прироста инвестиций не отличаются стабильностью на протяжении этих лет. Пиковое значение прироста наблюдалось в 2004 году и составило 180% в сравнении с прошлым годом.

Одновременно в последние годы обозначилась тенденция небольшого снижения доли

иностранных инвестиций в ВВП страны: если до кризиса (2000-2008 гг.) этот показатель находился на уровне 13-21%, то в послекризисных условиях начал уменьшаться, и в 2009-2013 гг. удельный вес иностранных инвестиций в ВВП Казахстана колеблется в диапазоне 9-13 (см. рис. 2).

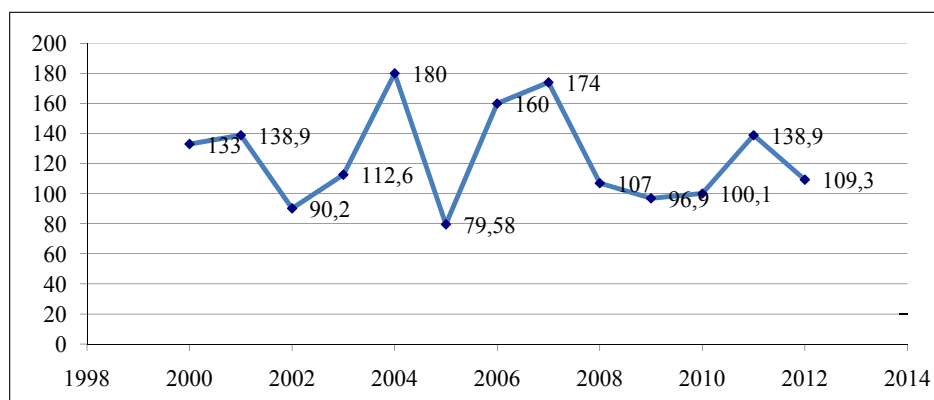


Рисунок 1 – Среднегодовые темпы прироста иностранных инвестиций в экономику РК в 2000-2013 гг.

Источник: Комитет по статистике РК

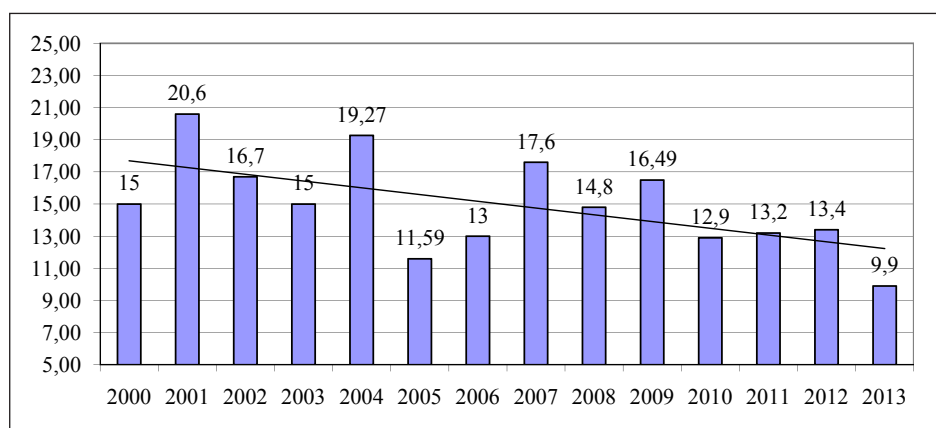


Рисунок 2 – Изменение удельного веса иностранных инвестиций в ВВП Республики Казахстан в 2000-2013 гг., %

Источник: Комитет по статистике РК

С 1991 г. динамично увеличивалось количество предприятий с участием иностранного капитала. Так, если в 1999 году в стране было 1830 юридических лиц с иностранной формой собственности, то на конец 2015 года их число составляло уже 8765.

Для того чтобы сохранить положительную тенденцию привлечения ПИИ и дальнейшего стимулирования экономического роста, правительству Казахстана следует:

- сформировать для инвесторов наиболее благоприятную среду, особенно отраслей, где у страны есть конкурентные преимущества;
- обеспечить правовую защиту инвестиций, дать гарантии иностранным инвесторам, создать прогнозируемую политику;
- уменьшить риск инвестиций путем снятия налоговых и других бюрократических проволочек;
- привлечь транснациональные корпорации (ТНК) для повышения роли Казахстана в глобализируемой мировой экономике;
- более успешно завершить процесс приватизации посредством привлечения эффективных инвесторов;
- обеспечить привлечение экспортно-ориен-

тированных инвестиций, в частности, ТНК с целью диверсификации структуры экспорта.

Преимущества инвестирования в экономику Казахстана на современном этапе заключаются в следующем:

- постоянно совершенствующееся законодательство;
- инвестиционные гарантии;
- приверженность правительства к привлечению ПИИ;
- облегченный выход на рынки СНГ;
- налоговые льготы для компаний, занятых в сельском хозяйстве;
- отсутствие проблем с денежными переводами;
- возможность занять нишу на рынке с возобновляемыми источниками энергии;
- наличие сырьевых запасов;
- стабильность политической сферы;
- стремление руководства страны создать инновационную экономику;

Подобные шаги правительства, а также наличие у Казахстана конкурентных преимуществ делают страну крайне привлекательными для иностранных инвестиций.

Литература

- 1 World Investment Report 2013 – Investing in the SDGs: an Action Plan. – New York & Geneva: UN/UNCTAD, 2013.
- 2 World Investment Report 2014 – Investing in the SDGs: an Action Plan. – New York & Geneva: UN/UNCTAD, 2014.
- 3 Статистический ежегодник Казахстана 2014 г.

References

- 1 World Investment Report 2013 – Investing in the SDGs: an Action Plan. – New York & Geneva: UN/UNCTAD, 2013.
- 2 World Investment Report 2014 – Investing in the SDGs: an Action Plan. – New York & Geneva: UN/UNCTAD, 2014.
- 3 Statisticheskii ezhegodnik Kazakhstan 2014 g.

Айдарбекова А.С.
**Қазақстан Республикасындағы
шағын және орта бизнесті
дамыту жолдары**

Қазақстан Республикасының қазіргі кездегі алдына қойып отырған басты мақсаттарының бірі ол шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту болып табылады. Шағын және орта бизнесті дамыту – экономикалық өрлеудің және әлеуметтік-саяси жаңарудың басты құралы. Әсіресе жеке меншіктің нақты өмірге жүзеге асуы және орта таптың қалыптасуының материалдық негізі. Осыған орай, шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі мемлекетімізде артқан сайын еліміз көркейіп, халықтың әл-ауқаты жақсарып, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық жағдайы көркейеді. Үстіміздегі жылда Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаев «Қазақстан жолы–2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауында атап өткендей, бізде шағын және орта бизнестің 800 мыңнан астам субъектісі бар, онда 2,4 миллионнан астам қазақстандық еңбек етеді. Сонымен қатар, қазіргі еліміздің экономикалық жағдайын ескере отырып, шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту маңыздылығы атап көрсетілді.

Түйін сөздер: Шағын және орта кәсіпкерлік, инновация, өнеркәсіп меншігі, халықаралық институттар, инфрокоммуникация.

Aidarbekova L.S.
**Development of small and
medium business in the Republic
of Kazakhstan**

One of the main tasks of modern, related to the development of small and medium-sized businesses. Development of small and medium-sized businesses, the main instrument of economic growth and social and political transformation. Especially in the implementation of privacy and the material basis for the formation of the middle class. In this regard, small and medium business in the country, the share of the economy is growing and prosperity of the country, to improve the welfare of the population, socio – economic situation prevailing in the country. This year the President of the Republic of Kazakhstan N. A. Nazarbayev «Kazakhstan's way -2050: common goal, common interests, common future» The message to the people in the past, our small and medium enterprises, which are the subject of more than 800, of which more than 2.4 million in Kazakhstan. However, given the current economic conditions, it stressed the importance of development of small and medium-sized businesses. At the same time, taking into account the real economic conditions, importance of development of small and average business was emphasized.

Key words: Small and medium business, innovation, industrial property, international agencies, information communications.

Айдарбекова А.С.
**Развитие малого и среднего
бизнеса в Республике
Казахстан**

Одной из главных целей, которые ставит современная Республика Казахстан, является развитие малого и среднего предпринимательства, развитие малого и среднего бизнеса, экономического роста и социально-политической модернизации. Создание материальной основы для формирования и реализации собственности среднего класса, особенно в реальной жизни. Чем больше в экономике доля малого и среднего бизнеса в стране и процветание страны, благосостояние народа, тем лучше социально-экономическое состояние, качество. В текущем году Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» отметил, что у нас 800 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса, в котором работают 2,4 миллиона казахстанцев. Кроме того, с учетом современного экономического положения страны была отмечена важность развития малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инновация, промышленная собственность, международные учреждения, инфрокоммуникация.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Қазақстан Республикасының қазіргі кездегі алдына қойып отырған басты мақсаттарының бірі ол шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту болып табылады. Шағын және орта бизнесті дамыту – экономикалық өрлеудің және әлеуметтік-саяси жаңарудың басты құралы. Әсіресе, жекеменшіктің нақты өмірге жүзеге асуы және орта таптың қалыптасуының материалдық негізі. Осыған орай, шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі мемлекетімізде артқан сайын еліміз көркейіп, халықтың әл-ауқаты жақсарып, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық жағдайы көркейеді. Үстіміздегі жылда Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан жолы–2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауында атап өткендей [1], бізде шағын және орта бизнестің 800 мыңнан астам субъектісі бар, онда 2,4 миллионнан астам қазақстандық еңбек етеді. Бұл сектордағы өнім көлемі төрт жылда 1,6 есе өсті және 8,3 млрд. теңгені құрап отыр. Қазақстан 2012 жылы 2011 жылмен салыстырғанда, 12 орынға алға жылжып Дүниежүзілік Банк нұсқасы бойынша бизнесті ашу мен жүргізудің оңайлығы рейтингінде 183 елдің арасынан 49 орынға ие болды. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнестің ЖІӨ-де алатын үлесі – 20%. Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасының мәліметтеріне сүйенсек, әлемдік экономикада тек шағын кәсіпорындардың саны барлық кәсіпорындардың жалпы санының 95%-нан асады. Олардың ЖІӨ-дегі үлесі 50%-ға дейін жетеді.

Дамыған мемлекеттердегі шағын және орта бизнестің ЖІӨ-дегі үлесі мысалы, Жапонияда 55%, Ұлыбританияда – 52%, Германияда – 57%, Италияда – 55%. Салыстырмалы сараптама Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің макроэкономикалық көрсеткіште үлесінің өте аз екенін көрсетеді. Оны 50 пайызға жеткізу үстіміздегі ғасырдың елуінші жылдарында қол жеткізу болжанып отырғаны белгілі. Сол мақсатқа жету үшін мәңгілік сұрақ – не істеу қажет? Шағын және кәсіпкерлікті дамытудың қандай жолдары мен тетіктері бар? Қандай экономикалық, әлеуметтік, саяси және психологиялық кедергілері бар? Бірінші кезекте шағын және орта бизнестегі кәсіпкердің кім екенін, оның қоғамда атқаратын қызметі мен маңызын жалпы халыққа түсінікті тілмен насихат түсініктеме жүргізу қажет.

Экономика теориясында келтірілетін кәсіпкерге берілетін анықтамаларға қысқа шолу жасайық. Кәсіпкерліктің негізін қалаған экономист және банкир Р.Кантильон кәсіпкер бұл анықталмаған жағдайда, өзінің қажеттілігін қанағаттандыру мақсатында шешім қабылдайтын адам, саяси экономия классигі А. Смит кәсіпкер-өнеркәсіпті меншіктенуші және коммерциялық тәуекелділікпен байланысты іс-әрекет деп анықтама берсе [2], Ф.Уокер, И. Фон Тюнен, А.Азрилян және т.б. экономистер кәсіпкерлікті пайда табумен байланыстырады. Аты экономика тарихында белгілі көптеген экономистер кәсіпкерді тиімділік және үнемділікпен (М. Вебер), инновациялық іс-әрекетпен (И. Шумпетер), менеджментпен (Ф. Найт), адамның психологиясымен (Дж. Кейнс) байланыстырып, қарастырады. Қазақстан Республикасының заңдарында кәсіпкерлік – бұл дербес, өзінің мүлігін пайдаланып, жүйелі пайда алу мақсатында жүргізілетін тәуекелділікпен байланысты қызмет екені айтылса, экономистеріміз оның тәуекелділігі мен алатын табысына байланысты анықтама береді [3].

Қоғамымызды реформалаудың қол жеткен қомақты табыстарының бірі- орта таптың қалыптасуы болып табылады. Осы орта топтың қалыптасуы, негізінен, орта және шағын бизнестің дамуымен тікелей байланысты. Шағын және орта бизнесті дамытпай, нарықтық экономиканы қалыптастыру мүмкін емес. Өйткені, бұл – нарықтық қатынастарды алға жетелеуші буын. Нарықтық экономика элементтерін енгізудің әрекеттері монополияландырылған ортаның қарсылығына тап болуда. Ал монополизмге қарсы күресудің тиімді жолдардың бірі – шағын және орта бизнесті дамыту. Шағын бизнестің өзіндік артықшылықтары да бар. Оларға: Сыртқы экономикалық факторлардың өзгеруіне тез – бейімділігі; Шағын инновациялық бизнес бір салада тоқтап қалмай, – экономиканың барлық сферасын қамтиды; Шағын бизнес ірі компанияларға қарағанда ғылыми-техникалық зерттеулер нәтижелерін инновацияларды өнеркәсіпке жылдамырақ енгізеді; Халықты жұмыспен қамту және жұмыссыздық мәселесін шешу; Тұрмыс деңгейін жоғары болуын қамтамасыз ету; Адамның өмірге тың сеніммен қарауының мүмкіндіктерін арттыру.

Біздің пікіріміз бойынша, келтірілген және басқа анықтамаларда кәсіпкердің басты қызметі – тауар өндіру мен оны сату арқылы халыққа көрсететін қызметін елемей немесе көп көңіл бөлмей отырған сияқтымыз. Бүгінгі таңда кез келген тәулік уақытында қалаған тауар мен қыз-

метті пайдаланып, қажеттілігімізді қанағаттандыра аламыз. Кешегі Кеңес кезінде тауар тапшылығы, ұзақ тұратын кезек бүгінде жоқ және оны экономика тарихы тез ұмытты. Болған экономикалық-әлеуметтік келеңсіздердің жоюуылуына себеп болған негізгі факторлардың бірі – мемлекетіміздегі кәсіпкерлердің көрсеткен қызметі. Сондықтан, халықтың санасына кәсіпкерді – өзінің қажеттілігін қанағаттандыру мақсатында, тәуекелділік пен тынымсыз еңбек арқылы халыққа қызмет атқаратын экономикалық адам деген ұғымды енгізу қажет. Көптеген елдердің тәжірибесінде шағын кәсіпкерлікті қолдау, белгілі Министрліктердің құрамына кіретін, арнайы Департаменттермен байланыстырылады. Мысалы, Германия және Голландия экономика Министрлігінде шағын және орта бизнестің арнайы бөлімдері бар, Францияда осындай бөлім өнеркәсіп Министрлігінде. Канада да шағын дамыту саясатын өнеркәсіп, ғылым және технология Министрлігінің Департаменті, Италияда – өнеркәсіп, коммерция, сауда және кәсіптер Министрлігінің жанындағы бөлім жүзеге асырады. Францияда шағын кәсіпкерлікті реттеу саясатын бірнеше ұйымдар жүзеге асырады: шағын және орта кәсіпкерлік Конфедерациясы, Сауда және өнеркәсіптік палаталар, қызметін жаңадан бастаған және дамушы кәсіпкерліктердің ұлттық агенттігі, техникалық зерттеулердің ұлттық агенттігі, Қаржы институттары және тағы басқалар. Шағын және орта бизнесті дамыту үшін сұранысты ынталандыру өте маңызды. Өкінішке қарай, сұраныс біздің елімізде өте баю немесе кейінгі бес жылда тіптен көтерілмей отыр. Сұраныс төмен болғандықтан, кәсіпкерлер өздерінің шығынын жабу және пайда табу үшін амалсыз бағаларын көтеруде, екінші жағынан халықтың таза табысы төмендеп отыр. Бұл мәселені, яғни қажет тауарлар бағасының жоғарылығы мен табыстың төмендігін жоғарыда аталған Нұр Отан партиясы жүргізген сауалнамаға қатысқан адамдардың 46 және 40 пайызы белгілеген. Енді шағын және орта бизнестің келешегі қандай, оны үшінші индустриялық революция жағдайында не күтіп тұр деген сұрақ төңірегінде ой қозғап, қағидасын қарастырайық.

Қазақстан Республикасының белгілі және белді экономистерінің бірі О.Сабденнің сараптауы бойынша, дүниежүзіндегі мемлекеттер нарық экономикасынан постиндустриалдық дамудың инновациялық экономика кезеңіне өтіп жатыр. Мұның өзі 21 ғасырдағы экономикалық өсу және оның жоғары сапаға көтерілуі білім мен ғылымда жаңа сананың қалыптасуын, со-

нымен қатар инновациялық үрдістердің, жаңа технологиялардың, жаңа өнімдер мен қызмет көрсетулердің үлесінің және атқаратын экономикадағы қызметінің өсетінін көрсетеді. Осы орайда ұлттық экономиканың жаһандық бәсекеге қабілеттілігін арттыруда инновациялық фактордың маңыздылығы зор. Инновация мәселесін қарастырған және теориялық негізін салған Н.Д. Кондратьев, Й. Шумпетер, С. Кузнец және басқа экономистер оны кәсіпкерлікпен тығыз байланыстырып қарастырған.

Бүгінгі таңда дүниежүзілік жаһандану кезеңінде еліміз Қазақстанның үрдістен кенже қалмауы үшін Президентіміз индустриалдық-инновациялық бағыттағы дамудың 7 басты бағытын көрсеткені мәлім. Олар – АӨК, металлургия, мұнай өңдеу, энергетика, химия мен фармацевтика, өндіріс индустриясы, көлік және инфрокommunikация. Кез келген осы экономикалық бағыттарда шағын және орта кәсіпкерліктің алатын орны орасан. Қазақстан Республикасының статистика агенттігінің деректері бойынша өкінішке орай жаңа пайда болып жатқан кәсіпкерліктің саны аз және негізінен 5 адамға ғана жететін кәсіпорындар ашылған. Жалпы 2013 жылы ашылған кәсіпорындардың жалпы саны 747 болса, оның ішінде 5 адамға дейін еңбекшілер бар кәсіпорын 438 (58,6%), 10 адамға дейін 135 (18), 11-20 адамға дейін-60 (8). Дегенмен, дүниежүзілік нарықта кез келген осы бағыттарда дамыған мемлекеттер біздің кәсіпкерлерге оңай орын бере қоймайды. Сондықтан дүниежүзілік халықаралық еңбек бөлінісінде мемлекеттің қолдауы болмаса, шағын кәсіпкерлікті айтпағанда орта бизнестің ойып орын алатыны өте қиын. Біздің пікіріміз бойынша, мемлекет орта және шағын бизнесті дамытудың басты екі шарасын жүзеге асыруы тиіс. Біріншісі мемлекеттік тапсырыс және мемлекеттік қамтамасыздандыру болса, екінші жол – қабілеті бар сұранысты ынталандыру. Ішкі сұраныс өте аз. 100 жылдың ішінде халықтың өскен саны. Тұрар Рысқұловтың мәліметі бойынша, өткен ғасырдың 20 жылдарында Қазақстан халқының жалпы саны 6553600 адам, оның ішінде ауыл тұрғындарының үлесі 92%, қала тұрғындары 8%, олардың өзі ауыл шаруашылығымен айналысқан. Ал 2014 жылдың 1 қарашадағы Қазақстан халқының саны 17 377,8 мың адам, яғни бір ғасырға жуық аралықта еліміздің халқы не бәрі 10 844,2 мың адамға өскен. Ал орташа айлық жалақы 2014 жылдың қазан айында 118 884 теңге болды. Шағын кәсіпкерлік үлгі экономикалық даму үшін негізгі фактор және экономикалық өсудің шегі болып табылады.

Жоғарыда аталған шағын өндірістік кәсіпкерліктің ерекшеліктеріне сәйкес мемлекет кәсіпкерлік белсенділікті ынталандырудың жеткілікті тиімді және икемді әдістерін табуы қажет. Белсенді мемлекеттік қолдау ауылдық кәсіпкерліктің тұрақты дамуына ынталандырады.

Қазақстанда соңғы кездері шағын кәсіпкерлікті дамыту мынадай негізгі себептер бойынша көкейтесті қажеттіліктерден тұрады:

– біріншіден, қала және ауылдық баламасыз алмасуы және еңбекке ақының төмен болуынан ауыл тұрғындары жеке шаруашылықтарды дамытуға белсенді араласты. Елді жеке қосалқы және шаруа қожалықтары ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы көлемінің жартысын өндіреді. Бірақ та жеке сектор өзінің өнімдерін өткізуде қажетті тәжірибелерді білмейді. Сонымен бірге, жеке кәсіпкерлердің техникалық қызмет көрсетуде күрделі техника және құрал-жабдықтарды пайдалана алмауы және өндірістің қазіргі жетілген технологияларын енгізуде қажеттіліктері артты. Өнімді өткізу және бұл қызметтерді көрсету шағын кәсіпкерлік құрылымдарының ауыл шаруашылық кооперативтері, акционерлік қоғам және серіктестіктер түріндегі қызметтерінің жүйесі болуы мүмкін;

– екіншіден, ауылда ауыл шаруашылық өнімдердің қысқаруынан жұмыссыздар саны артуда. Жұмыссыздықтың саны бюджеттік мекемелерден қысқарғандармен және ауылды жерлерге қоныстанған алыс шетелден келген оралмандармен артып отыр. Ауылда жұмыссыздықты азайтудың басты себебі – шағын кәсіпкерлікті дамыту болып табылады;

– үшіншіден, жеке кәсіпкерліктің ең негізгі бағытының бірі, ауылдық қолөнерді ояту болып табылады, ал мемлекет дамытуды өз қолына алуы қажет. Қолөнерді дамыту әлеуметтік-экономикалық кедейліктің орнын толтыруға, экономиканы қайта құруға негізделеді. Қолөнер экономикалық дағдарыс кезінде экономикалық өсудің бастамасы бола алады және қоғамда орта кластың алғашқы капиталдарын жинақтауға қабілеттенеді. Неміс экономистері дәлелдегендей, қолөнершілік Германияның соғыстан кейінгі дағдарыстан шығуының бірден-бір себебі болып табылады. Қолөнер класын қалыптастыру халықтың салт-дәстүрін жаңғыртуы мүмкін, жаңа жұмыс орындары ашылады, адамдардың басым бөлігі нарықты экономиканың шарттарына бейімделе түседі;

– төртіншіден, ауылда тұрмыстық қызмет көрсетудің қалыс қалуы, ауылда тұтыну кооперативтерінің дүкендері жабылды, мәдени және

коммуналдық қызмет көрсету салалары өздерінің қызметтерін тоқтатты. Бұл да шағын кәсіпкерлік қызметтерінің аса маңызды жүйесі.

Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың күрделі жүйелерін талдаудың негізінде біз мемлекеттік және мемлекеттік емес құрылымдардың кәсіпкерлікті қолдау жүйесіндегі өзара байланыстарын байқаймыз. Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымын дамытуда өнеркәсіпте, саудада, құрылыста, көлік шаруашылығында, жалпы алғанда экономиканың барлық секторларын жандандыру, халықтың қолөнері, туризмді дамыту шараларын әзірлеу және жүзеге асыру маңызды орында болуы тиіс.

Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың негізгі екі мәселесін қарастыруға болады. Бі-

рінші – қалыптастыру көп деңгейлі жүйесін кешенді шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау қол жеткізуін қамтамасыз ететін оның субъектілерінің өндірістік-технологиялық, қаржылық, еңбек және ақпараттық ресурстары үшін құру қажет, муниципалдық немесе ауданаралық қорлардың, шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау барысында, соның ішінде кепілдік ұйым ретінде кешенді объектілерін өңіраралық және муниципалдық инфрақұрылымдарды агенттіктердің шағын және орта кәсіпкерлікті, бизнес-инкубаторлардың, консультациялық пункттерге және т.б. қолдау көрсету. Екінші – оң өзгерістерге қол жеткізуге сандық, сапалық және құрылымдық көрсеткіштерін шағын және орта кәсіпкерлік нәтижесімен анықтау.

Әдебиеттер

- 1 Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан жолы–2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан, 17 қаңтар 2014 ж. [1].
- 2 Казиева Р.К. Основы бизнеса: учебник. – Астана: Фолиант, 2008. – 368 с.; Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие для студ. Вузов / Э.А. Арустамов, А.Н. Пахомкин, Т.П. Мирофанова.
- 3 Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие для студ. Вузов / С.Ф. Сутырин. – М.: ЭКСМО, 2010. – 310 с. [3].

References

- 1 N.A. Nazarbaev «Kazakhstan line – 2050: one aim, one interest, one the future having» a horse Kazakhstan people directs // sovereign Kazakhstan, 17 January 2014 .[1].
- 2 Kazieva RK Business Basics: uchebnik. – Astana Tome, 2008. – 368 s.; Arustamov E.A. Organization of business: Textbook. benefits for students. High schools / E.A. Arustamov, A.N. Pahomkin, T.P. Mirofanova. [2].
- 3 The world economy and international economic relations: Textbooks for students. Universities / S.F. Sutyryn. – M.: Eksmo, 2010. – 310 c. [3] .

Кзыкеева А.С.

**Принцип непрерывности
деятельности: алгоритм оценки**

В условиях рыночной экономики важнейшее значение приобретает достоверность финансовой отчетности. Потенциальные инвесторы, покупатели, кредиторы хотят быть уверены, что компания будет существовать, что не будут нарушены условия договоров и в финансовой отчетности будут отражены все признаки, свидетельствующие о любом кризисе и угрозе. И в этой связи особое значение принимает соблюдение принципа непрерывности деятельности.

В статье рассмотрены существующие проблемы при оценке допущения непрерывности деятельности, влияющей на достоверность финансовой отчетности. Были разработаны конкретные критерии, позволяющие оценить деятельность компании в перспективе. Представлен конкретный алгоритм, который дает возможность посредством выполнения конкретных шагов оценить соблюдение принципа непрерывности деятельности. Также в статье приведены отдельные виды аудиторских документов, используемых при оценке положения компании с точки зрения допущения непрерывности деятельности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, принцип непрерывности деятельности, аналитические процедуры, критерии оценки.

Kzykeyeva A.S.

**Going concern: estimation
algorithm**

In a market economy becomes essential accuracy of the financial statements. Potential investors, buyers, lenders want to be sure that the company will continue to exist, they would not violate the conditions of contracts and the financial statements reflect all the warning signs of any crisis and threat. In this connection special importance accepts the principle of going concern.

The article deals with the current problems with the assessment of going concern, affecting the accuracy of the financial statements. Specific criteria were developed to assess the activities of the company in the long term. The concrete algorithm that makes it possible through the implementation of concrete steps to assess compliance with the principle of going concern. The article also lists certain types of audit documents to be used in assessing the position of the company in terms of the going concern assumption.

Key words: financial statements, the principle of going concern, analytical procedures, evaluation criteria.

Кзыкеева А.С.

**Үздіксіздік қызмет принципі:
бағалау алгоритмі**

Нарықтық экономика жағдайында қаржылық есептілік маңызды дәлдікке айналады. Әлеуетті инвесторлар, сатып алушылар, кредиторлар компания сүре жалғастырады сенімді болу үшін келеді, олар келісімшарттар шарттарын және қаржылық есептілігін қайшы емес кез келген дағдарыс және қауіп барлық ескерту белгілерін көрсетеді. Осыған байланысты ерекше маңызы жылы сабақтастық принципін қабылдайды.

Мақала қаржылық есептілігінің дұрыстығын әсер ететін, үздіксіздігі бағалаумен ағымдағы мәселелерімен айналысады. Нақты критерийлері ұзақ мерзімді перспективада компанияның қызметін бағалау үшін әзірленді. Үзіліссіз принципін сәйкестігін бағалау үшін нақты қадамдарды жүзеге асыру арқылы мүмкіндік береді бетон алгоритмі. Сондай-ақ, үздіксіздігі туралы жорамал тұрғысынан компанияның ұстанымын бағалау пайдаланылуы аудиторлық құжаттардың жекелеген түрлерін тізімдейді.

Түйін сөздер: қаржылық есептілік, қызмет сабақтастық принципі, аналитикалық процедуралар, бағалау критерийлері.

ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ

В настоящее время возрастает интерес к качественной информации, касающейся вопросов возможности долгосрочного функционирования предприятия. Источником подобной информации является оценка финансовой отчетности, проводимая аудиторами и бухгалтерами в отношении соблюдения принципа непрерывности деятельности в соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и МСА 570 «Непрерывность деятельности». Такая оценка является сложным учетно-аналитическим процессом. Однако используемые методики по анализу финансово-хозяйственной деятельности не могут представить конкретные факторы и угрозы, поскольку не ориентированы на подтверждение применения принципа непрерывности деятельности как одного из принципа бухгалтерского учета, на основе которой представляется финансовая отчетность. Также не учитывается взаимосвязь показателей деятельности с функциями управления; многие оценки носят субъективный характер, так как интерпретируются каждым пользователем финансовой отчетности по-своему.

На сегодняшний день также нет единого мнения относительно определения конкретных показателей, которые бы характеризовали соблюдение допущения непрерывности деятельности. Подобная система показателей должна включать как финансовые, так и производственные показатели, рыночные и прочие признаки. Одновременно с ними необходимо учитывать и специфические показатели, которые бы отражали возможность будущего перспективного функционирования (табл. 1).

Использование данных факторов, состоящих более чем из двадцати показателей, обеспечивает учет факторов, определяющих непрерывность, установленных МСА 570 «Непрерывность деятельности». В таблице представлены общие показатели, характерные для любых предприятий. Однако она может быть дополнена и укрупнена с учетом особенностей конкретной отрасли. В целом же, в ней представлены основные показатели для проведения оценки, ориентированной на перспективу, поскольку позволяет оценить будущее, исходя из заданных условий функционирования.

Таблица 1 – Критерии оценки соблюдения принципа непрерывности деятельности

Показатель	Расшифровка
Внешние признаки	Денежные доходы заказчиков
	Положение конкурентов
	Инвестиционный климат
Финансовые признаки	Степень финансовой независимости организации
	Динамика собственного капитала
	Динамика валюты баланса
	Степень текущей платежеспособности
	Рентабельность продаж
Имущественные признаки	Степень изношенности основных средств
	Динамика основных средств
	Фондоотдача основных средств
	Динамика оборотных средств
	Обеспеченность товарными запасами
	Скорость обращения оборотных активов
	Скорость обращения товарных запасов
Трудовые признаки	Среднесписочная численность
	Трудовой потенциал
	Численность работников с высшим образованием
	Численность работников в возрасте от 30 до 45 лет
Показатели результативности деятельности	Оборот розничной торговли
	Объем производства
	Стоимость оказанных услуг
	Рентабельность

Источник: Взято из [1, с. 256]

В связи с этим большую роль приобретает разработка и применение новых методик и подходов на основе аналитических процедур при оценке соблюдения принципа непрерывности деятельности. Их применение будет намного эффективнее, поскольку результаты их использования позволят получить более объективную оценку и представить полную картину о перспективе дальнейшего функционирования предприятием.

Принцип непрерывности деятельности является одним из основных в бухгалтерском учете. Его соблюдение позволяет:

1) адекватно оценивать активы и обязательства организации;

2) формировать в учете данные, которые соответствуют требованиям и удовлетворяют потребности пользователей в достоверной информации;

3) представлять полную картину перспектив работы организации.

В первую очередь при оценке допущения принципа непрерывности необходимо учитывать информационные интересы пользователей финансовой отчетности. В целом, пользователей финансовой отчетности интересует правдиво и достоверно ли отражены показатели, сможет ли компания продолжать свою деятельность и поддерживать ее на соответствующем уровне в долгосрочной перспективе, сохраняя завоеванные позиции.

Это создает основу активного применения выводов о соблюдении (несоблюдении) принципа для обоснования управленческих решений, связанных с определением дальнейших направлений развития организации.

Для определения круга проблем, связанных с методическим обеспечением оценки соблюдения принципа непрерывности деятельности, изучены существующие подходы к такой оценке. С нашей точки зрения ни один из них не имеет четко определенной последовательности выполнения процедур, обоснованной системы ключевых взаимосвязанных показателей, которые могут давать комплексную оценку деятельности организации с позиции ее непрерывности.

Одним из возможных вариантов оценки непрерывности деятельности является выполнение следующих последовательных действий:

1) предварительной оценки;

2) комплексной оценки деятельности предприятия посредством проведения аналитических процедур;

3) обоснования результатов и формирования выводов относительно принципа непрерывности деятельности.

Первый этап характеризуется как ознакомительный и направлен на изучение внутренних и внешних, объективных и субъективных фактов и угроз для функционирования предприятия. То есть определяются финансовые, производственные, экологические и другие признаки, которые могут значительно повлиять на соблюдение принципа непрерывности деятельности. Реализация данного этапа осуществляется с помощью опроса персонала, руководства на основе разработанной анкеты (табл. 2).

Таблица 2 – Анкета оценки рисков функционирования предприятием

Вопрос	Ответ	
	Да	Нет
Финансовые признаки		
Отмечались ли ранее неоднократные потери доходов от операций?		
Ведется ли на предприятии контроль величины чистых активов?		
Испытывает ли предприятие нехватку оборотного капитала?		
Положительна ли динамика финансовых коэффициентов?		
Отмечалась ли невыплата займа или невыполнение подобного соглашения?		
Имеется ли задолженность по дивидендам?		
Меняло ли предприятие схему расчетов с поставщиками ресурсов?		
Способно ли предприятие поддерживать платежный баланс?		
Имеются ли неэкономичные долгосрочные обязательства?		
Производственные признаки		
Отмечалась ли потеря основных кадров организации и управленческого персонала?		
Были ли простои и прочие проблемы в организации труда?		
Испытывает ли предприятие зависимость от какой-либо операции, вида деятельности?		
Теряло ли предприятие лицензию, патент или монопольные права?		
Теряла ли организация основного покупателя или поставщика?		
Имеется ли дефицит каких-либо средств и предметов труда?		
Имели ли место незастрахованные чрезвычайные обстоятельства?		
Прочие признаки		
Нарушены ли уставные требования к размерам капитала?		
Присутствуют ли правовые действия или похожие проблемы, мешающие работе организации?		
Высока ли степень влияния изменений законодательства и политической ситуации на непрерывность деятельности организации?		

Источник: Разработано автором

После проводится оценка полученных ответов, если фактов, угрожающих компании, не выявлено, то следует сформулировать окончательные выводы, а также представить доказательства относительно возможности работы компании в обозримом будущем. Если были обнаружены значительные риски и угрозы, то необходимо проводить дальнейшую оценку на следующем этапе.

Второй этап – применение аналитических процедур для комплексной характеристики деятельности предприятия. При выполнении работ на втором этапе для оценки соблюдения принципа непрерывности деятельности стоит использовать систему аналитических процедур (рис. 1) [2].

Осуществление аналитических процедур позволит пользователям сделать вывод о соответствии порядка ведения бухгалтерского учета,

оценки активов и обязательств по принципу непрерывности, принять решение о необходимости отражения в бухгалтерской отчетности фактов, ставящих под сомнение возможность продолжения деятельности. Результаты их применения способствуют определению проблем в управлении финансами, раскрытию влияния производственного процесса на перспективы деятельности и обоснованию принимаемых на перспективу управленческих решений.

Третий этап представляет собой обобщение и формирование окончательных выводов по результатам аналитических процедур.

Таким образом, предложенная методика позволяет выбрать конкретные показатели и критерии для оценки, логически провести анализ в отношении соблюдения принципа непрерывности деятельности.

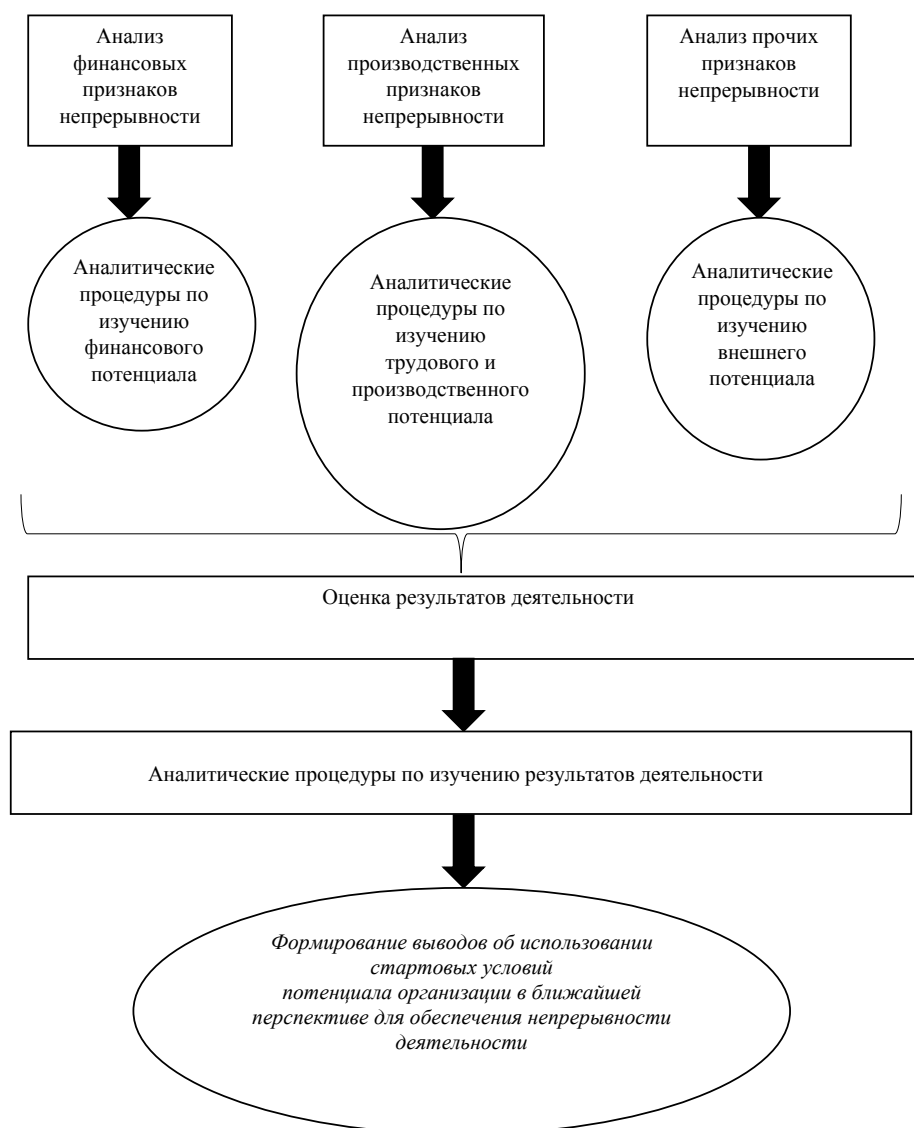


Рисунок 1 – Перечень аналитических процедур для оценки непрерывности деятельности организации

Литература

- 1 Храмцова Т.Г. Потребительская кооперация: методология оценки социально-экономического потенциала. – Новосибирск: СибУПК, 2002. – 327 с.
- 2 Овчинникова Н.Н. Аналитические процедуры в оценке непрерывности деятельности // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – №5. – С. 34-38

References

- 1 Khramtsova T.G. Potrebitelskaya kooperatsiya: metodologiya otsenki sotsialno-economicheskogo potentsiala. – Novosibirsk: SibUPK, 2002. – 327 s.
- 2 Ovchinnikova N.N. Analiticheskie protsedury v otsenke nepreryvnosti deyatelnosti // Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk. – 2010. – №5. – S. 34-38

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР

- Айдарбекова Л.С.** – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Айтбаева Қ.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Акзамбекқызы А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Акимбаева Қ.Т. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ақтөреева Э.А. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Алиева Б.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Амангелді Б.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Арзаева М.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Арын Ә.А. – аға оқытушы, «Алматы Менеджмент Университеті»
Асилова А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Асқарова Ж.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Багаева Н.У. – РМҚК «Экономика институты» Жаһандануды, интеграцияны зерттеу және болжау орталығының жетекшісі
Базарбаев А.О. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Т.Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық университеті
Байгалтинова М.Э. – магистрант, Санкт-Петербургтік мемлекеттік экономикалық университет
Бейжанова А.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Бейжанова А.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Бейсенбаева А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Беккужин Р. – PhD докторанты, Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясының
Белғожақызы М. – оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Биболатова А.Д. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Бимендиева Л.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Габбаров Р.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Даулиева Г.Р. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Даутова С.Е. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Джамбул А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Джаншанло Р.Е. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Джулаева А.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Дуламбаева Р.Т. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ережепова А.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ешенкулов Т. – PhD докторанты, Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясының
Әбдірешова М.Н. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жанабаева Ж.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық Университеті
Жангирова Р.Н. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жорабаева Ж.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жумабаева М.Д. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Алматы Менеджмент Университеті»
Жумакан Д.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Иманкулова Б.Б. – магистры, Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ Ұлттық Зерттеу Техникалық Университеті
Исакова М.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Калиев Н.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Калиева А.Е. – ассистенті, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Калымбекова Ж.К. – магистры, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кзыкеева А.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кишибаева Б.С. – ассистенті, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кожамкулова Ж.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кудышева М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Купенова Ж.К. – оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Купешова Б.К. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ

Қарғабаева С.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Қонысбаева Г.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ли В. Д. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Маржанова Ә.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Мұратқалиұлы Т. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Мұхтарова Қ.С. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Мырзаева У.А. – доцент м.а., Халықаралық бизнес университеті
Нагимова А.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нәрбекова С.К. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нургазина А.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нургалиева Г.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нұрғали А.Ә. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нүрсейтова Г.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нысанбаева Ж.Д. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Оспанова З.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Парымбек Г.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сабитова Н. С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сабыр Н.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Садыханова Д.А. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сейдалиев М.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сермағамбет Ү.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Смағұлова Г.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Султанова Б. Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Султанова М.Н. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Тажиева С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Товма Н.А. – PhD докторы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Тураров Д.Р. – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Тураров Д.Р. – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Турлыбекова Н.М. – оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Турысбекова А.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Түмбай Ж.О. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Тынабекова Г.Н. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Шарапиева М.Д. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ

МАЗМҰНЫ – СОДЕРЖАНИЕ

<i>Ли В. Д.</i> Финансовые аспекты глобализации экономики и ее влияние на модернизацию финансового сектора Казахстана.....	4
<i>Джаншианло Р.Е.</i> Парадокс: снижение покупательского спроса на фоне повышения заработной платы!	10
<i>Дуламбаева Р.Т., Калиева А.Е.</i> Мировой опыт реализации процессов индустриализации	18
<i>Muhtarova K.S., Issakova M.M.</i> Development of logistics management in the Republic of Kazakhstan	24
<i>Арзаева М.Ж.</i> Салық ауыртпалығы және оның экономикаға тигізетін ықпалы.....	30
<i>Жорабаева Ж.К.</i> Міндетті медициналық сақтандыруды енгізудің қажеттілігі.....	36
<i>Смағұлова Г.С.</i> Мемлекеттік – жеке меншік әріптестігін дамытудың теориялық және тәжірибелік аспектілері.....	42
<i>Yerezhepova A.A.</i> Trends and current issues in common labor market of EAEC.....	48
<i>Даулиева F.P.</i> ҚР коммерциялық банктірінің несиелік портфелінің ағымдағы жағдайы	54
<i>Askarova Zh.A.</i> Factors affecting the value of the property of the company	60
<i>Алиева Б.М.</i> Влияние глобализации на экономику Республики Казахстан в условиях мирового кризиса	66
<i>Бейсенбаева А.К., Мырзаева У.А.</i> Государственное регулирование туристской деятельности в РК: цели, методы, принципы.....	72
<i>Жанабаева Ж.К., Актуреева Э.А.</i> Проблемы занятости в Республике Казахстан	78
<i>Купешова Б.К., Базарбаев А.О.</i> Развитие обязательного медицинского страхования в Республике Казахстан.....	84
<i>Акимбаева К.Т., Жұмабаева М.Д.</i> Некоторые проблемы развития малого бизнеса в Казахстане.....	90
<i>Асилова А.С., Арын Ә.А.</i> Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік-жекешелік әріптестік нәтижелерін талдау	96
<i>Tumbay Z.O., Ospanova Z.B.</i> Human Resources Management as an object of social innovation practice	102
<i>Бимендиева Л.А., Даутова С.Е.</i> Развитие стратегического планирования в финансовой политике коммерческих банков РК	110
<i>Бейжанова А.Т., Белгожақызы М., Турлыбекова Н.М.</i> Логистикалық реинжинирингтің Қазақстан Республикасындағы заманауи даму тенденциялары	116
<i>Dzhulaeva A.M., Marzhanova A.S.</i> Methods of training as the system development of the competence of personnel.....	122
<i>Sultanova B.B., Abdireshova M.N.</i> Recognition and classification of expenses in the extractive industries	126
<i>Нұрғалиева Г.К., Айтбаева Қ.Б.</i> Ұйым түсімін үлестіруді талдау ерекшеліктері	130
<i>Нургазина А.М., Гапбаров Р.А.</i> Конкурентоспособность рынка ценных бумаг Республики Казахстан.....	136

<i>Бейжанова А.Т., Нарбекова С.К.</i> Қарым-қатынас маркетингін қолданудың маңыздылығы	142
<i>Қарғабаева С.Т., Мұратқалиұлы Т.</i> Интерактивті маркетингтің артықшылықтары мен кемшіліктері	146
<i>Бейжанова А.Т., Парымбек Г.Б.</i> Инновациялық маркетингтің ерекшеліктері	154
<i>Даулиева Г.Р., Сейдалиев М.М.</i> Қазақстан Республикасында қазіргі кездегі ипотекалық несиелендірудің мәселелері мен даму перспективалары	160
<i>Турапов Д.Р., Нагимова А.А.</i> Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау жүйесі	166
<i>Алиева Б.М., Амангелді Б.Б.</i> Модернизация финансовых стимулов повышения эффективности экономики Казахстана	170
<i>Nurseitova G.B., Akzambekkyzy A.</i> Project Management of Construction Industry	176
<i>Dzhulayeva A.M., Jambul A.</i> Product Quality Management in the Enterprises by the Instrumentality of Employee Motivation to Quality Work	182
<i>Yerezhpova A.A., Sabyr N.</i> Analysis of the theoretical foundations of the formation of the labor market	188
<i>Тажиева С.К., Тынабекова Г.Н.</i> Қазақстан Республикасындағы инновациялық қызмет саласын қаржыландыру	194
<i>Смағұлова Г.С., Сермағамбет Ү.М.</i> Жоғары білім беру жүйесінің бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштерін талдау	200
<i>Нурсейтова Г.Б., Нысанбаева Ж.Д., Жумакан Д.С.</i> Метод освоенного объема и особенности его использования для контроля стоимости проекта	206
<i>Кожамқұлова Ж.Т., Байгалтинова М.Э.</i> Стратегии позиционирования современных гостиничных предприятий	212
<i>Жангирова Р.Н., Конысбаева Г.А.</i> Зарубежный опыт мотивации персонала	220
<i>Смағұлова Г.С., Нұрғали А.Ә.</i> Кәсіпорындардың инновациялық дамуын басқару және бәсекеге қабілеттілік мәселелері	224
<i>Багаева Н.У., Турысбекова А.Б.</i> Жаһандану жағдайындағы Еуразиялық экономикалық одақ	232
<i>Tovma N.A., Kudysheva M.</i> Environmental audit on the way of solving environmental problems in the oil and gas sector	238
<i>Турапов Д.Р., Султанова М.Н.</i> Развитие пенсионной системы Казахстана и пути ее совершенствования	244
<i>Шарапиева М.Д.</i> Логистикалық қорларды басқарудағы математикалық әдістер	250
<i>Қупенова Ж.Қ., Кишибаева Б.С.</i> Статистикадағы орташа шамалар	256
<i>Садыханова Д.А., Сабитова Н. С.</i> Қазақстан Республикасындағы инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыру ерекшеліктері	260
<i>Иманкулова Б.Б., Калымбекова Ж.К.</i> Основные направления регулирования рынка государственных ценных бумаг	266
<i>Калымбекова Ж.К., Биболатова А.Д.</i> Конкурентоспособность нефтяной отрасли Республики Казахстан в условиях глобализации	270
<i>Беккужсин Р., Ешенкулов Т.</i> Система отбора и карьерного продвижения государственных служащих Великобритании	276

<i>Калиев Н.А.</i> Динамика и масштабы привлечения иностранных инвестиций в экономику РК	282
<i>Айдарбекова Л.С.</i> Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнесті дамыту жолдары	286
<i>Кзыкеева А.С.</i> Принцип непрерывности деятельности: алгоритм оценки.....	292
Авторлар туралы мәліметтер	297

CONTENTS

<i>Lee V.D.</i> Financial aspects of the globalization of the economy and its impact on the modernization of the financial sector of Kazakhstan	4
<i>Janshanlo R.E.</i> The paradox: reduction in consumer demand on higher wages!	10
<i>Dulambaeva R.T., Kaliyeva A.Ye.</i> The world experience of implementing processes of industrialization	18
<i>Muhtarova K.S., Issakova M.M.</i> Development of logistics management in the Republic of Kazakhstan	24
<i>Arzayeva M.Zh.</i> Tax burden and its influence on the economy	30
<i>Zhorabaeva Zh.K.</i> The need for the introduction of mandatory health insurance	36
<i>Smagulova G.S.</i> Theoretical and practical aspects of public-private partnerships	42
<i>Yerezhpova A.A.</i> Trends and current issues in common labor market of EAEC	48
<i>Dauliyeva G.R.</i> The current situation of the credit portfolio of commercial banks in the Republic of Kazakhstan	54
<i>Askarova Zh.A.</i> Factors affecting the value of the property of the company	60
<i>Alieva B.M.</i> The impact of globalization on the economy of the Republic of Kazakhstan in the global crisis	66
<i>Beysenbaeva A.K., Mirsaeva U.A.</i> State regulation of tourist activity in RK: purposes, methods, principles	72
<i>Zhanabayeva Zh.K., Aktureeva E.A.</i> Problems of employment in the Republic of Kazakhstan	78
<i>Kupeshova B.K., Bazarbayev A.O.</i> Development of obligatory medical insurance in the Republic of Kazakhstan	84
<i>Akimbaeva K.T., Zhumabayeva M.</i> Some issues of small business development in Kazakhstan	90
<i>Assilova A.S., Aryn A.A.</i> Analysis of results of public - private partnership in the Republic of Kazakhstan	96
<i>Tumbay Z.O., Ospanova Z.B.</i> Human Resources Management as an object of social innovation practice	102
<i>Bimendiyeva L.A., Dautova S.E.</i> Development of strategic planning in the financial policy of the commercial banks of Kazakhstan	110
<i>Beyzhanova A.T., Belgozhakzy M., Turlybekova N.M.</i> Modern trends in logistics re-engineering in Kazakhstan	116
<i>Dzhulaeva A.M., Marzhanova A.S.</i> Methods of training as the system development of the competence of personnel	122
<i>Sultanova B. B., Abdirishova M.N.</i> Recognition and classification of expenses in the extractive industries	126
<i>Nurgalieva G.K., Aytbaeva K.B.</i> Features of the analysis of the distribution of company profits	130

<i>Nurgazina A.M., Gapbarov R.A.</i> The Republic of Kazakhstan's competitiveness of securities market.....	136
<i>Beyzhanova A.T., Narbekova S.K.</i> The importance of the use of relationship marketing	142
<i>Kargabayeva S.T., Muratkaliuly T.</i> Advantages and disadvantages of interactive marketing.....	146
<i>Beyzhanova A.T., Parymbek G.B.</i> Peculiarities innovative marketing.....	154
<i>Dauliyeva G.R., Seidaliyev M.M.</i> Current problems and prospects of development of mortgage lending in the Republic of Kazakhstan.....	160
<i>Turarov D.R., Nagymova A.A.</i> System of the state support of small and average business	166
<i>Alieva B.M., Amangeldi B.B.</i> Modernization of financial incentives to increase the efficiency of the economy of Kazakhstan.....	170
<i>Nurseitova. G.B., Akzambekkyzy A.</i> Project Management of Construction Industry	176
<i>Dzhulayeva A.M., Jambul A.</i> Product Quality Management in the Enterprises by the Instrumentality of Employee Motivation to Quality Work	182
<i>Erezhepova A. A, Sabyr N.</i> Analysis of the theoretical foundations of the formation of the labor market.....	188
<i>Tajieva S.K., Tynabekova G.N.</i> Financings of innovative activity in the Republic of Kazakhstan	194
<i>Smagulova G.S., Sermagambet U.M.</i> Analysis of the factors of competitiveness of the higher education system	200
<i>Nurseitova G.B., Nyssanbayeva Zh.D., Zhumakan D.S.</i> Earned value method and specific features application for project cost control.....	206
<i>Kozhamkulova Zh.T, Baigaltinova M.E.</i> The strategies of modern hotel enterprise's positioning	212
<i>Zhangirova R.N., Konysbaeva G.A.</i> Foreign experience of staff motivation	220
<i>Smagulova G.S., Nurgali A.A.</i> Management of the enterprises' innovative development and problems of competitiveness	224
<i>Bagayeva N.U., Turysbekova A.B.</i> The Eurasian Economic Union in the context of globalization	232
<i>Tovma N.A., Kudysheva M.</i> Environmental audit on the way of solving environmental problems in the oil and gas sector	238
<i>Turarov D.R., Sultanova M.N.</i> The development of the pension system of Kazakhstan and ways to improve it	244
<i>Sharapiyeva M.D.</i> Mathematical methods in the management of logistics stocks	250
<i>Kupenova Zh.K., Kishibayeva B.S.</i> Mean values in statistics	256
<i>Sadykhanova D.A., Sabitova N.S.</i> Features of venture financing of innovative projects in the Republic of Kazakhstan	260
<i>Imankulova B.B., Kalymbekova Zh.K.</i> The main directions of regulation of the market for government securities.....	266
<i>Kalymbekova Zh.K., Bibolatova A.D.</i> The competitiveness of oil industry of the Republic of Kazakhstan in conditions of globalization	270

<i>Bekkuzhin R., Yeshenkulov T.</i>	
The system of selection and career advancement of civil servants Britain	276
<i>Kaliyev N.A.</i>	
Dynamics and scales of attraction of foreign investments into RK economy	282
<i>Aidarbekova L.S.</i>	
Development of small and medium business in the Republic of Kazakhstan	286
<i>Kzykeyeva A.S.</i>	
Going concern: estimation algorithm.....	292
Авторлар туралы мәліметтер	297