

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

Economy series

---

№1 (119)

Алматы  
«Қазақ университеті»  
2017



# ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №1 (119)



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

Қуәлік №956-Ж.

*Журнал жылына 6 рет жарыққа шығады*

## ЖАУАПТЫ ХАТШЫ

**Когут О.Ю.**, аға оқытушы  
(Қазақстан)  
Тел.: +777017147474  
E-mail: koghut.oksana@mail.ru

## РЕДКОЛЛЕГИЯ:

**Ермекбаева Б.Ж.**, э.ғ.к., доцент – ғылыми редактор  
**Қазбекова Ж.Б.**, Ph.D доктор, доцент м.а. –  
ғылыми редактордың орынбасары (Қазақстан)  
**Когут О.Ю.**, аға оқытушы – жауапты хатшы  
(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.**, PhD доктор (Ұлыбритания)



## Ғылыми басылымдар бөлімінің басшысы

*Гульмира Шаккозова*  
Телефон: +77017242911  
E-mail: Gulmira.Shakkozova@kaznu.kz

## Редакторлары:

*Гульмира Бекбердиева,*  
*Агила Хасанқызы*

## Компьютерде беттеген

*Айша Қалиева*

## Жазылу мен таратуды үйлестіруші

*Мәлдір Өміртайқызы*  
Телефон: +7(727)377-34-11  
E-mail: Moldir.Omirtaikyzy@kaznu.kz

## ИБ №10384

Басуға 22.02.2017 жылы қол қойылды.  
Пішімі 60x84 1/8. Көлемі 24,5 б.т. Офсетті қағаз. Сандық басылыс.  
Тапсырыс №228. 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, 2017

**ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ**

---

**СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ**

---

**ECONOMY SERIES**

Шеденов Ө.Қ.  
**Аймақтарды басқаруды  
жетілдіру бағыттары**

Бұл жұмыста Қазақстан Республикасының аймақтарының тұрақты экономикалық дамуын қамтамасыз ету үшін әлеуметтік-экономикалық даму үдерісіндегі мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттыруға бағытталған теориялық қағидаларды және тәжірибелік ұсыныстар келтірілген. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасындағы аймақтық басқарудың негізгі мәселелерді талдау мен анықтау арқылы оны дамыту мен оңтайландыру шаралары ұсынылған. Қазақстан үшін әлеуметтік-экономикалық даму қарқынын тегістеуге бағытталған мемлекеттік аймақтық саясатты жүргізу стратегиялық тұрғыдан маңызды болып табылады. Ұлттық экономиканың тұрақты өсуі елдің проблемалық аймақтарындағы өмір сүру жағдайын жақсартпайынша мүмкін емес. Республиканың қазіргі экономикалық кеңістігі әлеуметтік, экономикалық, экологиялық ерекше проблемаларымен сипатталатын әр түрлі аумақтарды қамтиды. Зерттеудің мақсаты проблемалық аймақтар болып табылады. Бұл аймақтар қатарына бірқатар себептердің салдарынан экономикалық әлеуеті төмен, орташа республикалық көрсеткіштерден бірнеше есе артта қалғандар. Сонымен бірге өнеркәсібі әртараптандырылмаған және нашар дамыған инфрақұрылымымен сипатталатын аймақтар жатады. Мұндай аумақтар олардың өзіндік дамуын ынталандыратын мемлекеттің көмегіне мұқтаж.

**Түйін сөздер:** аймақ, аймақтарды басқару, әкімшілік-аумақ, орталықсыздандыру.

Shedenov U.K.  
**Directions of developing  
regional governance**

In this work for the sustainable economic development of the regions of Kazakhstan are presented in theory the principles of improving governance and practical recommendations ehkon social trends. Also provided are methods of optimization and development through the identification and analysis of regional management glavnyx problems in Kazakhstan. For Kazaxstana state regional policy aimed at vyrovnivanie trends in socio-economic development it is important from a strategic point of view. Sustainable razvitik national economy is not possible without improving the living conditions in the country problematicheskix regionax. The current economic area of the Republic oxvatyvaet different regions xarakterizuyuschiesya social, economic, environmental, special problems. The aim of the study is problematic regions. These are regions with low economic potential and lags behind the national average figure is several times due to a number of reasons. Inputs are also regions with inconsistent production and A poor infrastructure. Such regions are in need of government assistance motivating their development. Therefore, on the verge of global economic trends for Kazaxstana main task, it needs to be addressed a neutralizing negative consequences for the regions and creating necessary conditions for their development, increase the positive result.

**Key words:** region, regional management, administrative territory, decentralization.

Шеденов У.К.  
**Направления развития  
регионального управления**

В данной работе для обеспечения устойчивого экономического развития регионов РК представлены теоретические принципы повышения эффективности государственного управления и практические рекомендации в социально-экономической тенденции развития. Также предложены способы оптимизации и развития путем определения и анализа главных проблем регионального управления в РК. Для Казахстана государственная региональная политика, направленная на выравнивание тенденции социально-экономического развития, является важной со стратегической точки зрения. Устойчивое развитие национальной экономики невозможно без улучшения условий проживания в проблематических регионах страны. Целью исследования являются проблематические регионы. К ним относятся регионы, имеющие низкий экономический потенциал и отставшие от среднего республиканского показателя в несколько раз вследствие ряда причин. Также входят регионы с несовместимым производством и плохо развитой инфраструктурой.

**Ключевые слова:** регион, региональное управление, административная территория, децентрализация.

**АЙМАҚТАРДЫ  
БАСҚАРУДЫ  
ЖЕТІЛДІРУ БАҒЫТТАРЫ****Кіріспе**

Мемлекеттің алдында тұрған негізгі мақсат – халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайын тұрақты дамыту негізінде жоғарылату. Қойылған мақсатқа жету үшін Қазақстан Республикасының атқару органымен бірқатар басымдықтар жиынтығы айқындалған. Солардың бірі – аймақтық басқарудың нәтижелілігін жоғарылату. Қазіргі кезеңде негізгі шаруашылық қызметтің аймақтарда жүзеге асырылатынын ескерсек, оларға әлеуметтік-экономикалық мәселелерді өздігінен шешуге лайықты қаржылық дербестіктің берілуі маңызды болып табылады. Осымен байланысты бүгінгі таңда мемлекеттік басқару деңгейлері арасындағы өкілеттіліктерді ажырату, аймақтың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелері еліміз аймақтарының экономикалық өсуіне мүмкіндік беретін негізгі шарттар ретінде қарастырылуда.

Қазақстан жолының жаңа кезеңі – экономиканы нығайтудың, халықтың әлеуметтік жағдайын арттырудың жаңа міндеттері.

Аймақтар Қазақстан Республикасының аумақтық субъектілері болып табылатындықтан биліктің жергілікті органдары өз аймағының халқының толып жатқан экономикалық, әлеуметтік және мәдени мұқтаждары мен тілектеріне жауапты өздерінше іздестіруі тиіс. Қазақстан Республикасының экономикасы дамуының қазіргі кезеңінде реформа ауыртпалығының салмағы шаруашылық жүргізудің аймақтық деңгейіне ауысып, осыған орай басқарудың жергілікті органдарына үлкен өкілеттік беріліп, олардың жауапкершілігі арта түсуде. Аймақтардың шаруашылық қызметінің ұлғаюы республикалық және жергілікті бюджеттердің өзара қарым-қатынастарының мәселесіне, жергілікті бюджеттерді басқаруды дұрыс ұйымдастыруға жаңаша көзқарасты талап етеді.

Әлемнің барлық елінде географиялық орналасу ерекшеліктеріне, табиғи-климаттық жағдайларына байланысты аймақтарды бөліп, жеке-жеке дамытуға күш салады. Сол сияқты Қазақстанның әрбір аймағы өзіне тән табиғи ресурстары, оларды орналастыру ерекшеліктері, шаруашылықтың өзіндік құрылымы, мамандануы, өзіндік экономикалық даму деңгейі бар. Қазіргі кезде экономиканы басқару жүйесіндегі соңғы уақытта

жүргізіліп жатқан өзгерістер аймақтардың әлеуметтік-экономикалық жүйедегі орны мен рөліне айтарлықтай айқындап беруде.

Қоғамның қай тұсында болмасын экономиканы басқару мемлекетке қашанда оңай болған емес. Қазіргі ғылымы мен техникасы, ақпараты мен пікір алмасу үрдіс қарқынды дамып келе жатқан қоғамда басқаруды тізгіндеп орталықта бұрынғысынша ұстап отыру мүмкін еместігі күн санап дәлелденіп келеді.

Мемлекеттік басқарудың тиімді жүйесін құру мақсатында біртұтастық пен басқарушылық талаптарының бұлжымай орындалуы жағдайында мемлекеттік биліктің түрлі деңгейлері арасындағы қызметтер аясын, функциялары мен жауапкершіліктерін нақты ажыратуды қамтамасыз ететін заңдарды одан әрі жетілдіріп, сонымен бірге жергілікті мемлекеттік басқарудың тиімді жұмыс істеуі үшін жағдайлар тұрғызу басты мақсат. Жергілікті өзін-өзі басқару институттарын кезең-кезеңімен қалыптастыру азаматтық қоғам институттарын нығайтуға ықпал етпек.

### Талдау

Елімізде нарықтық қатынастардың қалыптасуы экономиканы басқару жүйесінің өзгеруіне әсер етті. Әсіресе, мемлекеттік басқарудың орталықтандырылған жүйесінен біртіндеп орталықтандырмай басқару жүйесіне ауысу процесінің басталуы уақыт талабына сай екенін өмір көрсетіп отыр. Сондықтан да қазір мемлекеттік басқаруды тиімді ету жолдарын қарастыруда еліміздің аймақтарына біртіндеп өкілеттіктерді беру арқылы жергілікті мәселелердің тиімді әрі уақытында шешімін табуға, халықтың мүддесінің толығымен сақталуының негізгі жолдары іздестірілуде. Жергілікті басқаруды қалыптастыру, дамыту және жетілдіру мақсатында көптеген қарама-қайшылықтармен бірге, оны әрі қарай дамытпайынша, тұтастай экономиканың тиімді дамуына қол жеткізу мүмкін еместігі де аян.

Экономиканы қайта қалыптастыру кезінде нарықтық өзгерістерге аймақтық басқару деңгейі дайын болмай шықты. Әміршіл-әкімшіл жүйеде аумақтардың экономикасы жеке секторларға бөлініп, одақтық, республикалық, салалық, жергілікті билік органдарымен басқарылды. Сондықтан Қазақстан Республикасы аймақтық саясатының ғылыми дәлелденген тұжырымдамасын жасақтау қажеттілігі туындады. Соңғы онжылдықта көптеген мемлекеттерде экономикалық

және әлеуметтік процестерді аймақтандыру жүріп жатыр. Сол себепті реттеу функциялары мемлекеттік биліктің орталық деңгейінен аумақтық деңгейге ауысып жатыр.

Мемлекеттік басқарудың тиімді болуы үшін оның барлық функцияларын басқару деңгейлері арасында нақты бөлу тек қана уақытты талап етіп қоймай, сонымен бірге, ел мүддесіне залал келтіретіндей қателіктер жіберіп алмау үшін шетелдердің тәжірибелеріне талдау жүргізу, кейбір елдерде болған кемшіліктерді болдырмау, бюджет жүйесіне өзгерістер енгізу, өкілеттіктерді айқын ажырату, салықтарды бөлу, бюджетаралық қатынастарды дұрыс шешу, ең маңыздысы мемлекеттік мүдденің халық мүддесімен астарласып жатуына аса сақтықты талап ететін мәселе. Аймақтарды және олардың қаржылық ресурстарын басқару адамдардың өмір сүру деңгейін көтермелеуде, республикалық және жергілікті бюджеттерді толтыруда, кәсіпкерлікті дамытуда, жаңа жұмыс орындарын құруда маңызы өте зор.

Нарықтық экономикаға ауысу жағдайында шаруашылық реттеудің және меншік формаларының көптүрлілігін негізгі объектісі облыс болып табылады. Дәл осы звеноға жүйе белгілерінің барлығы тән, соның ішінде тұтастық қасиеті. Облыс звено ретінде аймақтық экономиканың субъектісі болып табылады. Яғни экономикалық, қаржылық, құқықтық сфералардағы өкілеттіктері одан төменгі деңгейдегі – қала, аудан, ауылдық жерлермен тең.

Аймақтық басқарудың үш түрлі астарын көрсетуге болады: аймақ пен орталықтың қарым-қатынасы; аймақ пен өзін-өзі басқару (қала, аудан) қарым-қатынасы; шаруашылық ретінде аймақтың кешенді дамуын қамтамасыз ету (жеке аймақтық басқару).

Қазақстан Республикасы экономикасының күрделі кеңістіктік құрылымы мен жүргізіліп жатқан экономикалық саясаттың жемісті болуы оның жергілікті деңгейде жүзеге асуына тікелей байланысты.

Әкімшілік-аумақтық құрылысты қайта қалыптастыруда мына мәселелер басыңқылықты болып келеді: тарихи тәжірибені ескере отырып, әкімшілік-аумақтық құрылыстың ел Конституциясымен сәйкес келуі, әлемдік тәжірибенің ескерілуі, еліміздің қазіргі географиялық, экономикалық, демографиялық және саяси өзгерістері.

Әкімшілік-аумақтық құрылыстағы кез келген өзгеріс ондағы түбегейлі болған әлеуметтік-экономикалық қайта құруларға байланысты [1].

Әкімшілік-аумақтық құрылысты әкімшілік-аумақтық бөлініспен теңестіріп қарау заңды тұрғыдан дұрыс болмайды. Мемлекеттің әкімшілік-аумақтық бөлінісі оны құрайтын департаменттерден, облыстардан, аудандар мен басқа да аумақтық бірліктерден тұрса, әкімшілік-аумақтық құрылысы мемлекет билігінің аумақтық функциялар (мемлекет міндеттері, мақсаттары, саяси тәртібі) кешенін қамтиды. Дамыған унитарлы мемлекеттердің ең күшті буындары қала, аудан мен село болып табылады.

Әкімшілік-аумақтық құрылыс – географиялық, демографиялық, экономикалық және саяси факторлармен, мемлекеттің міндеттерімен және функцияларымен, сондай-ақ, мемлекеттік билік органдарының қызмет етуін және оның тиімді ұйымдастырылуын мақсат ете отырып, белгілі бір әкімшілік-аумақтық бөлінісі мемлекеттік басқаруды ұйымдастырудың тарихи қалыптасқан нысаны. Әкімшілік-аумақтық құрылыс түсінігі мемлекеттік және жергілікті басқару органдарының арасындағы құқықтық реттеу механизмін де қарастырады. Әкімшілік-аумақтық құрылыс мәселесіне осындай тұрғыдан қарау мынадай бағыттардың дамуына оң әсерін тигізеді:

- елдің әкімшілік-аумақтық бөлінісін оның географиялық, демографиялық, экономикалық және қазіргі саяси жағдайын қарастыра отырып бөлудің тиімділігіне;

- әкімшілік-аумақтық құрылыстың нормативтік-құқықтық базасын еліміздің Конституциясына негіздеп дайындауға;

- аймақтық деңгейде мемлекет билігін жетілдіру және жергілікті өзін-өзі басқарудың болашақ дамуына.

Аумақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын басқарудың маңызды бөлігін құрай отырып, аймақтардың дамуын мемлекеттік реттеу арнайы экономикалық заңдылықтарға және өндірістік күштерді орналастыруға негізделеді. Өндірістік күштерді орналастыру заңдылығы өндірістік күштер мен аумақтар арасындағы жалпы қатынастарды анықтайды. Әсіресе, аумақтардың дамуы мен орналасуында аймақ шаруашылықтарының кешенді дамуы, олардың дамуын әлеуметтік және экономикалық теңестіру, аймақ пен оның шегіндегі аумақ арасында еңбекті аумақтық бөлу сияқты заңдылықтардың рөлі зор. Ондай заңдылықтардың мәні мынада болса керек: аймақ шаруашылықтарының кешенді дамуы инфрақұрылымды, аумақты өндіріс кешенімен толықтыруды, салаларды нарық талабына сай мамандандыруды ұсынады. Еңбектің аумақтық

бөлінісінде ерекше тоқтала кетуді қажетсінетін мәселе ол – аймақтардың дамуын әлеуметтік және экономикалық теңестіруді мемлекеттік реттеу болып табылады. Оның нәтижесі табиғи-географиялық, тарихи, экономикалық, әлеуметтік-демографиялық және басқа да жағдайлармен өзін-өзі қамтамасыз етуден көрінеді.

Қазақстан тәуелсіз мемлекет ретінде саяси өмірдің демократиялық жолын таңдады. Соңғы жылдары аймақ экономикасы маңызды мәселелер қатарына шықты. Аймақтық дамуын мемлекеттік реттеудің негізгі мақсаты – аймақтарға экономикалық өсуге жету арқылы бүкіл республикалық экономиканы жақсартуды қамтамасыз ету [2].

Мемлекеттегі әрбір аймақ өзімен-өзі жеке дами алмайды, өйткені басқа аймақтардың даму барысына зиянын тигізбес үшін оның ерекшеліктерін де ескеруі тиіс. Сондықтан да экономиканы мемлекеттік реттеу жүйесіндегі аймақтық саясаттың маңызы ерекше бола түседі. Мемлекет әрбір аймақ үшін бағдарлама жасап, сол бойынша аймақтар өзінің даму бағытын жүзеге асырады.

Қазақстан аймақтарының даму мәселелерін шешу, ең алдымен, аймақтардың әлеуметтік-экономикалық жағдайындағы теңсіздікті жою, табиғи ресурстарды игеру қажеттігі, экологиялық тепе-теңдікті сақтау, шаруашылық құрылымдарының аумақтық жетілдірілуі, халықты жұмыспен қамту және т.б. мәселелерді іске асырумен тікелей байланысты. Бұл жағдайда экономикаға әсер етудің жаңа әрі тиімді әдістерін қолдану қажет. Мұндай әдістердің қатарына мамандандырылған және сенімді, шектелген уақыт аралығында мемлекеттің бірінші аймақтық саясат арқылы жекелеген аймақтардың стратегиялық даму мәселелерін шешуге мүмкіндік беретін бағдарламалық-мақсаттық жоспарлар, болжамдар, яғни аймақтық бағдарламалар жатады.

Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары туралы» 2010 жылғы 1 ақпандағы № 922 және «Мемлекет басшысының 2011 жылғы 28 қаңтардағы «Болашақтың іргесін бірге қалаймыз!» атты Қазақстан халқына Жолдауын, жарлықтарын іске асыру мақсатында Қазақстан Республикасының Үкіметі «Өңірлерді дамыту» бағдарламасын бекітілсін деп қаулы етті.

Бағдарламаның мақсаты – Аймақтардың перспективада өзекті әлеуметтік-экономикалық проблемаларын шешу.

Бағдарламаның міндеттері:

– аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын шектейтін жүйелі проблемалары мен факторларын анықтау және оларды жою үшін жергілікті атқарушы органдар іс-қимылдарының тиімді тетігін әзірлеу;

– Астана, Алматы, Шымкент, Ақтөбе және Ақтау қалаларында орталықтары бар агломерацияларды басым дамыту арқылы аймақтық және әлемдік нарықтармен ықпалдастырылған ұзақ мерзімді экономикалық өсу орталықтарын қалыптастыру;

– бәсекеге қабілеттілігін және халықтың экономикалық әлеуеті мен қоныстандыруды ұтымды кеңістіктік ұйымдастыру үшін аймақтарды қаржылық қолдау;

– елдің аумақтық дамуын жетілдіру;

– қоршаған ортаның жай-күйін, тұрғын үй қорын, коммуналдық және көлік инфрақұрылымын жақсартуды қоса алғанда, халықтың тұруына қолайлы жағдайларды қамтамасыз ету;

– халықты ауыз сумен және су бұру қызметтерімен тиімді және ұтымды қамтамасыз ету;

– халық үшін тұрғын үй қолжетімділігін одан әрі арттыруды қамтамасыз ететін тұрғын үй құрылысын дамыту проблемаларын кешенді шешу [3].

Елбасының Жолдауда белгілеген аймақтық саясат аспектілерінің біріне басқарманың сауатты орталықсыздандырылуын өткізу, орталық және аймақтар арасындағы жауапкершілік пен өкілеттіктерді жіктеу бойынша нақты шараларды қолдану, жергілікті атқарушы билік көздерін күшейту жатады. Қоғамдық бақылауды, азаматтардың жергілікті жерлердегі жағдайға ықпал етуін күшейту үшін ауылдық әкімдіктерді мәслихаттар арқылы сайлау шешімі қабылданды. ҚР жергілікті өзін өзі басқару мәселелері бойынша Заңының жобасы ауылдық әкімдерді сайлаумен бірге әзірленіп, мемлекеттік органдармен келісушілікке жіберілді.

Сөз ретіне қарай, көптеген дамыған мемлекеттердің бүгінгі күні осы жүйені кеңінен қолданып отырғанын айта кеткен жөн. Қазыналық орталықсыздандырудың оң нәтижелерін дамушы мемлекеттердің тәжірибесінен де көруге болады. Мысалы, 1980 жылдан бастап Қытайдың жергілікті билік өкілдері салықтық-бюджеттік саясат жүргізуге қосымша құралдар мен өкілеттіктер берді. Бұл өз кезегінде олардың жұртшылық арасында игілікті іс-шараларды жүзеге асыруына оң әсерін тигізді. Ал Үндістанда жағдай басқаша өрбіді. Оларда 1990 жылдардың бас кезінен орталықтандыру саясаты жүргізіліп,

маңызды шешімдердің басым көпшілігін орталық үкімет қабылдады. Орталықтандырылған федерализм аймақтарға мардымсыз қазыналық өкілеттіктер берді, бұл жергілікті экономиканың дамуын тежеді. Үндістанның орталық үкіметі соңғы жылдары қазыналық саясат саласындағы шектеуді біршама босаңсытты, соның нәтижесінде мемлекет штаттары инновацияға бет бұрып, экономикалық өсу едәуір жақсарды [4].

Осы мысалдардан бюджеттік-салықтық орталықсыздандырудың жергілікті билікті ынталандыратынын байқауға болады, бұл өз кезегінде кірістің жергілікті қосымша көздерін іске қосуға, сол арқылы кіріс көлемін еселей түсуге ықпал етеді. Бұған қоса қазыналық орталықсыздандыру жергілікті биліктің кірістерді барынша көбейтуден өзге де мақсаттарға көңіл бөлуіне мүмкіндік туғызады. Атап айтқанда, кіріс көлемін ұлғайтуға қол жеткізген жергілікті билік халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартуды қолға алады, жергілікті әлеуметтік жобаларды қаржыландыруға арналған қосымша кірістер қарастырады, қаржылық түсімдерді арттыра түсу құралы ретіндегі сапалы мемлекеттік қызмет көрсетулерге және жаңа нарықтық мүмкіндіктер жасауға көңіл бөледі.

**Нәтижелер және талқылау.** Аймақтардың экономикалық дамуы көптеген салалардың бір-бірімен үйлесімді жұмыс істей білуімен тығыз байланысты екенін жұрттың бәрі жақсы біледі. Осы орайда, мемлекеттік қызмет көрсетудің сапа деңгейін арттыруға арналған бюджет қаражаты шығыстарының аймақтың экономикалық дамуына әжептәуір әсер ете алатынын айтуымыз керек. Бұл ретте мемлекеттік қызмет көрсетудің заман талабына сай бизнес-тартымдылық мәселесінің маңыздылығын айқындау проблемасы бүгінде алдан жиі шығатын болды. Мұны басқаша түсіндірер болсақ, кейбір мемлекеттік қызмет көрсетулер экономикалық дамудың кейбір көрсеткіштеріне оң ықпалын тигізетінін әлемдік тәжірибе дәлелдеп отыр. Ретіне қарай мемлекеттік қызмет көрсетудің көлік, қоғамдық қауіпсіздік және білім беру тәрізді маңызды түрлерін атап өтуге болады. Осылардың арасында көлік саласындағы мемлекеттік қызмет көрсетудің сапалық деңгейі мен экономикалық даму арасында оң байланыстың бар екені байқалады. Ал қоғамдық қауіпсіздік пен аймақтың экономикалық дамуына арналған мемлекеттік шығыстар арасындағы байланыс, көлікке арналған шығыстармен салыстырғанда төмен. Сондай-ақ, білім беру мен аймақтың экономикалық дамуына арналған шығыстар арасындағы бай-

ланьс аталған үш сала ішіндегі ең осалы болып табылады. Мұның өзіндік себебі де жоқ емес. Өйткені, бизнес тұрғысынан қарағанда, білім беруге арналған шығыстар, көп жағдайда, болашаққа салынған инвестиция ретінде қарастырылады. Оның үстіне білімді адамға сұраныс көп болатындықтан, білім беруге жұмсалған қаржының едәуір бөлігі бір аймақтан екінші аймаққа ауыс-түйіс болып отыруы әбден мүмкін. Бұдан мемлекеттік қызмет көрсетуді қаржыландыру билік деңгейлерінің арасында бөлінуге тиіс деген қорытынды жасауға болады.

ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында – біз аймақтарды дамытуда әлеуметтік теңгерімсіздік мәселелерін шешуге назар аударуға тиіспіз. Қазіргі кезде бірқатар аймақтардың экономикалық баяу дамуы еңбекпен қамтудың қамтамасыз етілмеуіне алып келеді, халықтың кірісінің деңгейі тербеліп тұрғанын айтып өтті.

Ең алдымен, мемлекеттік органдардың аймақтық даму саласындағы жұмыстарын үйлестіруді күшейту қажет. Мұндағы басты міндет – мемлекеттік және салалық барлық бағдарламалардың орындалуын аймақтық дамытудың басымдыққа ие міндеттерін шешумен үйлестіру.

Президент Н.Ә. Назарбаев өзінің ««Қазақстан-2050» Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында орталықсыздандыру идеясының мәні – шешім қабылдау үшін құқықтар мен қажетті ресурстарды орталықтан аймақтық билік органдарына беру екендігін атап көрсетті. Осыған орай орталықсыздандыру идеясының әлемнің басқа мемлекеттерінде іске асырылуына назар аударып көрелік. Көптеген дамушы елдердің қазыналық орталықсыздандыру барысында түрлі қиыншылықтарға тап болатынын дүние жүзінің тәжірибесі көрсетіп отыр. Бұл ретте салықтық-бюджеттік орталықсыздандыру бойынша әзірленіп, асығыс жасалған реформаны бүкіл ел аумағына бір мезгілде енгізудің ойдағыдай нәтиже бермейтініне мысалдарды көптеп келтіруге болады. Демек, түбегейлі орталықсыздандыруды біртіндеп жүргізген жөн. Алдымен, орталықсыздандыру барысында экономикалық өсімге қол жеткізе алады деген аймақ таңдалып, оған реформа жүргізу үшін қажетті өкілеттіктер мен ресурстар беру керек. Мұндай стратегияның мақсаты – орталықсыздандыруды аталған елде іске асыруға болатынын дәлелдеу. Жалпы алғанда, қазыналық федерализм қағидаттарына сәйкес

белгіленген нормадан тыс қосымша қаржылық кірістер аймақтарда қалып, сол аймақтағы халықтың әл-ауқатын арттыруға қызмет етуге тиіс. Ол үшін аймақ бірінші кезекте бизнестің дамуына қолайлы жағдайлар жасауға ынталылық танытып, келіп түскен қосымша кірістердің есебінен халықтың тұрмысын жақсартуға күш салуы керек. Қазыналық орталықсыздандырудың саяси аспектілеріне келсек, оның ұлттық деңгейдегі оң әсерін атап көрсетуге болады. Орталықсыздандыру – қоғамды одан әрі демократияландыру көріністерінің бірі. Ол сайлаушыларды кандидаттар туралы толық ақпаратпен қамтамасыз етеді. Жергілікті жерде іскер әрі лайықты адамға таңдау жасауға мүмкіндік туғызады.

Республикадағы мәселелі аудандардың болуын ескере құрылымдық өзгерістерге, әлеуметтік дамуды теңестіруге мүмкіндік жасайтын бағдарламалар жүзеге асыру мақсатты. Бұл үшін негізгі құрал көздері территориялық бола алады. Ол игілікті жағдайы бар және жеңілдікті мемлекеттік капитал салуға ынғайланған аймақтарда туындау мүмкін.

Барлық аймақтар донор және дотация алатын болып бөлінеді. Трансферт түріндегі қордан қаржылық көмек “қолдауды қажет ететін аймақтар” немесе “қолдауды ерекше қажет етін аймақтар” мәртебесіне ие аймақтарға бөлінеді. Олардың қатарына бекітілінген және реттелінетін табыстың бір тұрғынға санағандығы көрсеткішінің орташа республикалық көрсеткіштен төмен аймақтар жатады. Қаржыландырудың қосымша көзі Қазақстанда кәсіпкерлікті қолдаудың аймақтық қорын құру болып отыр. Бұл қор рыноктық инфрақұрылымды дамыту тапсырмаларын шешуге мүмкіндік жасайды, олар:

а) кәсіпкерлікпен бәсекені қолдаушы аймақтық бағдарламаларды әзірлеп, жүзеге асыруға қатысады;

б) тауарлар мен қызметтің монополистік рыногына шығатын шаруашылық етуші субъектілерге әртүрлі көмек (қаржылық, материалдық, техникалық, ұйымдастырушылық-әдістемелік, т.б.) көрсетуді жүзеге асырады [5].

Салық салу мәселелері трансферттер мәселелерімен өзара тығыз байланысты. Былай қарағанда, орталық биліктің салықты жинауы, жиналған қаражатты аймақтарға аударуы неғұрлым тиімді процесс сияқты болып көрінуі мүмкін. Азаматтар алдында есеп беретін жергілікті атқарушы органдар келіп түскен осы қаражатқа жергілікті жердегі кірістердің едәуір

бөлігін қосып, тиімді мемлекеттік қызметтер көрсетеді, тұрғындар өмірінің сапалы болуына қамқорлық жасайды және кірістердің деңгейі аймақтың әлеуметтік-экономикалық жай-күйіне байланысты болғандықтан, сыбайлас жемқорлық деңгейі де төмен.

Алайда, аймақтарды трансферттермен қамтудың теріс әсері де бар екенін жоққа шығаруға болмайды. Атап айтқанда, трансферттерге иек артқан жергілікті билік салықтың және басқа да төлемдердің есебінен жергілікті бюджеттің кіріс бөлігін ұлғайтуға инновациялық тұрғыдан қарауды керек етпейді. Яғни аймаққа инвестиция тарту үшін мемлекеттік қызмет көрсетудің сапасын арттыруға ынталы емес. Мәселен, Үндістанның трансферттерінен немесе кірістерді қайта бөлуінен осындай құбылыстар байқалады. Бөлінген трансферттердің 62,5 пайызы штаттар кірісіне теріс әсерін тигізіп отыр, былайша айтқанда, штат неғұрлым кедей болса, қаражатты соғұрлым көп алады.

Аймақтар арасындағы теңсіздіктің өсуі мен экономикалық, әлеуметтік және экологиялық мәселелердің тереңдеуіне байланысты аймақтардың біразы және республикалық бағынудағы қалалар ғана экономикалық өсуімен дамуы мүмкіндігіне ие. Олардың көбі инвестицияны талап етеді. Сондықтан үкімет үшін өзінің барлық қуатын мәселелі аймақтарға көмек көрсетуге бағыттап, барлық аймақтардың даму мәселелерін шешіп және бір уақытта әрбір аймақ үшін басымдылықты, әрі тиімді болатын жеке бағдарламаларын әзірлеуге қажет.

Бұған байланысты бірнеше басымдылықты мақсаттарды анықтауға болады:

- құрылымдық қайта құру және әлсіз дамыған аймақтарды дамыту;
- өнеркәсіп өндірісінің құлдырауы салдарынан қатты жапа шеккен аймақтарды қайта құру;
- созылып кеткен жұмыссыздықпен күрес немесе жұмысын жоғалтқан тұлғалар мен жастарға еңбекке орналасуға көмек көрсету;
- халық тығыздығы аз аймақтарға дамуға ықпал ету.

Мемлекеттік аймақтық саясатты жүзеге асырудың негізгі бағыттары келесілер болуы тиіс:

- аймақтық бағдарламаны әзірлеу және тікелей бюджеттік қаржыландыру;
- ынталандыру үшін облыстарды және әкімшілік тірліктерді субсидиялау және несиелеу;

- аймақтық реттеудің заң негізін құру;
- берілген аудандарда жеке кәсіпкерлікті ынталандыру.

Аймақтардағы басқару жүйесін өзін-өзі басқарушы өндірістік бірліктерді құру жолымен өндірісті дамыту арқылы жетілдіру қажет. Бұл мәселені шешу үшін салық саясатына мәнді өзгерістер енгізу керек. Оның мәні либеральды бағытта болуы тиіс. Осы тапсырманы шешкеннен кейін ғана жергілікті өзін-өзі басқару идеясын жүзеге асыруға болады [6].

### Қорытынды

Аймақтардың экономикасын мемлекеттік реттеуді жетілдіру үшін:

Орталық пен аймақтардың бюджеттік өкілеттіліктерін шектеу саясатын жалғастыру керек.

Аймақтарға көмек көрсетудің негізгі принциптері келесілер болуы тиіс: жалпы Республикалық еңбекті бөлудегі аймақтардың перспективалары мен орнын анықтау, жергілікті халықты жұмыспен қамтуға мүмкіндік жасайтын шаруашылық құрылымын құруға орталықтанған қаржылық құрылымдарды бағыттау, мемлекеттік басқару органдарынан жергілікті органдарға әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларды беру кезінде оларды қаржыландыру көлемі азаймау керек.

Бюджетті әзірлеу барлық облыстар мен аймақтардың әкімнің қатысуымен жүзеге асырылуы керек. Сол кезде біз аймақтарды қаржыландырылғанға байланысты мәселелерді шеше аламыз.

Ең негізгі бағыт – орталық пен аймақ арасындағы қаржылық-экономикалық өзара қатынас жасаудың оптималды моделін таба алу.

Аймақтың экономиканың құрамдас бөлігі ретіндегі рөлі тұрақтылықты, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін, оны жетілдіру мен индустрияландыру жетістіктерін сақтаудағы жүзеге асқан стратегиялық міндеттерді есепке алу арқылы белгіленуі тиіс. Аймақтың экономикасының бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатудың негізгі мақсаты – халықтың лайықты өмір деңгейін қамтамасыз ету және оны тұрақты, ұзақ мерзімді экономикалық өсу мен барлық ресурстарды тиімді пайдалану негізінде үнемі, үздіксіз жоғарылату.

### Әдебиеттер

- 1 «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы //2014 жыл 11 қараша
- 2 Қазақстан Республикасы аймақтық саясатының 2002-2006 жылдарға арналған тұжырымдамасы туралы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысы 2001 жылғы 7 желтоқсан № 1598.
- 3 Рустемов Н. Аймақтық басқарудың функциясы мен әдісі /Н. Рустемов //Транзиттік экономика. – 2010. – №1. – 74-79 б.
- 4 Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 28 маусымдағы № 728 қаулысы.
- 5 Бримбетова Н. Ж. Модернизация территориального индустриального развития Казахстана: методология и приоритеты: монография. –Алматы: ИЭ МОН РК, – 2011. – 229 с.
- 6 Бекенова Г.Ы. Аймақтар экономикасы: оқу құралы. – Алматы, 2010.
- 7 Алдияров С. Қазақстан аймақтарының негізгі әлеуметтік-экономикалық индикаторлары және дамуды жалпы бағалау әдісі /С. Алдияров, К. Кабдуалиева, Л. Елеусиз // Транзиттік экономика. – 2006. – №1. – 81-86 б.

### References

- 1 «NURLY ZHOL – THE PATH TO THE FUTURE», President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev’s Address to the Nation, November 11, 2014 //
- 2 The concept of regional policy for 2002-2006. December 7, 2001, the Government of the Republic of Kazakhstan No. 1598
- 3 Rustemov N. Regional management function and method / N. Rustemov // transit economy. – 2010. – №1. B. 74-79.
- 4 The development of the Regional Government of the Republic of Kazakhstan on approval of the program until 2020, Resolution No. 728 dated June 28, 2014.
- 5 Brimbetova NZ Modernization of territorial industrial development of Kazakhstan: methodology and priorities. Monograph. -Almaty: IE MES. -2011.-229s
- 6 Bekenova G.I. The economy of the regions. Textbook. – Almaty, 2010.
- 7 S. Aldiyarov The main socio-economic indicators and the overall development of the regions of Kazakhstan /S.Aldiyarov method, K. Kabdualieva, L. Eleusiz // transit economy. – 2006. – №1. B. 81-86.

Жатқанбаев Е.Б.  
**О насущных вопросах  
развития земледелия  
в Республике Казахстан**

В предлагаемой вниманию читателей статье о земле показано, что вопрос о продаже и аренде земли вскрывает более насущные проблемы аграрного сектора экономики. При этом автор показывает необходимость многообразных форм собственности на землю, включающих не только государственную, частную, но и земли общественного пользования, земли, принадлежащие корпоративным объединениям, кооперативам, частным предприятиям и жильцам многоэтажных домов и т. д. Автор считает, что наделение крестьян землей не есть решение вопроса. Главный вопрос хозяйственных отношений на земле – это наличие у крестьян средств труда. В статье показывается, что все формы собственности в любом государстве пустые разговоры, если нет орудий труда. Следующий важный момент, на взгляд автора, это желание и умение работать собственниками земли на своих крестьянских хозяйствах, приусадебных участках, кооперативах. Не менее важен вопрос о реализации произведенной продукции в условиях рынка. Решение названных моментов определит реальных собственников земли. Наряду с ними следует решить вопросы инвестиции, механизма сбыта аграрной продукции.

**Ключевые слова:** собственность на землю, продажа, аренда земли, пастбища, сенокосные угодья, общественные земли для выпаса скота, приусадебные участки, земля как предмет и орудия труда.

Zhatkanbayev E.B.  
**Critical issues of agricultural  
sector development in the  
Republic of Kazakhstan**

In this article, to the attention of readers presented the question that the sale and lease of lands can reveal the pressing issues of the agricultural sector. The author shows the necessity of different forms of ownership on the land, including not only national, private, and public lands, lands owned by cooperative associations, cooperatives, private enterprises and residents of apartment buildings etc. The author believes that distribution of lands to farmers is not the solution of the issue. The main question on economic relations in agriculture sector is presence of farmers work equipment. The article shows that all forms of ownership in any state are idle talks. Another important point, according to the author, is the desire and ability to work of farmers on their own lands, home gardens, cooperatives. Solution of these issues will determine the real owners of the land. Along with these issues should be addressed investment mechanisms and marketing of agricultural products.

**Key words:** land ownership, sale, lease of land, pastures, grasslands, public lands for cattle grazing, the land as a subject and work tools.

Жатқанбаев Е.Б.  
**Қазақстан Республикасының  
егіншілігін дамытудың  
маңызды мәселелері жөнінде**

Оқырмандардың назарына ұсынылатын мақалада жерді сату және жалға беру мәселесі экономиканың аграрлық секторының аса маңызды проблемаларын ашып көрсеткені жөнінде баяндалған. Осыған қатысты, автор жерге мемлекеттік және жеке меншік түрлерімен қатар, меншік формаларының сан алуан түрлері – қоғамдық пайдаланудағы жерлердің, корпоративтік бірлестіктерге, кооперативтерге, жеке кәсіпорындарға және көпқабатты үйлердің тұрғындарына және т.б. тиесілі жерлердің болу қажеттілігіне көңіл аударады. Автордың пікірінше, шаруаларға жерді бөліп беру мәселені шешпейді. Өйткені жерге қатысты шаруашылықтық қатынастардың басты мәселесі – шаруалардың қолында еңбек құралдарының бар болуы. Мақалада кез келген мемлекетте меншіктің барлық түрлерінің болуы бос әңгімеге айналатыны көрсетілген. Автордың ойынша, келесі маңызды жағдай – ол жер иелерінің өздерінің шаруашылықтарында, үй іргесіндегі телімдерінде, кооперативтерде жұмыс істеуге ынталарының және қабілеттерінің бар болуы. Аталған жақтарды шешу жердің нақты иелерін анықтайды. Сонымен бірге, инвестициялардың және аграрлық өнімді өткізу механизмінің мәселелерін шешу қажет.

**Түйін сөздер:** жер меншігі, жерді сату, жалға беру, жайылымдар, шабындық жерлер, малды жаюға арналған қоғамдық жерлер, үй іргесіндегі телімдер, жер еңбектің заты мен құралы ретінде.

## **О НАСУЩНЫХ ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

### **Введение**

В новое время в ходе приватизации на селе государство наделило крестьян земельными участками, поделило технику и другую собственность колхозов и совхозов между ними. Зачастую техника была устаревшей и со временем пришла в полную непригодность. Многие земледельцы обзавелись своими участками земли, но остались без техники, общественных выпасов, жайляу и сенокосов для домашних животных. Ныне же в связи с кризисом и отсутствием инвестиций огромные земельные площади пустуют и не обрабатываются. Всё это привело к вопросу о продаже земли и передаче ее в аренду иностранцам.

Одни подняли этот вопрос, боля за судьбы крестьян, другие, глядя на заросшие бурьяном поля, третьи, преследуя свои корыстные цели, четвертые, беспокоясь за судьбу своей страны и т. д. В обсуждении участвовали люди разных кругов, зачастую не имеющие какое-либо отношение к этим землям. Отсюда нередко обсуждение носило общий, абстрактный характер, эмоции перекрывали рациональность в обсуждении, зачастую отсутствовали деловитость, конкретность и знание специфики аграрного дела.

### **Экспериментальная часть**

В газете «Экономика» опубликованы две большие статьи, где авторы эмоционально обсуждают о положениях Закона о земле и единодушно приходят к выводу, что землю продавать нельзя. В частности, профессор М. Искалиев пишет: «... жер тағдырын – ел тағдыры деп бағалаған дұрыс» [1]. Ещё одним из материалов явились ключевые предложения Комиссии по земельной реформе в составе 75 человек, представлявшие различные слои населения, разные партии и движения, депутаты парламента и члены правительства. Использованы также статьи М. Искалиева, бывшего директора агрофирмы «Болашак» Ж-Н. Сомжурек, Н. Альмухамедовой и М. Каримовой, Е. Казистаева, Годовой отчет за 2015 г. АО «НУХ «КазАгро».

Методологической основой исследования явились диалектический метод познания с использованием его инструмента-

рия, анализ и синтез, сравнения, системный подход, логические суждения.

### Результаты и обсуждение

Трудно отказать противникам продажи земли и тем более сложно, если сам придерживаешься примерно такого же мнения. Вопрос о том, что земля будет продаваться или нет, ставить нецелесообразно, ибо участки для строительства предприятий и учреждений, жилища и приусадебные участки имеют место в нашей жизни, следовательно, под них земли будут продаваться. Это закон рыночной экономики. Но в каждом явлении есть свои особенности и здесь это также имеет место. Нередко необходимость продажи земли объясняют тем, что во многих развитых странах земли продаются и покупаются, как все товары. Да, это неоспоримая истина. Но Казахстан имел и имеет свою особенность, заключающуюся в том, что это страна кочевников, где имелись земли для общественного пользования, на которую даже царская империя не посягнула и не тронула, хотя лучшие земли отдала русским переселенцам.

Ссылки на богатый опыт развитых стран не совсем уместны. У нас другая история, другие понятия и другие условия. Поэтому продавать землю кому попало в принципе невозможно. Вопрос о земле – это не только проблемы, касающиеся крестьян. Они относятся и к гражданам, которые по субботам и воскресеньям выезжают на природу и зимой катаются по снегу, а летом не прочь побаловаться на природе шашлычком. В одной из поездок в США группа из бывшего СССР, где был и автор сих строк, просила остановиться водителя микроавтобуса, чтобы немного прогуляться по прилегающей автодороге земле, на что он категорически отказался, приговаривая «это частная собственность». У них, в США, это так и к этому они привыкли, но во всем ли мы должны им подражать. Может быть, что-то должно быть у нас «по-нашему», что должно быть законодательно закреплено. Но это не означает, что в нашем подходе к земле не должно быть частной собственности на землю. На земле должен быть и частник, который должен уверенно и рачительно хозяйствовать на ней, зная, что ни завтра, ни через годы, ни у него, ни у его потомков эту землю не отберут. Тогда он станет настоящим хозяином земли и будет на ней пасти скот, выращивать зерно, овощи и фрукты.

Несколько другой характер имеет вопрос о предоставлении земли иностранцам во вре-

менное возмездное землепользование (аренду). Здесь на первый взгляд нет ничего предосудительного, но если посмотреть на него в динамике человеческой жизнедеятельности, то мы можем заложить для своих потомков бомбу замедленного действия. Ведь, передав в аренду земли на 20 – 25 лет, мы не сможем запретить арендаторам привезти свои семьи, жениться и плодиться. Дети, родившиеся на территории Казахстана, автоматически становятся нашими согражданами и имеют не меньше прав на землю, чем мы с вами. Поэтому они имеют все основания выкупить арендованные их родителями земли. Но это не означает, что земли нельзя передавать в аренду. На наш взгляд, предложение Комиссии о сохранении института аренды земель сельскохозяйственного назначения для граждан РК сроком на 49 лет вполне приемлемо.

Таким образом, в нашей стране земля должна иметь статус государственный, частной земли, принадлежащей учредителям предприятий, фирм, учреждений, а также собственникам городского и сельского жилья, кооперативам, крестьянским хозяйствам, земли общественного пользования у озер, рек и других местах, где население могло бы отдыхать, прогуливаться и т. д.

В многообразии форм собственности удовлетворятся разнообразные потребности казахстанцев. Этот вывод становится сомнительным в свете утверждения Ж.-Н. Сомжурек, который пишет: «Сол себепті жерді жеке адамдарға сату тоқтатылып, ол ортақ мемлекеттік меншік болып қала беруді керек. Оның игілігін бір адам емес, ауылдың барша тұрғындары тең көруі тиіс» [2]. Видимо, сей автор за прошедшие 25 лет забыл, что эта благородная идея социалистов-утопистов и героев романа М. Шолохова «Поднятая целина», о советской реальности, где все сельчане так и не почувствовали «тең» (равенство) за все годы существования колхозов и совхозов. Нет смысла создавать единообразие собственности на землю. Это мы уже проходили в советское время, и то, к чему оно привело, всем прекрасно известно.

Последствия колхозно-совхозной системы хозяйствования на земле мы ощущаем до сих пор, а именно то, о чем Ж.-Н. Сомжурек пишет: «Қазір малы көбейген жекелеген ауыл байлары қой бағатын адам таппай қиналуда» [2]. Отношение людей к физическому труду деградировало уже в советское время, а в 90-е годы XX века усилилось и ныне многие сельчане предпочитают торговать, таксовать и заниматься другими видами оказания услуг, но не пасти скот, не

пахать землю, не выращивать овощи и фрукты. Сложилась обстановка на нашей земле, где одни хотят сеять, пахать и пасти скот, но нет соответствующих условий, другие эти условия имеют, но не хотят этим заниматься. Все это заставляет задуматься и по-иному взглянуть на проблему земли в нашем обществе. Сама земля и люди, живущие на этой земле, разнородны. Поэтому нельзя все сводить к вопросу о продаже и аренде земли. Сама земля становится объектом отношений людей в связи и в свете процесса хозяйствования.

Ныне на селе живут люди, имеющие тысячные стада овец, коров и лошадей, что должно радовать, а не печалить нас. Наряду с ними есть семьи, перебивающиеся с воды на хлеб и еле-еле сводящие концы с концами, что, естественно, нас всех печалит. Такое положение у некоторых из них сложилось в силу объективных обстоятельств (преклонный возраст, отсутствие детей для оказания помощи, переезды в поисках лучшей доли и т.д.). Причем некоторые из современных сельчан нередко отказываются от предлагаемой работы, обосновывая свой отказ тем, что «мен құл емеспін» (я не раб). Спрашивается, а те, что работают у частных предпринимателей в городах, стали рабами. Нет. Тогда почему в аулах, работая на поле хозяина, сумевшего расширить свою посевную площадь или увеличить поголовье скота и не успевающего своими силами обработать или пасти, крестьяне автоматически превращаются в рабов (құл), «жалшы, малайлар, батрактар болып қалады» [2]. Они нанимаются к владельцу поля, засеянного свеклой или картофелем по договору, поэтому они свободные люди и в любое время могут покинуть нанимателя (по крайней мере юридически), как и наемные продавцы бутиков, официанты кафе и ресторанов, работники строительных фирм. Видеть за единичными случаями «Ауылда латифундистік феодалдық құрылыс құрылып жатыр» (Әлімбаев Ғали) [2], по меньшей мере, некорректно.

Есть у нас земли, где воткнешь оглобли – вырастет дерево и есть земли, которые летом опалены солнцем, а зимой бушуют ветры и 30-40-градусные морозы. В одних труд высокопроизводителен, а в других – можно работать, как говорится, месяцами и получить мизерный урожай. Крестьяне по-разному снабжены и средствами труда. У одних в последние годы появились трактора, снабженные навесными орудиями труда (плуг, сенокосилки, сеялки и др.), грузовые автомашины и т.д. У других крестьян, кроме приусадебного участка, ничего нет. Поэто-

му государственным органам власти, при решении судебных сельских регионов и сельчан, следует учесть все это разнообразие современной жизни в аулах и подойти к нуждам разных слоев сельчан с различных позиций. Не следует всех загонять в прокрустово ложе крестьянских хозяйств или кооперативы, или иные организационные формы. Крестьянам следует дать время для определения формы своего хозяйствования с четким указанием срока. После чего для сельчан, не определившихся и не обрабатывающих свой надел земли, предложить войти в кооператив со своим наделом или сдать его государству и заняться каким-либо другим видом труда. Если же сами хотят организовать совместное хозяйство, то им не препятствовать.

Есть у нас северные области, которые кормят всю страну и экспортируют зерно в зарубежные страны. Труженики этих областей в целом сами справляются (в отличие от советской целины) и с посевом, и с уборкой урожая. Руководители хозяйств, изыскивая различные источники финансирования и государственную поддержку, сами обеспечивают себя посевной и уборочной техникой, горюче-смазочными материалами и многими другими вещами, необходимыми в процессе хозяйствования. В таких условиях есть ли смысл проводить массово кооперирование или какие-либо другие преобразования. В этом ныне, наверно, нет смысла. Возникнет такая необходимость, тогда местное население совместно с властью будет решать появившиеся проблемы на основе действующих государственных законов. Есть и другие различия казахстанского земледелия, о которых известно самим крестьянам, но неизвестно чиновникам, наблюдающим из окна авто или поезда на пути из одного в другой город.

Ныне уже известны результаты работы Комиссии по земельной реформе, проработавшей с мая по август 2016 года и представившей результаты своей работы [3] Президенту страны. В целом, оценивая её работу положительно, следует отметить отсутствие должного системного подхода к земле, оценке земли, к крестьянам, владеющим ими и работающим на ней, животноводству и растениеводству, орошаемой и богарной пашне. В Предложениях недостаточно отражено отношение к земле как к крестьянской собственности и к земле как общественной или совместной собственности, земле в черте города и поселках и к земле вокруг сельских селений и вообще ничего не сказали о земле тех, кто ныне имеет крупные стада животных. Будут их конфисковать или расширят им возможности хозяйствования?

Следует заметить, что Комиссия не озаботилась самым главным вопросом, а именно вопросом о средствах труда для крестьян. Наделив крестьян сенокосными угодьями, пастбищами и не предусмотрев возможности приобрести сенокосилки и др. средства по обеспечению животных кормом, мы в очередной раз вгоняем крестьян в тупик, ибо сельчанин не сможет хозяйствовать, как и прежде, без соответствующих средств производства. Тогда спрашивается, зачем ему земля, зачем ему сенокосные и пастбищные угодья?

В решении Комиссии следовало включить пункт, или правительственное Постановление, обязывающий Министерство сельского хозяйства РК, АО Национальный холдинг «КазАгро», АО «КазАгрофинанс», Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства и др. институты проработать свои пути поддержки работающего крестьянина. Следует заметить, что они оказывают огромную помощь. В частности, для среднего бизнеса – по 7-ми видам кредитования, для малого бизнеса – по 9-ти программам кредитования. «Объемы кредитования Холдингом в 2015 г. «...составили 203,8 млрд. тенге (в 2014 г. – 181,2 млрд. тенге), из них на кредитования малого и среднего бизнеса направлено 177,7 млрд. тенге, или 87% от общего объема кредитования. ...Значительная доля кредитов в виде долгосрочных займов направляется на инвестиционные цели ...» [4]. Реальная обстановка хозяйствования крестьян показывает, что этого недостаточно. Кроме того, на новом этапе развития страны следует продумать системный подход в увязке с промышленным производством малой техники для сельчан и выдачи им микрокредитов для приобретения этой техники. Тем самым обеспечить не только производство, но и спрос на производимые товары агропромышленного сектора экономики. При таком системном подходе сельчанам потребуются дополнительные земли, ибо с малой техникой они в состоянии увеличивать пашни, сенокосы.

Президент и население страны ищут пути увеличения производства товаров аграрного сектора экономики, а Комиссия в 5 пункте основного направления своих Предложений предлагает: «Для решения проблем обеспечения сельских жителей пастбищами и сенокосными угодьями предложено внедрить ограничение поголовья скота в личном подворье» [4]. В свете «предложено внедрить ограничение» вспоминается, незабвенный Н. С. Хрущев, который в раже строительства светлого будущего посчитал, что со-

ветские крестьяне достигли городского уровня жизни и постановил им держать в подворье одну корову и несколько голов овец или свиней. Это его решение аукнулось в Казахстане во второй половине 70-х годов прошлого века опустевшими прилавками магазинов и большой массой рабочих совхозов и колхозников, не желающих и не умеющих работать в личном приусадебном участке.

К вопросу о наделении крестьян средствами труда наталкивают и материалы Второго молочного конгресса, проходившего в Астане, где специалист по агробизнесу инвестиционного центра продовольственной и сельскохозяйственной безопасности ООН Инна Пунда сказала: «большая часть отечественного молока производится личными подсобными хозяйствами, что затрудняет сбор и контроль качества молока» [5]. Действительно затрудняет сбор, но ныне у нас нет другого выхода, как развивать эту сферу, пока не разовьем современные комплексы молочного животноводства как у фермеров Франции или нидерландов. Поэтому Минсельхозу РК следовало бы рекомендовать владельцам предприятий, перерабатывающих молоко, обеспечить ветеринарами крестьянское подворье, для обеспечения здоровья животным на своих участках, от которых получают качественное сырьё для своего производства. Снабдить сбор молока современными специализированными автомобилями. Предложить крестьянам высокоудойные породы коров. Ведь молокозаводам выгодно собирать молоко, ибо не тратят ничего на содержание коровников, заготовку корма и их подвоз, содержание работников для ухода за скотом и т. п. затраты. Следовательно, руководству молочных заводов следует продумать, как ещё можно снизить затраты и повысить производительность труда в этой сфере при помощи крестьян.

Отсюда вывод: следует озаботиться положением дел на земле, чтобы не возникали вопросы о продаже или аренде земли иностранцами. Такое возможно при нормальном хозяйственном процессе, где отсутствовали бы заброшенные деградирующие земли, где работали бы с использованием современной техники и технологии.

Одной из причин широкого резонанса в обществе вопроса о земле явилось то, что мы своевременно не озаботились положением сельчан, не смогли помочь деньгами, техникой, породастыми и высокопроизводительными животными, урожайными растениями. Но зато били по рукам работающего человека из-за боязни, что он

станет баем, латифундистом, вместо того, чтобы способствовать его обогащению. Богатые крестьяне – это богатые прилавки базаров, городских магазинов, супермаркетов. Это и богатая страна. Вдумайтесь в факты. В сельском хозяйстве Великобритании занято всего около 2% работающего населения страны. В среднем на одного человека приходится менее 0,5 га с/х земель. Тем не менее, Великобритания производит более 75% с/х продуктов, потребляемых населением. Полностью обеспечиваются потребности в ячмене, овсе, картофеле, домашней птице, свинине, яйцах, молоке [6]. В Казахстане 46% населения проживают в сельской местности, где работают 25% от числа всех работающих, которые не могут прокормить ни себя, ни страну [7]. Ежегодно импортируем около одного млн. литра молока [5] и многие др. продукты. При таком состоянии дел члены Комиссии в своем документе проявляют страх, ограничения и запреты. Земля потому является землей, что на ней трудятся люди. Не было бы последних, не было бы понятия «земля». Решая вопрос о земле, Комиссия обязана была озаботиться, прежде всего, о людях, которые работают на ней, а именно о крестьянах, которые, обрабатывая ее, доставляют необходимые средства для жизнедеятельности населения.

В настоящее время разрабатываются новые поправки к Закону о земле и в нем (надемся) из реприватизированных земель определяют для домашнего скота селян пастбища, жайлауы и сенокосные угодья, для их откорма, а также пашни, через аренду и продажу в собственность наших селян. Сельское население будет кормить само себя, а не питаться с прилавков магазинов и прилавки последних наполнятся отечественными продуктами, при наличии средств производства.

Но для этого следует предпринять комплекс мер. Прежде всего, поставить крестьянам сельхозтехнику (трактора с набором навесной техники в виде сенокосилки, плуга и т.д.). Желательно не огромные трактора К-700 и автомобили КамАЗ, а маленькие, наподобие квадратишков, т.е. разнообразной мощности и функциональности тракторов и машин и как можно подешевле набор техники для обработки приусадебных участков и крестьянских хозяйств. Не мешало бы озаботиться производством небольших теплиц для выращивания разнообразной растительной продукции и увеличения занятости крестьян в осенне-зимний период.

Ещё более насущным вопросом для сельчан является сбыт выращенной продукции. Сейчас нет нужды выращивать в огромном количестве

продукцию. Потребитель желает иметь свежую продукцию ежедневно и постоянно. Для таких поставок продукции необходимо иметь логистические центры для хранения этих овощей и фруктов, мяса и рыбы. Крестьянам ныне строить такие хранилища не под силу. Следовательно как для малой техники, так и для хранилищ нужны огромные инвестиции. Источником денежных средств для их приобретения не может быть только государство. Последний может лишь содействовать, но не должен быть собственником. Иначе нет рыночной экономики, нет конкуренции, и мы вновь окажемся в затхлои атмосфере единой государственной собственности. Поэтому источники инвестиции должны быть различными.

Мы знаем, что почти все наши миллионеры и миллиардеры имеют корни в сельской местности, за исключением немногих, и с их стороны помощь бедному слою населения села была бы благотворительностью, не облагаемой налогом и другими платежами. Следует попросить их взять шефство над своей малой родиной и оказывать им посильную помощь в финансовом, техническом, организационном отношении. Тогда и их лик перед народом осветится в благородном свете.

Приобретенную крупную технику следует закрепить за сельскими акиматами, организовав при ней АО наподобие «Самрук Казына» при Правительстве, определив условия ее использования крестьянами, что может способствовать их самостоятельности в качестве хозяйствующих субъектов, обеспечивающих свои повседневные потребности. Тогда крупные частные хозяйства будут работать, прежде всего, на внешний рынок, и, при необходимости, на внутренний рынок. На внутренний рынок будут работать мелкие товаропроизводители аграрного сектора, совместно с пищевой и легкой промышленностью.

Другим источником финансирования послужили бы денежные средства, выделяемые Министерству сельского хозяйства на развитие отрасли, гранты ЕБРР, АБР и др. международных институтов.

Третьим источником инвестиции могут послужить предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, которые ныне собирают у крестьян излишек молока, мяса овощей, фруктов для дальнейшей переработки и продажи населению. Они должны быть заинтересованы в работе сельских дворов по поставке им сырья. Надеюсь, будут и другие источники

денежных средств на приобретение техники сельу. Может быть, это звучит несколько наивно, но почему бы не попробовать.

В механизм развития сельского подворья следует включить вопросы повышения благосостояния сельчан, за которые отвечали бы сельские и районные акиматы. Благосостояние сельчан напрямую зависит от их работы в своем приусадебном участке и на наделах, выделенных для крестьянского хозяйства. В целях оказания им помощи акиматам следовало бы содействовать в выявлении возможных спонсоров в лице бывших земляков, инвесторов из числа владельцев перерабатывающих предприятий, которые в состоянии оказать помощь для приобретения техники. Ныне акиматы в основном заняты повседневными делами и, по сути, никоим образом не занимаются вопросами благосостояния своих односельчан, а если что-то делают, то от случая к случаю. Государство у нас в ответе за качество жизни своего народа, а государственная власть на местах, в лице акиматов, по сути, находятся в стороне, что весьма курьезно, ибо они обязаны знать состояние односельчан, но они ими толком не занимаются.

Представляется, что в Закон Республики Казахстан от 23 января 2001 года №148-III «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» следует внести положение о том, что местная власть обязана работать над повышением уровня жизни своего населения и результаты ее работы следует оценивать качеством жизни местного населения. Все платежи, сборы, налоги, полученные от использования крестьянами земли сельскохозяйственного назначения, оставлять в местных акиматах в течение первых 5-10 лет, тем самым создавая пути для экономического обеспечения своей деятельности не только за счет государственных средств, но и посредством своей деятельности. Разумеется, всё это следует проработать так, чтобы крестьянские дворы обогащались за счет своего труда, облегченной использованием техники. Сельские акиматы аккумулировали бы у себя налоги от доходов крестьян и тем самым получали бы средства для административных и других нужд своего округа. Подобное решение вопроса позволило бы снизить нагрузку на

государственный бюджет со стороны местных органов власти и последним приобрести определенную экономическую самостоятельность. Без последней не может быть и речи о самоуправлении местных органов власти.

### Заключение

В статье затронута небольшая часть проблем, вытекающих из современного состояния вопросов о земле. Вопрос о продаже и аренде земли, из-за нашей «совковости», носят острый характер и подогреваются как изнутри, так и извне. Поэтому его решение должно быть почти ювелирным. Здесь следует воспользоваться общепhilosophическим подходом, где мир интересен не единообразием. Мир интересен человечеству своим многообразием, тем, что здесь некоторые вещи сделаны по-иному, что дало иные положительные результаты для процветания данной страны.

Для решения экономических, социальных вопросов сельской местности следует задействовать, прежде всего, местные органы власти под четким контролем государственных органов. В решении земельных вопросов важное место занимают местные органы власти. Организационную, административную работу акиматов по текущим делам следует дополнить их работой по поиску материальных и денежных средств, т. е. экономической составляющей для повышения уровня жизни населения. Работу акиматов оценивать за умение способствовать (а может и заставлять) работе односельчан на собственных землях для самих себя. Подобные меры послужат появлению руководителей новой генерации, т.е. Алдабергеновы, Головацкие рыночной экономики.

Таким образом, земля должна использоваться как предмет труда и люди своим трудом обязаны выращивать и пасти на ней скот, пахать и сеять зерно, семена овощей и фруктов. Результаты труда продавать на товарном рынке. Продажа, покупка, наследование и передача в аренду земли своим согражданам должна стать повседневной реальностью. Тогда земля приобрела бы подлинный смысл понятия земли в условиях рыночной экономики.

### Литература

- 1 Искалиев М. Экономика ілімі және қазіргі кезең // Экономика. – №42(426). 20 қазан 2016 жыл. – 6 б.
- 2 Сомжүрек Ж.-Н. Жер мен ауылды қауымдық шаруашылық құтқарады // Экономика. – №42(426). – 20 қазан 2016 жыл. – 7 б.

- 3 Альмухамедова Н., Каримова М. От дискуссии – к консенсусу. Земельный вопрос: успешный опыт между властью и обществом // Central Asia Monitor. Общественно-политическая газета. – №46 (622). – 18-24 ноября 2016 г.
- 4 Годовой отчет 2015 год АО «Национальный управляющий холдинг «КазАГРО», 24 стр. [http://www.kase.kz/files/emitters/KZAG/kzagp\\_2015\\_rus.pdf](http://www.kase.kz/files/emitters/KZAG/kzagp_2015_rus.pdf)
- 5 Казистаев Е. Деньги в молоко // Газета «Курсив». – №40. – 2016. – С. 7-8.
- 6 Сельское хозяйство Великобритании <https://geographyofrussia.com/selskoe-hozyajstvo-velikobritanii/>
- 7 «25% работающих казахстанцев занятого в сельском хозяйстве» <http://kazakh-zerno.kz/novosti/agramnye-novosti-kazahstana/217066-25-rabotayushchikh-kazahstantsev-zanyatogo-v-selskom-khozyajstve>

#### References

- 1 Iskaliev M. Jekonomika ilimi zhәне қазіргі кезең // Jekonomika. – №42(426). 20 қазан 2016 жыл. – 6 б.
- 2 Somzhyrek Zh.-N. Zher men auyldy қауымдық шаруашылық құтқарды // Jekonomika. – №42(426) . – 20 қазан 2016 жыл. – 7 б.
- 3 Al'muhamedova N., Karimova M. Ot diskussii – k konsensusu. Zemel'nyj vopros: uspesnyj opyt mezhdv vlast'ju i obshhestvom // Central Asia Monitor. Obshhestvenno-politicheskaja gazeta. – №46 (622). – 18-24 nojabrja 2016 g.
- 4 Godovoj otchet 2015 god AO «Nacional'nyj upravljajushhij holding «KazAGRO», 24 str. [http://www.kase.kz/files/emitters/KZAG/kzagp\\_2015\\_rus.pdf](http://www.kase.kz/files/emitters/KZAG/kzagp_2015_rus.pdf)
- 5 Kazistaev E. Den'gi v moloko // Gazeta «Kursiv». – №40. – 2016. – S. 7-8.
- 6 Sel'skoe hozjajstvo Velikobritanii <https://geographyofrussia.com/selskoe-hozyajstvo-velikobritanii/>
- 7 «25% rabotajushhix kazahstancv zanjatogo v sel'skom hozjajstve» <http://kazakh-zerno.kz/novosti/agramnye-novosti-kazahstana/217066-25-rabotayushchikh-kazahstantsev-zanyatogo-v-selskom-khozyajstve>

Ли В.Д.  
**Состояние и проблемы  
развития  
экономики Казахстана  
в условиях нестабильности  
финансового сектора**

Статья посвящена исследованию динамики развития экономики Республики Казахстан за последние два года. В частности, было отмечено ухудшение ключевых макроэкономических показателей в 2015 году. Реальный рост валового внутреннего продукта в сравнении с предыдущим периодом сократился на 2,9%. В рассматриваемом периоде также отмечается снижение цен на нефть и металлы на мировом рынке, объемов промышленного производства и розничной торговли в Казахстане, внешнеторгового оборота и кредитования экономики Республики Казахстан, а также международных резервов страны и золотовалютных активов Национального банка. Противоположную тенденцию имеют сельскохозяйственный сектор и объемы депозитов в банковской системе. В свою очередь, инвестиционная активность хозяйствующих субъектов не претерпела изменений. В 2016 году мировая экономика продолжает находиться в условиях низкого роста, но при этом в первом полугодии наблюдаются позитивные изменения в ценах на нефть и металлы. В статье также отмечены риски, способные возобновить кризисные тенденции (неустойчивость мировых цен на сырьевые товары, изменение денежно-кредитной политики США, неблагоприятная геополитическая ситуация). На основе проанализированных данных было отмечено, что в среднесрочной перспективе рост мировой экономики будет благоприятным.

**Ключевые слова:** экономика, финансовый рынок, нестабильность, мировая экономика, финансы.

Ly V.D.  
**The condition and Problems  
of Development the economy  
of Kazakhstan in the financial  
sector instability**

The article is devoted to research of dynamics of economy's development of the Republic of Kazakhstan for the last two years. In particular, the deterioration was observed in key macroeconomic indicators in 2015. Real growth of gross domestic product decreased by 2.9% in comparison with the previous period. Also there is decline in prices for oil and metals on the world market, in industrial production and retail trade in Kazakhstan, in foreign trade turnover and crediting of economy of the Republic of Kazakhstan, in international reserves and foreign exchange assets of the National Bank. The opposite trend is observed in the agricultural sector and in the volume of deposits in the banking system. In its turn, investment activity of economic entities has not changed. In 2016, the global economy remains in low growth but in the first half of the year one has seen positive changes in the prices of oil and metals. The article also noted risks, which are able to resume crisis trends (instability of world commodity prices, the change in the monetary policy of the United States, unfavorable geopolitical situation). On the basis of analyzed data it was noted that in the medium term, global growth will be profitable.

**Key words:** economy, financial market instability, the global economy, finance.

Ли В.Д.  
**Қаржылық сектордың  
тұрақсыздығы  
жағдайында Қазақстан  
экономикасы дамуының  
жағдайы мен өзекті мәселелері**

Берілген мақала Қазақстан Республикасы экономикасының дамуының соңғы екі жылдағы даму динамикасын зерттеуге арналған. Негізінен, 2015 жылы негізгі макроэкономикалық көрсеткіштердің төмендегенін байқауға болады. Жалпы ішкі өнімнің нақты өсімі 2,9 пайызға төмендегенін де көре аламыз. Қарастырылған мерзім аралығында, сонымен қатар, әлемдік нарықтағы мұнай мен металдардың бағасының, Қазақстан Республикасы экономикасындағы несиелеу мен сыртқы сауда айналымының төмендегені, сондай-ақ, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің алтын валюталық және мемлекеттің халықаралық резервтерінің төмендегені сипатталған. Сонымен қатар, банк жүйесіндегі депозиттер көлемі мен ауылшаруашылығы секторлары қайшы сипатқа ие. Өз кезегінде, шаруашылық жүргізуші субъектілердің инвестициялық белсенділігі еш өзгермеген. 2016 жылы әлемдік экономика төмен өсу жағдайында болып келген, бірақ, бірінші жартыжылдықта, мұнай мен металдардың бағасында позитивті өзгерістер байқалады (әлемдік нарықтағы шикізат тауарларына деген бағалардың тұрақсыздығы, АҚШ ақша-несие саясатының өзгерісі, жайсыз геосаяси жағдай және т.б.). Зерттелген мақала бойынша, болашақтағы орташа кезеңде әлемдік экономикада бірқатар жайлы жағдайлар болатынын байқауға болады.

**Түйін сөздер:** экономика, қаржылық нарық, тұрақсыздық, әлемдік экономика, қаржы.

**СОСТОЯНИЕ И  
ПРОБЛЕМЫ  
РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ  
КАЗАХСТАНА  
В УСЛОВИЯХ  
НЕСТАБИЛЬНОСТИ  
ФИНАНСОВОГО  
СЕКТОРА**

**Введение**

В 2015 году экономика Казахстана развивалась под воздействием сложных внешнеэкономических условий, что отразилось на всех ключевых макроэкономических показателях. Реальный рост валового внутреннего продукта (далее – ВВП) составил 1,2% против роста в 4,1% в 2014 году.

Наибольшее неблагоприятное влияние на казахстанскую экономику оказало значительное снижение цен на нефть и металлы на мировом рынке, падение спроса на экспортную продукцию Казахстана из-за рецессии и замедления роста экономик России, Китая и Еврзоны.

По данным Всемирного Банка, в 2015 году средняя мировая цена на нефть марки «Brent» составила 52,4 доллара США за баррель, что ниже уровня предыдущего года на 47,1%. Мировые цены на металлы снизились на 21,1%.

Внешние факторы коснулись всех ведущих отраслей и сфер экономики Казахстана, включая горнодобывающую промышленность. В результате снижения спроса сократились объемы оказываемых услуг в сфере розничной торговли, транспорта и связи.

В 2015 году объем промышленного производства снизился на 1,5% за счет снижения производства продукции в горнодобывающей промышленности на 2,5%. Обрабатывающая промышленность увеличилась на 0,2%. За счет оказания мер государственной поддержки положительные темпы роста отмечены в металлургической промышленности.

Следует обратить внимание на снижение объема розничной торговли на 0,4%, тогда как за прошедшие 5 лет средний рост составлял 13,4%. Причинами стали инфляция и снижение реальных доходов населения, сокращение совокупного спроса. Также озабоченность вызывает снижение за 2015 год грузооборота на 7,5% при среднем росте за 5 лет на 10,2%.

В 2015 году зафиксирован рост в сельском хозяйстве на 4,4% и строительстве на 4,3%. Всего за 2015 год введено 8939,9 тыс. кв. метров жилья, что на 18,9% превышает уровень 2014 года.

## Экспериментальная часть

Рост экономики происходил на фоне сохранения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. По итогам 2015 года инвестиции в основной капитал составили 7024,7 млрд. тенге, что в реальном выражении на 3,7% выше, чем в 2014 году. Среднегодовой рост за предыдущие 5 лет составлял 3,0%. Рост обусловлен реализацией индустриально-инновационных и инфраструктурных проектов, включенных в Карту индустриализации, а также Государственную программу инфраструктурного развития «Нұрлы Жол» на 2015 – 2019 годы.

В 2015 году внешнеторговый оборот Казахстана снизился на 37,1% (экспорт снизился на 42,5% до 45,7 млрд. долл., импорт – на 26,9% до 30,2 млрд. долл.). Наиболее ощутимое снижение наблюдается по экспорту в страны ЕС – на 45,3%, Китай – на 44,0% и Россию – на 32,0%.

Снижение товарооборота, падение цен на углеводороды, а также значительное ослабление российского рубля оказали негативное влияние на состояние платежного баланса и финансового сектора.

По предварительной оценке Национального Банка, в 2015 году дефицит текущего счета платежного баланса составил 5,8 млрд. долларов США против профицита в 6,4 млрд. долл. в 2014 г. Финансовый счет также сложился с отрицательным сальдо в 10,6 млрд. долл.

В 2015 году наблюдалась динамика снижения кредитования экономики: объем выданных за год кредитов сократился на 11,8% – с 10599,3 млрд. тенге до 9350,5 млрд. тенге.

Объем депозитов в банковской системе на 1 января 2016 года составил 15970,5 млрд. тенге и увеличился на 36,6%. Депозиты населения составили 6792,7 млрд. тенге и выросли на 54,5%.

Международные резервы страны на 1 января 2016 года составили 91,4 млрд. долл. и снизились за год на 10,8%, в том числе активы Национального фонда снизились на 13,3% до 63,5 млрд. долл.

Золотовалютные активы Национального Банка составили 27,9 млрд. долл. и снизились на 4,6%.

В декабре 2015 года к декабрю 2014 года инфляция составила 13,6%. Основной вклад в инфляцию – 7,0 процентных пункта (далее – п.п.), внесло удорожание непродовольственных товаров на 22,6%. Цены на продовольственные товары выросли на 10,9% (вклад – 4,2 п.п.), платные услуги – на 8,1% (вклад – 2,4 п.п.).

В 2016 году мировая экономика все еще находится в условиях низкого роста и характеризуется слабой динамикой спроса и инвестиционных расходов, низкими темпами инфляции, повышенным уровнем безработицы. Но имеются и позитивные для казахстанской экономики тенденции: за шесть месяцев 2016 года нефть подорожала на 28,5%, металлы – на 4,6%.

Несмотря на воздействие внешних факторов, экономика Казахстана по итогам января-июня 2016 года перешла в положительную зону и рост ВВП составил 0,1%.

Вместе с тем, отрицательное влияние на рост ВВП оказало снижение объемов промышленного производства на 1,6%, внутренней торговли – на 4,9%, информации и связи – на 4,1%.

Неопределенность в мировой экономике и спад роста у основных торговых партнеров Казахстана негативно сказались на внешнеторговом обороте страны, который сократился в январе-мае текущего года на 29,9%, до 23,0 млрд. долл., в том числе экспорт – на 31,8%, до 13,7 млрд. долл., импорт – на 27,0%, до 9,2 млрд. долл.

Несмотря на ослабление темпов экономического роста, отмечается рост инвестиционной активности на 8,5%, в строительной индустрии – на 6,6%, транспортной сфере – на 4,3% и сельском хозяйстве – на 2,7%.

В июне 2016 года к декабрю 2015 года инфляция составила 4,6%, в том числе цены на продовольственные товары выросли на 5,0%, непродовольственные товары – на 4,7%, на платные услуги – на 4,1%.

## Результаты и обсуждение

В текущем году ожидается рост экономики на уровне 0,5%. Основными источниками роста экономики станут отрасли обрабатывающей промышленности, агропромышленного комплекса и строительство.

В целом нивелирование негативного влияния внешних факторов и поступательное развитие страны в текущем году будут обеспечены за счет реализации Плана нации «100 конкретных шагов по реализации 5 институциональных реформ», Государственной программы «Нұрлы жол» и Антикризисного плана действий Правительства Республики Казахстан и Национального Банка по обеспечению экономической и социальной стабильности на 2016 – 2018 годы.

Согласно докладу Всемирного Банка, опубликованному в июне 2016 года, на темпы роста глобальной экономики в 2016 году будет влиять

слабый экономический рост в странах с развитой экономикой, упорно сохраняющимся низким уровнем цен на биржевые товары, слабыми показателями глобальной торговли и сокращением потоков капитала. Рост в странах с развитой экономики прогнозируется на уровне 1,7%, что на 0,5 п.п. ниже январского прогноза.

Снижение прогнозируемого ВВ роста мировой экономики также объясняется крайне низким ожидаемым ростом в странах-экспортерах биржевых товаров с формирующимся рынком, которые постепенно адаптируются к снижению цен на нефть и другие основные виды сырья. Темп роста в этих странах все же повысится до 0,4% по сравнению с 0,2% в 2015 году.

низкие цены на сырьевые товары окажут благоприятное влияние на развивающиеся страны, являющиеся основными импортерами данных товаров, что скажется на повышении экономической активности и положительном росте экономики в этих странах. Вместе с тем, слабый рост в странах-экспортерах биржевых товаров окажет негативное влияние на них ввиду высоких экономических связей между ними. Рост в странах-импортерах сырьевых товаров прогнозируется на уровне 5,8% в 2016 году, что ненамного ниже 5,9%, зарегистрированных ими в 2015 году.

В целом, в среднесрочной перспективе рост мировой экономики будет благоприятным. Экономический рост будет обеспечиваться за счет развитых стран.

Вместе с тем, риски, способные возобновить кризисные тенденции, по-прежнему сохранились.

Первый риск – неустойчивость мировых цен на сырьевые товары, включая нефть. По оценке экспертов ВВ, в 2016 году цены на нефть сократятся до 43 долл. за баррель с последующим увеличением до 53,2 долл. за баррель в 2017 году. В первую очередь данный риск связан со слабым спросом на фоне замедления экономик развивающихся стран, а также снятием санкций западных стран в отношении Ирана, что

будет предопределять дисбаланс спроса и предложения на нефть в сторону увеличения предложения. Это отрицательно скажется на мировых ценах на нефть.

Второй риск – изменение денежно-кредитной политики США. Сокращение программы «количественного смягчения» США обуславливает повышение волатильности на финансовых рынках в мире. 16 декабря 2015 года Федеральная резервная система США повысила ключевую ставку на 0,25 п.п. с диапазона 0,0-0,25% до 0,25-0,5%, но это не вызвало значительной волатильности, как ожидалось ранее. Однако последующее повышение ключевой ставки США, возможно, будет сопровождаться увеличением нестабильности на мировых финансовых рынках.

Страны с развивающимся рынком и дефицитом платежного баланса и бюджета наиболее подвержены влиянию денежно-кредитной политики США. Сокращение объема ликвидности в связи с прекращением программы «количественного смягчения» в США может вызвать отток капитала из развивающихся стран со слабой макроэкономической структурой.

Третий риск – продолжающаяся неблагоприятная геополитическая ситуация на Украине, в Сирии, Турции и в целом на Ближнем Востоке вызывает дополнительный риск через вторичные каналы внешней торговли и ПИИ.

Принимая во внимание вышеупомянутые факторы, с одной стороны, и улучшение экономического положения США и других развитых стран – с другой, возникает риск оттока капитала из развивающихся стран в развитые. Ввиду предполагаемого снижения инвестиционной активности в развивающихся странах усиливаются риски роста безработицы, связанные с сокращением производства в системообразующих отраслях и спроса на низкооплачиваемую рабочую силу, тем самым повышает риск притока мигрантов и оттока квалифицированных кадров в развитые рынки.

### Литература

- 1 Ежегодное Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана.
- 2 Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2016 год.
- 3 Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года №954.
- 4 Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2016-2020 годы.
- 5 Справка об итогах социально-экономического развития Республики Казахстан за 2015 год.
- 6 Интернет-источники: [www.akorda.kz](http://www.akorda.kz); [www.government.kz](http://www.government.kz); [www.minfin.kz](http://www.minfin.kz); [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz); [www.minplan.kz](http://www.minplan.kz); [www.afn.kz](http://www.afn.kz); [www.stat.kz](http://www.stat.kz)

### References

- 1 Ezhegodnoe Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstan narodu Kazahstana.
- 2 Osnovnye napravlenija denezhno-kreditnoj politiki Respubliki Kazahstan na 2016 god.
- 3 Konceptija razvitija finansovogo sektora Respubliki Kazahstan do 2030 goda. Utver-zhdena postanovleniem Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 27 avgusta 2014 goda №954.
- 4 Prognoz social'no-jekonomicheskogo razvitija Respubliki Kazahstan na 2016-2020 gody.
- 5 Spravka ob itogah social'no-jekonomicheskogo razvitija Respubliki Kazahstan za 2015 god.
- 6 Internet-istochniki: [www.akorda.kz](http://www.akorda.kz); [www.governmnt.kz](http://www.governmnt.kz); [www.minfin.kz](http://www.minfin.kz); [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz); [www.minplan.kz](http://www.minplan.kz); [www.afn.kz](http://www.afn.kz); [www.stat.kz](http://www.stat.kz)



Mukhtarova K.S.,  
Kozhakhmetova A.K.

**High-tech projects of Kazakhstan:  
problems and prospects**

The paper discusses the domestic high-tech projects, the successful implementation of which will enhance the competitiveness of the economy. As is known, high-tech projects implement in the field of complex technical systems and have different knowledge-intensive, high technical risks and unpredictable results. In this regard, the implementation of domestic high-tech projects faces a number of obstacles that can be solved with the help of the integrated use of project management methods. The study found that many domestic rather promising projects in the first stage of development provide significant results, but then after influences of various factors lose their previous pace and lagging behind in terms that exceed a predetermined budget or lead to other disastrous results. The authors proposed a number of ways that will help improve the situation in the market of high-tech projects.

**Key words:** high technologies, project, project management, risks, innovation.

Мұхтарова Қ.С.,  
Қожахметова Ә.К.

**Қазақстанның жоғары  
технологиялық жобалары:  
мәселелер мен перспективалар**

Зерттеу жұмысында ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік беретін отандық жоғары технологиялық жобалар қарастырылған. Жоғары технологиялық жобалар күрделі техникалық жүйелер саласында жүзеге асырылып, ғылыми толымдылығымен, техникалық тәуекелдердің жоғары деңгейімен және нәтижелердің алдын ала нақты болжануының қиындығымен ерекшеленеді. Осыған орай жоғары технологиялық жобаларды жүзеге асыру көптеген кедергілерге ұшырап, жобаларды басқару әдістерін қолдану арқылы шешіледі. Зерттеу барысында көптеген отандық жоғары технологиялық жобалар бастапқы кезеңдерде айтарлықтай жақсы нәтижелер беріп, алайда кейін түрлі факторлар әсеріне орай бастапқы қарқындарын жоғалтып, мерзімдерінен кешігіп, не құны белгіленген бюджеттен артып, басқалай да теріс нәтижелерге әкелетіндігі анықталды. Авторлармен отандық жоғары технологиялар саласындағы жағдайды жақсартуға мүмкіндік беретін бірқатар іс-шаралар жиынтығы ұсынылды.

**Түйін сөздер:** жоғары технологиялар, жоба, жобаларды басқару, тәуекелдер, инновациялар.

Мухтарова К.С.,  
Кожухметова А.К.

**Высокотехнологичные проекты  
Казахстана: проблемы  
и перспективы**

В работе рассмотрены отечественные высокотехнологичные проекты, успешная реализация которых будет способствовать повышению конкурентоспособности экономики страны. Как известно, высокотехнологичные проекты реализуются в сфере сложных технических систем и отличаются наукоемкостью, высоким уровнем технических рисков и непредсказуемостью результатов. В этой связи реализация отечественных высокотехнологичных проектов сталкивается с рядом препятствий, решить которые можно с помощью комплексного использования методов управления проектами. В ходе исследования было выявлено, что многие отечественные достаточно перспективные проекты на первой стадии разработки дают существенные результаты, но затем в виду различных факторов теряют свой предыдущий темп и отстают в сроках, превышают заданный бюджет или же приводят к другим плачевным результатам. Авторами были предложены ряд мер, которые помогут улучшить ситуацию на рынке высокотехнологичных проектов.

**Ключевые слова:** высокие технологии, проект, управление проектами.

**HIGH-TECH PROJECTS  
OF KAZAKHSTAN:  
PROBLEMS AND  
PROSPECTS****Introduction**

The concept of creating high-tech projects is one of the main stages of the transition to an innovative economy. To date, one of the important directions of the state policy in the sphere of economic security is to increase its competitiveness in the geopolitical space. The orientation of the economic system to innovate is one of the driving forces of social and economic development and forms the competitiveness of the national economy. The sectors of the Kazakh economy which use high technologies, are key sectors for the sustainable growth of the economic system through the widespread introduction of leading technologies and creating products with high intellectual labor costs.

High-tech projects classified as projects during development uses the latest achievements and results of research and developmental works in priority sectors of the economy. The main component of such projects is latest high-end technologies.

As a rule, high-tech projects realizes in the field of complex technical systems. They can't be well-structured by methods of project management due to the fact that they differ in knowledge-intensive, they have high level of technical risk and unpredictability in the results.

**Experimental part**

Theory and practice of high-tech project management presented in the works of researchers like D. Archibald, A. Dhebar, Weilong L., Bing Feng and in informational-analytical materials of Statistical Agency of the Kazakhstan Republic.

The methodological basis of the study are as a general scientific methods (modeling, analysis, classification, system approach), as well as special methods of cognition (statistical methods).

**Results and discussion**

The development of high-tech projects quite long and expensive process, which involves high risks. High-tech projects at all stages of the life cycle characterized by a high degree of uncertainty. There are situations, when project which successfully passed the stage of testing and implementation of the product can't be accepted by the market and further its production should be suspended.

Many quite promising projects in the first stage of development provide significant results, but then in conditions of increasingly un-

certain prospects they close. There should note that it is not immune to failures, even the most successful high-tech projects: at any time of their life cycle, there is a possibility of visiting the competitor with more advanced technologies. [1]

In our country, high-tech projects realized in the following areas: bio-engineering technology,

nanotechnology, aerospace, cellular technologies, technologies for renewable and new energy sources, prevention techniques and emergency situations of natural and man-made disasters, information technology, control, navigation systems, etc.

The following figure shows the level of use high technologies in the Republic of Kazakhstan by regions.

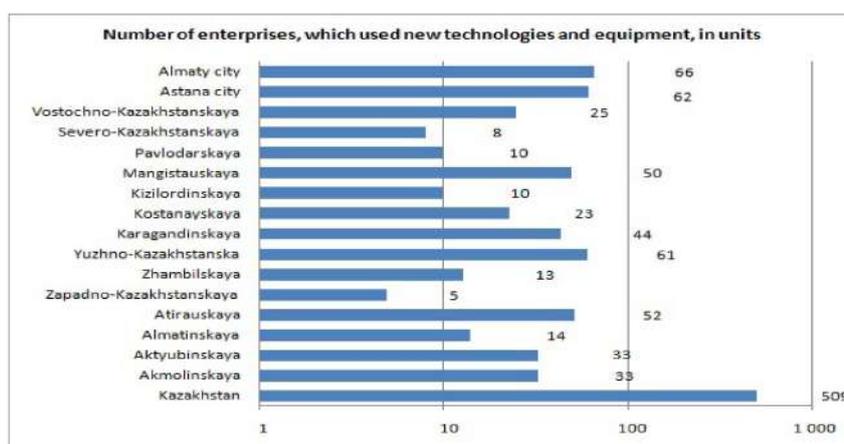


Figure 1 – Number of companies with new technologies in KR [5]

As can be seen from the figure, the regions with the highest rate of active enterprises, which implement in their activity high-tech Almaty, Astana, South Kazakhstan, Mangystau and Atyrau. This due to the fact above mentioned cities industrial-production, oil-producing, commercial and financial centers with great potential and investment attractiveness.

Main large companies that implement high-tech projects in Kazakhstan are: JSC “NC” KazMunayGas “(6 projects), JSC” NC “Kazakhstan Temir Zholy” (6 projects), JSC “NAC” Kazatomprom “(4 projects),” Kazpost ‘(1 project), JSC “KEGOC’s” (1 project), JSC “Kazakhtelecom” (1 project). Among them are a high-tech company “Kazatomprom” project called “the Smart Mine.” The project designed to create a new generation of pilot smart mines “Smart-mine”.

Practical goal of the project is the organization and construction of uranium-mining new generation complex for testing and adaptation in the industrial scale of new technological, technical and design solutions, providing decrease of 10 to 30% from the current level of cost of production and processing of natural uranium by underground leaching.

As a placement of Smart Mine selected land “Ortalyk” field “Mynkuduk”. Project work expected to carried out in a period of six years. Estimated actual performance Smart Mine 200-250 tons

of uranium per year, with a nominal production capacity of 450-500 tons of uranium per year.

If we consider the domestic high-tech projects by industry, it is worth noting that they implement in many areas as industry, construction, nanotechnology, IT-technologies, replacing energy technology and nuclear industry.

For example, in the nuclear industry, two high-tech projects are implementing today. So, this year started the construction of the Center of Nuclear Medicine and Biophysics at the Institute of Nuclear Physics of RSE “National Nuclear Center of Kazakhstan.” Currently under construction industrial building and made a cyclotron. In Kurchatov created material fusion reactor Tokamak. [6]

In “PAVLODARENERGO” puted into operation a new central control room management of the power system of Pavlodar region, warning emergency situations early on. Also on the basis of Pavlodar energy company opened a modern data center is the largest private electricity company in Kazakhstan – JSC “Central-Asian Electric Power Corporation” (hereinafter – JSC “CAEPCO”).

The new central control station (hereinafter – CCS) enables real-time tracking down all power generation sources in the region, shows the flows of electric power to the power lines, the work of

all sub-stations in real time. “Introduced today at work CCS significantly increases the reliability of the entire power system, because it allows the early stages to prevent possible emergency situations. In cases where the emergency shutdown does occur will minimize the time to search for the causes and elimination of violations in the system of Pavlodar region power.

Another high-tech project, opened in Pavlodar – new data center. This data center will ensure smooth operation of modern information systems in enterprises belonging to the group of “CAEPCO,” in Pavlodar, North Kazakhstan and Akmola region, Astana and Almaty cities. Reliable operation is provided by the introduction of modern technologies: cloud storage data and virtual servers. In the data center servers, software installed Ellipse, which is EAM-decision (Enterprise Asset Management). The information system is designed to manage enterprise asset, from procurement

planning process up to the automated planning of maintenance processes and repairs of all production assets of the group. Automated system Ellipse of “PAVLODARENERGO” with such functionality was introduced for the first time in Kazakhstan.

As part of the investment program for the modernization, implemented throughout the group of companies JSC “CAEPCO” enterprises “PAVLODARENERGO” introduced innovative IT projects: in 2015, there is complete unification of all “subsidiary” companies into a single information network through fiber-optic communication lines. These technologies will improve the work of all departments’ PAVLODARENERGO “through the introduction of modern software, use of standardized network equipment, as a result improve the quality of services rendered to the population. [7]

The following figure shows the quantitative indicators of high technology used in the regions of Kazakhstan.

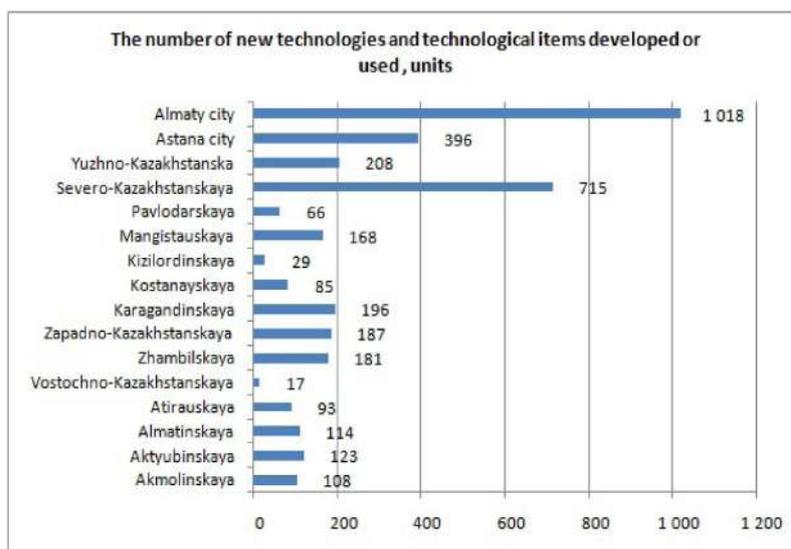


Figure 2 – Rang of regions in using new technologies [6]

This figure suggests that the greatest number of innovations used in Almaty, North Kazakhstan and Astana. It is also associated with a number of different factors. For example, in Northern Kazakhstan are developing engineering infrastructure, metallurgy, which require the application of new technologies and regular improvements.

It is worth noting that was created the Kazakhstan Association of high-tech, energy-efficient and innovative companies in Kazakhstan.

The Association aims to develop energy-efficient technologies and products, the introduction of energy efficient technologies, equipment and materials in the production, distribution and consumption, promotion of the state policy of accelerated industrial-innovative development of the country.

In the environmental context, the activities of the Association aimed at reducing energy consumption and greenhouse gas emissions; to promote an increase in the share of renewable energy in the

manufacturing and residential sectors; to contribute to an overall increase in the quality of life by reducing the impact of anthropogenic factors on the environment.

Managing high-tech project is difficult professional task of management. Content of managing high-tech projects are significantly different at different stages of its creation and implementation. In this regard, efficient selection and application of methods and tools for the project management largely depends on the performance of work that performed at intervals of certain time project.

Managing cost, risks, resources and project team depends on the specifics of the project life cycle, characteristics of transition from one stage to the next project, organizational, managerial and economic content of the selected stages of the project. The uncertainty of the market of science-intensive sectors of the economy makes it different from other market sectors output to market innovative products in an environment where the reaction of potential users is still unknown. However, the closer the development of new innovative technologies and new products to the real needs of the market, the corresponding risk becomes smaller. A specific type of risk of high-tech businesses is difficult managing.

Another most crucial challenge is that the implementation of such projects in Kazakhstan often more expensive cost. Usually this is due to various factors (inflation, devaluation, political, etc. Factors) that should be considered during the planning projects.

The lack of highly qualified specialists is also a negative factor. As a rule, most innovative tools, new technologies are adopted from foreign countries. Domestic specialists often do not have the appropriate qualifications for their management.

Therefore, to solve these problems, first of all, it is necessary to solve the staffing problem.

High-tech projects require continuous improvement of human resources. At the stage of scientific research and experimental design works a team of professional project managers have to know not only the scientific and technical side of the implementation of high-tech project, but also have the necessary skills in the management of innovation and technology commercialization. One of the major risk factors reduce the development and implementation of high-tech project is the selection of an effective management strategy in accordance with the level of qualification and management skills. In order for the project was a success on a broad sales market among consumers of the project

leaders are required to have sufficient experience and knowledge of the specifics of the activity. Initially properly thought-out strategy will determine the actual degree of risk and then provide options for its reduction.

Above it was mentioned that most of the high-tech projects are faced with the problem of cost overruns. This problem can be solved by referring to foreign experience. For example, when a nuclear power plant in Limerick, Pennsylvania, started commercial supplies of electricity, it turned out that its construction was canceled a number of records. While many nuclear power plants are being built on a regular basis with a significant excess of the budget and deadlines, the object in Limerick was built 8 months ahead of schedule in 49 months and saving 400 million with a total project budget of 3.2 billion dollars. The power plant in Limerick and has set a new start in the industry.

The secret of this success is the following – when construction began, the aim was to complete the project for eight months before the scheduled date. It would also keep the costs within the prescribed limits. To achieve this ahead of schedule several innovative approaches were used. The two most important of which is to accelerate the process of recruiting staff and the active use of the second shift. The second change has received a good allowance, and its staff was equipped with not only the workers, but also engineers and managers. As a result, the productivity in the second shift was not lower than in the first. Reduce time and costs helped other decisions and actions. For example, with the construction contractor has been concluded stimulating agreement by which the contractor received the benefits from the lead time and cost savings. With such attention to the goal of early completion of the project with a budget saving the team from 3000 thousands of workers from the very beginning was the work diligently and with great enthusiasm, which made it possible to complete the four-year project for three years with little. [8]

We do not set ourselves the main goal of early completion of projects, but with reference to the above experience, you can adjust it to the conditions of Kazakhstan market and used for the delivery of projects on time and on budget within stated.

## Conclusion

Domestic high-tech projects are not yet fully able to ensure the competitiveness of Kazakhstan on the geopolitical space. Because high-tech projects which implemented in the field of complex technical

systems and can't be well-structured by design methods due to the fact that they differ in knowledge-intensive, they have high technical risks and unpredictable results. Therefore it is very important to develop a methodology of project management in the high-tech direction, study foreign experience and adapt it to the conditions of the domestic market

and be more careful and seriously during selection of projects. The important role played by the participation of the state, or more precisely, the state support of domestic high-tech projects. In general, we believe that the integrated use of the above measures will help to achieve positive results in the implementation of high-tech projects.

#### References

- 1 Archibald R.D. Managing high-technology programs and projects / 3d edition. New York: Wiley, 2010, p. 59.
- 2 Anirudh Dhebar. Bringing new high-technology products to market: Six perils awaiting marketers // Horizons, Volume 59, Issue 6, November–December 2016, p. 713-722.
- 3 Weilong Liu, Peide Liu, Xin Zhang. A risk evaluation method for the high-tech project investment based on uncertain linguistic variables // Technological Forecasting and Social Change, Volume 78, Issue 1, January 2011, p. 40-50.
- 4 Bing Feng, Liangbing Wang\*. Do government grants promote innovation efficiency in China's high-tech industries? // A cooperative issue linking the Journal of Small Business Management Volume 55, Issue 2 and Technovation Volume 57-58.
- 5 Статистические материалы [www.stat.kz](http://www.stat.kz).
- 6 Высокотехнологичные проекты будут реализованы в атомной промышленности // [http://www.inform.kz/ru/v-ramkah-pfiir-vysokotekhnologichnyie-proekty-budut-realizovany-i-v-atomnoy-promyshlennosti-mint-rk\\_a2314264](http://www.inform.kz/ru/v-ramkah-pfiir-vysokotekhnologichnyie-proekty-budut-realizovany-i-v-atomnoy-promyshlennosti-mint-rk_a2314264).
- 7 На АО «Павлодарэнерго» внедрены высокотехнологичные проекты // <https://tengrinews.kz/money/ao-pavlodarenergo-vnedrenyi-vyisokotekhnologichnyie-proektyi>
- 8 J.Meredith, S. Mantel. Project management / 8d edition. Moscow, 2014, p. 330-331.

Шаекина Ж.М.,  
Тлеубердинова А.Т.,  
Муқанова Д.К.

**Қарағанды облысының туризм  
дамуына әлеуметтік-  
экономикалық даму  
деңгейінің тәуелділігін талдау**

Әлеуметтік-экономикалық дамудың ілгерілемелі ағымы аймақ тұрғындары үшін аса маңызды ұғымға ие, аймақтық жеке туристік әлеуетті жүзеге асыру үшін жағдай жасайды. Туризмнің тұрақты дамуына әсер ететін жекелеген факторлардың өзара байланысы әлі де жеткілікті зерттелмегендіктен, бұл мақалада туризмнің даму деңгейінің аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуына тәуелділігін зерттеу жүргізу үшін авторлар корреляциялық-регрессиялық талдауды пайдаланады. Авторлар Қарағанды облысының әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерінің динамикасын зерттеді, әлеуметтік-экономикалық дамудың бағалау факторлары туризмнің тұрақты дамуы тұрғысынан жүргізілді. Әсер ету деңгейі бойынша факторлар сараланып, көрсеткіштер арасындағы корреляциялық байланысты бағалау жүзеге асырылды. Анықталған тәуелділік бір айнымалының негізінде басқа айнымалыны болжауға мүмкіндік береді. Авторлар агроөнеркәсіптік өндірістің дамуы, негізгі капиталға салынған инвестициялар өсімі, сондай-ақ тұрғындардың еңбекақысы сияқты туризмнің тұрақты дамуына үлкен септігін тигізетін факторларды анықтаған.

**Түйін сөздер:** туризмнің тұрақты дамуы, корреляциялы-регрессиялық талдау.

Shayekina Zh.M.,  
Tleuberdinova A.T.,  
Mukanova D.K.

**Analysis of the impact of  
socio-economic development on  
the tourism development  
in Karaganda region**

Incremental rates of social and economical development create conditions for realization of own tourism potential which is of primary importance for regional residents. In accordance with insufficiency of studies connected with analysis of interrelation of influence of separate factors on sustainable development of tourism to conduct correlation studies to identify how tourism development level depends on social and economical development of the region. Authors of given article use regression analysis to identify correlation relationship. Authors studied the dynamics of social and economical figures of the Karaganda region, the analysis of tourism development in Karaganda region was performed, and also assessment of factors that affect social and economical development was conducted to define their influence on sustainable development of tourism. Arranging of factors in accordance with the degree of influence was performed, assessment of correlational relationship between figures was performed as well. Identified correlation provides an opportunity to forecast one variable on the basis of using another variable. Authors defined factors that mostly promote the sustainable development of tourism, such as development of agricultural industry, growth of investments into capital assets and growth of earnings of the local population which provide additional local employment, growth of incomings.

**Key words:** sustainable tourism development, correlation-regression analysis.

Шаекина Ж.М.,  
Тлеубердинова А.Т.,  
Муқанова Д.К.

**Анализ влияния уровня  
социально-экономического  
развития на развитие туризма  
в Карагандинской области**

Поступательные темпы социально-экономического развития создают условия для реализации регионом собственного туристского потенциала, который имеет первостепенное значение для жителей региона. В связи с недостаточностью исследований, посвященных анализу взаимосвязи влияния отдельных факторов на устойчивое развитие туризма для проведения исследования корреляционной зависимости уровня развития туризма от социально-экономического развития региона, авторы данной статьи используют регрессионный анализ. Авторами исследована динамика социально-экономических показателей Карагандинской области, выполнен анализ развития туризма в Карагандинском регионе, проведена оценка факторов социально-экономического развития с точки зрения их влияния на устойчивое развитие туризма. Проведено ранжирование факторов по степени влияния, проведена оценка корреляционной связи между показателями. Выявленная зависимость дает возможность для прогнозирования одной переменной на основании другой. Авторами выявлены факторы, наиболее способствующие развитию устойчивого туризма, как развитие агропромышленного производства, рост инвестиций в основной капитал, а также заработная плата населения, обеспечивающие дополнительную занятость населения, рост доходов.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие туризма, корреляционно-регрессионный анализ.

**ҚАРАҒАНДЫ  
ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИЗМ  
ДАМУЫНА  
ӘЛЕУМЕТТІК-  
ЭКОНОМИКАЛЫҚ  
ДАМУ ДЕҢГЕЙІНІҢ  
ТӘУЕЛДІЛІГІН ТАЛДАУ**

**Кіріспе**

Әлеуметтік-экономикалық дамудың ілгерілеп келе жатқан қарқыны кіріс көлемін ұлғайтатындықтан және халықты қосымша жұмыспен қамтамасыз ететіндіктен аймақ тұрғындары үшін зор маңызға ие өңірдің өзіндік туристік потенциалын іске асыруына тамаша демеу болып табылады. Қазіргі уақытта отандық және шетелдік ғалымдар туризмнің мемлекеттің және аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуына әсерін кеңінен зерттеуде. Дегенмен, әлеуметтік-экономикалық факторлардың туризмнің ары қарай тұрақты дамуына әсері туралы зерттеу жұмыстары өте аз. Бұл зерттеудің өзектілігін көрсетеді.

Әлеуметтік-экономикалық факторлардың Қарағанды өңіріндегі туризмнің тұрақты дамуына әсерін зерттеу мақсатымен корреляция және регрессия талдау әдістері қолданылды. Корреляциялы-регрессиялық талдау әдісі динамикалық диапазон арасындағы өзара байланысқа сандық баға береді. Корреляция әдісін динамикалық диапазонда қолдану – қатарлар арасындағы байланыстың дұрыс бағасын алу үшін назарға алу қажет бірқатар ерекшеліктерге ие. Деңгейлердің уақыт өтуімен өзгеруі автокорреляцияға, яғни келесі деңгейге әсер етуге әкеледі. Осылайша, уақыт қатарларының деңгейлері арасындағы корреляция, оқиғалар арасындағы қарым-қатынастардың дұрыс жақындығын көрсетеді. Туризмнің тұрақты дамуына әсер ететін жекелеген факторлардың өзара байланысы әлі де жеткілікті зерттелмеген.

**Эксперименттік бөлігі.** Экономикалық-статистикалық зерттеу әдістері, соның ішінде корреляциялық-регрессиялы талдау қазіргі заманғы зерттеулерде өте жиі қолданылады. Дегенмен, аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейінің туристердің келуіне әсерін талдауға бұл әдіс қолданылмады.

Еңбектерде Р. Касагранди мен С. Ринальди [1], М. Хали [2], А. Гилл мен П. Вильямс [3], Г. Чой мен И. Мюррей [4] тұрақты туризмнің анықтамалары туризм дамуының әлеуметтік және экологиялық салдары мәнмәтінінде қолданылған. Тұрақты туризмнің тұжырымдамалық негіздері К. Аалль [5], Д. Гетц [6], Д. Уэвер [7], Л. Фаллон [8] еңбектерінде қаланған. К. Аалль тұрақты туризмнің тарихын және оған қатысты ұғымдарды

қарастырады [5]. Г. Чой мен И. Мюррей [4], Д. Сааринен [9], С. Гесслинг [10], Б. Лэйн [11] еңбектерде тұрақтылық ұғымдары туризм мен халық арасындағы байланысқа, туризмнің экономикалық өсімге және халық санының өзгерісіне әсеріне қатысты қолданылады. Туризм арқылы мәдениет аралық түсінісушілікті жақсарту, туризмнің әлеуметтік салдары Д. Нэш пен Р. Батлер [12], Р. Шарплей [13], Л. Наутон-Трэвис, Б.Холланд және К. Брэндон [14], А. Стронза мен Ж. Гордилло [15], Д. Дэвис пен Д. Мораис [16], М. Робинсон [17] еңбектерінде қарастырылған.

Тұрақты туризм әсерінің экономикалық талдауын, ЖІӨ-ге, жұмысбастандылыққа, экономиканың кейбір секторларында тауарлар мен қызметтер жеткізіліміне, сонымен қатар экономикалық өсімнің қалпына келуіне және жаһандық макроэкономикалық теңгерімсіздікті қысқартуға туризмнің экономикалық әсерін бағалауды Ф. Веллас өзінің «The indirect impact of tourism: an economic analysis» [18] атты еңбегінде жүргізді.

П. Ф. Ж. Иглес, С.Ф. Мак Кули, К.Д. Хайнес туризмнің қорғалатын аймақтарын жоспарлауға, инфрақұрылым мен қызметтерді жетілдіруге, қорғалатын аймақтарда туризм мәселелерін басқаруға, дәлірек айтқанда тәуекелдерді басқаруға және қауіпсіздікке, экономика мен қаржылық аспектілерге ерекше мән береді [19]. Туризмге мультипликациялық әсерді талдау

әдістерін Г. Вест және Б. Байн [20] зерттеді.

Зерттеудің мақсаты – туризм дамуының өңірдің әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіне тәуелділігін корреляциялық-регрессивтік талдау негізінде анықтау.

**Нәтижелері және талқылау.** Қарағанды өңірінде туризмді тұрақты дамытуды басқаруға мүмкіндік беретін негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерді болжау моделін жасау мақсатында 1998-2012 жылдардағы деректер негізінде корреляциялық-регрессиялық талдау әдісі қолданылды.

Тәуелді айнымалы (Y) ретінде адам саны мен белгіленген қызмет көрсетілген туристер саны таңдап алынды. Себебі қандай да бір дестинацияда туризмнің дамығын/дамымағандығын туристердің саны анықтайды.

Тәуелсіз айнымалылар (X) ретінде келесі көрсеткіштер таңдалды:

- $x_1$  – өнеркәсіп өндірісінің көлемі, млн. теңге;
- $x_2$  – ауыл шаруашылығының жалпы өнім шығарылымы, млн. теңге;
- $x_3$  – негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге;
- $x_4$  – құрылыс жұмыстарының көлемі, млн. теңге;
- $x_5$  – сыртқы сауда айналымы, мың АҚШ долл.;
- $x_6$  – тұтыну бағасының индексі, өткен жылға қарағанда %;
- $x_7$  – жұмыссыздық деңгейі, %;
- $x_8$  – қызметкерлердің орташа айлық көрсеткіші, теңге.

	қызмет көрсетілген туристер саны, адам	өнеркәсіп өндірісінің көлемі, млн. теңге	ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы шығарылымы, млн. теңге	негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге	құрылыс жұмыстарының көлемі, млн. теңге	сыртқы саудалық айналым, мың АҚШ долл	тұтыну бағаларының индексі, өткен жылдың желтоқсанына, %	жұмыссыздық деңгейі, %	орташа айлық номиналды жалақы, теңге
1998	-0,77635145	-1,2592328	-1,09055663	-1,28677193	-1,08707396	-1,08734132	-2,01312012	-1,8038438	-1,07149982
1999	-0,880148659	-1,09214103	-1,05065687	-1,11459327	-1,09213315	-1,09599707	2,59550339	-1,35599292	-0,995915428
2000	-1,23393121	-0,886610901	-0,944705407	-1,08251436	-1,02414565	-0,954768919	0,279727397	2,56270222	-0,89374008
2001	-0,83121742	-0,905050481	-0,741783529	-0,84682181	-0,939186191	-1,00354666	-0,683268559	0,957903258	-0,840558176
2002	-0,929806601	-0,816043662	-0,697969305	-0,76706991	-0,86741053	-0,972724988	-0,385198382	0,622015103	-0,771006698
2003	-0,972560877	-0,675335328	-0,640718201	-0,717991	-0,759597505	-0,827637569	-0,339341432	0,323447853	-0,696844072
2004	-0,324221948	-0,499399776	-0,446172164	-0,40146259	-0,572432499	-0,421237789	-0,132985156	0,286126947	-0,512013901
2005	0,147286262	-0,298198791	-0,479192464	0,208004589	-0,175946736	-0,130074372	-0,0412712553	0,136843323	-0,371066486
2006	0,10356305	0,235794499	-0,269255091	0,001074663	0,148489222	0,37245518	-0,132985156	0,0995224164	-0,133899788
2007	0,669542466	0,511673778	0,0563088569	0,191358755	0,442021771	0,977768908	1,44907963	0,0248806041	0,235910416
2008	0,4093833	0,777729142	0,851194715	0,817697142	0,761473309	1,54870206	0,0733711205	-0,161723927	0,590818928
2009	0,353306161	0,432741547	1,05056026	0,858791208	0,802420327	0,205204516	-0,453983808	-0,199044833	0,749865098
2010	0,554239148	0,99223089	0,85593649	0,826690829	1,10320521	0,739637287	-0,0871282055	-0,42297027	1,09293449
2011	1,34174143	1,7274377	1,84622346	1,27705131	1,5007377	1,69878571	0,0733711205	-0,497612082	1,53103195
2012	2,36917635	1,75440521	1,70078589	2,03655637	1,75957868	0,950775028	-0,201770581	-0,572253894	2,08598358

1-сурет – «Statistic» бағдарлама бойынша бастапқы деректердің стандартталуы.

Ескерту – авторлық еңбек

Нәтижелері 1-суретте көрсетілген деректерді стандарттау негізінде, корреляция коэффициентін  $r$  төмендегі формула негізінде есептеу арқылы,  $Y$  көрсеткіші мен  $X$  көрсеткіштері жиынтығының арасындағы корреляциялық байланысқа бағалау жасалды:

$$r = \frac{1}{n-1} \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{S_x S_y}, \quad (1)$$

мұндағы  $S_x$  және  $S_y$  – сәйкесінше әрбір қарастырылып отырған сандар массивінің орташа квадраттық ауытқуы;  $x_i$  және  $y_i$  – екі жиынтық бірліктерінің ағымдағы мәндері;  $\bar{x}$  и  $\bar{y}$  – олардың орташа шамалары және  $n$  – әрбір жиынтықтағы өлшемдердің (элементтердің) саны. 1-кестедегі деректерге сүйенсек,  $r_{расч1}$ – $r_{расч4}$  және  $r_{расч8}$  коэффициенттері қызмет көрсетілген туристер саны мен Қарағанды облысының әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіші арасындағы өте мықты байланыс күшін,  $r_{расч5}$  – мықты байланыс күшін,  $r_{расч6}$  – жоқ дерлік байланыс күшін,  $r_{расч7}$  – әлсіз және кері мәнді байланыс күшін көрсетіп отыр.

Маңыздылық деңгейі (яғни, болжам жасауда жіберілуі мүмкін қате рұқсат ықтималдығы)  $\alpha = 0,05$  және  $n$  өлшемдерінің берілген саны үшін кестелік мәні  $r_{крит} = 0,514$  екені анықталды.

Алынған нәтижелер  $Y$  пен  $X_1 - X_5$ , сондай-ақ  $X_8$  көрсеткіштері арасында корреляциялық байланыстың бар екендігін, ал  $Y$  және  $X_6, X_7$  көрсеткіштері арасында айтарлықтай корреляциялық байланыстың жоқ екендігін пайымдауға мүмкіндік береді, бұл регрессивтік талдау жүргізу кезінде оларды факторлық белгілерден алып тастауға себеп болып табылады (2 формула).

Көрсеткіштердің әсер ету дәрежесі бойынша саралау:

- 1) негізгі капиталға инвестициялар;
- 2) қызметкерлердің орташа айлық жалақысы;
- 3) құрылыс жұмыстарының көлемі;
- 4) өнеркәсіп өндірісінің көлемі;
- 5) ауыл шаруашылығының жалпы өнім шығарылымы;
- 6) сыртқы сауда айналымы;
- 7) жұмыссыздық деңгейі;
- 8) тұтыну бағасының индексі.

1-кесте – Жұптық корреляцияның коэффициенттер матрицасы

Айнымалы	Корреляция (кесте стандарттаумен)								
	өнеркәсіп өндірісінің көлемі, млн. теңге	ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы шығарылымы, млн. теңге	негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге	құрылыс жұмыстарының көлемі, млн. теңге	сыртқы саудалық айналым, мың АҚШ долл	тұтыну бағаларының индексі, өткен жылдың желтоқсанына, %	Жұмыссыздық деңгейі, %	орташа айлық номиналды жалақы, теңге	қызмет көрсетілген туристер саны, адам
Өнеркәсіп өндірісінің көлемі, млн. теңге	1,000000	0,964428	0,965580	0,989540	0,938623	0,067854	-0,196811	0,979873	0,941516
Ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы шығарылымы, млн. теңге	0,964428	1,000000	0,959844	0,972335	0,879878	-0,021640	-0,228606	0,980253	0,900738
Негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге	0,965580	0,959844	1,000000	0,980897	0,880990	0,008231	-0,214105	0,976233	0,953927
Құрылыс жұмыстарының көлемі, млн. теңге	0,989540	0,972335	0,980897	1,000000	0,921828	0,025400	-0,252351	0,987398	0,946779
Сыртқы саудалық айналым, мың АҚШ долл	0,938623	0,879878	0,880990	0,921828	1,000000	0,124000	-0,207413	0,870454	0,856388

1-кестенің жалғасы

Тұтыну бағаларының индексі, өткен жылдың желтоқсанына, %	0,067854	-0,021640	0,008231	0,025400	0,124000	1,000000	-0,000122	0,012296	0,044620
Жұмыссыздық деңгейі, %	-0,196811	-0,228606	-0,214105	-0,252351	-0,207413	-0,000122	1,000000	-0,241761	-0,335536
Орташа айлық номиналды жалақы, теңге	0,979873	0,980253	0,976233	0,987398	0,870454	0,012296	-0,241761	1,000000	0,947773
Қызмет көрсетілген туристер саны, адам	0,941516	0,900738	0,953927	0,946779	0,856388	0,044620	-0,335536	0,947773	1,000000
Ескерту – авторлық еңбек									

Корреляция мен себептік шарттылық көп жағдайда синоним ретінде қарастырылады. Бұл тезистің негізі бар, себебі егер бір нәрсе екінші бір нәрсенің әсерінің нәтижесі болып табылса, олардың өзара байланысы, сәйкесінше, корреляциялылығы жайлы айтуға болады.

Бірақ, корреляция себептік шарттылықсыз болуы да мүмкін. «Себептік шарттылықсыз корреляцияның» орын алуының мүмкін негіздерінің бірі, басқа айнымалыда жасырын, байқалмайтын, үшінші бір фактордың болуы болып табылады. Нәтижесінде «жалған корреляция» бекітіледі.

Статистикалық көрсеткіш ретінде корреляция коэффициентінің квадратына ( $r^2$ ) тең болып табылатын детерминация (себептілік) коэффициенті (индексі)  $R^2$  қолданылуы мүмкін. Ол  $Y$  (өзгермелілік)  $x$ -тың (факторлық сипат) әрекетіне қаншалықты тәуелді екендігін немесе жалпы өзгермеліліктің қандай бөлігі  $x$ -тың әсерінің нәтижесінде орын алғандығын көрсетеді. Бұл көрсеткіш корреляция коэффициентін квадраттау арқылы есептеледі. Осылайша,  $1-R^2$  өрнегімен анықталатын  $Y$  өзгермелілік үлесі түсіндірілмеген болып шығады.

Демек, есептелген корреляция коэффициенттері негізінде детерминация (себептілік) коэффициентінің мәні (индексі)  $R^2$   $X_1 - X_5$  мен  $X_8$  көрсеткіштері үшін мынаған тең болады:

- 1)  $R_1^2 = (0,941516)^2 = 0,886$  немесе 88,6%;
- 2)  $R_2^2 = (0,900738)^2 = 0,811$  немесе 81,1%;
- 3)  $R_3^2 = (0,953927)^2 = 0,909$  немесе 90,9%;
- 4)  $R_4^2 = (0,946779)^2 = 0,896$  немесе 89,6%;
- 5)  $R_5^2 = (0,856388)^2 = 0,773$  немесе 73,3%;
- 6)  $R_6^2 = (0,947773)^2 = 0,898$  немесе 89,8%.

$Y$  көрсеткіші мен  $X_6$  және  $X_7$  көрсеткіштері арасындағы мәнді корреляциялық байланыстың

болмауы себепті,  $R^2$  мәні аталған екі көрсеткіш үшін есептелген жоқ.

Статистикалық зерттеу тәжірибесінде зерттелуші сипаттамалар арасындағы корреляциялық арақатынасты ғана емес, анықталған байланысты қатаң аталитикалық нысанда ұсына отырып, олардың арасындағы шарттылықты анықтау қажеттілігі жиі орын алады.

Бұл жағдайда зерттеу нәтижесі – қандай да бір фактордың зерттелуші параметрдің өзгеруіне әсерінің тәжірибелік тәуелділігі график түрінде ғана емес (көрнекті болып табылатын), сонымен қатар аппроксимациялаушы өрнек (эмпирикалық формула) қолдану арқылы математикалық тұрғыда суреттелуі мүмкін. Бұндай жағдайды зерттеу – бір айнымалыға басқасының негізінде жорамал (болжау) жасайтын, регрессиялық талдаудың мақсаты болып табылады.

Біздің жағдайда бірнеше фактор әсер ететін тәжірибелік мәліметтермен жұмыс істеуге тура келеді.  $Y$  жалғыз айнымалысын  $X$  бірнеше айнымалы негізінде болжау көптік регрессия деп аталады. Бұл жағдайда процестің математикалық үлгісі регрессияның бірнеше айнымалы шамамен теңдеуі ретінде көрініс табады, яғни:  $y = f(b_0, \dots, x_k)$ .

$S_n$  орташа арифметикалық және стандартты ауытқуын (орташа квадраттық ауытқу) (2-кесте) және регрессия көрсеткіштерін есептеу негізінде регрессия теңдеуі (немесе болжау теңдеуі) алынды, ол келесі түрде жазылады (3 формула):

$$Y = 245 - 0,005x_1 - 0,21x_2 + 0,06x_3 - 0,125x_4 + 0,001x_5 + 0,537x_6. \quad (3)$$

$b_i$  регрессиясының жекелеген коэффициенттерінің мәнін анықтау мақсатында t-тест қол-

данылды, нәтижесінде Стьюдент критерийінің келесі көрсеткіштері алынды:

$$t_{b_0} = 0,07; t_{b_1} = -0,25, t_{b_2} = -2,07, t_{b_3} = 1,52, t_{b_4} = -0,62, t_{b_5} = 0,86, t_{b_6} = 1,52.$$

**2-кесте** – Статистикалық көрсеткіштерді есептеу нәтижелері

Айналмалы	Орташа және стандартты ауытқу (кесте)		
	Орташа	Ст. ауытқу	№
Өнеркәсіп өндірісінің көлемі, млн. теңге	636240	389924	15
Ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы шығарылымы, млн. теңге	52794	36020	15
Негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге	134057	93176	15
Құрылыс жұмыстарының көлемі, млн теңге	46908	40125	15
Сыртқы саудалық айналым, мың АҚШ долл	4506620	2538590	15
Орташа айлық номиналды жалақы, теңге	38097	26024	15
Қызмет көрсетілген туристер саны, адам	14177	8256	15

*Ескерту* – авторлық еңбек

Теңдеуімізге сүйенсек,  $R^2$  детерминация коэффициенті 0,95-ке тең, ол 95% құрайды. Бұл нәтижеге келесідей түсіндірме беруге болады: барлық зерттелуші әсер етуші факторлар талданушы функция вариациясының 95%-ын түсіндіреді.

Біздің жағдайда,  $R^2$  (95%) көрсеткіші өте күшті болып табылады, сондықтан дәл осы нақты жағдайда дәл осы 6 фактор  $\bar{Y}$ -қа ең үлкен әсерін тигізеді деп пайымдауға болады.

Сонымен, біз  $b_i$  коэффициенттері  $X_{k,i}$  зерттелуші факторлары (әзірге мүмкін) қалай және қандай бағытта әрекет ететіндігін және  $Y$  функциясының қандай өзгермелілік үлесі дәл осы факторлармен түсіндірілетіндігін көрсететін көптік регрессияның теңдеуін алдық.

Алынған аналитикалық өрнектің статистикалық мәнділігін анықтау шеңберінде бағдарламалық есептеулер 23,74-ға тең  $F_{расч}$  шамасын берді. Теңдеуді талдау үшін кері ұсынылған бағдарламамен  $1:23,74 = 0,04$  құраған  $F_{расч}$  шамасы қолданылды.

Эталонды кестеде шекті мән  $F_{крит}$  табылды, алым үшін еркінділік деңгейі  $f_1 = k$ , яғни 6 (әсер етуші факторлар саны 6-ға тең) құраса, ал бөлім үшін  $f_2 = n - k - 1 = 20 - 6 - 1 = 13$ . Нәтижесінде  $F_{крит}$  үшін келесі мәндер алынды: 2,92 ( $\alpha$  үшін = 0,05). Барлық мүмкін ықтималдықтар үшін  $F_{расч} < F_{крит}$  қатынасы орын алатындығы түсінікті, сондықтан талданушы теңдеудің адекваттылығының жоғары деңгейі жайлы сенімді түрде айтуға болады.

Сонымен, біз теңдеудің өзін мәнділікке тексердік, яғни біз  $Y$  параметрі мен  $X_k$  айнымалылары арасында өзара байланыстың бар екендігін түсінеміз. Дегенмен, әзірге  $X_1-X_6$  факторларының зерттелуші  $Y$  функциясына әсері әлі анық емес: барлық факторлар әсер ете ме немесе біреуі ғана ма. Сондықтан,  $b_i$  регрессиясының жекелеген коэффициенттерінің мәнділігін анықтау қажет. Бұл мақсатта  $t$ -тест қолданылды.

Қажетті есептемелер  $t$  көрсеткішінің мәндері белгіленген сәйкес нәтижені беретін бағдарлама негізінде алдын ала жасалған (3-кесте). Талданушы коэффициент егер оның  $t$ -критерийі абсолюттік шамасы бойынша 0,15 мәнділік деңгейіне сәйкес болып табылатын – 1,49 (дәлірек айтқанда 1,4970355)-дан асса – мәнді болып табылады. Мысалымызда  $b_1-b_6$  коэффициенттері үшін Стьюденттің критерийінің келесі көрсеткіштеріне иеміз:

$$t_{b_0} = 0,07; t_{b_1} = -0,25, t_{b_2} = -2,07, t_{b_3} = 1,52, t_{b_4} = -0,62, t_{b_5} = 0,86, t_{b_6} = 1,52.$$

Бұл теңдеуде  $b_2, b_3, b_6$  статистикалық мәнді коэффициенттер болып табылады.  $b_4$  және  $b_5$  коэффициенттерінің мәні орташадан жоғары, ал  $b_1$  және  $b_0$  төмен және өте төмен деңгейде.

Осылайша, қорытынды түрде біздің регрессия теңдеуі осылай (мәнділік деңгейі үшін 0,15) жазылуы керек:

$$Y = -0,216x_2 + 0,006x_3 + 0,001x_5 + 0,537x_6 - 0,005x_1 - 0,125x_4 + 245 \quad (4)$$

3-кесте – Тәуелді айнымалы үшін регрессия қорытындылары

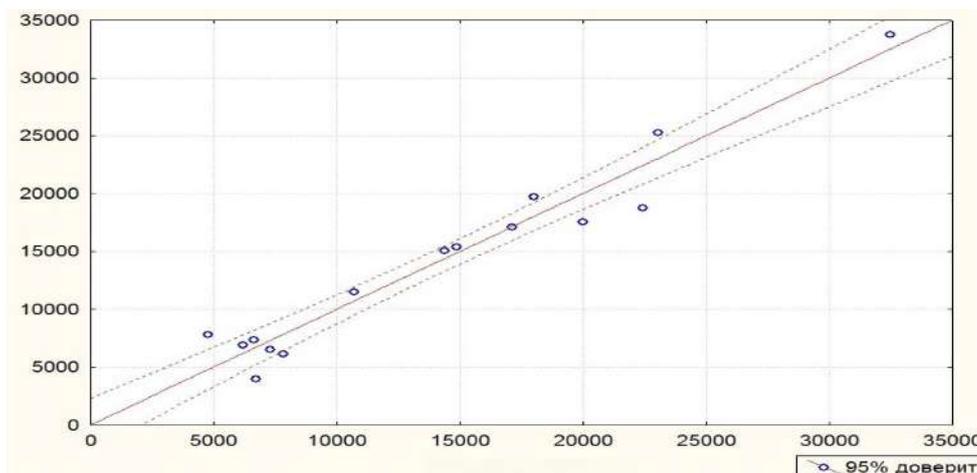
№15	Қорытындысы регрессия үшін тәуелді айнымалы: қызмет көрсетілген туристер саны, адам $R=,97305139$ $R^2=,94682901$ түзетілген $R^2=,90695077$ $F(6,8)-23,743$ $p<0,00011$ стандартты қате бағалау: 2518,6					
	БЕТА	Стд. қате БЕТА	B	Стд. қате B	T(8)	P -деңгей
Еркін мүшесі			244,9692	3470,977	0,07058	0,945467
Өнеркәсіп өндірісінің көлемі, млн. теңге	-0,220377	0,878945	-0,0046	0,016	-0,25073	0,808343
Ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы шығарылымы, млн. теңге	-0,941862	0,453376	-0,2159	0,104	-2,07744	0,071398
Негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге	0,677302	0,444464	0,0600	0,039	1,52386	0,166048
Құрылыс жұмыстарының көлемі, млн теңге	-0,606001	0,974373	-0,1247	0,200	-0,62194	0,551290
Сыртқы саудалық айналым, мың АҚШ долл	0,379579	0,441256	0,0012	0,001	0,86022	0,414700
Орташа айлық номиналды жалақы, теңге	1,693733	1,110491	0,5374	0,352	1,52521	0,165717
Ескерту – авторлық еңбек						

Регрессияның қорытынды теңдеуі негізінде 2-суретте көрсетілген әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштерінің туризмнің тұрақты дамуына әсерінің сызбасы жасалды.

Көптік регрессияның алынған теңдеуін талдау барысында  $Y$  зерттелуші параметріне қарастырылған қай  $X_k$  фактор ең үлкен әсерге ие деген сұрақ заңды түрде орын алады. Өкінішке орай, бұл сұраққа толық жауап жоқ. Бұл  $X$ -айнымалылар арасында мүмкін өзара байланыстың болуы (мысалы,  $x_1, x_2$  жұптық,  $x_1, x_2, x_3$

үштік өзара әрекеттестігі және т.б.) жағдайды күрделендіріп жіберуі мүмкін. Нәтижесінде  $X_k$  айнымалыларының қайсысы  $Y$  параметрінің мінез-құлқына жауапты екендігін анықтау принципіалды түрде мүмкін болмай қалады.

Алайда, статистикада бұл жағдайға қатысты ең болмағанда бағаламалық түсінік алуға мүмкіндік беретін пайдалы ұсыныстар беріледі. Мысал ретінде сондай әдістердің бірі – регрессияның стандартталған коэффициенттерін салыстырумен танысайық.



2-сурет – Әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштерінің туризмнің тұрақты дамуына әсерінің сызбасы, авторлық еңбек

Жалпы жағдайда  $b_1, b_2, \dots, b_i$  регрессияның барлық коэффициенттері өлшемнің түрлі бірліктерінде көрініс алуы мүмкін. Солайша, оларды тікелей салыстыру іс жүзінде қате болып табылады, себебі, мөлшері формальды түрде кем коэффициент іс жүзінде үлкенге қарағанда маңыздырақ болуы мүмкін. Қысқаша айтқанда, бұл жағдайда «кит пен пілді салыс-

тыру» мәселесіне тап боламыз. Регрессияның стандартталған коэффициенттері бұл мәселені регрессия коэффициенттерін өлшемнің кодталған бірліктері түрінде ұсыну арқылы шешуге мүмкіндік береді.

Регрессияның стандартталған коэффициенттердің (4-кесте) нәтижелері оларды салыстыруға мүмкіндік береді.

4-кесте – Регрессияның есептелген стандартталған коэффициенттері

Статистикалық сипаттамалар	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>
Стандартты ауытқу	S <sub>Y</sub> = 8256	S <sub>X<sub>1</sub></sub> = 398924	S <sub>X<sub>2</sub></sub> = 36020	S <sub>X<sub>3</sub></sub> = 93176	S <sub>X<sub>4</sub></sub> = 40125	S <sub>X<sub>5</sub></sub> = 538590	S <sub>X<sub>6</sub></sub> = 26024
Регрессия коэффициенттері	-	b <sub>1</sub> = -0,005	b <sub>2</sub> = -0,216	b <sub>3</sub> = 0,06	b <sub>4</sub> = -0,125	b <sub>5</sub> = 0,001	b <sub>6</sub> = 0,537
Регрессияның стандартталған коэффициенттері		-0,24	-0,94	0,68	-0,61	0,3	1,69
Ескерту – авторлық еңбек							

Талданатын факторлар үшін стандартталған коэффициенттер мен регрессияның бастапқы коэффициенттері арасында көп айырмашылық жоқ. Бұл  $X_k$  айнымалыларының бастапқы әсер ету дәрежесі сақталатындығын білдіреді.

### Қорытынды

Тұтастай алғанда, жүргізілген регрессиялық талдау нәтижесі бойынша, агроөнеркәсіптік өндірістің дамуы, негізгі капиталға инвестициялардың, сондай-ақ халықтың еңбек ақысының өсуі туризмнің тұрақты дамуына ықпал етеді деп

85% ықтималдықпен болжам жасауға болады. Бұдан кейін құрылыс, халықаралық сауда, өнеркәсіптік өндіріс сияқты факторлар бар.

Сонымен қатар, барлық зерттелуші әсер етуші факторлар туризмнің тұрақты дамуының түрленулерінің 95%-ын түсіндіреді. Қалған 5% мәні әлі де ашылмады және басқа ескерілмеген факторлар ықпалымен байланысты болуы мүмкін.

Бұл жағдайда детерминация коэффициенті өте күшті болып саналады, сондықтан дәл осы жағдайда бұл 6 фактор туризмнің тұрақты дамуына елеулі ықпал көрсетеді деп пайымдауға болады.

### Әдебиеттер

- 1 Casagrandi, R., & Rinaldi, S. (2002). A theoretical approach to tourism sustainability. *Conservation Ecology*, 6(1), 13. <http://www.consecol.org/vol6/iss1/art13/>.
- 2 Ghali, M. A. (1976). Tourism and economic growth: An empirical study. *Economic Development and Cultural Change*, 24 (3), 527 – 538.
- 3 Gill, A., & Williams, P. (1994). Managing growth in mountain tourism communities. *Tourism Management*, 15, 212-220.
- 4 Choi, H. C., & Murray, I. (2010). Resident attitudes towards sustainable community tourism. *Journal of Sustainable Tourism*, 18(4), 575-594.
- 5 Aall, C. Sustainable Tourism in Practice: Promoting or Perverting the Quest for a Sustainable Development? *Annals of Tourism Research*, Vol. 39, No. 2, pp. 528–546, 2012.
- 6 Getz, D. (1986). Models in tourism planning toward integration of theory and practice. *Tourism Management*, 7, 21-32.
- 7 Weaver, D. (2010). Indigenous tourism stages and their implications for sustainability. *Journal of Sustainable Tourism*, 18(1), 43-60.
- 8 Fallon, L. D., & Kriwoken, L. K. (2003). Community involvement in tourism infrastructure. The case of the Strah an Visitor Centre, Tasmania. *Tourism Management*, 24 (3), 289 – 308.

- 9 Saarinen, J. (2006). Traditions of sustainability in tourism studies. *Annals of Tourism Research*, 33(4), 1121-1140.
- 10 Gössling, S. (2002). Global environmental consequences of tourism. *Global Environmental Change*, 12, 283-302.
11. Lane, B. (2009). Thirty years of sustainable tourism. In S. Gössling, C. M. Hall, & D. B. Weaver (Eds.), *Sustainable tourism futures* (pp. 19-32). New York: Routledge.
- 12 Nash, D., & Butler, R. (1990). Towards sustainable tourism. *Tourism Management*, 11(3), 263-264.
- 13 Sharpley, R. (2000). Tourism and sustainable development: Exploring the theoretical divide. *Tourism of Sustainable Tourism*, 8(1), 1-19.
- 14 Naughton-Treves, L., Holland, B.K., Brandon, K. The role of protected areas in conserving biodiversity and sustaining local livelihoods. *Annual Review of Environment and Resources*. Vol. 30: 219-252 (Volume publication date November 2005). DOI: 0.1146/annurev.energy.30.050504.164507.
- 15 Stronza, A., & Gordillo, J. (2008). Community views of ecotourism: Redefining benefits. *Annals of Tourism Research*, 35(2), 444-468.
- 16 Davis, J. S., & Morais, D. B. (2004). Factions and enclaves: Small towns and socially unsustainable tourism development. *Journal of Travel Research*, 43 (1), 3-11.
- 17 Robinson, M. (1999). Collaboration and cultural consent: Refocusing sustainable tourism. *Journal of Sustainable Tourism*, 7(3-4), 379-397.
- 18 The indirect impact of tourism: an economic analysis by Professor François Vellas. Toulouse University – TED AFL. Third Meeting of T20 Tourism Ministers. Paris, France, 25 October 2011 [http://t20.unwto.org/sites/all/files/pdf/111020-rapport\\_vellas\\_en.pdf](http://t20.unwto.org/sites/all/files/pdf/111020-rapport_vellas_en.pdf)
- 19 Paul F. J. Eagles, Stephen F. McCool and Christopher D. Haynes. Sustainable Tourism in Protected Areas Guidelines for Planning and Management. Prepared for the United Nations Environment Programme, World Tourism Organization and IUCN – The World Conservation Union Adrian Phillips, Series Editor. [http://cmsdata.iucn.org/downloads/pag\\_008.pdf](http://cmsdata.iucn.org/downloads/pag_008.pdf)
- 20 West, G. and Bayne, B. The economic impact of tourism on the Gold Coast: Gold Coast Tourism Visioning Project 3.1 (Part Ia) <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.628.2842&rep=rep1&type=pdf>

### References

- 1 Casagrandi, R., & Rinaldi, S. (2002). A theoretical approach to tourism sustainability. *Conservation Ecology*, 6(1), 13. <http://www.consecol.org/vol6/iss1/art13/>.
- 2 Ghali, M. A. (1976). Tourism and economic growth: An empirical study. *Economic Development and Cultural Change*, 24 (3), 527 – 538.
- 3 Gill, A., & Williams, P. (1994). Managing growth in mountain tourism communities. *Tourism Management*, 15, 212-220.
- 4 Choi, H. C., & Murray, I. (2010). Resident attitudes towards sustainable community tourism. *Journal of Sustainable Tourism*, 18(4), 575-594.
- 5 Aall, C. Sustainable Tourism in Practice: Promoting or Perverting the Quest for a Sustainable Development? *Annals of Tourism Research*, Vol. 39, No. 2, pp. 528–546, 2012.
- 6 Getz, D. (1986). Models in tourism planing toward integration of theory and practice. *Tourism Management*, 7, 21-32.
- 7 Weaver, D. (2010). Indigenous tourism stages and their implications for sustainability. *Journal of Sustainable Tourism*, 18(1), 43-60.
- 8 Fallon, L. D., & Kriwoken, L. K. (2003). Community involvement in tourism infrastructure. The case of the Strah an Visitor Centre, Tasmania. *Tourism Management*, 24 (3), 289 – 308.
- 9 Saarinen, J. (2006). Traditions of sustainability in tourism studies. *Annals of Tourism Research*, 33(4), 1121-1140.
- 10 Gössling, S. (2002). Global environmental consequences of tourism. *Global Environmental Change*, 12, 283-302.
- 11 Lane, B. (2009). Thirty years of sustainable tourism. In S. Gössling, C. M. Hall, & D. B. Weaver (Eds.), *Sustainable tourism futures* (pp. 19-32). New York: Routledge.
- 12 Nash, D., & Butler, R. (1990). Towards sustainable tourism. *Tourism Management*, 11(3), 263-264.
- 13 Sharpley, R. (2000). Tourism and sustainable development: Exploring the theoretical divide. *Tourism of Sustainable Tourism*, 8(1), 1-19.
- 14 Naughton-Treves, L., Holland, B.K., Brandon, K. The role of protected areas in conserving biodiversity and sustaining local livelihoods. *Annual Review of Environment and Resources*. Vol. 30: 219-252 (Volume publication date November 2005). DOI: 0.1146/annurev.energy.30.050504.164507.
- 15 Stronza, A., & Gordillo, J. (2008). Community views of ecotourism: Redefining benefits. *Annals of Tourism Research*, 35(2), 444-468.
- 16 Davis, J. S., & Morais, D. B. (2004). Factions and enclaves: Small towns and socially unsustainable tourism development. *Journal of Travel Research*, 43 (1), 3-11.
- 17 Robinson, M. (1999). Collaboration and cultural consent: Refocusing sustainable tourism. *Journal of Sustainable Tourism*, 7(3-4), 379-397.
- 18 The indirect impact of tourism: an economic analysis by Professor François Vellas. Toulouse University – TED AFL. Third Meeting of T20 Tourism Ministers. Paris, France, 25 October 2011 [http://t20.unwto.org/sites/all/files/pdf/111020-rapport\\_vellas\\_en.pdf](http://t20.unwto.org/sites/all/files/pdf/111020-rapport_vellas_en.pdf)
- 19 Paul F. J. Eagles, Stephen F. McCool and Christopher D. Haynes. Sustainable Tourism in Protected Areas Guidelines for Planning and Management. Prepared for the United Nations Environment Programme, World Tourism Organization and IUCN – The World Conservation Union Adrian Phillips, Series Editor. [http://cmsdata.iucn.org/downloads/pag\\_008.pdf](http://cmsdata.iucn.org/downloads/pag_008.pdf)
- 20 West, G. and Bayne, B. The economic impact of tourism on the Gold Coast: Gold Coast Tourism Visioning Project 3.1 (Part Ia) <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.628.2842&rep=rep1&type=pdf>



Мухамеджанова А.Г.,  
Кусаинова А.Ж.

**Состояние человеческого  
капитала в сфере науки  
и инноваций в Республике  
Казахстан**

В данной статье анализируется состояние и использование человеческого капитала Казахстана в области науки и инновации, так как конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом, который является одним из главных факторов обеспечения ускоренного инновационного развития республики. Изучен теоретический материал о значимости и приоритетности человеческого капитала для экономического развития страны. Актуальность данной темы обосновывается необходимостью формирования и развития новых подходов и новых условий подготовки кадров и модернизации научно – технического потенциала. Именно люди с их образованием, квалификацией и опытом определяют границы и возможности технологической, экономической и социальной модернизации общества. В статье проведена оценка существующего научно-технического потенциала, определены причины сравнительно низкой инновационной активности предприятий Казахстана и предложены меры для успешного инновационного ориентированного типа развития страны. Проведенный анализ состояния и использования человеческого капитала в сфере науки Республики Казахстан показывает, что человеческому капиталу как фактору инновационного развития необходимо уделять должное внимание.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, интеллектуальный потенциал, инновационная культура, сфера науки, качество жизни.

Mukhamedzhanova A.G.,  
Kussayinova A.Z.

**The state of human capital in the  
field of Science and Innovations  
in Republic of Kazakhstan**

This paper analyzes the status and use of the human capital of Kazakhstan in the field of science and innovation as a competitive advantage of the economy, and the possibility of upgrading to a large extent determined by the accumulated and implemented human capital, which is one of the main factors for the accelerated innovative development of the country. Theoretical material about the importance and priority of human capital for economic development was studied. The relevance of the topic was justified by the need of formation and development of new approaches and new conditions for training and upgrading scientific and technological capacity. The education, skills and experience of people define the limits and possibilities of technological, economic and social modernization of society. The paper evaluated the existing scientific and technical capacity, the reasons of relatively low innovation activity of enterprises in Kazakhstan and suggested measures for successful innovation oriented type development. The conducted analysis of the state and the use of human capital in the field of science of the Republic of Kazakhstan shows that human capital needs to be given due attention as a factor of innovative development.

**Key words:** human capital, intellectual potential, innovative culture, science, life quality.

Мұхамеджанова А.Г.,  
Құсайынова А.Ж.

**Қазақстан Республикасында  
ғылым және инновация  
саласындағы адами  
капиталдың жай-күйі**

Осы мақалада Қазақстанның ғылым және инновация саласындағы адами капиталының жай-күйі мен оның пайдаланылуы талданады, себебі экономиканың бәсекелік артықшылықтары және оны жаңғырту мүмкіндіктері көп жағдайда елдің үдемелі инновациялық дамуын қамтамасыз етудің басты факторы болып табылатын жинақталған және іске асырылған адами капиталмен айқындалады. Елдің экономикалық дамуы үшін адами капиталдың маңыздылығы мен басымдылығы туралы теориялық материал зерделенеді. Осы тақырыптың өзектілігі кадрларды даярлаудың және ғылыми-техникалық әлеуетті жаңғыртудың жаңа тәсілдері мен жаңа шарттарын қалыптастыру мен дамыту қажеттілігіне негізделеді. Дәл осы адамдар, өздерінің білімімен, біліктілігімен және тәжірибесімен қоғамның технологиялық, экономикалық және әлеуметтік жаңғыру шектері мен мүмкіндіктерін анықтайды. Мақалада қазіргі бар ғылыми-техникалық әлеуетке бағалау жүргізілген, Қазақстанның кәсіпорындарының салыстырмалы түрде алғанда төмен инновациялық белсенділігінің себептері анықталған және ел дамуының табысты инновациялық бағдарланған типін қалыптастыру үшін шаралар ұсынылған. Қазақстан Республикасының ғылым саласындағы адами капиталының жай-күйі мен оның пайдаланылуына жүргізілген талдау инновациялық дамудың факторы ретінде адами капиталға тиісті деңгейде назар аудару қажет екендігін көрсетеді.

**Түйін сөздер:** адами капитал, зияткерлік әлеует, инновациялық мәдениет, ғылым саласы, өмір сапасы.

**СОСТОЯНИЕ  
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО  
КАПИТАЛА В СФЕРЕ  
НАУКИ И ИННОВАЦИЙ  
В РЕСПУБЛИКЕ  
КАЗАХСТАН**

**Введение**

Интенсивная и последовательная интеграция Казахстана в глобальную экономику и цивилизационные процессы, требующие либерализации торгово – рыночных отношений, социально – экономических процессов и формирования общества постиндустриального типа, выносят на повестку вопросы принятия принципиально новой социально – экономической парадигмы, в рамках которой индивид из объекта экономического процесса превращается в субъектную единицу, влияющей на экономический рост и становясь главной целью экономических и социальных программ.

Следовательно, вопросы развития и накопления человеческого капитала как никогда приобретают свою актуальность. На процессы накопления и потребления человеческого капитала нацелены масштабные глобальные и национальные проекты, в том числе, вхождение Казахстана в число тридцати наиболее конкурентоспособных стран мира. Процессы трансформации всех социально – экономических отношений характеризуются усилением конкуренции за человеческие ресурсы, являющейся одним из главных факторов обеспечения ускоренного инновационного развития страны, где последнее зависит от успешной адаптации сферы науки к современным экономическим условиям.

Однако, сравнительно низкая степень разработки и внедрения в производство новых технологий и наукоемкой продукции свидетельствует о неэффективных методах привлечения стейкхолдеров к развитию научно – технического потенциала, и в целом, низкой активности участников НИОКР.

В соответствии с этим возникает актуальность проведения стоимостной оценки научного потенциала общества, анализа эффективности ее освоения и выявления перспективных направлений индустриального и инновационного прорыва, способного обеспечить новый рывок Казахстана и выход его на уровень самых развитых государств мира.

**Экспериментальная часть**

Вопросы формирования человеческого капитала нашли свое отражение в мировой науке с осознанием ценности самого чело-

века. Изменения в социальной и экономической жизни общества способствовали освящению роли и значению человека в новых условиях и определяли направления рационального развития и использования его интеллектуального потенциала. Многие ученые в своих работах исследовали различные понятия, связанные с человеческим развитием. В разные годы давались определения понятиям «человеческий фактор», «человеческий ресурс», «человеческий потенциал», а также «человеческий капитал». Это свидетельствует о многомерности данных категорий и их использованием в междисциплинарных науках.

Анализ изученных теоретических материалов показал, что передовыми авторами, исследовавшими и открывшими интереснейшее направление в мировой науке как «человеческое развитие», стали экономисты. Однако, необходимо отметить, что истоки современных концепций качества жизни и развития человека можно обнаружить в трудах древних мыслителей, во многих культурах и религиях.

Исторически людям свойственно оценивать свои богатства. В масштабах государств – национальные богатства. То, что в этом богатстве нации человеческая составляющая оценивается выше, чем вещественная, впервые обосновал английский экономист У. Петти еще в конце XVII века [1]. Идеи зависимости экономического благосостояния от качественных характеристик общества развивали представители различных экономических теорий, в том числе Р. Кантильон, утверждавший о необходимости материального возмещения за образованность. Он считал, что, получая образование, индивид упускает возможность выходить на работу и получать за это материальное вознаграждение [2]. Таким образом, появляются первые признаки определения квалификации и стоимости за ее наличие.

Последующее развитие идей о стоимости человека нашло свое отражение в работах А. Смита, который заложил фундамент в модель, впоследствии получившую название «человеческий капитал» [3]. В исследованиях ученого развитие государства зависит от эффективности разделения труда как сравнительного преимущества того или иного класса людей. По его мнению, особенности воспитания и образования являются сравнительным преимуществом, которые имеют реальную стоимость. В итоге приобретенные полезные свойства составляют часть собственного богатства индивида или один из видов капитала.

Основателем внедрения в научный обиход термина «человеческий капитал» является лауреат Нобелевской премии Теодор Шульц, с чьим именем связано возникновение и формирование концепции человеческого капитала в ее современном виде. В своих трудах Шульц доказывал, что улучшение благосостояния бедных людей зависит не от земли, техники, а скорее от знаний. Он отмечал, что «...одной из форм капитала является образование. Человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе» [4]. Его последователь, Гэри Беккер, также получивший Нобелевскую премию за микроэкономическое обоснование теории «человеческого капитала», ввел различие между специальными и общими инвестициями в человека, а также между общими и специфическими ресурсами [5].

Научный труд Беккера активизировал внимание российских ученых к проблеме человеческого капитала. В конце XX века целый ряд работ (А. Добрынина, С. Дятлова, Р. Капелюшникова, И. Ильинского, М. Критского [6, 7, 8, 9]) был посвящен исследованию различных аспектов данной темы.

Высокая значимость и приоритетность человеческого капитала для экономического развития Республики Казахстан научно обоснованы и в работе А. Мухамеджановой [10], в частности, о потенциале национального человеческого капитала, являющегося важнейшим элементом инновационного процесса, ключевым фактором эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

В свою очередь, С. Нурбек также разделяет данное мнение, отмечая, что именно развитие человеческого капитала отражает социально – экономическую динамику общества и дает возможность определить роль и место отдельного государства в развитии мировой экономики [11].

В целом, мнения ученых относительно теории человеческого капитала можно сгруппировать по основным подходам: исторический, инвестиционный, социальный, технократический, а также практический. В основе последнего лежат ценности предоставляемых индивидуумом услуг.

Незавершенность теоретического анализа современного состояния процессов накопления и потребления человеческого капитала еще долгие годы будет способствовать проведению новых исследований. В данной статье методологической основой исследования стал статистический

метод, отражающий социально – экономическую динамику общества и в целом, развитие отдельного государства в мировой экономике.

### Результаты и обсуждение

Безусловно, процесс формирования определенного качества человеческого капитала требует времени. Казахстан, для неуклонного повышения уровня жизни населения, в числе принимаемых мер, определил ориентирование образовательных процессов на повышение конкурентоспособности общества, обеспечение его научно – техническими знаниями, а также на формирование человеческого капитала, в частности, интеллектуального капитала, являющихся флагманами развития любой цивилизованной страны.

В своей лекции «Инновационная индустрия науки и знаний – стратегический ресурс Казахстана в XXI веке» Президент страны Нурсултан Назарбаев отметил необходимость укрепления интеллектуального потенциала нации [12].

Именно интеллектуальный капитал является основой инновационного развития общества, которое определяет конкурентоспособность экономической системы страны. Эффективность развития и освоения человеческого капитала обусловлена применением в Казахстане новых подходов и новых условий подготовки кадров и модернизации научно – технического потенциала.

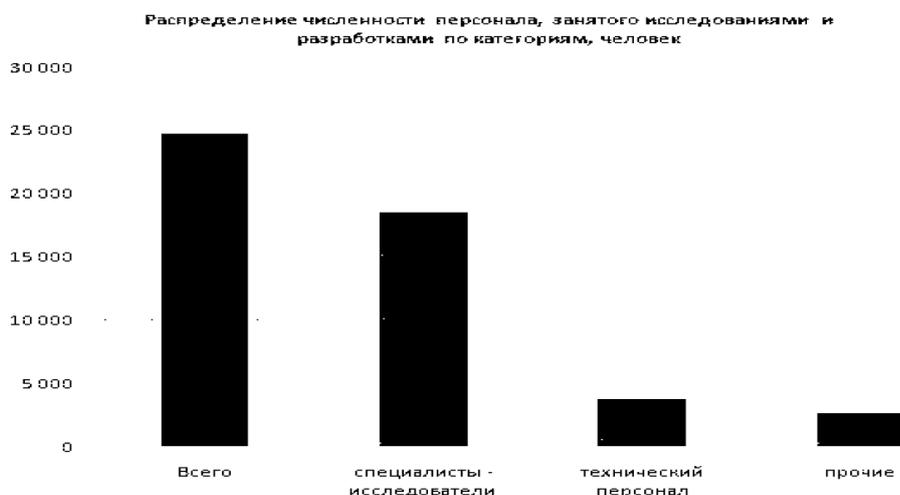
В Казахстане в последние годы с целью развития науки приняты новая редакция Закона «О науке», Закон «О государственной поддержке индустриально – инновационной деятельности»,

Государственная программа по форсированному индустриально – инновационному развитию Республики Казахстан, а также ряд отраслевых программ, одной из составляющих которых является научно – технологическое обеспечение отраслей реального сектора национальной экономики. Это положительным образом сказалось на развитии казахстанской науки.

По данным официальной статистической информации, за последние 12 лет, начиная с 2003 года, численность работников, выполняющих научные исследования и разработки возросла с 2003 года на 33% и составила в 2015 году 24 735 чел. Наибольшее число исследователей сосредоточено в г. Алматы – 42,5%, Астане – 12,1%. В пятерку лидеров также входят Восточно – Казахстанская – 9,3%, Карагандинская – 6,9%, Южно – Казахстанская – 5,4%, Алматинская – 4,2% и Акмолинская области – 3,2%.

Среди исследователей, по данным 2015 года, – 1 821 доктор наук, 5 119 кандидатов наук. С 2011 года официальная статистика пополнилась докторами по профилю и докторами по философии PhD, их количество в 2015 году составило 549 и 431 соответственно (согласно статистике, в 2009 – 2011 годах, исследователей, имеющих ученую степень докторов философии PhD, было менее ста человек). Заметный спад по всем категориям научных работников, кроме докторов наук, произошел в 2009 году.

По данным 2015 года, все вышеперечисленные категории составили 42% от общего количества исследователей, остальные 58% персонала, занятого исследованиями и разработками, не имеют ученой степени (*Диаграмма 1*).



**Диаграмма 1** – Распределение численности персонала, занятого исследованиями и разработками по категориям  
 Источник: Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК – <http://www.stat.kz>.

В возрастной структуре наблюдаются положительные тенденции. За последние несколько лет кадровый состав исследователей пополняется молодыми учеными в возрасте от 25 – 34 лет. В возрастной структуре они занимают наибольший процент – 25,6%, или 6372 человека, в то время как в 2000 году их количество составляло порядка 2285 человек, или 15,4% от общего количества работников, выполнявших научные исследования и разработки, а это предпоследнее место в квалификационно – возрастном составе 2000 года.

Если рассмотреть соотношение исследователей, технического персонала и прочих, то в 2015

году оно составило 74,6%, 15,5%, и 9,9% соответственно. Изменения в структуре занятых по категориям персонала в период 2009 – 2015 гг. в целом можно оценить как незначительные. Однако, научные организации, по оценкам их руководителей, испытывают потребность в исследователях, при этом их возраст не имеет особого значения. Немалая потребность и в профессиональных технических работниках, непосредственно задействованных в проведении исследований и разработок. Между тем, следует отметить о неуклонном росте внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки (таблица 1).

**Таблица 1** – Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки по отраслям наук в Республике Казахстан в 2011 – 2015 годах, млн. тенге

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Внутренние текущие затраты, всего:	38 207,5	47 246,4	61 672,7	66 347,6	69 302,9
в том числе:					
Естественные	11 412,1	13 888,4	22 361,4	23 556,8	25 334,2
Инженерные разработки и технологии	18 556,1	22 182,6	23 937,9	26 864,3	29 618,3
Медицинские	2 266,2	1 349,7	3 450,4	2 795,1	2 735,4
Сельскохозяйственные	3 258,1	4 906,4	3 450,4	2 795,1	2 735,4
Социальные	926,2	2 368,5	2 857,1	1 486,2	850,5
Гуманитарные	1 788,8	2 550,8	3 437,6	4 313,5	3 162,1

Как видно, приоритетным направлением научно – исследовательских и опытно – конструкторских работ являются исследования в области инженерных разработок и технологий, удельный вес которых в общей сумме внутренних затрат составил 42,7% (29 618,3 млн. тенге). Затраты на исследования в области естественных наук занимают 36,6% (25 334,2 млн. тенге), исследования в области сельскохозяйственных наук – 3,9%, медицинских наук – 3,9%, гуманитарных наук – 4,6% и социальных наук – 0,1%.

Трансформация структуры научной деятельности характеризуется некоторым увеличением, а затем – уменьшением затрат на фундаментальные исследования. В 2015 г. в общем объеме внутренних затрат доля затрат на прикладные исследования составила 49%, фундаментальные исследования – 23% и опытно – конструкторские разработки – 18,2% (т.е.

пропорция 49:23:18). Тогда как в экономически развитых странах соотношение фундаментальных, прикладных исследований и научно – технических разработок (ОКР) составляет пропорцию 15:25:60. Как видно из данных, в структуре научно – исследовательских работ главным направлением научно – технической деятельности по – прежнему являются фундаментальные и прикладные исследования (76%).

Для вывода отечественной науки на более высокий уровень необходимо изменить в Казахстане политику финансирования научных исследований и разработок таким образом, чтобы обеспечить развитие фундаментальных, прикладных исследований и научно – технических разработок в соответствии со сложившимися в мировой практике соотношениями, увеличить инвестиции в научные разработки. Данная картина свидетельствует о необходимости уси-

ления инновационной направленности научного потенциала страны и необходимости налаживания механизма коммерциализации результатов исследования и разработок.

Как показывает практика, инновации невозможны без достижений в фундаментальной науке, однако результативность в этой сфере требует определенного временного отрезка и имеет качественные характеристики, трудно поддающиеся количественной оценке. В странах, уверенно стоящих на пути инновационного развития, негосударственный сектор заин-

тересован в финансировании научных исследований, несмотря на то, что выгоду от научных открытий получает общество в целом.

Одним из главных стоимостных показателей научно – технического потенциала республики является доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП. Несмотря на рост основных показателей области науки, в республике за последние десять лет их ежегодный объем так и не превысил 0,28% (2005 год) и составил в 2015 году 0,17%. (Диаграмма 4).



**Диаграмма 4** – Доля внутренних затрат на исследования и разработки от ВВП, %  
Примечание – составлено автором по данным Комитета по статистике МНЭ РК [17]

Снизившись с 2005 г. по 2015 г. на 0,11%, важнейший показатель научно – технического потенциала страны не представляет собой активного роста. В результате доля затрат на научные исследования и разработки в ВВП – главный стоимостной показатель научно – технического потенциала республики – в 2015 г. составила 0,17%. Несмотря на наблюдаемый рост расходов на науку, Казахстан по – прежнему уступает развитым странам по этому показателю более чем в 10 раз.

Для сравнения, в развитых странах расходы на научные исследования и разработки постоянно растут, достигая во многих из них 2,5 – 3,7% ВВП, в США и Германии уровень затрат на науку по отношению к ВВП составляет около 3%, Японии и Южной Кореи 3,39% и 4,03% соответственно, в Великобритании и Франции уровень затрат на науку по отношению к ВВП составляет более 2%.

В условиях глобальной экономики научно – технический процесс и уровень инновационности становятся ключевыми факторами успешного развития экономики и развития экспортоориентированного производства. Согласно выводам международных экспертов, для устойчивого развития государства необходимо финанси-

рование науки на уровне 2 – 4% от ВВП, для развитых стран Международный академический совет рекомендует придерживаться данного показателя на уровне не менее 1 – 1,5% от ВВП. Исходя из данных норм, текущий уровень развития научно – технической деятельности не отвечает стоящим перед государством задачам.

Из опрошенного в 2015 году 29241 предприятия в числе основных причин, по которым не осуществлялась инновационная деятельность на предприятиях Казахстана, 11 522 компании отметили недостаточность финансовых средств и 10856 предприятий – что нет необходимости из – за отсутствия спроса на инновации [13].

Также одной из основных проблем, сдерживающих коммерциализацию перспективных научно – технологических разработок, является отсутствие у большинства отечественных НИИ собственной опытно – промышленной базы для их апробирования. В результате этого ученые и специалисты вынуждены свои разработки проверять непосредственно в промышленных условиях, что в большинстве случаев негативно сказывается на производственных показателях предприятий, в результате чего их руководители вынуждены отказаться от услуг разработчиков.

Это очень тревожная тенденция, учитывая тот факт, что в стране реализуется Стратегия форсированного инновационного развития республики, разработанная по инициативе Президента Казахстана, востребованность которой обусловлена необходимостью в преодолении зависимости от сырьевого сектора и ориентации на выпуск высокотехнологичных товаров и услуг [14].

Так, в разрезе областей, по уровню активности инноваций лидирующие позиции занимают: Костанайская область – 14,5%, г. Астана – 13,2%, Кызылординская область – 11,7%, Восточно-Казахстанская – 11,5% и Северо-Казахстанская область – 10,6%. Город Алматы, несмотря на имеющийся научный потенциал (42,5% исследователей), находится в данном списке на 14 месте и составляет всего 4,7% (Диаграмма 2).

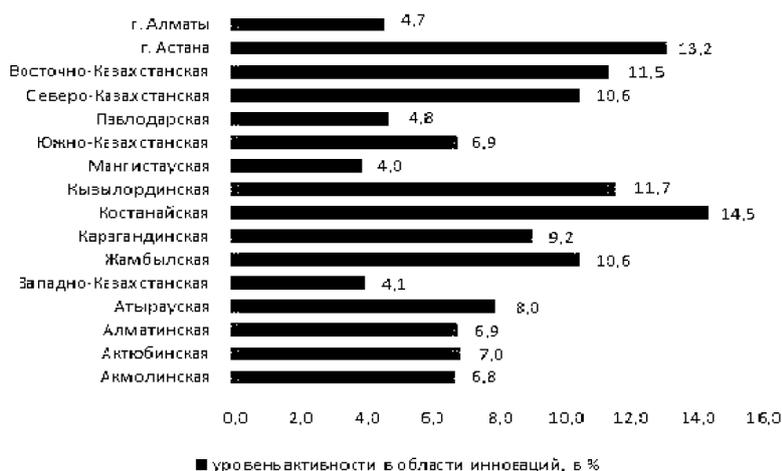


Диаграмма 2 – Уровень активности в области инноваций, в разрезе областей РК  
 Источник: Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК – <http://www.stat.kz>.

В целом, из 31 784 предприятий республики только 2 585 хозяйствующих субъектов имеют инновации. С 2003 года наблюдается рост уровня активности в области инноваций с 2,3% до 5,7% в 2012 году. Между тем, имеет-

ся и спад активности с началом финансового кризиса (2008 – 2009 годы). Начиная с 2013 года уровень инновационной активности возрастает до 8,0% и в 2015 году составил 8,1% (Диаграмма 3).



Диаграмма 3 – Уровень активности в области инноваций  
 Источник: Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК – <http://www.stat.kz>.

К примеру, в США средний показатель инновационной активности около 30%, в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в пределах 25 – 80%. Высокий уровень инновационной активности в развитых странах стимулируется жесткой конкуренцией в индустриально – технологическом секторе, в которой преимущественные позиции традиционно принадлежат инновационно активным предприятиям.

Индустриальный период вводит в оборот новые индикаторы, одним из которых является уровень инновационной культуры общества. Сегодня, говоря об инновациях, мы не должны ограничиваться только созданием новых технологий и их внедрением в производство, должна быть соответствующая адекватная коммуникационная инфраструктура. Применительно к Казахстану данный показатель находится на низком уровне, поскольку инвестиции в инновации расцениваются отечественными предпринимателями не как способ повышения конкурентоспособности бизнеса, снижения будущих издержек, а как некие «нежелательные» обязательства. В то время как большинство развитых мировых компаний обязаны своим успехам именно инновационному менеджменту и внедрению инноваций в производство.

### **Заключение**

Несмотря на то, что Казахстан нацелен на создание инноваций, модернизацию существующих производств и переход из класса «сырьевой» к экономике знаний, на сегодняшний день страна имеет незначительный научно – технический потенциал и ориентирована в основном на заимствование научно – технических достижений.

Проведенный анализ состояния и использования человеческого капитала в сфере науки Республики Казахстан показывает, что человеческому капиталу как фактору инновационного развития необходимо уделять должное внимание. Конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом. Именно люди с их образованием, квалификацией и опытом определяют границы и возможности технологической, экономической и социальной модернизации общества. И если инновационная система Казахстана окажется не в состоянии предоставить научным кадрам возможность

работать в динамичной научной среде, то это приведет, в первую очередь, к снижению мотивации, смене сферы деятельности или вовсе «утечке умов» из страны.

Следовательно, необходимо улучшать качество исследовательских институтов, расширять кадровый потенциал ученых и инженеров, совершенствовать сотрудничество промышленности и учебных заведений, систематизировать технологические прогнозы, способствовать внедрению и освоению новых технологий на уровне компаний, увеличивать затраты на исследовательские работы.

Для успешного инновационного социально – ориентированного типа развития общества необходима соответствующая институциональная среда, которая в долгосрочной перспективе формируется в результате развития человеческого капитала.

В числе предлагаемых мер:

- приведение структуры научно – технического потенциала в соответствие с потребностями современного социального и научно – технического развития, в частности, более динамичное обновление научного производства, научное обеспечение жизненно важных для республики промышленных производств, развитие новых секторов (робототехники, нанотехнологии, генной инженерии и др.);

- совершенствование инструментов и механизмов поддержки инновационной деятельности (создание спроса на инновации в экономике, формирование технологических компетенций), а также проработка новых инициатив, направленных на стимулирование и внедрение инноваций и новых технологий, в частности, разработка стимулирующих мер налогового, финансового и технического характера;

- поддержка через государственные программы и мотивация носителей человеческого капитала к более активным инвестициям в собственное образование и здоровье исходя из новой политики приоритетов, диктуемой инновационным развитием;

- совершенствование образовательных процессов на повышение конкурентоспособности общества, обеспечение его научно – техническими знаниями современного уровня, опережающими развитие наукоёмких отраслей экономики, неуклонное повышение уровня жизни населения, внедрение в повседневную среду инновационных технологий, способствующих воспитанию в обществе культуры инновационности и научного прогресса.

### Литература

- 1 Петти У. Политическая арифметика // Экономические и статистические работы. – М., 1940.
- 2 Кантильон Р. (ок. 1680, Беллихейг – 14 мая 1734, Лондон) – экономист, банкир и демограф, «Очерк об общей природе коммерции» (1755г.)
- 3 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007.
- 4 Schulz T. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. – 1960. – P.13.
- 5 Becker, Gary S. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- 6 Добрынин А., Дятлов С. Человеческий капитал в транзитной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999. – 309с.
- 7 Капелюшников Р. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. – М.: Наука, 1991. – 277 с.
- 8 Ильинский И. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд – во СПбУЭФ, 1996. – 142 с.
- 9 Критский М. Человеческий капитал. – Л.: Изд – во Ленинградского гос. университета, 1991. – 118 с.
- 10 Мухамеджанова А. Человеческий капитал Казахстана: формирование, состояние, использование. – Алматы: Гылым, 2001. – 276 с.
- 11 Нурбек С. Международная стипендия президента республики Казахстан «Болашак» как фактор развития человеческого капитала. – М. – Астана: ТОО «Шаңырақ – Медиа», 2014. – 158 с.
- 12 «Инновационная индустрия науки и знаний – стратегический ресурс Казахстана в XXI веке» // Казахстанская правда. – №381 – 382 от 03.11.2012.
- 13 Бюллетень Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан «Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан» (16 серия, 2015 г.).
- 14 Назарбаев Н.А. Стратегия форсированного инновационного развития РК: Послание Президента РК, Астана, 2010. – 30 с.
- 15 Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан – <http://www.stat.kz>.

### References

- 1 Petti U. Politicheskaja arifmetika // Jekonomicheskie i statisticheskie raboty. – M., 1940.
- 2 Kantil'on R. (ok. 1680, Bellihejg – 14 maja 1734, London) – jekonomist, bankir i demograf, «Oчерk ob obshhej prirode kommercii» (1755g.)
- 3 Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. – M.: Jeksmo, 2007.
- 4 Schulz T. Capital Formation by Education // Journal of Political Esonomy. – 1960. – R.13.
- 5 Becker, Gary S. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- 6 Dobrynin A., Djatlov S. Chelovecheskij kapital v tranzitnoj jekonomike: formirovanie, ocenka, jeffektivnost' ispol'zovanija. – SPB.: Nauka, 1999. – 309s.
- 7 Kapeljushnikov R. Sovremennye burzhuaznye koncepcii formirovanija rabochej sily. – M.: Nauka, 1991. – 277 s.
- 8 Il'inskij I. Investicii v budushhee: obrazovanie v innovacionnom vosproizvodstve. – SPb.: Izd – vo SPbUJeF, 1996. – 142 s.
- 9 Kritskij M. Chelovecheskij kapital. – L.: Izd – vo Leningradskogo gos.universiteta, 1991. – 118 s.
- 10 Muhamedzhanova A. Chelovecheskij kapital Kazahstana: formirovanie, sostojanie, ispol'zovanie. – Almaty: Fylym, 2001. – 276 s.
- 11 Nurbek S. Mezhdunarodnaja stipendija prezidenta respubliky Kazahstan «Bolashak» kak faktor razvitija chelovecheskogo kapitala. – M. – Astana: TОО «Шаңырақ – Медиа», 2014. – 158 s.
- 12 «Innovacionnaja industrija nauki i znanij – strategicheskij resurs Kazahstana v XXI veke» // Kazahstanskaja pravda. – №381 – 382 ot 03.11.2012.
- 13 Bjulleten' Komiteta po statistike Ministerstva nacional'noj jekonomiki Respubliki Kazahstan «Ob innovacionnoj dejatel'nosti predpriyatij v Respublike Kazahstan» (16 serija, 2015 g.).
- 14 Nazarbaev N.A. Strategija forsirovannogo innovacionnogo razvitija RK: Poslanie Prezidenta RK, Astana, 2010. – 30 s.
- 15 Oficial'nyj sajt Komiteta po statistike Ministerstva nacional'noj jekonomiki Respubliki Kazahstan – <http://www.stat.kz>.



Елемесов Р.Е., Хамзаева А.В.

**Теоретические и практические аспекты взаимосвязи платежного баланса и валютного курса**

В условиях мировой экономической интеграции нарастает обмен товарами и услугами, а также увеличиваются потоки капитала между странами. В результате формируется и развивается международный валютный рынок, где устанавливаются обменные курсы различных валют. Переход к плавающим валютным курсам вызвал необходимость кардинального пересмотра взглядов на платежный баланс и валютный курс, природу их формирования и изменений, взаимосвязи с другими экономическими переменными, методы государственного и межгосударственного регулирования. Изменения обменного курса оказывают существенное влияние на торговый баланс и движение капитала, что, в конечном счете, отражается на состоянии платежного баланса страны. Платежный баланс является важным показателем и инструментом, позволяющим предвидеть степень возможного участия страны в мировой торговле, международных экономических связях, установить её платёжеспособность. Поэтому взаимосвязь валютного курса и платежного баланса является одной из важнейших проблем экономического анализа как к теоретическому, так и в практическом аспектах.

**Ключевые слова:** платежный баланс, валютный курс, внешняя торговля, девальвация (ревальвация), обесценение (подорожание).

Elemesov R.E., Khamzayeva A.V.

**Theoretical and practical aspects of the relationship between the balance of the payment and the exchange rate**

In the context of global economic integration increases the exchange of goods and services, as well as increased capital flows between countries. As a result, formed and developed the international currency market, where the established exchange rates of various currencies. The transition to floating exchange rates has caused the need for a radical revision of views on the balance of payments and the exchange rate, the nature of their formation, and changes in, the relationship with other economic variables, methods of state and interstate regulation. Exchange rate changes have a significant impact on the balance of trade and the movement of capital, which ultimately affects the state of the country's balance of payments. The balance of payments is an important indicator and a tool to predict the extent possible the country's participation in world trade, international economic relations, to establish its solvency. Therefore, the relationship of the exchange rate and balance of payments is one of the most important problems of economic analysis, both theoretical and practical aspects.

**Key words:** balance of payment, exchange rate, foreign trade, the devaluation (revaluation), depreciation (price hike).

Елемесов Р.Е., Хамзаева А.В.

**Валюталық бағам мен төлем балансының өзара байланысы теориялық және тәжірибелік аспектілері**

Әлемдік экономикалық бірігу жағдайында тауарлармен және қызметтермен алмасу ұлғайып келе жатыр, сондай-ақ елдер арасындағы капитал ағымы артуда. Нәтижесінде түрлі валюталардың айырбастау бағамы белгіленетін халықаралық валюта нарығы қалыптастырылады және дамиды. Құбылмалы валюта бағамына өту төлем теңгеріміне және валюта бағамына, олардың қалыптастырылу және өзгеру түп негізіне, басқа да экономикалық өзгерістермен өзара байланысына, мемлекеттік және мемлекетаралық реттеу тәсілдеріне деген көзқарастарды түбегейлі қайта қарастыру қажеттілігін туындатты. Айырбастау бағамының өзгеруі сауда теңгеріміне және капитал қозғалысына елеулі әсер етеді. Бұл түп соңында елдің төлем теңгерімі жағдайында айқындалады. Төлем теңгерімі елдің әлемдік саудаға, халықаралық экономикалық байланыстарға ықтималды қатысу дәрежесін, оның төлем қабілеттілігін болжауға мүмкіндік беретін маңызды көрсеткіш және құрал болып саналады. Сол себепті валюталық бағам мен төлем теңгерімінің өзара байланысы теориялық және тәжірибелік аспектілердегі экономикалық талдаудың негізгі мәселелерінің бірі болып табылады.

**Түйін сөздер:** төлем балансы, валюталық бағамы, сыртқы сауда, девальвация (ревальвация), құнсыздану (бағаның өсуі).

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ  
И ПРАКТИЧЕСКИЕ  
АСПЕКТЫ  
ВЗАИМОСВЯЗИ  
ПЛАТЕЖНОГО  
БАЛАНСА  
И ВАЛЮТНОГО КУРСА**

**Введение**

Платежный баланс характеризует соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые экономические субъекты осуществляют за границей за определенный промежуток времени. Состояние платежного баланса активно воздействует на текущий рыночный курс национальной валюты, который через обратные связи влияет на экспортно-импортные потоки, движение капиталов, и на структуру экономики в целом. Целью валютной политики любого государства является поддержание равновесия платежного баланса, валютного курса, обеспечение устойчивого функционирования национальной валютной системы. Поэтому, в основе формирования валютной политики должны быть заложены положения теорий валютного курса и платежного баланса.

**Экспериментальная часть**

Взаимосвязь двух переменных – валютного курса и платежного баланса анализируется в таких известных моделях, как подход к платежному балансу с точки зрения эластичности, подход к платежному балансу с точки зрения абсорбции, монетарный подход. Основной вопрос этих моделей: ведет ли девальвация (или обесценение) национальной валюты к сокращению дефицита текущего платежного баланса?

Ценовая эластичность спроса на экспорт и на импорт была проанализирована в работах А. Маршалла и А. Лернера (1944), затем более расширено в работах Дж. Робинсона (1974), Ф. Махлупа (1955). Эластичный подход подразумевает, что основой платежного баланса является внешняя торговля и наиболее эффективным средством достижения равновесия платежного баланса является изменение валютного курса.

Существуют два непосредственных эффекта девальвации валюты на платежный баланс: 1 – сокращение дефицита платежного баланса, 2 – ухудшение состояния текущего счета относительно того, который наблюдался до девальвации.

Девальвация будет улучшать состояние платежного баланса только в том случае, если эластичность зарубежного спроса на экспорт страны и эластичность внутреннего спроса на импорт в страну в сумме будут больше единицы. Если же сумма эластичностей меньше единицы, то девальвация приведет к ухудшению текущего счета платежного баланса. Данное положение является условием Маршалла – Лернера.

Двойной эффект девальвации рассматривается за счет изменения цены и объема – увеличивается дефицит (эффект цены) или уменьшается дефицит (эффект объема):

- в результате ценового эффекта девальвации национальной валюты, выраженной в иностранной валюте, экспорт становится относительно более дешевым, а импорт в национальной валюте более дорогим, в результате чего ухудшается состояние баланса текущих операций;

- в результате эффекта объема удешевление экспорта приводит к увеличению объема экспорта вследствие увеличения величины спроса на экспорт, а удорожание импорта ведет к сокращению объема импортируемых товаров и услуг.

Следовательно, результат воздействия девальвации на баланс счета текущих операций будет определяться тем, какой из двух эффектов оказывает большее влияние.

В том случае, когда предложения экспорта и импорта не обладают абсолютной эластичностью, баланс текущих операций может улучшаться, даже если сумма эластичностей спроса на экспорт и импорт меньше единицы. Эластичность спроса на экспорт и импорт в краткосрочном периоде ниже, чем в долгосрочном, поэтому условие Маршалла – Лернера может не соблюдаться в краткосрочном (до 6 месяцев) и среднесрочном периоде, но будет соблюдаться в долгосрочном периоде (более 2 лет). Описанный феномен носит название J-кривой, которая показывает реакцию текущего счета платежного баланса на девальвацию национальной валюты относительно различных периодов времени после девальвации. Сначала текущий счет находится в равновесии, затем сразу после девальвации текущий счет начинает ухудшаться; но через какой-то временной лаг объемы экспорта начинают увеличиваться, а объемы импорта – сокращаться, соот-

ветственно текущий баланс становится положительным.

Методы покрытия возникающего ухудшения баланса текущих операций различны в системе курсообразования. При фиксированном курсе необходимо достаточное количество золотовалютных резервов для покрытия временно возникающего ухудшения баланса текущих операций. При плавающем курсе – в результате девальвации национальной валюты из-за усиления давления со стороны предложения национальной валюты на валютном рынке – ухудшения баланса текущих операций может продолжиться.

Недостатки анализа платежного баланса с точки зрения эластичности следующие: использование постоянного уровня цен. При девальвации цены импортных товаров в национальной валюте увеличиваются, что приводит к большему потреблению национальных товаров, чем импортных. Также девальвация удешевляет национальный экспорт в иностранной валюте, что ведет к большему потреблению импорта иностранными потребителями. Таким образом, изменения номинального валютного курса приводят к изменению реального валютного курса. Именно изменения реального валютного курса могут привести к корректировке баланса текущих операций, что следует из условия Маршалла – Лернера.

Ограниченность подхода с точки зрения эластичности была преодолена в абсорбционном подходе к платежному балансу, который в целом базируется на кейнсианской теории (Х. Джонсон (1956), С. Лаурсен и П. Метцлер (1950), Харбергер (1950), Д. Мид (1951)). Основной вклад в абсорбционный подход был внесен американцем С. Александером (1952). Суть его работы состояла в следующем: если реальный доход страны превышает стоимость товаров и услуг, которые страна абсорбирует, то она будет иметь положительный счет текущего баланса. Если же реальный доход страны меньше стоимости товаров и услуг, которые страна абсорбирует, то страна будет иметь дефицит текущего баланса. Абсорбционный подход предполагает постоянные цены и взаимозаменяемые термины «платежный баланс», «текущий счет платежного баланса», «торговый баланс».

Под внутренней абсорбцией принято понимать сумму различных видов расходов в

стране – расходов на потребление, расходов на инвестиции и государственных расходов.

Влияние девальвации на текущий платежный баланс будет зависеть от ее влияния на национальный доход по отношению к внутренней абсорбции. Если девальвация увеличивает доход внутри страны относительно внутренней абсорбции, то текущий баланс улучшается. Если, наоборот, девальвация увеличивает внутреннюю абсорбцию относительно внутреннего дохода, то текущий баланс ухудшается.

Отсюда кейнсианцы делают вывод: нужно стимулировать экспорт, сдерживать импорт, и прежде всего через повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг в целом (а не только путем девальвации национальной валюты).

Абсорбционный подход утверждает, что девальвация имеет весьма противоречивое и разнонаправленное воздействие на платежный баланс.

Монетаристский подход к теории платежного баланса заложила работа Х. Джонсона (1958). Монетарная теория предполагает отсутствие вмешательства государства в международные расчеты, которые всегда автоматически должны приходиться в равновесие, по крайней мере, в долгосрочном периоде. Деньгам отводится главенствующая роль. Сальдо платежного баланса можно рассматривать как изменение официальных золотовалютных резервов государства. Положительное сальдо платежного баланса может быть достигнуто либо с помощью изменения внутренних цен при относительно стабильном валютном курсе, либо с помощью изменения валютного курса путем его ревальвации [1].

По монетаристскому подходу, снижение курса национальной валюты может улучшить платежный баланс только лишь в краткосрочном периоде. То есть девальвация улучшает конкурентное преимущество страны на мировых рынках, что приводит к положительному сальдо внешней торговли. Повышается спрос на деньги до тех пор, пока денежная масса не будет соответствовать новому уровню спроса на деньги, а платежный баланс не придет в равновесие.

### Результаты и обсуждение

Исходя из монетарного подхода, сальдо платежного баланса страны с плавающим ва-

лютным курсом будет саморегулируемым, величина официальных золотовалютных резервов не будет меняться, а денежная масса будет полностью находиться под контролем монетарных властей.

Итак, согласно эластичному подходу реальный обменный курс является основным детерминантом торгового баланса. Ослабление обменного курса приводит к улучшению торгового баланса посредством изменения относительных цен между отечественными и зарубежными товарами. В рамках абсорбционного подхода обменный курс может оказывать влияние на торговый баланс лишь в том случае, если колебания обменного курса вызывают увеличение дохода большее, чем увеличение суммарных отечественных расходов (абсорбция). Монетарный подход говорит о том, что колебания обменного курса могут давать лишь временные эффекты.

В Республике Казахстан также применяются в той или иной степени вышеописанные подходы, а также другие инструменты регулирования в соответствии с современными реалиями. Отметим, что модели экономики Казахстана присуща экономическая нестабильность, которая может приводить к финансовым кризисам. Кроме того, «сырьевая» направленность нерациональна, поскольку быстрый рост экспорта сырья благодаря росту его добычи или цен на рынках порождает экономический парадокс, известный как «голландская болезнь». Эти и другие факторы затрудняют проведение оптимальной денежно-кредитной политики и макроэкономической политики в целом.

Как же повлияла девальвация на платежный баланс в Казахстане?

Причиной любой девальвации является кризис платежного баланса, когда у центрального банка заканчиваются золотовалютные резервы для поддержания курса.

Первая девальвация тенге в Казахстане происходила в 1999 году условиях падения мировых цен на нефть – основного экспортного товара республики, азиатского финансового кризиса 1997-1998 годов и российского дефолта 1998 года.

Национальный банк объявил о переходе к свободному колебанию курса тенге. Тенге обесценился на 64%. Целью девальвации было увеличение объемов экспорта и его конкурентоспособности, а также сохранение золотовалют-

ных резервов. В результате казахстанские товары значительно потеряли свою конкурентоспособность, упадок промышленного производства и рост безработицы. В Казахстан стало выгодно завозить извне буквально все товары. Внешнеторговый оборот страны сократился почти на 9%, или на 1,3 млрд. долларов США, экспорт – на 1,25 млрд. долларов США [2].

В 2008 году в результате падения мировых цен на сырьевые товары казахстанского экспорта платежный баланс страны ухудшился, усилилось давление на обменный курс тенге. В целях поддержания стабильности национальной валюты Национальный Банк проводил интервенции на валютном рынке, что привело к снижению золотовалютных резервов. С конца 2008 года Национальный банк потратил 6 млрд. долларов США для обеспечения стабильности на валютном рынке и поддержания обменного курса. В целях сохранения золотовалютных резервов в 2009 году 4 февраля была проведена вторая девальвация. Тенге обесценился на 25%. Снижение номинального курса тенге позволило не только снизить девальвационные ожидания на рынке, но и обеспечить восстановление конкурентоспособности отечественных производителей и сохранение золотовалютных резервов, а возобновление роста цен на мировых рынках сырья обеспечило повышение устойчивости показателей платежного баланса. В целях создания условий для повышения гибкости курсообразования коридор колебаний тенге с 5 февраля 2010 года был расширен до (+)10%, или 15 тенге, и (-)15%, или 22,5 тенге, при сохранении таргетируемого значения в 150 тенге за долл.

Корректировка обменного курса была обусловлена сложностями, возникшими у отечественных товаропроизводителей, которые теряли конкурентоспособность от девальвации национальных валют в странах-торговых партнерах Казахстана. По информации Национального банка, с начала 2008 года по январь 2009 года в России девальвация составила 44%, в Беларуси – 28%, в Украине – 53%, в Еврорегии – 13%.

Со ссылкой на опыт девальвации 1999 года руководство Национального банка делало акцент на неэффективность других мер поддержки национальной промышленности, кроме девальвации национальной валюты. В этой связи ожидания Национального банка заключались в том, что проведенная девальвация тенге вдвое

снизит потенциальный дефицит текущего счета платежного баланса Казахстана в 2009 году.

Третья девальвация произошла в феврале 2014 года на фоне резкого повышения курсов евро и доллара США по отношению ко многим валютам стран СНГ. Национальный Банк Республики Казахстан принял решение отказаться от поддержания обменного курса на прежнем уровне, снизить объемы валютных интервенций и сократить вмешательство в процесс формирования обменного курса тенге. В феврале 2014 года курс сформировался на уровне 185 тенге ( $\pm$ ) 3 тенге за доллар США. Девальвация позитивно отразилась на динамике ВВП, торгового и платежного баланса. Проведенная девальвация благоприятно повлияла на экспортеров. Импортёры, торговые компании и все отрасли, основанные на потребительском спросе населения, значительно пострадали, так как в тенговом выражении доходы населения не изменились, однако его покупательская способность снизилась по отношению к иностранным валютам, товарам и услугам из-за повышения цен.

В 2015 году проведена четвертая девальвация. 20 августа Национальным банком отменен валютный коридор, объявлен переход на свободный плавающий курс и режим таргетирования инфляции. Формирование обменного курса теперь происходит на основе рыночного спроса и предложения. При этом Национальный банк не вмешивается в регулирование, однако оставляет за собой возможность проводить валютные интервенции, если ситуация будет угрожать дестабилизацией финансовой системы. Так, за 2015 год тенге в номинальном выражении ослаб по отношению к доллару США на 86,5% до 340,01 тенге за доллар США, а в декабре 2016 года курс составил 335 тенге за доллар США. Ослабление тенге позволило не сокращать расходную часть казахстанского бюджета, то есть финансирование социальных программ и выплат, а также инфраструктурные проекты не сократились.

Стоит отметить, что основной причиной вынужденных интервенций Национального банка, оказывающих усиление давления на обменный курс тенге, является высокий уровень долларизации экономики. Исторически рост долларизации был реакцией на экономическую нестабильность и высокую инфляцию, которая характерна для стран с переходной экономикой или с развивающимися рынками. Как следствие –

низкий уровень доверия к национальной валюте и укоренившиеся привычки населения и участников рынка торговать и сберегать в иностранной валюте.

Все вышеперечисленные изменения курса тенге оказали существенное влияние на статьи платежного баланса. Однако стоит отметить, что по данным официальной статистики удельный вес в 2015 году казахстанского экспорта минеральных продуктов составил 71,6%. Это означает, что в условиях сырьевой направленности развития экономики цены на экспортную продукцию, курс тенге и платежный баланс неразрывно связаны между собой.

Динамика биржевых котировок на нефть показывает снижение и резкий обвал цен на мировом рынке нефти в 2008, 2014, 2015 годах. Очевидно совпадение обвала цен на сырье с

мировыми финансовыми кризисами и девальвационными процессами в Казахстане.

В 2003-2007 годы, когда на мировом рынке сырьевых товаров наблюдался стабильный рост цен, тенге постепенно укрепился, а к 2015 году наблюдается резкое его обесценивание. Сильное влияние мировых цен на нефть на изменение валютного курса сырьевых экономик выявляет и корреляционный анализ. Применим линейную функцию тренда, которая определяется уравнением:

$$yx = a + bx, \quad (1)$$

где  $a$ ,  $b$  – параметры уравнения,  $x$  – объясняющая переменная (в данном случае мировая цена на нефть),  $y$  – курс доллара к тенге.

С помощью вариации и ковариации найдем параметры модели:

**Таблица 1** – Вспомогательные расчеты

Год	X (мировая цена на нефть, USD/баррель)	Y (курс доллара к тенге)	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>	XY
2011	95,54	147,5	9127,892	21756,25	14092,15
2012	113,33	184,7	12843,69	34114,09	20932,05
2013	110,22	150,1	12148,45	22530,01	16544,02
2014	106,63	154,06	11369,96	23734,48	16427,42
2015	56	182,42	3136	33277,06	10215,52
2016	34,58	340,01	1195,776	115606,8	11757,55
Сред	86,05	193,1	8303,6	41836,5	14994,8

Примечание: рассчитано автором по данным Национального Банка Республики Казахстан [3] и портала «Цены на нефть и металлы» [4].

Для определения параметров модели необходимо вычислить:

- Коэффициенты вариации:

$$\text{Var}(X) = x_2 - x_2 = 8303,6 - 7404,6 = 899$$

$$\text{Var}(Y) = y_2 - y_2 = 41836,5 - 37287,61 = 4548,8$$

- Ковариацию:

$$\text{Cov}(X;Y) = x^*y - x^*y = 14994,8 - 86,05 * 193,1 = -1621,5$$

С их помощью рассчитаем коэффициенты уравнения:

$$b = \frac{\text{cov}(x;y)}{\text{var}(x)} = \frac{-1621,5}{899} = -1,8$$

$$a = y - b*x = 193,1 + 1,8*86,05 = 348.$$

Уравнение имеет вид:

$$y = 348 + 1,8*x.$$

Коэффициент корреляции по известной линии тренда определяется следующей формулой:

$$r = \frac{\text{cov}(x;y)}{\sqrt{\text{var}(x)*\text{var}(y)}}$$

Отсюда

$$r = \frac{-1621,5}{\sqrt{899*4548,8}} = -\frac{1621,5}{2022,2} \approx -0,8$$

Теснота связи для тренда, описывающего влияние мировых цен на нефтяном рынке на курс казахского тенге, составляет -0,8, что говорит о высокой связи двух явлений. Отрицательный коэффициент корреляции показывает, что связь между ценой на баррель нефти и курсом тенге/доллар обратная. То есть с каждым повышением цены на нефть падает курс тенге/доллар, то есть доллар дешевеет, тенге дорожает. А с понижением цен на нефть слабеет и дешевеет тенге. Все это отражается на платежном балансе страны.

Подтверждением серьезности возможных последствий неблагоприятных изменений внешнеэкономической конъюнктуры может служить резкое падение роста реального ВВП Казахстана до 3,3% в 2008 году и до 1,2% в 2015 году. Снижение темпов роста ВВП в 2008 году отражает последствия мирового финансового кризиса, а 2015 году спад цен на сырьевые

и продовольственные товары. Цены на нефть с начала 2014 года упали почти на 60%. Рост ВВП оказывает положительное влияние на баланс торговли товарами и услугами.

Негативное влияние нефтяной зависимости отражается на международном товарообороте Казахстана. Сравним экспорт и импорт, взятые в процентах от ВВП с 2005 по 2015 годы (таблица 2). В 2008 и 2009 годах: ВВП снизился значительно, но международная торговля пострадала гораздо сильнее. После стабильного роста товарооборота в процентах к ВВП до 2008 года мы видим резкое падение этого соотношения в 2009 году, в основном за счет значительного снижения экспорта. При этом необходимо отметить, что рост в 2008 году и снижение в 2009 году общей стоимости экспорта в основном зависели от изменений цены на нефть. Объемы экспорта практически не изменились. Также и в 2014 году, ухудшение ситуации на товарных рынках негативно отразилось на внешней торговле Казахстана.

**Таблица 2** – Открытость экономики (в % к ВВП) за 2005- 2015 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт	49,5	51,1	49,3	57,1	41,8	44,3	46,5	44,1	38,4	39,3	28,7
Импорт	31,5	40,5	42,8	37,1	34,0	29,9	26,6	29,6	26,7	25,7	24,6
Товарооборот	81,0	77,4	77,6	82,7	63,4	63,7	65,2	65,3	57,6	56,2	43,6

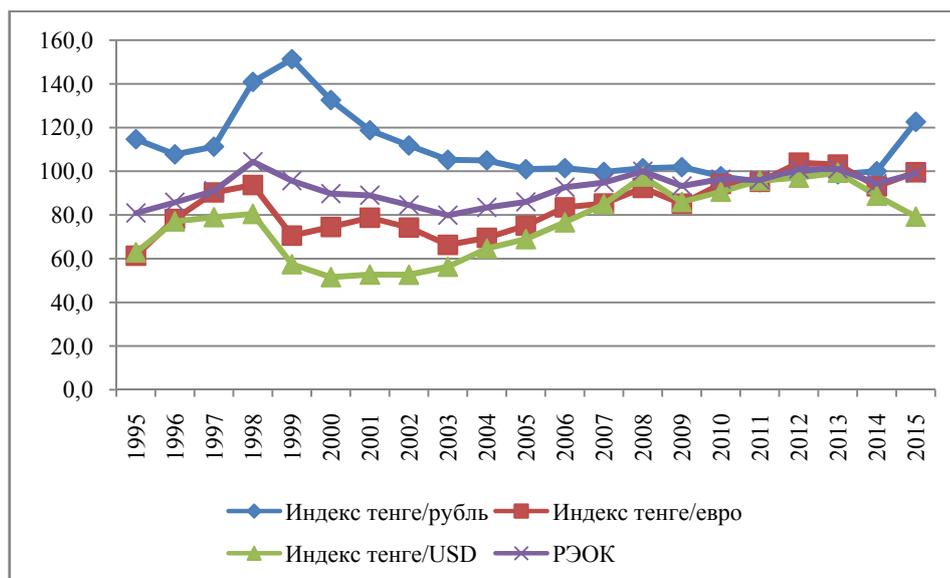
*Примечание* – составлено по данным НБРК

В последние несколько лет Казахстан имеет положительное сальдо торгового баланса, начиная с 1998 года, в основном, вследствие увеличения поставок нефти и других сырьевых товаров на внешние рынки. Сокращение доли импорта в стоимостном выражении связано с девальвацией тенге – товары и услуги, номинированные в долларах США, стали дороже и недоступнее для потребителей.

Изменение обменного курса тенге отражается на платежном балансе и на экономике в целом, влияя на конкурентные условия для национальных товаропроизводителей. В усло-

виях высоких цен на нефть Казахстан как экспортер нефти, безусловно, в выигрышной позиции. Но стоит учесть тот факт, что рост цен на нефть ведет к постепенному укреплению курса тенге в реальном выражении (рисунок 1). Так, начиная с 2003 года, прослеживается тенденция постепенного укрепления реального эффективного обменного курса тенге.

В период с января 2003 года по сентябрь 2008 года курс РЭОК укрепился на 25 процентов. Таким образом, положительное влияние ценовых шоков на экономику постепенно выравняется потерей конкурентоспособности отечественных производителей.



**Рисунок 1** – Реальный обменный курс тенге

*Примечание* – составлено по данным НБРК

Увеличение индексов отражает удорожание национальной валюты, а их снижение – удешевление.

Укрепление реального эффективного обменного курса тенге начало ускоряться в конце 2008 года вместе с резким падением цен на нефть. Девальвация обусловила ускорение темпов реального удорожания тенге со второй половины 2008 года, а также обеспечила восстановление реального курса тенге практически на уровне декабря 2000 года, принятого в качестве базового уровня конкурентоспособности. В результате по итогам 2009 года ослабление реального эффективного обменного курса тенге по отношению к валютам стран-торговых партнеров составило 19,1%, а по сравнению с базовым значением индекса реального эффективного обменного курса укрепление реального курса тенге составило 0,5%.

Поскольку Национальный Банк в тот момент неофициально следовал политике удержания номинального обменного курса в определенных границах, и, принимая во внимание его постоянные усилия по снижению инфляции, экспорт Казахстана начал стремительно терять свою конкурентоспособность. Ухудшение условий торговли и укрепление тенге в реальном выражении стало основным фактором, требовавшим корректировки обменного курса национальной валюты в начале 2009 года.

В январе 2016 года произошло ослабление тенге в реальном выражении на 6,3%, а с начала 2014 года по январь 2016 года – ослабление на 30,3.

За два месяца 2016 года укрепление тенге к российскому рублю в реальном выражении – реальный обменный курс – составило 2,1%, а с начала 2014 года по февраль 2016 года стоимость тенге в реальном выражении почти не изменилась. Укрепление реального обменного курса приводит к ухудшению баланса торговли товарами и услугами [3].

Подведем итоги. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса, так как должники продают ее за иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Размеры влияния платежного баланса на валютный курс определяются степенью открытости экономики страны. Так, чем выше доля экспорта, тем выше эластичность валютного курса по отношению к изменению платежного баланса. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение.

Для небольшой развивающейся экономики изменение валютного курса обычно оказывает

двойное воздействие на импорт: изменяется его цена в отечественной валюте и изменяются его объемы. То, насколько увеличатся или сократятся объемы импорта, зависит от эластичности спроса на импорт по цене. Следовательно, для каждого вида импортируемой продукции это изменение будет разным.

Изменение номинального валютного курса влияет на величину выручки в национальной валюте, получаемой экспортерами, и таким образом создает стимулы для изменения объемов производства продукции на экспорт. Вместе с тем для того чтобы реально изменились объемы экспорта, должен измениться спрос на мировом рынке, то есть должна измениться цена.

На обменный курс тенге влияет экономическая политика государства в области регулирования составных частей платежного баланса: текущего счета и счета движения капиталов. При увеличении положительного сальдо торгового баланса возрастает спрос на валюту, что способствует повышению ее курса, а при появлении отрицательного сальдо происходит обратный процесс. Изменение сальдо баланса движения капиталов оказывает определенное влияние на курс тенге, которое по знаку («плюс» или «минус») аналогично торговому балансу. Однако существует и негативное влияние чрезмерного притока краткосрочного капитала в Казахстан на курс тенге, так как он может увеличить избыточную денежную массу, что, в свою очередь, может привести к увеличению цен и обесценению национальной валюты.

При значительном понижении валютного курса можно ожидать усиления притока прямых иностранных инвестиций, поскольку иностранный инвестор получает более дешевый доступ к необходимым ресурсам. Кроме того, девальвация национальной валюты ограничивает импорт, а прямые иностранные инвестиции позволяют зарубежным фирмам обходить эти внешнеторговые ограничения и завоевывать рынок.

Если имеется возможный эффект J-кривой при девальвации национальной валюты для Казахстана, то не продолжителен, так как при девальвации не возникает эффекта вытеснения, потому что импорт сильно дорожает и высока от него зависимость. При сильной девальвации ухудшается сальдо торгового баланса в силу

высокой зависимости от импорта и невозможности его быстро заместить, и только с течением времени можно наблюдать эффект девальвации, связанный с замещением импорта. Таким образом, кривая идет вниз, нисходящая ветвь «джей-кривой», и только затем вверх. Однако этого поворота вверх может и не наблюдаться в силу действия различных факторов, например, сильной структурно-технологической зависимости от импорта, технологической отсталости страны и т.д.

### Заключение

Проведенный анализ показал, что для экономики Казахстана характерна высокая чувствительность внешней торговли к изменению валютного курса, при этом импорт товаров остается малоэластичным к внешним шокам и курсовым колебаниям. В свою очередь это создает высокую угрозу внешнеэкономической безопасности страны.

Исходя из теории и практики, девальвация оказывает отрицательное влияние на сырьевые экономики, так как они не могут реализовать экспортные преимущества от девальвации национальной валюты, в отличие от стран с диверсифицированной экономикой. Девальвация тенге поддержала сырьевой сектор Казахстана, но увеличила инфляцию и цены на товары повседневного спроса, что отрицательно сказывается на реальных доходах населения. В будущем девальвация уже не может рассматриваться в качестве инструмента регулирования платежного баланса, так как девальвация уже не спасает от кризиса платежного баланса, а лишь временно несколько смягчает его. При этом она неоправданно увеличивает социальные и политические риски, поскольку негативно отражается на материальном благополучии граждан.

Выход, по мнению авторов, заключается в формировании эффективной валютной политики с учетом особенностей функционирующей национальной валютной системы. Следует активно использовать современные методы валютной политики, основанные на оптимальных сочетаниях теоретических подходов регулирования валютного курса и платежного баланса. Положения большинства теорий остаются нереализованными до конца, так как

у каждой экономики существуют свои особенности. Казахстану остро необходим переход от узкоориентированного экспорта товаров к диверсификации экспортных потоков, а также снижение импорта товаров путем увеличения производственных мощностей в Казахстане. Необходимо ужесточить контроль над реализа-

цией инвестиционных проектов, выполняемых в рамках государственных программ, усилить борьбу с излишней бюрократией и коррупцией в государственных органах по контролю и надзору над экспортно-импортной деятельностью и предпринимательской деятельностью.

#### Литература

- 1 Волгина Н.А. Международная экономика. – М.: Эксмо, 2006. – 736 с.
- 2 Бочарова. М Девальвация тенге: история свободного колебания // Власть. – 2014, 12 февраля. – URL: <[https://vlast.kz/jekonomika/devalvacija\\_tenge\\_istorija\\_svobodnogo\\_kolebaniya-4357.html](https://vlast.kz/jekonomika/devalvacija_tenge_istorija_svobodnogo_kolebaniya-4357.html)>
- 3 Официальный интернет-ресурс Национального банка Республики Казахстан, URL: <http://www.nationalbank.kz/?docid=747&switch=russian>
- 4 Портал «Обзор цен на нефть и металлы». – URL: <http://fx-commodities.ru/oil>

#### References

- 1 Volgina N.A. Mezhdunarodnaya ekonomika. – M.: Eksmo, 2006. – 736 s.
- 2 Bocharova. M Devalvatsiya tenge: istoriya svobodnogo kolebaniya //Vlast. – 2014, 12 fevralya. – URL: <[https://vlast.kz/jekonomika/devalvacija\\_tenge\\_istorija\\_svobodnogo\\_kolebaniya-4357.html](https://vlast.kz/jekonomika/devalvacija_tenge_istorija_svobodnogo_kolebaniya-4357.html)>
- 3 Ofitsialnyiy internet-resurs Natsionalnogo banka Respubliki Kazahstan, URL: <http://www.nationalbank.kz/?docid=747&switch=russian>
- 4 Portal «Obzor tsen na neft i metallyi». – URL: <http://fx-commodities.ru/oil>

Шеденов У.К.,  
Сулейменов И.Е.,  
Нуртазин А.А.

### Стратегия развития инноваций в вузах

В работе исследуется политика развития инноваций на базе вузов (как сложной системы), в частности рассмотрен принцип единства обучения и участия в научной деятельности, который должен быть дополнен необходимостью активизации участия в инновационной деятельности с созданием экономически стимулирующих инструментов, приоритетно обеспечивающих мотивацию к участию в инновационной деятельности, и к получению реальной квалификации на уровне, отвечающем потребностям становления экономики знаний. Более того обеспечение коммерциализации результатов научно-технических и научно-практических работ является краеугольным моментом в становлении экономики нового типа. Данная экономическая политика приведет к пересмотру базовых программ подготовки в бакалавриате и магистратуре с последующим включением элективных дисциплин, обеспечивающих развитие навыков и компетенций у студентов (магистрантов) и позволяющих им принимать непосредственное участие в инновационной деятельности. Стратегия развития инновационной деятельности вузов будет являться основой указанной экономической политики вузов.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационная среда, экономическое стимулирование, стратегия развития вузов.

Schedenov U.K.,  
Suleimenov I.E.,  
Nurtazin A.A.

### The development strategy of innovation in universities

The paper considers the policy of innovation in the universities (as a complex system) which is considered on the principle of unity of learning and scientific research that must be supplemented by the need of participation in innovation activity with creation of economic stimulating tools to ensure and prioritize the motivation to participate in innovation activities, and to obtain sufficient skill level that meets the needs of the establishment of the knowledge-based economy. Moreover ensuring the commercialization of scientific, practical and technical work is the cornerstone moment in the development of a new type of economy. This economic policy will lead to a revision of training programs for Bachelors and Masters followed by the inclusion elective disciplines to ensure the development of skills and competencies of the students, and allow them to be directly involved in innovation activities. The innovation development strategy of universities will be the basis of this economic policy of the universities.

**Key words:** Innovation environment and activity, economic stimulation, universities development strategy.

Шеденов У.К.,  
Сулейменов И.Е.,  
Нуртазин А.А.

### ЖОО-инновациялық даму стратегиясы

Мақалада ЖОО базасында инновацияны дамыту саясаты қарастырылған, онда оқыту мен ғылыми қызметке қатысудың ынтымақтастық қағидасы, экономикалық ынталандыру құралын жаңа саумен инновациялық қызметке белсенді қатысу қажеттілігін толықтыру, инновациялық қызметке қатысуға ынталандыруды қамтамасыз ететін басымдықтар және білім экономикасы қалыптасуы қажеттілігіне сай деңгейдегі нақты біліктілікке жету қарастырылған. Сонымен қатар, жаңа сипаттағы экономиканың қалыптасуында негізгі мәселе ғылыми-техникалық және ғылыми-тәжірибелік жұмыстардың нәтижесін коммерциализациялауды қамтамасыз ету болып табылады. Аталған экономикалық саясат бакалавриат және магистратура дайындау бағдарламалар базасын қайта қарап, студенттер мен магистранттардың біліктілігі мен құзыреттілігін арттыруды қамтамасыз ететін және оларға инновациялық қызметке қатысуға мүмкіндік беретін таңдау пәндерін бағдарламаға қосуға алып келеді. ЖОО-лардың инновациялық қызметінің даму стратегиясы ЖОО-ның аталған экономикалық саясатының негізі болып табылады.

**Түйін сөздер:** инновациялық қызмет, инновациялық орта, экономикалық ынталандыру, ЖОО даму стратегиясы.

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В ВУЗАХ**

### **Введение**

Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира, озвученная в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева еще 1 марта 2006 года, воспринимается как самый важный приоритет нашего развития как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу. Казахстан должен войти в число эффективно развивающихся стран мира, создавая высокие стандарты жизни для своих граждан, а этого можно добиться, если нация и экономика станут конкурентоспособными.

В условиях усиливающегося противоречивого процесса глобализации и интернационализации проблемы международной конкуренции выходят на первый план. В настоящее время международная конкурентоспособность рассматривается как инструмент в борьбе за место в мирохозяйственной системе, как механизм повышения эффективности национальной экономики. Поэтому неслучаен переход многих стран к новому пути развития, основанному на «инклюзивной глобализации», при этом Глава государства Н.А. Назарбаев на Пленарном заседании IX Астанинского экономического форума в мае 2016 года поставил целью перейти от «экономики ресурсов» к «экономике знаний и инноваций».

В связи с этим проблемы инновационного развития страны в целом и развития инновационной деятельности на базе вузов, в частности, в условиях глобализации экономического развития и конкуренции, приобретают большое теоретическое и практическое значение для Республики Казахстан.

### **Экспериментальная часть**

В основе стратегии развития инновационной деятельности положен цикл научных работ, посвященный анализу сложившейся ситуации в РК, которая, как показано в данных работах, характеризуется экстремально высокими значениями инновационного сопротивления.

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования исполь-

зовались как общенаучные методы познания, такие как моделирование, анализ, синтез.

### Результаты и обсуждение

Одной из главных причин наблюдаемых негативных трендов является практически полное отсутствие у обучаемых мотивации к получению квалификации (на уровне, отвечающем потребностям становления экономики знаний) [1, 2].

В указанном цикле работ также показано, что на современном этапе принцип Гумбольта, выражающий требование единства собственно обучения и участия в научной деятельности, должен быть модифицирован. Предлагаемая формулировка предусматривает единство собственно обучения, занятий наукой и участия в инновационной деятельности.

Соответственно, данная стратегия предусматривает параллельное решение двух важнейших задач:

- осуществление собственно инновационной деятельности с участием обучающихся (как на уровне бакалавриата, так на уровне магистратуры);

- создание инструментов, обеспечивающих мотивацию к участию в инновационной деятельности и получению реальной квалификации на уровне, отвечающем потребностям становления экономики знаний.

Решение указанных задач требует обеспечения коммерциализации результатов научных исследований. Соответственно, указанные задачи требуют, прежде всего, поиска точки роста, отыскания того участка фронта научных исследований в сфере деятельности вуза, которые обеспечат конвертацию интеллектуального потенциала сотрудииков в коммерчески значимые разработки.

Обеспечение коммерциализации результатов научно-технических работ, выполняемых сотрудииками университетов, позволит, во-первых, сделать эти работы, отвечающими современному уровню (проведение работ по устаревшим или не имеющим выраженного практического интереса темам заведомо не позволяет говорить об их коммерческой привлекательности). Во-вторых, коммерческая привлекательность выполняемых разработок позволит обеспечить мотивацию обучающихся, побудить их принять реальное участие в работе. Это вызовет индуцированный эффект, заставляющий их иначе подходить к учебе, что, в свою очередь, заведомо обеспечит

повышение качества подготовки на всех уровнях обучения. Этот фактор будет действовать максимально эффективно, если направленная деятельность по коммерциализации результатов научно-технических работ позволит сформировать хотя бы несколько «историй успеха» – конкретных примеров, показывающих, что выпускник вуза достиг значимого жизненного успеха, используя свой интеллектуальный потенциал и время, затраченные непосредственно на научную работу.

Данная задача нетривиальна, но ее можно решить, задействовав потенциал междисциплинарной кооперации, конкретно, в данном случае обеспечив совместное выполнение исследований специалистами в области экономики и специалистами в технических областях (информационных и коммуникационных технологий, радиотехники, электроники и телекоммуникаций).

Параллельно следует вести подготовку обучающихся с учетом модифицированного принципа Гумбольта с тем, чтобы имеющийся ресурс (в виде человеко-часов, затрачиваемых обучающимися на написание выпускных работ и магистерских диссертаций) также был конвертирован в коммерчески значимые научно-технические разработки. В настоящее время, если говорить о целях, предусматриваемых парадигмой экономики знаний, данный ресурс де-факто растрачивается впустую. Студенты вузов выполняют выпускные работы и магистерские диссертации, ориентируясь на единственный критерий – их соответствие установленным образовательным стандартам. Вопрос о коммерциализации или даже внедрении на минимальном уровне не стоит вообще, соответственно, уровень большинства из указанных работ весьма далек от практического применения, которое соответствовало бы парадигме экономики знаний.

Для достижения указанной выше цели в программу подготовки в бакалавриате и магистратуре следует включить дисциплины, обеспечивающие у студентов развития навыков и компетенций, позволяющих им принимать непосредственное участие в инновационной деятельности. Еще одним инструментом, обеспечивающим реализацию принципа Гумбольта в модифицированной формулировке, может и должно стать *совместное выполнение* выпускных и бакалаврских работ студентами университетов различного профиля.

К примеру, Университет Нархоз стремится стать лучшим и самым инновационным эконо-

мическим университетом в Центральной Азии к 2018 году, в рамках реализации данной стратегической программы введена система мотивации исследований за счет внутренних средств [3].

Прежде всего, здесь речь идет о сотрудничестве между студентами, обучающимися по экономическим и техническим специальностям. Действительно, в современных условиях поиск области приложения усилий (с точки зрения последующей коммерциализации) представляет собой нетривиальную задачу, решение которой находится, строго говоря, в компетенции специалистов по экономике и маркетингу. Учитывая, что выполнение тех или иных работ в конкретной области техники (при условии ориентации на коммерциализацию) должно отталкиваться от запросов рынка, проведение данных работ является обязательным. Однако, студенты, обучающиеся по техническим специальностям, далеко не в полной мере обладают соответствующими навыками. Следовательно, вопрос о междисциплинарной кооперации на уровне студенческих команд, выполняющих выпускные задания и магистерские диссертации, является вполне назревшим.

Более того, современные положения теоретической педагогики однозначно говорят о том, что «горизонтальное» обучение (обучение за счет межличностных коммуникаций в студенческой среде) является намного более эффективным [4-6], нежели «вертикальное» (аудиторные занятия с преподавателем). Следовательно, командный принцип выполнения проектов (в соответствии с которым каждый из студентов выполняет одну узкую задачу из общего плана работ) также может рассматриваться как сов-

ременный инструмент достижения указанных выше целей. Примеры проектов, реализация которых отвечает указанным выше критериям, а также подходы, обеспечивающие реализацию командного принципа подготовки студентов (применительно к выпускным работам и магистерским диссертациям), изложены в монографии [7]. Представленные там материалы показывают также, что подходы, предусматриваемые данной стратегией, являются вполне реализуемыми, а поставленные цели – достижимыми.

### Заключение

Таким образом, стратегия развития инновационной среды вуза предусматривает следующие позиции:

- определение направлений научно-технических работ, обеспечивающих коммерциализацию их результатов, в том числе, с использованием интеллектуального потенциала организаций-партнеров;
- обязательное привлечение обучающихся к инновационной деятельности в соответствии с модифицированным принципом Гумбольта в рамках выполнения выпускных работ и магистерских диссертаций;
- использование потенциала междисциплинарной кооперации в целях наиболее эффективной коммерциализации результатов научно-технической деятельности, прежде всего, в рамках сотрудничества между студентами, обучающимися по экономическим и техническим специальностям;
- командный принцип выполнения выпускных работ и магистерских диссертаций.

### Литература

- 1 Сулейменов И., Габриелян О., Пак И., Панченко С., Мун Г. Инновационные сценарии в постиндустриальном обществе. – Алматы-Симферополь: Print Express, 2016. – С. 218.
- 2 Сулейменов И., Габриелян О., Мун Г., Пак И., Шалтыкова Д., Панченко С., Витулёва Е. Некоторые вопросы современной теории инноваций. – Алматы-Симферополь: Print Express, 2016. – С. 197.
- 3 Программа реализации стратегических целей Университета Нархоз по науке на 2016. – 2019.
- 4 Topping K. J. Trends in peer learning // Educational psychology. – 2005. – Т. 25. – № 6. – С. 631-645.
- 5 Falchikov N., Blythman M. Learning together: Peer tutoring in higher education // Psychology Press, 2001.
- 6 Suleimenov I.E., Gabrielyan O.A., Panchenko S.V., Pak I.T., Mun G.A., Shaltykova D.B., Buryak V.V., Obuhova P.V., Suleimenova K.I. Peer Training: Mathematical Model of Effectiveness Proc. // Int. Conf. The 16th International symposium on advanced intelligent systems, Mokpo, South Korea, 2016.
- 7 Мун Г., Сулейменов И., Панченко С., Седлакова З., Бакиров А., Игликов И. Системы ввода информации: проблемы и перспективы. – Алматы: Print Express, 2016. – С. 239.

### References

- 1 Sulejmenov I., Gabrieljan O., Pak I., Panchenko S., Mun G. Innovacionnye scenarii v postindustrial'nom obshhestve. – Almaty-Simferopol': Print Express, 2016. – S. 218.
- 2 Sulejmenov I., Gabrieljan O., Mun G., Pak I., Shaltykova D., Panchenko S., Vituljova E. Nekotorye voprosy sovremennoj teorii innovacij. – Almaty-Simferopol': Print Express, 2016. – S. 197.
- 3 Programma realizacii strategicheskikh celej Universiteta Narhoz po nauke na 2016. – 2019.
- 4 Topping K. J. Trends in peer learning // Educational psychology. – 2005. – T. 25. – №. 6. – S. 631-645.
- 5 Falchikov N., Blythman M. Learning together: Peer tutoring in higher education // Psychology Press, 2001.
- 6 Suleimenov I.E., Gabrielyan O.A., Panchenko S.V., Pak I.T., Mun G.A., Shaltykova D.B., Buryak V.V., Obuhova P.V., Suleimenova K.I. Peer Training: Mathematical Model of Effectiveness Proc. // Int. Conf. The 16th International symposium on advanced intelligent systems, Mokpo, South Korea, 2016.
- 7 Mun G., Sulejmenov I., Panchenko S., Sedlakova Z., Bakirov A., Iglikov I. Sistemy vvoda informacii: problemy i perspektivy. – Almaty: Print Express, 2016. – S. 239.



Аубакирова Ж.Я., Әбілда С.К.

**Мемлекет экономикасындағы жылжымайтын мүлік нарығының ролі**

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында тұрғын үй нарығын, құрылысын дамыту жолдары сенімді, әмбебап заң актілерін, нормативтер мен стандарттарды құру мен оларды бекіту процестері арқылы жүзеге асуда. Қол жетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету үшін жаңа тұрғын үй саясатын енгізу терең әлеуметтік-экономикалық нәтижеге ие.

Жылжымайтын мүлік нарығы экономиканың маңызды элементі және ұлттық байлықтың бөлігі болып табылады. Оның ролі қоғамды жылжитын және жылжымайтын үй-жайға қажеттіліктерін қамтамасыз ету, мемлекеттің ЖІӨ-гі үлесі, байланысты салаларға әсер етуіндегі мультипликативтік әсерінің және т.б. маңыздылығымен шартталған. 2010 және 2015 ж. аралығындағы пайдалануға берілген тұрғын үйлердің көлемі, ипотекалық несие беру өлшемі, бағалардың өсу қарқыны бойынша статистикалық ақпараттарға талдау жасалынды. Мультипликативтік әсер деректері негізінде жылжымайтын мүлік нарығын сұраныс және ұсыныс аспектілерінде мемлекет тарапынан қолдау керектігі жөнінде қорытынды жасалынды.

**Түйін сөздер:** жылжымайтын мүлік нарығы, мультипликатор, бірінші ретті тұрғын үй нарығы, факторлар, тұрғын үй құны.

Aubakirova Zh.Y., Abilda S.K.

**The role of the real estate market in the state economy**

Nowadays, in the Republic of Kazakhstan of the housing market and construction of the development is carried out with the help of a reliable, universal laws, implemented in education and approval of regulations and standards. Deep introduction of a new housing policy to ensure that affordable housing is social and economic effect.

The real estate market is a key element of the economy and a part of the national wealth of a state. Its role is determined by the importance of meeting the needs of the society in the residential and non-residential premises, the share of the sector in the GDP, the multiplier effect on related industries, etc. The article analyses statistical data for the period from 2010 to 2015 regarding the volume of housing construction in operation, the volume of provided mortgage loans, the rate of price increase. On the basis of the multiplicative effect data, the author concludes that there is a need for public support of the real estate market in the aspects of demand and supply.

**Key words:** real estate market, multiplier, the secondary housing market factors, house prices.

Аубакирова Ж.Я., Абилда С.К.

**Роль рынка недвижимости в экономике государства**

В настоящее время в Республике Казахстан развитие рынка и строительства жилья осуществляется с помощью надежных, универсальных законодательных актов, реализуется в образовании и утверждении нормативов и стандартов. Глубокое внедрение новой жилищной политики для обеспечения доступным жильем имеет социально-экономический эффект.

Рынок недвижимости является ключевым элементом экономики и частью национального богатства государства. Его роль обусловлена важностью удовлетворения потребностей общества в жилых и нежилых помещениях, долей сектора в ВВП страны, мультипликативным эффектом воздействия на смежные отрасли и т.д. В статье проведен анализ статистических данных за период с 2010 по 2015 г. по объемам ввода жилья в эксплуатацию и темпу роста цен. На основе данных о мультипликативном эффекте сделан вывод о необходимости государственной поддержки рынка недвижимости в аспектах спроса и предложения.

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, мультипликатор, рынок первичного жилья, факторы, цены на жилье.

**МЕМЛЕКЕТ  
ЭКОНО-  
МИКАСЫНДАҒЫ  
ЖЫЛЖЫМАЙТЫН  
МҮЛІК НАРЫҒЫНЫҢ  
РОЛІ**

**Кіріспе**

Жылжымайтын мүлік нарығы экономиканың негізгі элементі және ұлттық байлықтың бөлігі болып табылады. Оның ролі қоғамды жылжитын және жылжымайтын үй-жайға қажеттіліктерін қамтамасыз ету, мемлекеттің ЖІӨ-гі үлесі, байланысты салаларға әсер етуіндегі мультипликативтік әсерінің және т.б. маңыздылығымен шартталған.

2015 жылы Қазақстанның жылжымайтын мүлік нарығына әр түрлі факторлар әсерін тигізді. Жағымсыз факторлар қатарына ЖІӨ-нің төмендеуін, теңгенің құлдырауын, инфляцияның жоғарғы қарқынын, халықтың нақты табысының төмендеуін, жұмыссыздық деңгейінің өсуін жатқызуымызға болады.

Жағымды факторларына мемлекеттің құрылыс секторын субсидиялауын жатқызамыз.

Ел экономикасының нашарлауы және халықтың ертеңгі күнге деген сенімсіздігі «жинақтау парадоксының» туындауына алып келгенін айта кеткен жөн [2]. Халықтың жинақтау көлемі 2015 жылы 2014 жылмен салыстырғанда 18%-ға артты. Бұл ағымдық тұтынуға кері әсер етеді, сонымен қатар экономикалық жағдайдың жақсаруы кезінде тұрғын үйге сұраныстың артуына қозғаушы болуы мүмкін.

**Әдістемелік бөлім.** Осы мәселеге байланысты заңнамалық және нормативтік актілер, мемлекеттік бағдарламалар, «Қолжетімді тұрғын үй – 2020», «Өңірлерді дамыту – 2020» бағдарламалары, Қазақстан Республикасының Статистика жөніндегі Агенттіктің мәліметтері, отандық және шетелдік танымал ғалымдардың еңбектері, оқулықтары, сондай-ақ елімізде және шетелде мерзімді баспасөз беттерінде жарияланған ғылыми мақалалар қолданылды.

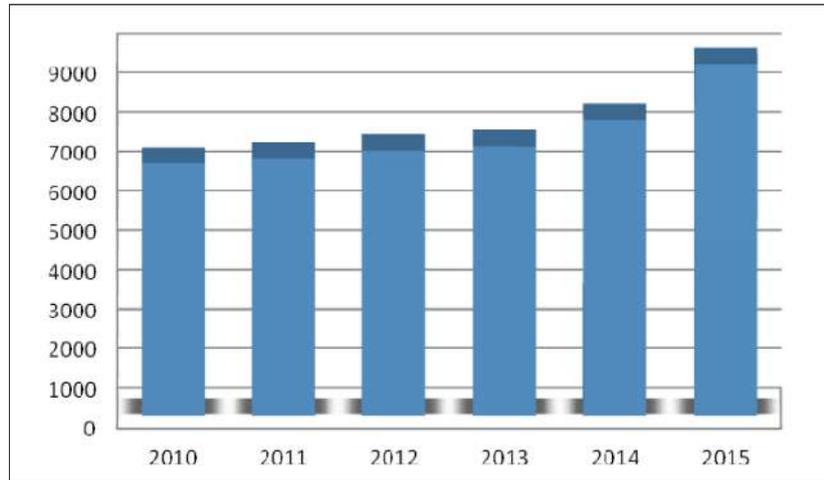
Зерттеу құралы ретінде өзара байланыстар талдауы, көптік корреляция-регрессиялық талдауы, трендтік (аддитивті) талдау қолданылды.

**Қорытынды мен талқылаулар.** Экономикалық дағдарыс жағдайына қарамастан тұрғын үй құрылыс саласында өсу байқалып отыр (1-сурет) [1].

Тұрғын үй нарығының дамуында ипотекалық несиелеу және мемлекеттік субсидия маңызды роль атқарады.

Тұрғын үй құрылысының қарқыны өсуіне қарамастан, халықтың тұрмысқа жайлы тұрғын үймен қамтамасыз етілуі әліде төмен деңгейде сақталған. Мамандардың пайымдауы бойынша қалыптасқан қажеттілікті қамтамасыз ету үшін

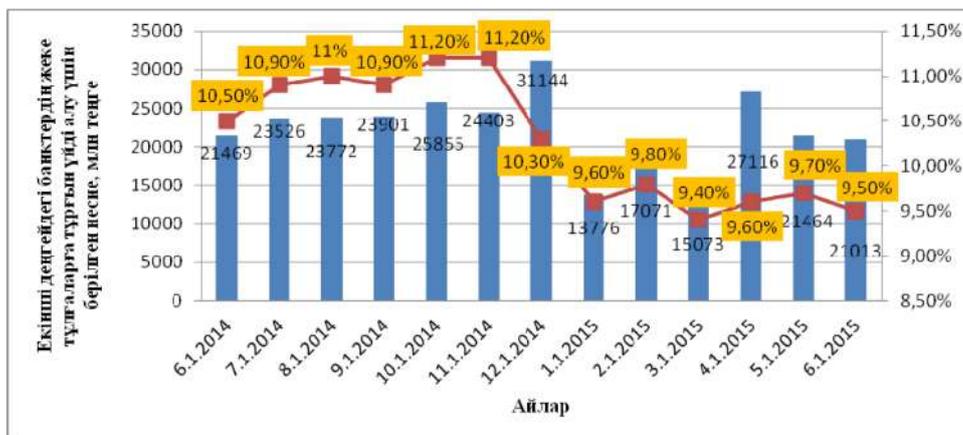
және ескірген, апатты үйлерді ауыстыру үшін жылына кем дегенде 10-12 млн. м. кв. тұрғызу қажет. Ал егерде Шығыс Европа нормасына (30-40 м. кв.) жетуді көздейтін болсақ, онда 20 дан 25 млн. м.кв.-қа дейін салу қажет.



1-сурет – 2010-2015 ж. аралығындағы тұрғын үйді пайдалануға беру динамикасы

Төмендегі 2-суреттен біз екінші деңгейдегі банктердің құрылыс пен тұрғын үйлерді алу үшін жеке тұлғаларға берілген несиелендіру бойынша сыйақы мөлшерлемесін көре аламыз. Ипотекалық несиелендіру мөлшерлемесі 2014 жылы 10,5-11,2% аралығында болды. 2015 жылы жеке тұлғалардың тұрғын үйді иелену үшін алған қарыздары 1032,5 млрд. теңгені көрсетті, соның ішінде ипотекалық тұрғын үй қарыздары

969,5 млрд. теңгені құрады. Ипотекалық несиелендіру бойынша сыйақы мөлшерлемесі 9,5% болды. Қазіргі таңда ипотекалық несиелендіру бойынша тиімді төлем мөлшерлемесі 12,5%-дан 17%-ға дейін құрайды. Осы жылы қаржы нарығында ипотекалық ұйымдар ішінде ең көп несиелендіру «Қазақстандық ипотекалық компания» ипотекалық ұйым» АҚ бойынша берілген.



2-сурет – Екінші деңгейдегі банктердің құрылыс пен тұрғын үйлерді алу үшін жеке тұлғаларға берілген несиелендіру және сыйақы мөлшерлемесі  
Ескерту: [1] дерек көзі негізінде автор құрастырған

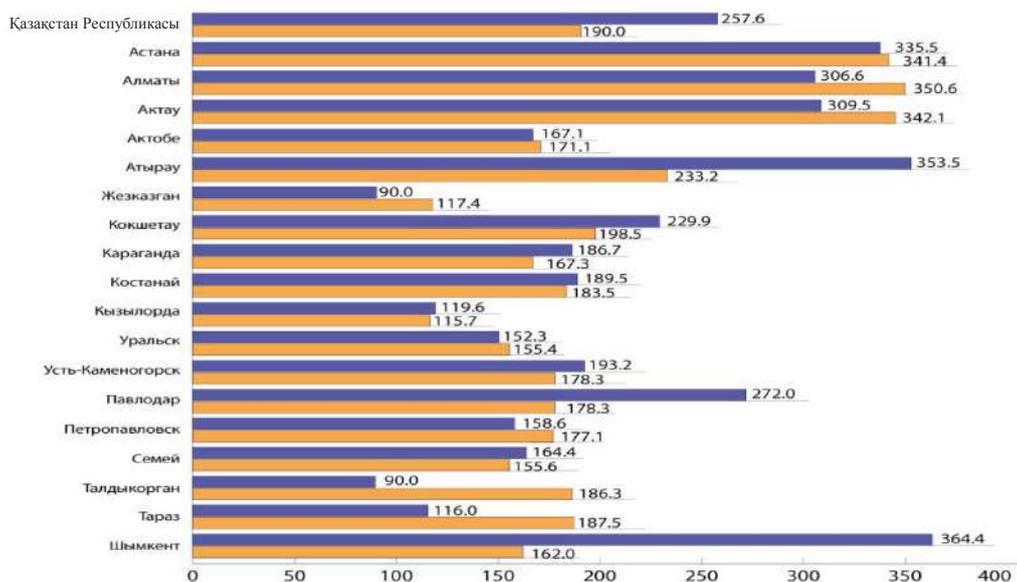
Тұрғын үй несиесінің дамуына негізгі кедергілер:

- тұрғындардың басым бөлігінің табыс деңгейінің төмендігі және тұрғын жай құрылысының жетіспеушілігі;
- қоғамның ауқатты тобы мен әлеуметтік жетілмеген тобының арасындағы елеулі алшақтық;
- құрылыс материалдары өндірісіндегі, тұрғын үй құрылысы мен іске асырудағы жеке монополизм және баға монополизмі;
- бағаның өсуіне және тұрғын үй нарығына мемлекеттік ықпал жасау шараларының жоқтығы;
- тұрғын жайды әлеуметтік жалға алудың кеңейтілген жүйесінің жоқтығы;
- инфляцияның жоғары деңгейі және оны бейтараптандырудағы мемлекеттік шаралардың тиімсіздігі;

– ұзақмерзімді қаржылық ресурстардың жетіспеушілігі және оларды қолданудағы төмен тиімсіздік деңгейі;

- әкімшілік-құқықтық кедергілер (жер кесіп беру, рұқсаттамалар, келісімдер, тұрғын жайды меншікке өткізу құқығы, жемқорлық);
- несие бойынша жоғары трансакциялық шығындар мен пайыздар;
- мемлекеттік және коммерциялық ипотекалық бағдарламалардың тиімсіздігі;
- тұрғын үйде несиелендірудің балама тәсілдерінің болмауы, соның ішінде құрылыстық жинақ қассалары мен тұрғын үй құрылыстық кооперативтердің болмауы [5].

Осы аталған проблемаларды шешу үшін мемлекет тарапынан бірқатар іс-шаралар жүзеге асырылуы тиіс. Сонда ғана, мемлекеттік бағдарламалар жоспарланған мақсатты индекаторға қол жеткізе алады.



3-сурет – Қазақстан Республикасындағы аудандар бойынша жаңа тұрғын үйлердің сату құны, 2015 ж. [1]

3-суреттен бірінші ретті нарықта төрт аймақта республика бойынша орташа мәннен жоғары екендігін көреміз. Тұрғын үй құрылысына инвестицияларда әр түрлі салынған, 55%-дан көбісі үш аймаққа келеді: Алматы, Астана және Алматы облысы. Қазіргі кезде тұрғын үй құрылысының мемлекет аймақтары бойынша дифференциациясы байқалуда. Әр түрлі аймақтарда бағалар әртүрлі. Бірінші ретті нарық барлық аймақта дамымаған. Тұрғын үй құрылысының сапасының төмендеуі 2015 жылы аймақтарда

салынып жатқан объектілерді бақылау, сонымен қоса құрылысқа рұқсаттамалар орталық орындаушы ұйымнан – Құрылыс жұмыстары бойынша Комитет (ҚЖК) индустрия және сауда Министрлігінен – жергілікті акиматтарға және мемлекеттік архитектуралық құрылыс қызметтеріне берілді. Бұл құрылыстың сапасын бірыңғай мемлекеттік бақылау жүйесін таратып жіберді.

Тұрғын үй құрылысындағы тағы бір мәселе, бұл салынған үйлердің қымбаттығы. Бұның себебі құрылыстың өзіндік құнының өсуі, импорт-

тық құрылыс материалдарының, жабдықтардың және т.б. артып тұруы [4].

Республиканың құрылыс саласының қайта құрылуы баға қозғалысына әсер етті.

Құрылыстағы бағаның өсуінің негізгі факторы оның жоғары материалсыйымдылығы болып табылады. Құрылыс ұйымдарының өндіріс шығындары 2011-2015 жылдары бес есе көбейген. Шығындардың басым бөлігін құрылыс жұмыстармен байланысты тұрақты шығындар құрайды: 2015 жылы 2001 жылмен салыстырғанда тұрғын үй құрылысында қолданылатын жұмыстардың барлығы 139 есе көбейген.

Талданылып отырған кезең аралығындағы отандық құрылыс материалдары 5 есе, ал импортталатындар 4 есе қымбаттаған.

Осымен қатар, тұрғын үй құрылысының қымбаттауына жер учаскілерін алу, техникалық шарттарды орындаумен байланысты төлемдер, жобалау процестері және үй бағасының 23-35% құрайтын сымдарды қосу сияқты қосымша шығындар ықпал етеді.

Тұрғын үй құрылысының құнын төмендету құрылыстағы ең маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Ол үшін тұрғын үйдің шаршы метр құнын төмендететін тиімді жоспарлық және технологиялық шешімдер табу қажет.

Кәсіпорындар үшін айтарлықтай проблемалардың бірі болып (әсіресе мұнай газ өндіруші компаниялармен ынтымақтастық кезінде) қажетті халықаралық стандарттардың (ISO, API және т.б.) жоқтығы табылады. Бұдан басқа, құрылыс материалдары өндірісінің дамуына капиталды тартуға жоғары қаржылық мүмкіндіктерінің арқасында мердігерлік жұмыстарға тендерлерді ұтып алатын және өз елдерінен құрылыс материалдарды жеткізуге мүдделі шетел құрылыс фирмалардың өктемдігі кедергі келтіруде.

Талдау барысында құрылыс саласының дамуына кедергі келтіріп отырған бірнеше факторлар анықталды:

– құрылысшылардың өзіндік қаражатының болмауы және несиелік ресурстарының жетіспеушілігі;

– қажетті инфрақұрылымы бар дайын құрылыс алаңының тапшылығы;

– жер бөлудегі заңды және бюрократиялық бөгеттер;

– құрылыс ұйымдарының жеткіліксіз қуаттылығы және құрылыс материалдар өнеркәсібіндегі әлсіз өндіріс базасы;

– жер учаскілеріне және құрылыс материалдарына бағаның үздіксіз өсуі нәтижесінен құрылыс өзіндік құнының жоғарылауы;

– құрылыс нарығын монополизациялау;

– құрылыс маман қызметкерлерінің жетіспеушілігі.

### Қорытынды

Тұрғын үй мәселесін шешу Қазақстанның мемлекеттік саясаты үшін негізгі міндеттердің бірі болып табылады. Осыған орай, Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары» Бағдарламасын жүзеге асыру барысында қосымша «Өңірлерді дамыту» бағдарламасы бекітілді.

Бағдарламаның мақсаты – өңірлердің перспективада өзекті әлеуметтік-экономикалық проблемаларын шешу. Инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру өңірлерде тұратын халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға бағытталған.

Қазіргі таңда тұрғын үй нарығындағы мәселелерді негізгі үш топқа бөліп қарастыруға болады.

– экономикалық тәртіп мәселесі;

– заңдық-құқықтың шеңбердегі мәселелер;

– ұйымдастыру мәселелері.

Анықталған мәселелерді шешу үшін мемлекет тарапынан келесі бастапқы мақсаттар алға қойылды:

– тұрғын үй нарығындағы ұсыныстардың өсуіне жағдай жасау (тұтынушылар сегментінің, тұрғындардың түрлі әлеуметтік топтарының қажеттілігіне байланысты);

– азаматтардың барлық категорияларына тұрғын жайдың қолжетімділігін арттыру;

– қалалық немесе ауылдық жағдайларды қалыптастыруда көлем мен сапа теңгерімін қамтамасыз ету.

Тұрғын үй құрылысы мен несиелендіруді дамыту мәселелерінің кешенділігіне байланысты оларды шешу үшін жүйелі тәсілдер қолданылады.

Қорыта келгенде, құрылыс саласы ел экономикасының дамуында айтарлықтай маңызды роль атқарады. Осыған орай мемлекет құрылыс саласының қарқынын сұраныс және ұсыныс аспектілерінде қолдау көрсетуді жалғастыру қажет.

### Әдебиеттер

- 1 Қазақстан Республикасының статистикалық агенттігінің ресми сайты [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz) – сайтының ақпараттары
- 2 Королева А.М. «Парадокс бережливости» в современной экономике // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №2, ч.2. – С. 36-39.
- 3 Королева А.М. Роль рынка недвижимости в экономике государства // Общество: политика, экономика и право. – 2016. – №6. – С. 146.
- 4 Оспанов С.С., Өскенбаева А.М. «Аймақтық тұрғын үй кешендерінің инфрақұрылымын экономикалық бағалау», «Әл-Фараби әлемі» ғылыми конференциясы, 2014 ж.
- 5 Әлеуметтік тұрғын үй немесе баспана мәселесі, // [http://www.azattyq.org/content/kazakhstan\\_housing\\_problems/25037638.html/](http://www.azattyq.org/content/kazakhstan_housing_problems/25037638.html/)

### References

- 1 Kazakhstan Respublikasynyn statistikalık agenttiginin resmi saity [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
- 2 Koroleva A.M. «Paradocs berezhlivosti» v sovremennoi ekonomike // ekonomika i predprinimatel'stvo. - 2016. - №2, - ch.2. - s. 36-39
- 3 Koroleva A.M. «Rol' rynka nedvizhimosti v ekonomike gosudarstva» // obshestvo: politika, ekonomika i pravo. - 2016. - №6. – s. 146
- 4 Ospanov S.S., Oskembayeva A.M. «Aimaktyk turgyn ui keshenderinin infrakurylymyn ekonomikalık bagalau», «Al-Farabi alemi» gylimi konferenciya, 2014 zh.
- 5 Aleumettik turgyn ui nemese baspana maselesi, // [http://www.azattyq.org/content/kazakhstan\\_housing\\_problems/25037638.html/](http://www.azattyq.org/content/kazakhstan_housing_problems/25037638.html/)

Mukhamediev B.M.,  
Karabayeva T.D.

**Regional aspects of integration:  
international and regional  
organizations**

International organizations are among the most developed and diverse mechanisms the ordering of international life. A marked increase in the activity of international organizations, as well as a significant increase in their total amount, is one of the most remarkable phenomena of contemporary international development.

Today in the world economy it is possible to note two main trends. On the one hand, the growing factors leading to the formation of a kind of her integrity, what is called the globalization process, and that caused by the development of economic relations between countries, trade liberalization, creation of modern systems of communication and information, international technical standards and norms. On the other hand, is most intense by historical standards, economic convergence and interaction of countries at the regional level, formed a large regional integration structures, developing towards the creation of relatively independent centers of the world economy.

**Key words:** international organizations, regional organizations, the typology of regional organizations.

Мухамедиев Б.М.,  
Карабаева Т.Д.

**Интеграцияның аймақтық  
аспектілері: халықаралық және  
аймақтық ұйымдар**

Халықаралық ұйымдар – ең дамыған және халықаралық өмірді жеңілдетуге арналған әр түрлі тетіктерінің бірі болып табылады. Халықаралық ұйымдардың қызметінің айтарлықтай өсуі, сондай-ақ олардың жалпы санының айтарлықтай өсуі, қазіргі халықаралық дамуының феномен құбылыстардың бірі болып табылады.

Бүгінгі таңда, әлемдік экономикада екі ірі үрдістердің әсерін атап өтуге болады. Бір жағынан елдер арасындағы тұтастықтың қалыптасуына, жаһандануға әсер ететін факторлар өсіп жатыр, ол өз кезегінде елдер арасындағы экономикалық байланыстардың дамуымен – елдер арасындағы сауданы ырықтандырумен, қазіргі заманғы коммуникациялар және ақпараттық жүйелерді құрумен, әлемдік техникалық стандарттар мен нормалар қалыптасуымен байланысты. Екінші жағынан, тарихи өлшем бойынша ең қарқынды экономикалық жақындасуы және өзара іс-қимыл елдердің өңірлік деңгейде интеграциялық құрылымдар қалыптасуын атасақ болады, олар өзіндік тәуелсіз орталықтар құруға бағытталған.

**Түйін сөздер:** халықаралық ұйымдар, аймақтық ұйымдар, аймақтық ұйымдардың типологиясы.

Мухамедиев Б.М.,  
Карабаева Т.Д.

**Региональные аспекты  
интеграции: международные  
региональные организации**

Международные организации относятся к числу наиболее развитых и разнообразных механизмов упорядочения международной жизни. Заметное повышение активности международных организаций, равно как и значительное увеличение их общего количества, является одним из примечательных феноменов современного международного развития.

Сегодня в мировой экономике можно отметить действие двух основных тенденций. С одной стороны, нарастают факторы, ведущие к формированию некоей ее целостности, что принято называть процессом глобализации и что вызвано развитием экономических связей между странами – либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. С другой стороны, происходит наиболее интенсивное по историческим меркам экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направлении создания относительно самостоятельных центров мировой экономики.

**Ключевые слова:** международные организации, региональные организации, типология региональных организаций.

**REGIONAL ASPECTS  
OF INTEGRATION:  
INTERNATIONAL  
AND REGIONAL  
ORGANIZATIONS****Introduction**

Currently in a period of rapid development of scientific and technical progress is impossible existence of states without their cooperation. Their interaction can be carried out through economic and political relations. In the modern world with the help of international organizations of cooperation between the states. International organizations not only to regulate interstate relations, but also to take decisions on global issues.

**Experimental part.** The study of international economic integration is dedicated to the works of scientists of foreign and domestic schools. International integration as the phenomenon in the theoretical concepts devoted to the works of the classics of the IEI Phenomenon in the theoretical terms were considered classics of economic theory (John. Keynes, Adam Smith), neoliberalists (B. Balassa, M. Allais), in the theory of the same-dimensions of spatial development (Perroux F., Boudevilliers J.) and others.

Much attention is paid to the experience of the EU in the works of modern foreign (P.Krugman) and Russian (V.M.Alchin, Y.V.Dmitriev, V. Zhilkin) scientists.

**Results and discussion.** The purpose of any international organization – to unite the efforts of States in a particular field: political (OSCE), the military (NATO), economic (EU), monetary (IMF) and others. But an organization like the UN should coordinate the activities of states in almost all areas. In this case, the international organization acts as an intermediary between the Member States. Sometimes states pass the most difficult questions of international relations in the organization for discussion and decision.

At present, the international organizations have become centers bringing together countries to develop new forms of cooperation in the economic sphere. In addition, they are the institutional framework of multilateral regulation of international economic relations, and perform important functions to ensure the free circulation of goods, services, capital and the settlement of international economic disputes, the decision-making in various forms and with varying degrees of obligation for States Parties. In the context of globalization, states are forced to transfer a significant part of the powers to regulate

foreign economic activities formerly carried out by the states, international organizations.

In today's world of international organizations is the main organizer of the communication states. International organizations (International organizations) – an association of states in accordance with international law and on the basis of an international treaty for cooperation in political, economic, cultural, scientific, technical, legal and other fields, having the necessary system bodies, rights and obligations, derived from the rights and obligations of an autonomous will, the amount of which is determined by the will of the states – members [1].

In the middle of the XIX century there was the first international intergovernmental organizations. The emergence of these organizations was caused by two mutually exclusive reasons. First, education in the result of the bourgeois-democratic revolutions of the sovereign States aspiring to national independence, and, secondly, the success of the technological revolution that gave rise to the trend towards interdependence and interrelatedness of States.

The Second World War because of its size gave a strong impetus to the initiative of the government and public in many countries on the development of post-war organization of peace and security issues.

At the government level, the establishment of international security organizations arose essentially from the first days of the war.

You could even say that, in parallel with the military efforts of the fact that to win the war, three states – members of the anti-Hitler coalition devoted considerable attention to the question of how to build the world, engaged in the development of principles and plans for future global international organization [2].

Thus, the international organization – the Association of State or public institutions, created on the basis of an international agreement between states or their authorized institutions. participation in international relations [3].

Along with universal international organizations to allocate regional organizations. They are called so because they are members of a defined geographical area of the state. The object of activity of such organizations may be question in the framework of regional cooperation: joint security, economic, social, cultural and other spheres [2].

A feature of modern economic cooperation is regional integration, which was launched in 1948 with the creation of the Organisation for European Economic Co-operation (since 1961 – the Organization for European Economic Co-operation and Development (OECD)). Currently, the scope

of the organization expanded beyond the European region, which can be explained, on the one hand, the fundamental nature of its objectives and obligations of States Parties which are common to all areas of economic cooperation, and on the other – the objective trend towards globalization of this cooperation.

Most regional organizations, regardless of their priorities included in its sphere of economic tasks, so you can distinguish between the organization of general and special jurisdiction.

The first group includes the European Union (EU), the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE), the Commonwealth of Independent States (CIS), the Shanghai Cooperation Organization (SCO), the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), the Organization of American States (OAS), the African Union, the League of Arab States (LAS), Organization of the Islamic conference (OIC).

Organization of the second group: European Free Trade Association (EFTA), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), the Eurasian Economic Community (EurAsEC), the Central Asian Cooperation Organization (CACO), Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), Pacific Economic Cooperation Conference (TKES), North American free trade Association (NAFTA), the Caribbean community and the Caribbean common market (CARICOM), the Andean group, the Latin American integration Association (ALADI), the common market of the south (MERCOSUR), the Afro-Asian organization for economic cooperation (AFRASEK) [4].

Regional status are also some general policy or integrated in their functions organizations that provide cooperation of the states located within the geographical area and are interested in coordinating foreign policy, foreign economic relations, social, cultural, legal relations.

To recognize regional organizations should:

1) the spatial unity of the Member States, placing them within a more or less coherent region;

2) the spatial limitation of goals, objectives and actions of Member States, ie relevant parties of a functional orientation with no claim to intervene in matters that go beyond the regional and coordination framework.

From all the above it follows that a regional organization – an organization whose existence is provided for by the UN Charter, which has a spatial unity of the Member States and having specific goals and objectives which are limited to regional and coordination framework, the activities of which

are the issues relating to the maintenance of peace and security.

Such are the European Union, Council of Europe, the Organization of African Unity, Organization of American States, the Association of Southeast Asian Nations.

We note in particular the Commonwealth of Independent States, since the formation of this regional organization connected with such an unusual process, how to maintain the relationship of the former republics of the Soviet Union [5].

Thus, regional organizations are a union of states on a geographical basis, it can be defined as a kind of integration associations.

National borders between sovereign States constitute an obstacle to market interaction between economic actors and individuals, cross-border infrastructure development and optimum cross-border procedures (move). These obstacles may be the result of tariff and other barriers to trade, as well as control over the movement of capital, labor and knowledge. Economic integration can be carried out, in spite of these barriers, but as a rule, they slow it, and this leads to the loss of economic and social benefits.

Economists have for a long time recognized that the economic cooperation between countries with common borders can help to create larger markets for domestic producers and consumers, and will allow the economies to grow by reducing barriers to trade, capital and labor. Cross-border cooperation also promotes the development of regional infrastructure networks and allows for the effective management of cross-border movement. [6] Regional cooperation is especially important for countries that are not landlocked. As a rule, such states have neighbors with whom they must cooperate, not only for the development of integration in the region, but also to have access to world markets.

The process of creating regional organizations do not always eliminate all obstacles to cooperation. Regional organizations can be weak or to be empty shells if member states are not willing to have a serious dialogue and negotiations, to build necessary technical capacities and to invest the necessary financial resources. Such associations will not be successful if the participants do not wish to be involved in their activities and to be bound by any dogs -rennostyami, follow the general rules of interacting with each other, and thus actually taking some of the limitations of its national sovereignty.

However, without creating a robust regional organizations, regional cooperation is likely to remain limited, sporadic and, ultimately, ineffective.

Regional organizations differ in the direction of the activities they carried out in accordance with the mandate, form of organization, operational mechanisms that they use, and its membership. This typology is important, as different groups may pursue different objectives, so their effectiveness should be measured accordingly.

**Focus:** Most regional economic organizations have the power to support regional integration, but not always. For example, the regional development banks have traditionally focused on supporting investment and capacity-building in some countries, though in recent years some of them also support regional integration. Regional organizations can also consider regional integration as the principal areas of activity [7].

**Activities:** Regional associations can perform specific functions, including cooperation in the field of security and politics, trade, infrastructure, finance and socio-economic aspects (including health, education and science), or they can be a comprehensive approach to the implementation of all these functions.

**Form of organization:** Regional organizations can be formal or informal. Formal organization based on a contract or other formal legal agreements with certain rights and obligations of the participating countries. Informal organizations may exist in the form of programs and forums where members cooperate with one another, based solely on common interests. They can also function as financial institutions, with their own financial resources and tools, as is the case with the regional development banks. Finally, they can operate at the level of heads of state, ministers and other senior officials.

**Activities:** Regional organizations can act as consultants and be a regulatory and fiscal responsibility.

They can work, based on the mechanisms of the arbitration court or enforcement, which allows them to regulate disputes between members and participants, either follow the binding commitments.

**Membership:** The members of the regional institutions can only be a country belonging to a particular region, they may also include members outside the particular region, as well as multilateral organizations (eg, UN agencies and the World Bank).

Key features of the regional organizations of RK  
The Shanghai Cooperation Organization (SCO) – a sub-regional international organization, which is based on a contract. It runs through summits, and mainly focuses on mutual security issues and border management. Regional integration is not

the main task of the SCO, although in recent years the participating countries have come to recognize that the economic security and political stability are closely linked to economic development, and that regional economic cooperation is an important component of regional economic development. Basically, the SCO functions as a consultative body and has no court of arbitration powers.

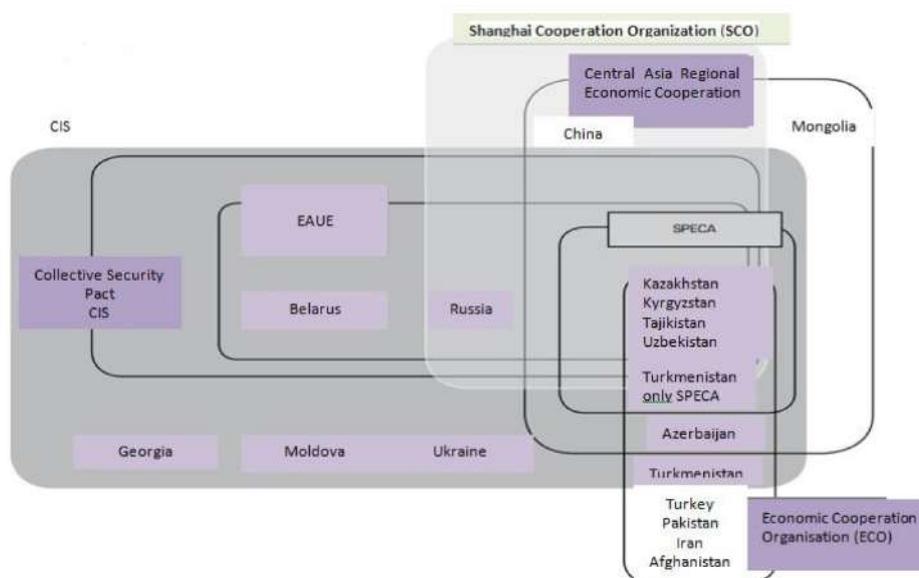
The Eurasian Economic Community (EurAsEC) – an organization based on a contract, as well as the SCO. It includes countries of the region, but compared with the SCO, EurAsEC regional integration is the main activity, and trade and infrastructure (transport, water and energy) – the main functional areas. This regional organization operates on the basis of the summits. EurAsEC does not own substantial budgetary resources to support investment in infrastructure. However, in 2006, the two largest members of the Eurasian Economic Community – Russia and Kazakhstan – Eurasian Development Bank was established (EDB) with the prospect of expansion of membership among the countries-members of the organization and to support the objectives of regional integration of the EurAsEC infrastructure investments financed by the bank.

The Economic Cooperation Organization (ECO) brings together member countries from Central, South and West Asia. She works at the ministerial level and focuses on regional integration, promoting, mainly trade integration. Since IPS does not have sufficient financial resources, it can not support the important investments in infrastructure.

However, the ECO member countries (Iran, Pakistan and Turkey) in 2005 initiated the establishment of Trade and Development Bank as a mechanism for consolidation of investment in support of the organization’s program. The Bank started its activities in 2008.

The “Central Asia Regional Economic Cooperation” (CAREC) is mainly focused on regional integration, and the trade, infrastructure (transport and energy) are its main features. Other activities (eg, readiness for natural disasters and epidemics) are carried out only as a secondary priority. CAREC – a forum or informal program running at the ministerial level. She works as an advisory body, and since the number of participants included international financial institutions, it does not have any financial resources. It does not have the authority of the arbitral tribunal and law enforcement.

Special Programme for the Economies of Central Asia (UNITED NATIONS SPECA) is similar to CAREC that an informal regional program, a part of which, in addition to its participating countries, includes two multilateral agencies: Economic Commission for Europe (UNECE) and the Economic and Social Commission for Asia and the Pacific of the United Nations (ESCAP). SPECA mainly provides advisory support, is responsible for promoting and monitoring the UN conventions in the field of gender policy, water resources, statistics and so on. It works at the level of senior officials and its financial resources are more limited than the CAREC resources [8].



Picture 1 – Regional organizations of RK

Note: On the basis of data [9]

#### Four sets of objectives

As a starting point, we introduce a typology of four sets of objectives that may be pursued regional organizations RO (regardless of the rhetoric of “economic integration”): instrumental purpose (general policy), expressive purpose (membership RO), rent extraction and communication goals. The tension between instrumental and expressive objectives is not new to the social sciences [10].

Under the instrumental behavior refers to the behavior when the participants are trying to achieve a specific result and benefit from it. In the case of expressive behavior, in contrast, is extracted from the use of the action, whether it leads to any particular result or not. For our work participation in the regional organization with instrumental objectives suggests that countries use RO to implement certain policies and expressive – that the purpose of participation is itself part: even if the organization does not have any impact on policy, it nevertheless brings certain benefits to Members.

In turn, pursued RO instrumental goals are also dissimilar. On the one hand, the instrumental goals may coincide with the officially declared objectives of the regional association (trade facilitation, elimination of market barriers and macroeconomic policy coordination). As already mentioned, these formal and purely economic objectives to some extent different. Some ROs still developing in accordance with the logic of B. Balassa [11]: a free trade area and customs union in the early stages of regionalism and the transition to the free movement of capital and labor and coordinated policy (economic union) only in the later stages. Organizations of this type are often somewhat mimic the EU institutional structure.

An alternative approach – focusing on the abolition of borders for the movement of goods, capital and labor in the early stages of regionalism with very limited policy coordination. This approach (which to some extent, used NAFTA) is particularly closely connected with the idea of “open regionalism” in East Asia. Also, economic cooperation can focus on the development of a common infrastructure and

overcoming physical communication deficit, rather than on creating a common regulatory framework (RO many in Asia are pursuing that goal) [12].

On the other hand, the instrumental goals can include completely non-economic issues. In the extreme case, initially economic RO transformed into universal association, taking over the functions of the political and social cooperation, and sometimes even security cooperation. EU again is a perfect example of this expansion purposes, but for the EU development tool of non-economic objectives followed success in the field of economy (and, most likely, would have been impossible without achieving results in the base area). In some cases, organizations are focusing on new challenges, reaching their economic objectives (in terms of both the autonomy of RO and market integration), but still identify themselves as economic associations.

Instrumental and expressive goals include most of the goals RO, so it was logical to limit the set of goals the two groups. Nevertheless, also include two kinds of secondary targets. While they, strictly speaking, could be attributed to the instrumental or expressive goals, RO focused on these tasks, characterized by considerable specificity in terms of the perception of their inherent “implementation gap”.

#### Conclusion

In this work, international and regional organizations were considered. It is the result of integration for various purposes. Kazakhstan like other developing country member of several organizations as formal and informal. One of the best examples of the regional organization is the European Union that is sought, and other organizations. It is worth noting that the establishment of the regional association requires effort and diligence. State without establishing strong regional organizations, regional cooperation is likely to remain limited, sporadic and, ultimately, economic policy ineffective.

#### References

- 1 Morozov. G. I. *Mezhdunarodnyye organizatsii* – 1969.
- 2 Lukashuk I.I. *Mezhdunarodnoye pravo: osobennaya chast’*: uchebnik dlya studentov yuridicheskikh fakul'tetov i vuzov. – Izd. 3-ye, pererab. i dop. – M.: Volters Kluver. – 517 s.
- 3 [https://ru.wikipedia.org/wiki/Mezhdunarodnaya\\_organizatsiya](https://ru.wikipedia.org/wiki/Mezhdunarodnaya_organizatsiya)
- 4 Valeyev R.M/, Kurdyukov G.I. *Mezhdunarodnoye pravo. Osobennaya chast’*: Uchebnik dlya vuzov. – M.: Statut, 2010. – 624 s.
- 5 Ignatenko G.V., Tiunov O.I. *Mezhdunarodnoye pravo. Uchebnik dlya VUZov.* – M.: NORMA – INFRA. M, 1999. – P. 332-333.

- 6 UNDP (2005) Central Asia Human Development Report. New York, Box.2, p. 25.
- 7 Birdsall and Rojas-Suarez, 2004
- 8 Linn Y.F., Pidufala O. Opyt regional'nykh organizatsiy ekonomicheskogo sotrudnichestva: Uroki dlya Tsentral'noy Azii
- 9 Concise Statistical Yearbook of the Eurasian Economic Commission for 2015 <http://www.eurasiancommission.org/ru>
- 10 Hillman, A. L. (2010) Expressive Behavior in Economics and Politics. European Journal of Political Economy, 26 (4), pp. 403–418.;
- 11 Balassa, B. (1961) The Theory of Regional Integration. Homewood: Richard D. Irwin.
- 12 Bhattacharyay, B. N. (2010) Institutions for Asian Connectivity. ADBI Working Paper, 220.



Изекенова А.К.

**Сущность пенсионного обеспечения в контексте социального страхования как инструмента сокращения неформальной занятости**

Инструменты социального страхования все более активно рассматриваются как высокоэффективный механизм сокращения неформальной занятости, так как получение благ в пенсионном обеспечении возможно только через официальную занятость. В данных целях определение сущности пенсионного обеспечения необходимо для дальнейшего развития пенсионной сферы. На сегодняшний день в мировой практике действуют три основных института пенсионного обеспечения на комбинации, которых базируются различные пенсионные системы, такие как социальная помощь, обязательное пенсионное страхование, личное добровольное страхование. Данные институты выступают в роли инструмента по борьбе с бедностью в развитых государствах и в качестве страхования рисков в целях достижения минимального необходимого уровня жизни при наступлении пенсионного возраста с помощью коллективных форм страхования лиц наемного труда и «самозанятого» населения на протяжении трудовой деятельности. Институт накопления финансовых средств на добровольной основе для обеспечения жизнедеятельности в период прекращения трудовой деятельности является основным механизмом самозащиты работников и мелких предпринимателей в некоторых странах. В статье проведен анализ основных пенсионных институтов и пенсионных моделей в различных странах.

**Ключевые слова:** пенсионное обеспечение, социальное страхование, неформальная занятость, пенсионная система, безработица, занятость.

Izekenova A.K.

**Pension provision as a tool for reduction of informal unemployment in the context of social insurance**

Social security tools are increasingly considered to be a highly effective mechanism for reduction of informal employment since receiving benefits in pension provision is only possible through the legal employment. In this regard the determination of pension provision is necessary for the further development of the pension sphere. Nowadays the various pension systems in the world are based on a combination of three main institutions of pension provision, such as social assistance, compulsory pension insurance and private voluntary insurance. These institutions considered as a tool for poverty reduction in the developed countries and as insurance against risks in order to achieve the minimum required level of life expectancy at retirement age through collective forms of wage earners and "self-employed" people insurance during employment. Institute of funds accumulation on a voluntary basis supports life wealth at retirement and it is one of the main mechanisms of self-protection of workers and small businesses in some countries. The article reveals the basic pension institutions and pension models in different countries.

**Key words:** Pension provision, social insurance, informal employment, pension system, unemployment, employment.

Изекенова А.К.

**Бейресми жұмыспен қамту азайту құралы ретінде әлеуметтік қамтамасыздандыру тұрғысында зейнетақы жүйесін мәні**

Бейресми жұмыспен қамтуды төмендету мақсатында әлеуметтік сақтандыру тетігі жоғары тиімді болып саналады, өйткені ресми жұмыс арқылы ғана зейнетақымен қамсыздандыруға мүмкін болады. Зейнетақы саласын одан әрі дамыту үшін зейнетақымен қамсыздандыру сипатын анықтау қажет. Қазіргі таңда әлемдік тәжірибеде келесі үш негізгі зейнетақымен қамсыздандыру институттары жұмыс жасауда, олардың ішінде әлеуметтік көмек, міндетті зейнетақы сақтандыру жүйесі, жеке ерікті сақтандыру. Аталған институттар дамыған елдерде кедейшілікпен күресу тетігі болып табылады және тәуекелдікті сақтандыру құралы ретінде зейнетақы жасында ұжымдық сақтандыру нысандарының көмегімен, төменгі күнкөріс деңгейіне жету мақсатында қолданылады.

Жұмыссыздық кезінде тіршілікті қамтамасыз ету үшін ерікті қаражат жинақтау институты кейбір елдерде жұмысшылар мен шағын бизнесте өзін-өзі қорғаудың негізгі тетігі болып табылады. Бұл мақалада түрлі елдерде базалық зейнетақы институттары мен зейнетақы модельдері талданады.

**Түйін сөздер:** зейнетақы, әлеуметтік сақтандыру, бейресми, зейнетақы жүйесі, жұмыссыздық, жұмыс.

**СУЩНОСТЬ  
ПЕНСИОННОГО  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
В КОНТЕКСТЕ  
СОЦИАЛЬНОГО  
СТРАХОВАНИЯ  
КАК ИНСТРУМЕНТА  
СОКРАЩЕНИЯ  
НЕФОРМАЛЬНОЙ  
ЗАНЯТОСТИ**

**Введение**

Становление и реформирование пенсионного обеспечения в мире необходимо рассматривать через призму их исторического развития. Другими словами, взгляд на процесс пенсионного реформирования с исторической перспективы может определить отправную точку анализа факторов, определяющих формирование различных пенсионных систем.

Ранние схемы пенсионного обеспечения были образованы Отто фон Бисмарком в Германии в 1880-х годах, в основу которых был заложен метод обязательного социального страхования от рисков и угроз в связи с неадекватностью традиционных механизмов социальной защиты [1]. В 1889 году появилась первая официальная пенсионная система в мире [1].

Реформирование происходило поэтапно. Так, изначально с 1883 года предусматривалась финансовая поддержка больных и получивших увечья, впоследствии обеспечение стало всеобщим. Целью полномасштабных реформ Бисмарка в области пенсионного обеспечения была попытка избавления от последствий распространения социалистической мысли в Германии, интегрирование рабочего класса в систему через реформы в социальной политике [1].

Вопреки тому, что система социального страхования Бисмарка была отвергнута другими европейскими странами в раннем ее становлении, впоследствии данная пенсионная модель начала повсеместно применяться [1, с. 17].

Национальные системы пенсионного обеспечения, построенные по модели Бисмарка, выгодно отличаются максимальным учетом природы трудовых отношений и стремлением сохранения и достижения необходимого уровня материального достатка работников различных профессиональных категорий. В данной системе обязательное социальное страхование выступает основным институтом социальной защиты и прослеживается четкая связь между размером заработной платы и уровнем социальных выплат (пенсий и пособий). Вышеназванная модель была принята за основу построения пенсионной системы в таких европейских странах, как Германия, Австрия, страны Бенилюкса и Франции [2, р. 359].

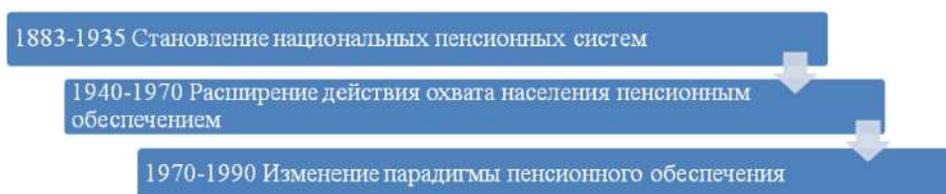
Автором модели пенсионного обеспечения, которая на современном этапе реализуется в таких странах, как Великобритания, Австралия, Канада, страны Северной Европы, является У. Беверидж [2, р. 45].

Пенсионная схема в модели финансировалась за счет взносов работодателей и работающего персонала (в виде государственных субсидий) и возможности получения права на пенсию были основаны на перечислении взносов. В данной модели руководствующим принципом был принцип

универсальности, смысл которого заключался в перечислении работниками единого размера взносов и впоследствии получаемых равных размеров пенсионных выплат [3, р. 50, 8, 9].

### Экспериментальная часть

На наш взгляд, процесс становления и реформирования пенсионного обеспечения в мировом масштабе можно условно дифференцировать на несколько этапов (рисунок 1):



**Рисунок 1** – Этапы становления пенсионного обеспечения  
Примечание – Составлено на основе материалов [1-4]

На начальном этапе развитие пенсионного обеспечения происходило через становление национальных пенсионных систем путем применения той или иной пенсионной модели [4, р. 258].

Далее необходимо выделить период после Второй мировой войны, в котором четко проявляется тенденция к расширению охвата населения пенсионным обеспечением, тем самым закладывая обобщающие основы под пенсионные системы различных стран. Что, тем не менее, не предполагает унификацию или гармонизацию пенсионных схем, оставляя право каждой стране

определять свои методы социальной защиты организации и финансов [5].

Этап 1970-1990 гг., период изменения пенсионной парадигмы, последствиями которой явились проведенные пенсионные реформы, начавшиеся в странах Южной (Латинской Америки), а в дальнейшем и в странах постсоветского пространства [6].

Для более глубокого осмысления процессов пенсионного обеспечения необходимо различать основные пенсионные понятия. По классификации Макгиливрея, основные пенсионные понятия разделены по следующим типам (рисунок 2) [7].



**Рисунок 2** – Базовые институты пенсионного обеспечения  
Примечание – Составлено на основе материалов [7]

Механизмы пенсионного обеспечения могут быть разделены на схемы с установленными выплатами и на пенсионную схему с установленными взносами. В первой схеме размер пенсии выражается в процентах от заработной платы, гарантированной вне зависимости от производительности инвестированного капитала. Во втором механизме уровень пенсионных выплат зависит от суммы, уплаченной в виде взносов и процентов, полученных по этой сумме. Как правило, в то время как схема с установленными выплатами используется в распределительной системе, пенсионный механизм с установленными взносами применяется в накопительной системе. Пенсионная система считается смешанной, когда используются обе схемы [7, p. 72].

На сегодняшний день в мировой практике действуют три основных института пенсионного обеспечения, на комбинации которых базируются различные пенсионные системы (рисунок 3) [8]:

**Социальная помощь.** Данный институт выступает в роли инструмента по борьбе с бедностью в развитых государствах.

**Обязательное пенсионное страхование.** Страхование рисков в целях достижения минимального необходимого уровня жизни при наступлении пенсионного возраста с помощью коллективных форм страхования лиц наемного труда и «самозанятого» населения на протяжении трудовой деятельности.

**Личное добровольное страхование.** Институт накопления финансовых средств на добровольной основе для обеспечения жизнедеятельности в период прекращения трудовой деятельности, являющимся основным механизмом самозащиты работников и мелких предпринимателей в некоторых странах [8, p. 632].

Две основные функции государственной пенсионной системы – перераспределение доходов и сбор средств на выплату пенсий реализуются через сочетание вышеназванных институтов.

Независимо от вклада каждого индивида, программа, гарантированная государством, обеспечивает каждому пенсионеру базовую пенсию. Фактически целью программы является сокращение масштабов бедности среди пожилого населения. Финансирование программы обеспечивается за счет перераспределения налогов, классификации которых зависят от особенностей налогообложения каждой конкретной страны [9].

Второй составляющей являются накопления на обеспечение пенсионных выплат. Обязательное страхование предполагает, что экономически активное население будет производить уплату обязательных страховых взносов, чтобы на начало срока выхода на пенсию у работников на счетах были отложены определенные суммы денег. Страховые взносы обычно начисляются со всех видов выплат работнику. Обязательность перечисления отчислений объясняется недостаточным количеством средств на пенсионное обеспечение у многих работающих в период наступления пенсионного возраста.

Государство, осуществляющее регулирующий надзор и гарантирующее выплату пенсий, поручает делать сбережения, но управление денежными средствами в системе находится в частных руках.

Третья часть системы является дополнением, а в некоторых случаях выгодно заменяет обязательную часть, так как стимулирует откладывать добровольные сбережения на случай наступления старости. Несмотря на то, что природа такого рода накоплений не является обязательной, государство должно предусмотрительно продумать стимулирующие механизмы развития [9, p. 350; 10, с. 69].

Основанные на вышеуказанных основных моделях пенсионного обеспечения в мире существуют следующие пенсионные системы (таблица 1).

**Таблица 1** – Пенсионные системы

Страна	Элементы пенсионных систем				
	Модель пенсионного обеспечения			Возраст	Нагрузка
	1	2	3		
Австралия	ГО	ОВ	ДВ	65 лет	9% работник 9% работодатель
Малайзия		ОВ		63	15% работник 12% работодатель

Продолжение таблицы 1

Англия	ГО	ДГО	ДВ	65	За счет налоговых отчислений
США	ГО		ДВ	65	За счет налоговых отчислений
Германия	ГО			65	19,02% за счет налоговых отчислений
Япония	ГО	ДГО	ДВ	60-64 – в сокращенном варианте в 65 – в полном размере	За счет налоговых отчислений и профессиональных взносов
Швеция	ГО	ОВ	ДВ	61 – накопительная часть 65 – государственная	16% налоговые отчисления 2,5 обязательные взносы
Чили	ГО	ОВ	ДВ	65 лет	Налоговые отчисления с НДС 10% обязательные пенсионные взносы
Россия	ГО	ОВ	ДВ	60 – 50 лет	Солидарная часть – 6%, индивидуальная часть – 16%
<p>Примечание – Составлено на основе источников [11 – 25]                  ГО – государственное обеспечение (распределительный принцип)                  ОВ – обязательные взносы (накопительный принцип)                  ДВ – добровольные взносы (накопительный принцип)                  ДГО – дополнительное государственное обеспечение (распределительный принцип)</p>					

### Результаты и обсуждение

Австралийская пенсионная система базируется на трех уровнях: государственной пенсии, обязательных и добровольных взносах. Финансирование государственной пенсии по старости обеспечивается из государственного бюджета. Для ее получения нет необходимости в трудовом стаже, при достижении 65-летнего возраста выплата производится всем гражданам страны, обеспечивая минимальный уровень жизни. Максимальная величина пенсии – 500 австралийских долларов в месяц (AUD). Что при среднемесячной заработной плате в 3200 австралийских долларов является небольшой суммой. Основные пенсионные доходы австралийцев накапливаются за счет перечисления обязательных взносов в размере 9% в частных пенсионных фондах. На работодателя возложена обязанность внесения аналогичной суммы на тот же пенсионный счет, в итоге размер регулярных выплат составляет 18% от заработной платы. Так же предусмотрено стимулирование работников на отчисление дополнительных взносов на пенсионный счет с заработной платы после выплаты налогов [11].

На данный момент в Австралии пенсии и пособия занимают треть федерального бюджета страны, по существу являясь самой крупной статьей государственных расходов. Основываясь на расчетных данных, к 2030 году количество людей старше 65 лет превысит 25%, тем самым

обозначая проблему быстрого старения населения, что приведет к увеличению пенсионных расходов

В отдельных странах Юго-Восточной Азии и Африки осуществлено введение капитализированных систем пенсионного обеспечения, предполагающих отсутствие государственной пенсионной системы и накопление работниками пенсионных сбережений на протяжении трудового периода [12].

Для сравнения, в Малайзии не существует государственной пенсионной системы. Почти все работающее население вовлечено в пенсионную систему и основные функции по обеспечению выполняет Сберегательный фонд. Вкладчики фонда имеют ограниченное право на изъятие собственных средств по достижении пенсионного возраста. Пенсионные активы фонда составляют отчисления работников в размере 15% от месячного оклада и взносы работодателей в размере 12% от ежемесячного дохода [12].

Самой крупнейшей пенсионной системой в Западной Европе является британская система, насчитывающая почти триста лет истории развития частных пенсионных фондов, что позволило наработать собственный подход к формированию накоплений будущего пенсионера на индивидуальной основе.

Система пенсионного обеспечения Англии включает в себя три уровня: базовые государственные пенсии, дополнительные государственные пенсии и пенсионные сбережения населения.

Право на получение базовой государственной пенсии имеют все граждане страны, размер которой составляет 12% от заработной платы среднестатистического рабочего. От суммы накопленных сбережений зависит величина дополнительной государственной пенсии и перед выходом на пенсию размер выплаты может достигать 50% заработной платы. Немаловажен тот факт, что государство разработало стимулирующие налоговые механизмы для увеличения доли добровольных пенсионных накоплений граждан [13].

Основой пенсионной системы США является личное пенсионное страхование населения. Особенность пенсионного обеспечения США заключается в функционировании двух пенсионных систем, как государственной, так и частной. Государственные пенсии выплачиваются лицам старше 65 лет, имеющим трудовой стаж не менее 10 лет. Согласно распределительному принципу государственные пенсии финансируются из средств перечисляемых налогов и составляют большую часть доходов пожилых американцев. Рынок добровольного пенсионного обеспечения США представлен пенсионными и взаимными инвестиционными фондами, аннуитетами, а также индивидуальными инвестиционными продуктами (счета и планы). Для предпринимателей разработаны индивидуальные пенсионные счета, для сотрудников компании предлагаются пенсионные планы. В зависимости от возраста, уровня дохода и семейного положения имеется возможность выбора соответствующей программы для каждого индивида [13].

Реформа пенсионной системы Германии рассчитана на долгосрочный период и по расчетам завершится к 2030 году. Основной концепцией реформирования является формирование системы собственной ответственности граждан за свою наступающую старость. Для достижения данных задач были изменены некоторые принципы пенсионного обеспечения по уменьшению роли государственного попечения, при этом во многом придерживаясь пока распределительной модели пенсионной системы [14].

В ходе реформы возраст выхода на пенсию был повышен до 65 лет. В процессе обсуждения высказывались мнения по увеличению пенсионного возраста до 67-70 лет, так как в последние годы граждане, пользуясь законодательными недочетами, использовали возможности досрочного выхода на пенсию раньше 60 лет. Проведенная реформа, сохраняя прежние льготные правила, предусматривает более жесткий конт-

роль досрочного выхода на пенсию. Досрочное прекращение трудовой деятельности будет сопровождаться урезанием ежемесячных выплат

Размеры пенсионных выплат будут сокращены с 70% от размера заработной платы до 67% (изначально планировалось до 64%), при этом размеры страховых взносов не должны превышать 20% до 2020 года и 22% до 2030 года. Данная мера должна быть компенсирована самими работниками через механизмы частного страхования. Таким образом, можно предположить, что в процессе реформы распределительный уровень пенсионной системы Германии вскоре дополнится накопительной компонентой и произойдет постепенный переход от преимущественно солидарной системы к накопительной [14].

Для частного пенсионного страхования предусмотрены следующие виды государственной поддержки: списание предельных сумм с облагаемого подоходным налогом заработка и система доплат к индивидуальным договорам пенсионного обеспечения

Введенные изменения позволили снизить уровень страхового взноса до 19,1% в 2008 году и заложили базу для дальнейшего поддержания взятого курса по обозначенным в программе реформы задачам.

Пенсионная реформа, проведенная в Японии в начале 1985 года, в основном затронула интересы лиц, появившихся на свет после 2 апреля 1926 года. На данном этапе пенсионная система Японии включает в себя два основных уровня. Базовые пенсии составляют первый уровень, второй уровень формируется из государственных и профессиональных пенсий [15].

Особенностью пенсионного обеспечения Японии является применение механизма гибкого пенсионного возраста. При уходе на пенсию в 60-64 года пенсионные выплаты производятся в сокращенном виде. Предусмотрены меры стимулирования позднего выхода на пенсию, например, при пролонгации трудовой деятельности после наступления 65 лет размеры пенсионных выплат ежегодно увеличиваются. Все граждане получают право на выплату базовой пенсии, при достижении требуемой нормативными положениями, продолжительности страхового стажа (минимальная – 25 лет, максимальная – 40 лет) [16].

Увеличение размера базовой пенсии производится ежегодно и устанавливается в твердой сумме, достаточной для поддержания основных жизненных потребностей.

Для получения права на государственную дополнительную пенсию все работники должны быть участниками системы обязательного пенсионного страхования. При этом и базовые и дополнительные государственные пенсии формируются в равной доле из взносов застрахованных и работодателей. Исключение составляют моряки, шахтеры и представители некоторых других специальностей, для которых установлены специальные ставки.

В 1995 году Швеция запустила процесс реформирования пенсионной системы: через поэтапное вступление осуществляется переход к новой системе. Лица, родившиеся с 1938 года по 1953, являются участниками как старой, так и новой систем. Граждане 1954 года рождения и родившиеся позже участвуют только в реформированной новой пенсионной системе [17].

Основной концепцией реформы пенсионного обеспечения Швеции является диверсификация источников пенсионных выплат через как вовлечение в многоуровневую систему самих граждан, так и активизацию рынка капиталов. Новая система включает в себя распределительный и накопительный уровни:

- обязательная система на принципе установленного взноса;
- обязательная система накоплений;
- профессиональные и добровольные индивидуальные взносы.

Начисление пенсий производится по актуарной формуле без учета гендерных различий с единым возрастным порогом выхода на пенсию – 65 лет. Реформа предлагает за счет налоговых поступлений гарантированную минимальную базу пенсий. Остальная часть пенсии финансируется за счет поступлений работодателей и работников в размере 16% в распределительную систему с индексацией на уровне среднего роста заработной платы. Шведская система не предоставляет никаких дополнительных гарантий по уровню доходности инвестиций. Лицам, желающим гарантировать определенный уровень дохода, предоставлена возможность инвестирования в индексные фонды [17].

В 2001 году из новой пенсионной системы были произведены первые выплаты. На каждого пенсионера приходилось по 350 шведских крон (примерно по 35\$), что является весьма незначительной суммой, заставляя задуматься об эффективности проведенной реформы.

Нововведения, осуществленные в пенсионной системе Чили в 1980 году, по праву считаются самыми радикальными, в мировой

пенсионной сфере. По сути, старая система перераспределения была полностью заменена новой накопительной системой [18].

На работодателей была возложена ответственность по перечислению части заработка работников в пенсионные фонды. Размер ежемесячных пенсионных взносов в накопительную систему составил 10% от ежемесячного дохода и был на 11% ниже уровня страховых взносов в старую распределительную систему. Что позволило участникам прежней системы безболезненно и с относительной выгодой для себя перейти на новый накопительный уровень пенсионного обеспечения. «Самозанятое» население осуществляло перечисление пенсионных взносов на добровольной основе. Государство предоставляло гарантии по выплате минимальных пенсий работникам, перечислявшим пенсионные взносы в частные пенсионные фонды, как минимум 20 лет, но не накопившим необходимой суммы пенсионных накоплений.

В 2008 году в чилийской пенсионной системе была проведена дополнительная реформа с целью решения двух основных проблем, таких как низкий охват населения и высокие административные расходы пенсионных фондов. По рекомендации Всемирного банка, система минимальных пенсий была заменена солидарной системой, финансируемой за счет налоговых поступлений [19].

Опыт пенсионного обеспечения Российской Федерации примечателен относительно низким порогом пенсионного возраста для мужчин – 60 лет, для женщин – 55 лет. Переход с полностью распределительной системы на условно-накопительную пенсионную систему состоялся в 2002 году, заменив механизм финансирования пенсий налоговыми отчислениями на страховые и накопительные взносы в государственные внебюджетные фонды. Пенсионная система включает государственное обеспечение двух типов до 2002 года и после указанного периода, а также систему пенсионного страхования, состоящую из солидарной части – 6% и индивидуальной накопительной части (за счет страховых взносов) – 16% [19].

Также в рамках модернизации пенсионной системы в 2010 году были введены механизмы, направленные на повышение уровня жизнедеятельности пенсионеров и ликвидации бедности: валоризация пенсионных прав и назначение пенсий по инвалидности по группе инвалидности. Таким образом, России взяла курс на социальную направленность пенсион-

ного обеспечения, вызывая разногласия среди ученых исследователей, считающих, что такая неподъемная нагрузка на бюджет не совсем правильное решение для построения конкурентоспособной, а самое главное устойчивой пенсионной системы [19].

### Заключение

Определяя сущность пенсионного обеспечения как экономической категории, необходимо отметить специфичность данного раздела, которая, являясь обособленной частью национального дохода, направляется на формирование нормальных условий жизнедеятельности нетрудоспособных членов социума.

Участниками экономических отношений являются:

- государство;
- лица, вышедшие на пенсию;
- работающие члены общественной среды;
- организации, на которых возложена обязанность по перечислению пенсионных взносов (работодатели).

Выделенная из общей доли национального дохода, часть созданного продукта, направляемая на покрытие потребностей пенсионеров, является объектом экономических отношений пенсион-

ной системы. На части национального дохода, именуемых пенсионными активами фонда, претендуют различные категории лиц пенсионного возраста, по трудовому вкладу которых можно условно разделить на две группы [19]:

- лица, отработавшие необходимый трудовой стаж и благополучно дожившие до пенсионного возраста;
- лица, отслужившие и по выслуге лет, вышедшие на пенсию.

На основе исследования истории и теории пенсионного обеспечения можно заключить, что на начало XX века приоритетными были институты социального страхования, которые в момент острых социальных проблем были заменены принципами государственного социального обеспечения. На рубеже последних десятилетий вследствие социального дисбаланса и возрастающего дефицита бюджета страны начали ориентироваться на личную ответственность гражданина по обеспечению приближающейся старости. Накопление индивидом сбережений на лицевом счете в пенсионном фонде определило сущность пенсии как капитала, приносящего прибыль. Накопительные принципы, взятые за основу различными странами, определили структуру общепринятой трехуровневой пенсионной системы.

### Литература

- 1 Bonoli G., Palier B. A long goodbye to Bismarck? The politics of welfare reforms in continental Europe. – Amsterdam university press, 2006. – P. 356 – 363.
- 2 Whiteside N. Adapting private pensions to public purposes: Historical perspectives on the politics of reform // Journal of European social policy. – 2006. – Vol. 16, No 1. – P. 43-54.
- 3 Bonoli G. Politics of pension reform: Institutions institution and policy change in Western Europe. – USA: Cambridge university press, 2000. – P. 256 – 259.
- 4 Williamson J.B., Williams M. Notional defined contribution accounts: Neoliberal ideology and the political economy of pension reform // The American journal of economics and sociology. – 2005. – Vol. 64, № 2. – P. 485 – 506.
- 5 Chassard Y., Quintin O. Social Protection in the European community: Towards a convergence of policies // International social security review. – 1992. – Vol. 45, № 1-2. – P. 91-108.
- 6 Madrid R. L. Ideas, economic pressures and pension privatization // Latin American politics and society. – 2005. – Vol. 47, № 2. – P. 23-50.
- 7 McGillivray W. Pension Reform: Why Are We Now? // International social security review. – 2000. – Vol. 53, № 1. – P. 68 – 78.
- 8 Hurd M. Research on the elderly: Economic status, retirement and consumption and saving // Journal of economic literature. – 1990. – № 28. – P. 565 – 637.
- 9 Diamond P. A., Valdes-Prieto S. Social security reforms: The Chilean economy. / In Bosworth B., Dornbusch R., Laban R. edition, chapter 6. – Washington: Brookings institution, 1994. – P. 342 – 351.
- 10 Хотулев Е. Мировой опыт инвестирования средств государственных пенсионных фондов // Рынок ценных бумаг. – 2003. – № 3. – С. 66 – 79.
- 11 Official site of human services of Australia. Retirement age in Australia // <http://www.humanservices.gov.au/> [Дата обращения 2016/12/28].
- 12 Othman S. H. Malaysia's pension system from a multi-pillar perspective // Background paper for the international social security seminar. – 2010. – P. 56 – 61.
- 13 Zvi B., Merton R.C. Pension benefit guarantees in the United States: A functional analysis. The future of pensions in the United States. – Philadelphia: University of Pennsylvania press, 1993. – P. 194 – 234.

- 14 Hinrichs K. The Politics of pension reform in Germany // Paper prepared for the conference "Pension reform in Europe: Shared problems, sharing solutions? London school of economics, Hellenic observatory / The European institute. – 2003. – P. 348 – 368.
- 15 Fukawa T., Yamamoto K. Japanese employees' pension insurance: issues for reforms // The Japanese journal of social security policy. – 2003. № 2(1). – P. 6 – 13.
- 16 Tanaka K. Normative issues of the public pension in Japan // The Japanese journal of social security policy. – 2007. – No 6(1). – P. 96 – 104.
- 17 Stahlberg A. C. Pension Reform in Sweden // Scandinavian journal of social welfare. – 1995. – Vol. 4. – P. 267 – 273.
- 18 Timonen V. Earning welfare citizenship: Welfare state reform in Finland and Sweden / Welfare states under pressure in P. Taylor – Gobby edition. – London: Sage Publications, 2001. – P. 56 – 105.
- 19 World Bank. Chile country assistance evaluation. – 2002. – // [http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoelib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile\\_CAE/\\$file/chile\\_cae.pdf](http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoelib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile_CAE/$file/chile_cae.pdf) [Дата обращения 2016/08/22].

### References

- 1 Bonoli G., Palier B. A long goodbye to Bismarck? The politics of welfare reforms in continental Europe. – Amsterdam university press, 2006. – P. 356 – 363.
- 2 Whiteside N. Adapting private pensions to public purposes: Historical perspectives on the politics of reform // Journal of European social policy. – 2006. – Vol. 16, No 1. – P. 43-54.
- 3 Bonoli G. Politics of pension reform: Institutions institution and policy change in Western Europe. – USA: Cambridge university press, 2000. – P. 256 – 259.
- 4 Williamson J.B., Williams M. Notional defined contribution accounts: Neoliberal ideology and the political economy of pension reform // The American journal of economics and sociology. – 2005. – Vol. 64, № 2. – P. 485 – 506.
- 5 Chassard Y., Quintin O. Social Protection in the European community: Towards a convergence of policies // International social security review. – 1992. – Vol. 45, № 1-2. – P. 91-108.
- 6 Madrid R. L. Ideas, economic pressures and pension privatization // Latin American politics and society. – 2005. – Vol. 47, № 2. – P. 23-50.
- 7 McGillivray W. Pension Reform: Why Are We Now? // International social security review. – 2000. – Vol. 53, № 1. – P. 68 – 78.
- 8 Hurd M. Research on the elderly: Economic status, retirement and consumption and saving // Journal of economic literature. – 1990. – № 28. – P. 565 – 637.
- 9 Diamond P. A., Valdes-Prieto S. Social security reforms: The Chilean economy. / In Bosworth B., Dornbusch R., Laban R. edition, chapter 6. – Washington: Brookings institution, 1994. – P. 342 – 351.
- 10 Hotulev Ye. Mirovoy opyt investirovaniya sredstv gosudarstvennyh pensionnyh fondov // Rynok tsennyh bumag. – 2003. – № 3. – С. 66 – 79.
- 11 Official site of human services of Australia. Retirement age in Australia // <http://www.humanservices.gov.au/> [Retrieved 2016/12/28].
- 12 Othman S. H. Malaysia's pension system from a multi-pillar perspective // Background paper for the international social security seminar. – 2010. – P. 56 – 61.
- 13 Zvi B., Merton R.C. Pension benefit guarantees in the United States: A functional analysis. The future of pensions in the United States. – Philadelphia: University of Pennsylvania press, 1993. – P. 194 – 234.
- 14 Hinrichs K. The Politics of pension reform in Germany // Paper prepared for the conference "Pension reform in Europe: Shared problems, sharing solutions? London school of economics, Hellenic observatory / The European institute. – 2003. – P. 348 – 368.
- 15 Fukawa T., Yamamoto K. Japanese employees' pension insurance: issues for reforms // The Japanese journal of social security policy. – 2003. № 2(1). – P. 6 – 13.
- 16 Tanaka K. Normative issues of the public pension in Japan // The Japanese journal of social security policy. – 2007. – No 6(1). – P. 96 – 104.
- 17 Stahlberg A. C. Pension Reform in Sweden // Scandinavian journal of social welfare. – 1995. – Vol. 4. – P. 267 – 273.
- 18 Timonen V. Earning welfare citizenship: Welfare state reform in Finland and Sweden / Welfare states under pressure in P. Taylor – Gobby edition. – London: Sage Publications, 2001. – P. 56 – 105.
- 19 World Bank. Chile country assistance evaluation. – 2002. – // [http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoelib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile\\_CAE/\\$file/chile\\_cae.pdf](http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoelib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile_CAE/$file/chile_cae.pdf) [Retrieved 2016/08/22].



Сейдахметов А.,  
Тышқанбаева М.Б.

### Тенденции кластерного развития экономики Казахстана

Seidakhmetov A.,  
Tyshkanbayeva M.B.  
**Trends of cluster development of  
Kazakhstan's economy**

Сейдахметов А.,  
Тышқанбаева М.Б.  
**Қазақстан экономикасының  
кластерлік даму тенденциясы**

Проблемы формирования и развития кластерных форм организации производства в Казахстане приобретают особую актуальность. Исследование процессов кластерного развития экономики Казахстана показывает, что за 2004–2016 годы в стране наблюдается положительная тенденция в области формирования и развития кластеров на различных секторах экономики. Вместе с тем, в силу ряда внутренних и внешних факторов кластерное развитие в республике все еще не получило своего развития.

В статье проведена систематизация процессов кластерного развития экономики Казахстана. Исследованием выявлены 3 этапа формирования и развития кластеров в системе национальной экономики. Исходя из этого, раскрываются специфические особенности и тенденции развития кластеров в условиях: перехода к индустриально-инновационному развитию экономики; формирования кластерных моделей применительно к центрам экономического роста; развития перспективных и инновационных кластеров на различных секторах экономики. Рассматриваются как положительные тенденции, так и недостатки кластерного развития в Казахстане и соответственно даны рекомендации по дальнейшему совершенствованию процессов кластерного развития в республике.

**Ключевые слова:** кластер, эффективность, конкурентоспособность, концепция кластера, перспективные и инновационные кластеры.

The problem of improving the efficiency and competitiveness of Kazakhstan's economy is largely connected with the innovative development of national economy. In turn, innovative development of the economy requires the use of progressive forms of organization of activities of business entities. In this aspect, the problem of formation and development of cluster forms of organization of production in Kazakhstan is of particular relevance. Research of processes of cluster development of Kazakhstan's economy shows that for 2004–2016 years in the country, a positive trend in the field of formation and development of clusters in various sectors of the economy. However, due to a number of internal and external factors of cluster development, the country still has not received its development.

In this article conducted systematization of the processes of cluster development of Kazakhstan's economy. The study identified 3 stages of formation and development of clusters in the system of national economy. On this basis reveals the specific features and development trends of clusters in the conditions of transition to industrial – innovative development of the economy; the formation of cluster models with respect to the centers of economic growth; the development of promising and innovative clusters in various sectors of the economy. Generally considered positive trends and disadvantages of cluster development in Kazakhstan and, accordingly, recommendations for further improvement of processes of cluster development in the Republic.

**Key words:** cluster, efficiency, competitiveness, the concept of the cluster, promising and innovative clusters.

Ұлттық экономика жүйесінің инновациялық тұрғыдан дамуы Қазақстан экономикасының тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру проблемаларымен тікелей байланысты. Осы тұрғыдан алғанда Қазақстанда өндірісті ұйымдастыруда кластерлердің қалыптасуы мен дамуы өзекті мәселе болып отырғаны белгілі. Зерттеу көрсеткендей Қазақстан экономикасының әртүрлі секторларында 2004–2016 жылдары кластерлік даму үдерісінде оңды үдерістер байқалады. Дегенмен ішкі және сыртқы факторлардың әсеріне республикада кластерлік даму әлі де болса жеткіліксіз деңгейде дамуда.

Мақалада Қазақстан экономикалық жүйесінде кластерлік даму үдерісін жүйелеу бойынша жұмыстар жүргізілді. Зерттеу нәтижесінде ұлттық экономика жүйесінде кластерлік дамудың 3 кезеңі, яғни кластерлердің қалыптасуы мен дамуының өзіндік ерекшеліктері бар төмендегідей кезеңдері анықталды: экономиканың индустриалдық-инновациялық дамуындағы кластерлер; экономикалық өсу орталықтарына байланысты кластерлік модельдердің қалыптасуы; перспективалық және инновациялық кластерлердің дамуы. Қазақстанда кластерлердің дамуының оңды үдерістері мен кемшіліктері көрсетілді.

**Түйін сөздер:** кластер, тиімділік, бәсеке қабілеттілік, кластер тұжырымдамасы, перспективалық және инновациялық кластерлер.

## ТЕНДЕНЦИИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

### Введение

В условиях усиления международной интеграции и конкуренции во многих странах мира идет активный процесс по дальнейшему совершенствованию форм организации системы национальной экономики. При этом особую роль играет использование кластерного развития экономики. Если вначале кластерное развитие экономики происходило в отраслях промышленности, то в последующем оно получило широкое распространение и на других секторах экономики, включая и инфраструктуру. С начала XXI века кластерное развитие получило развитие в системе национальной экономики Казахстана. В статье исследованы особенности и тенденции кластерного развития экономики Казахстана.

### Результаты и обсуждения

За годы рыночных реформ в Казахстане проведена большая работа по либерализации экономической деятельности, совершенствуются методы государственного регулирования экономики, внедряются инновационные механизмы ведения бизнеса, осуществляется реформирование отраслей инфраструктуры.

В свою очередь, инновационное развитие системы национальной экономики требует прогрессивных форм организации производства. В этом аспекте для повышения эффективности производства и конкурентоспособности экономики важную роль играет изучение вопросов формирования и развития кластеров в системе национальной экономики Казахстана.

Процесс формирования и развития кластеров можно подразделить на 3 этапа:

1 этап – кластеры в условиях перехода к индустриально-инновационному развитию экономики (2003-2005 гг.);

2 этап – формирование кластерных моделей исходя из центров экономического роста (2005-2012 гг.);

3 этап – развитие перспективных и инновационных кластеров (начиная с 2013 года).

На первом этапе в целях совершенствования системы национальной экономики, повышения ее конкурентоспособ-

ности и диверсификации в Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг. впервые одним из приоритетных направлений развития экономики страны определена кластерная форма организации производства [1]. Кластерное развитие экономики Казахстана реализуется в соответствии с Посланием Президента РК Н.А. Назарбаева народу страны «К конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, конкурентоспособной нации» от 19 марта 2004 года, где особо отмечено, что «До конца года нам необходимо определить все перспективные казахстанские, субрегиональные и региональные кластеры» [2]. Исходя из поставленной задачи, в Казахстане была начата работа по проекту «Диверсификация экономики Казахстана посредством развития кластеров в недобывающих отраслях экономики», или «Казахстанская кластерная инициатива» (полное название «Оценка конкурентоспособности действующих и потенциально перспективных секторов казахстанской экономики и выработка рекомендаций по их развитию»). Разработчиком проекта был АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» (ЦМАИ) при МЭБП РК совместно с ведущей американской консалтинговой компанией J.E. Austin Associates, Inc. и Economic Competitiveness Group, а научным консультантом проекта выступил сам основатель теории кластеров, руководитель Института стратегии конкурентоспособности Гарвардской школы бизнеса М. Портер [3].

Основными целями кластерной инициативы в стране явились создание необходимых условий для комплексного использования конкурентоспособных преимуществ Казахстана для развития несырьевого сектора экономики и повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Исследования в области формирования и развития кластеров проводилось в три этапа. На первом этапе проведена анализ конкурентных преимуществ отрасли и влияние различных отраслей на экономику и выбор наиболее перспективных отраслей соответствующих к условиям рыночной экономики. Далее был проведен анализ рынков сбыта, выявлены наиболее привлекательные отрасли и соответственно сделана оценка возможности создания кластеров.

Исходя из результатов проведенных работ, были определены 7 перспективных кластеров: металлургия, транспортная логистика, текстильная промышленность, туризм, нефтегазовое машиностроение, строительные материалы

и пищевая промышленность. Следует отметить, что эти направления системы национальной экономики определены исходя из наличия релевантных факторов формирования и развития кластеров, т.е. они были более готовы для кластерных форм организации производства.

В последующем Президент Республики Казахстан в своем послании народу Казахстана «Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации» 18 февраля 2005 года особо отметил, что «...мы начали реализацию индустриально-инновационной стратегии, направленной на диверсификацию экономики... Мы выбрали модель конкурентоспособной экономики с приоритетными отраслями, имеющими экономический потенциал повышения конкурентоспособности, положив тем самым начало развитию системы казахстанских кластеров. ...Они и определяют долгосрочную специализацию экономики страны в несырьевых отраслях» [4].

Новый этап формирования и развития кластера в Казахстане начался с принятием Правительством страны Постановления № 633 от 25 июня 2005 года «Об утверждении планов по созданию и развитию пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики» и в 2006 году были утверждены планы по созданию и развитию пилотного республиканского фармацевтического кластера в г. Караганде и кластера медицинских услуг на базе новых центров в г. Астане.

В целях реализации Постановления Правительства Республики Казахстан проделана большая работа по разработке организационно-экономических основ функционирования пилотных кластеров, а также организационно-экономических основ структуры отраслевых кластеров в разрезе областей и регионов, определению критериев формирования отраслевых и региональных кластеров, механизм координации инициативы акиматов и бизнеса. Значительное внимание уделено вопросам формирования и развития кластеров в системе АПК страны. Разработаны организационные структуры районного кластера по производству и переработке зерна, мяса, плодов и овощей, винограда, хлопчатобумажных тканей, шерсти и др.

В целях создания механизма эффективного партнерства государства и бизнеса, государственной поддержки кластерного развития определены следующие общесистемные меры по реализации кластерных инициатив:

- совершенствование законодательства;
- создание элементов кластерной инфраструктуры;

– реализация инвестиционных проектов в рамках пилотных кластеров;

– решение вопросов кадрового обеспечения кластеров и др. [5].

Для данного периода характерны положительные тенденции в процессе формирования и развития кластеров в отраслях промышленности, агропромышленном комплексе и в системе инфраструктуры. В масштабе страны, а также на региональном и отраслевом уровнях велись активные работы по разработке технико-экономических и организационно управленческих систем функционирования кластерных форм организации производства.

Однако отсутствие концептуальных основ формирования кластера, неотработанность механизма кооперации и интеграции участников кластера, недостаточность государственных механизмов поддержки и регулирования кластерного развития, а также невысокий уровень инновационного уровня развития экономики явились сдерживающими факторами развития кластеров в стране. Значительное негативное влияние на развитие кластеров в республике оказал и мировой экономический кризис 2008-2009 годов и ее последствия.

В этих условиях позитивную роль в процессе формирования и развития кластеров в стране сыграла Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию (ГПФИР) на 2010-2014 годы, где одной из задач реализации программы указано о необходимости поддержки прорывных проектов и кластерных инициатив в несырьевых секторах экономики. При этом программой предусмотрено, что формирование кластеров необходимо провести с учетом центров экономического роста с позиции развития агломерационного потенциала городов Казахстана.

Например, Астанинская агломерация специализируется как центр высоких технологий и инновации на базе «Назарбаев Университета», медицинского кластера на базе Национального медицинского холдинга, Алматинская агломерация-инновационный кластер на базе «ПИТ» как центр коммерциализации технологий, Шымкентская агломерация как центр переработки сельскохозяйственной продукции, легкой (текстильный кластер) и фармацевтической промышленности, Актюбинская агломерация – металлургический кластер и соответственно Актауский транспортно-логистический хаб и нефтесервисный кластер на базе морского порта Актау [6].

Государственную поддержку конкретных проектов (отраслевых и региональных программ) было предусмотрено осуществить за счет комбинированного пакета мер (финансовой и нефинансовой) поддержки в рамках реализации карт индустриализации.

В рамках данной программы введен в эксплуатацию «Казахстанский электролизный завод» как алюминиевый кластер, после реконструкции на базе бывшего Павлодарского химического завода создан химический кластер АО «Каустик» и ряд других кластеров на различных секторах экономики.

Третий этап развития кластеров в республике начался с 2013 года с принятием Концепции формирования перспективных кластеров Республики Казахстан до 2020 года. Концепцией были определены следующие основные нововведения для дальнейшего развития кластеров:

– впервые введено понятие перспективных национальных кластеров;

– определены институциональные, методологические основы развития перспективных кластеров;

– определены механизмы научно-образовательной инфраструктурной и кадровой поддержки кластеров [7].

Концепцией формирования перспективных национальных кластеров предусмотрено:

– формирование 2-х инновационных центров международного уровня на базе АО «Назарбаев Университет» и Парка инновационных технологий;

– формирование не менее 5 национальных кластеров;

– создание полноценной институциональной инфраструктуры.

При этом кластерная политика ориентирована на следующих направлениях.

Во-первых, национальные кластеры в традиционных секторах экономики, т.е. они получают развитие на базе функционирующих и зарождающихся кластеров на основе использования природных ресурсов.

Во-вторых, формирование кластеров в секторах «экономики будущего». В данном аспекте кластеры могут формироваться на новых конкурентных преимуществах страны на международном рынке (кластер знаний, инновационных технологий) на основе создания ранее несуществовавших в стране наукоемких производств и секторов экономики, новых технологических компетенций, обеспечения инновационного прорыва [8].

В процессе развития инновационных кластеров в республике особая роль принадлежит

Закону «Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий», где получили отражение нормативно-правовые аспекты функционирования инновационного кластера и его участников, принципы деятельности инновационного кластера, а также особенности управления специальной экономической зоной «Парк информационных технологий» [9]. Данный закон дал возможность научно-инновационному развитию приоритетных секторов экономики на основе кластера за счет объединения усилий научных, образовательных учреждений и субъектов бизнеса. В этом аспекте идет активный процесс кластерного развития на основе интеграции ведущих вузов с институтами развития (КазНИТУ им. К.И. Сатпаева и Национального научно-технического холдинга «Парасат», Казахского АТУ им. С. Сейфуллина и АО «КазАгроИнновация») в системе коммерциализации научных исследований и образования. Интеграция науки, образования и производства в процессе подготовки специалистов осуществляется на базе КарГУ кластера «Корпоративный университет», объединяющего 86 ведущих предприятий и научных центров Казахстана, Германии, Франции, Китая, России, Белоруссии и Узбекистана [10].

Наряду с этим в КазНУ им. аль-Фараби в сотрудничестве с клиникой «Кангнаин Северанс» при университете ЁНСЕ (Южная Корея) идет процесс формирования медико-биологического кластера для развития биомедицины, КазНАУ разработаны механизмы совместного сотрудничества с агроиндустриальным кластером «Юг и Юго-Восток», охватывающим 16 НИИ, 20 опытных хозяйств и более 100 крупных компаний. В Южно-Казахстанской фармацевтической академии совместно с АО «Химфарм» ведется работа по созданию фармацевтического кластера, Казахстанско-Британский технический университет и Алматинский институт энергетики и связи совместно с крупными предприятиями создают кластеры в области химии и энергетики и т.д.

Следует отметить, что в Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы получили новые подходы реализации кластерных инициатив в стране. Программой предусмотрено, что формирование кластеров должно осуществляться исходя из потребностей всех регионов Казахстана, с учетом сложившихся индустриального и социально-экономического их потенциала. Учитывая неравномерный уровень развития и готовности экономики регионов

Казахстана к кластеризации, предусматривается создать критический уровень специализации предприятий в конкретных областях. Поэтому в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» предусмотрено создать более привлекательные условия поддержки субъектов предпринимательской деятельности в обрабатывающей промышленности, ведущих хозяйственную деятельность на основе региональной специализации.

В рамках программы предусмотрено, что государственная поддержка процессов развития национального кластера в Атырауской, Мангистауской и Западно-Казахстанской областях по добыче и переработке нефти и газа, нефтегазохимии и сервисных услуг для нефтегазовой промышленности. Наряду с этим, предусмотрен комплекс мер для развития территориальных и инновационных кластеров. Например, по вопросу формирования территориальных кластеров для каждого региона определены основные принципы и критерии конкурсного отбора 3-х пилотных кластеров. Государственная их поддержка осуществляется согласно дорожной карте каждого кластера. Интеллектуально-инновационный кластер «Назарбаев Университет» специализируется для проведения фундаментальных исследований в области науки о земле, медицины, генной инженерии, логистики и материаловедения (производство новых материалов, энергосберегающих технологий и биотехнологий). Инновационный кластер «Парк информационных технологий» создается (г. Алматы) путем объединения предприятий участников СЭЗ «Парк инновационных технологий», крупных научно-образовательных институтов города и других субъектов бизнеса. Приоритетными направлениями развития кластера определены космические, информационно-коммуникационные технологии, включающие мобильные и мультимедийные [11].

Особо следует отметить, что со стороны государственных органов предусмотрено оказать необходимую помощь участникам кластерного развития по методическим и информационным вопросам, а также по подготовке необходимых документов и обучения участников кластера по линии центра обслуживания предпринимателей.

Большие перспективы развития инновационного кластера в стране ожидаются с проведением Международной выставки «ЭКСПО-2017» в Астане. Следовательно, открываются новые горизонты кластерного развития в области альтернативной энергии. Поэтому в перспективе

предстоит большая работа по формированию и развитию кластеров нового поколения на основе интеграции образования, науки и бизнеса.

### Заключение

Кластерное развитие в системе национальной экономики Казахстана получило не только в реальных секторах экономики, но и в различных сферах инфраструктуры. С приня-

тием концепции кластерного развития и других нормативно-законодательных программ индустриально-инновационного развития экономики стран и концепции формирования перспективных кластеров в республике наблюдается новый импульс в процессе формирования и развития территориальных, перспективных и инновационных кластеров с учетом региональных и технологических особенностей структуры экономики страны.

### Литература

- 1 Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096, -<http://adilet.zakon.kz>
- 2 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана, от 19 марта 2004 года «Конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, конкурентоспособной нации», -<http://adilet.zakon.kz>
- 3 Информационный бюллетень о создании и деятельности территориальных кластеров в Республике Казахстан. АО «Казахстанский институт развития индустрии». Астана, 2014.
- 4 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан на пути ускоренной экономической и социальной модернизации». Астана // <http://online.zakon.kz>
- 5 Государственная поддержка кластерного развития. Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан. – Астана, 25 сентября 2007.
- 6 О государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы и признании утратившими некоторых Указов президента Республики Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 // [www.government.kz](http://www.government.kz)
- 7 Еспаев С.С., Киреева А.А. Концепция формирования и развития перспективных кластеров. – Алматы: ТОО «Sevres Press», 2013. – 234 с.
- 8 Концепция формирования перспективных кластеров Республики Казахстан до 2020 года, утвержденная постановлением правительства РК от 11 октября 2013 года №1092. // <http://online.zakon.kz>
- 9 Закон Республики Казахстан «Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий». Астана, Акorda, 10 июня 2014 года № 207-VЗ РК.
- 10 Газалиев А. Судьбоносное решение // Казахстанская правда. 23 ноября 2016 // <http://online.zakon.kz>
- 11 Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874. // <http://online.zakon.kz>

### References

- 1 Strategija industrial'no-innovacionnogo razvitija Kazahstana na 2003-2015 gody. Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 17 maja 2003 goda № 1096, -<http://adilet.zakon.kz>
- 2 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstan N.A. Nazarbaeva narodu Kazahstana, ot 19 marta 2004 goda «Konkurentosposobnomu Kazahstanu, konkurentosposobnoj jekonomike, konkurentosposobnoj nacii», -<http://adilet.zakon.kz>
- 3 Informacionnyj bjulleten' o sozdanii i dejatel'nosti territorial'nyh klasterov v Respublike Kazahstan. AO «Kazahstanskij institut razvitija industrii». Astana, 2014.
- 4 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstan N.A. Nazarbaeva narodu Kazahstana «Kazahstan na puti uskorennoj jekonomicheskoj i social'noj modernizacii». Astana // <http://online.zakon.kz>
- 5 Gosudarstvennaja podderzhka klasternogo razvitija. Ministerstvo industrii i trgovli Respubliki Kazahstan. – Astana, 25 sentjabrja 2007.
- 6 O gosudarstvennoj programme po forsirovannomu industrial'no-innovacionnomu razvitiju Respubliki Kazahstan na 2010-2014 gody i priznanii utrativshimi nekotoryh Ukazov prezidenta Respubliki Kazahstan. Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 19 marta 2010 goda № 958 // [www.government.kz](http://www.government.kz)
- 7 Espaev S.S., Kireeva A.A. Konceptija formirovanija i razvitija perspektivnyh klasterov. – Almaty: TOO «Sevres Press», 2013. – 234 s.
- 8 Konceptija formirovanija perspektivnyh klasterov Respubliki Kazahstan do 2020 goda, utverzhennaja postanovleniem pravitel'stva RK ot 11 oktjabrja 2013 goda №1092. // <http://online.zakon.kz>
- 9 Zakon Respubliki Kazahstan «Ob innovacionnom klasterne «Park innovacionnyh tehnologij». Astana, Akorda, 10 ijunja 2014 goda № 207-VZ RK.
- 10 Gazaliev A. Sud'bonosnoe reshenie // Kazahstanskaja pravda. 23 nojabrja 2016 // <http://online.zakon.kz>
- 11 Gosudarstvennaja programma industrial'no-innovacionnogo razvitija Respubliki Kazahstan na 2015-2019 gody. Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 1 avgusta 2014 goda № 874. // <http://online.zakon.kz>

Когут О.Ю., Назарова В.Л.  
**Анализ обязательств поставщикам и подрядчикам**

Предприятия постоянно ведут расчеты с поставщиками и подрядчиками. С поставщиками – за приобретенные у них основные средства, сырье, материалы и другие товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги; с подрядчиками – за выполненные работы, этапы работ. Задолженность по этим расчетам в процессе финансово-хозяйственной деятельности должна находиться в рамках допустимых значений. Своевременное принятие мер возможно только при осуществлении со стороны предприятия систематического контроля.

В анализе важное место занимает анализ кредиторской задолженности, под которой подразумевается не только задолженность поставщикам, но и кредиты, займы, расчёты с бюджетом и прочие пассивы. Большое значение имеет анализ задолженности в разрезе сроков погашения обязательств. Как правило, при этом задолженность делится на две большие группы: долгосрочную и краткосрочную.

Цель анализа обязательств поставщикам и подрядчикам – дать оценку состояния обязательств поставщикам и подрядчикам и наметить пути их совершенствования.

Проведенное исследование основывается на изучении практики работы предприятий.

**Ключевые слова:** обязательства поставщикам и подрядчикам, анализ кредиторской задолженности, анализ ликвидности баланса, ликвидность активов.

Kogut O.U., Nazarova V.L.  
**Analysis of obligations of the suppliers and subcontractors**

The companies permanently perform calculations with the suppliers for purchased production goods, raw material and other material assets, executed works and rendered services and subcontractors for executed works and work stages. Calculation debts during financial and economic activities shall be within accepted value. Timely taking the measures is possible only in systematic control execution by the company.

The analysis of credit debt, which means not only debt to the supplier, but credits, loans, calculations with budget and other liabilities, take an important place. Analysis of debt by the terms of extinction of obligations is important. Generally, herewith the debt is divided into two large groups: long-term and short-term.

The aim of the obligation analysis of the suppliers and subcontracts is to appraise status of obligations of the suppliers and subcontracts and to outline method of their improvement. Carried out examination is based on studying of practice of the companies' activities.

**Key words:** obligation of the suppliers and subcontractors, analysis of credit debt, analysis of balance liquidity, liquidity of assets.

Когут О.Ю., Назарова В.Л.  
**Жеткізушілер мен мердігерлер міндеттемелерін талдау**

Ұйымдар жеткізушілер және мердігерлермен есеп айырысу операцияларын үнемі жүргізіп отырады. Жеткізушілермен олардан сатып алынған негізгі құралдар, шикізаттар, материалдар және өзге де қорлар, сонымен бірге орындалған жұмыстар мен көрсетілген қызметтер үшін есеп айырысулар жүргізілсе, ал мердігерлермен орындалған жұмыстар үшін кезең бойынша есеп айырысулар жасап отырады. Қаржы-шаруашылық қызметті іске асыру барысында пайда болатын осы есеп айырысулар бойынша қарыздар белгілі бір сома көлемінен аспауы тиіс. Тек ұйым тарапынан жүйелі түрде бақылау жүргізіп отырған жағдайда ғана дер кезінде шаралар қабылдау мүмкіндіктері туады.

Талдаулар жүргізу барысында жеткізушілер алдындағы қарыздар ғана емес, сонымен бірге несиелер, бюджетпен есеп айырысулар және өзге де пассивтерден тұратын кредиторлық қарыздарға жүргізілетін талдаудың алатын орны ерекше. Әсіресе, міндеттемелерді өтеу мерзімдері шегінде қарыздарға талдау жүргізудің маңызы зор. Әдетте, қарыздардың үлкен екі топқа бөлінетіні белгілі: қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді. Жеткізушілер мен мердігерлер міндеттемелерін талдаудың мақсаты – жеткізушілер мен мердігерлер алдындағы міндеттемелердің жағдайына баға беру және осы бағытта талдаулар жүргізуді жетілдіру жолдарын ұсыну.

**Түйін сөздер:** жеткізушілер мен мердігерлер алдындағы міндеттемелер, кредиторлық қарыздарды талдау, баланс өтімділігін талдау, активтердің өтімділігі.

## АНАЛИЗ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПОСТАВЩИКАМ И ПОДРЯДЧИКАМ

### Введение

У предприятий систематически складываются расчётные отношения с покупателями и поставщиками, с рабочими и служащими по заработной плате, с бюджетными и другими платежами.

Средства, отвлекаемые в расчёты, отражаются в активе баланса в статьях:

– товары, отгруженные и сданные работы по переданным в банк на инкассо расчётным документам, срок оплаты которых не наступил;

– товары, отгруженные и сданные работы по расчётным документам, не оплаченным в срок покупателями и заказчиками.

В анализе важное место занимает анализ кредиторской задолженности, под которой подразумевается не только задолженность поставщикам, но и кредиты, займы, расчёты с бюджетом и прочая кредиторская задолженность. Большое значение имеет анализ задолженности в разрезе сроков погашения обязательств. Как правило, при этом задолженность делится на две большие группы: долгосрочную и краткосрочную.

### Экспериментальная часть

В экономической литературе исследования в области бухгалтерского учета и аудита обязательств предприятия с поставщиками и подрядчиками были отражены в научных трудах и публикациях отечественных и зарубежных ученых – экономистов П.С. Безруких, В.А. Белобородовой, Ф.П. Васина, Е.П. Воронова, К.Ш. Дюсембаева, М.С. Ержанова, О.В. Ефимовой, В.Б. Ивашкевича, Дж. Колдуэлла, К.К. Кеулимжаева, Д. Ли, Б. Нидлза, С.А. Николаевой, В.Ф. Палия, В.И. Петровой, В.К. Радостовца, С.С. Сатубалдина, Т. Скоуна, Я.В. Соколова, и других.

Цель анализа обязательств поставщикам и подрядчикам – дать оценку состояния обязательств поставщикам и подрядчикам и наметить пути их совершенствования.

Источниками информации для проведения анализа являются:

- бухгалтерская отчетность организации и расшифровки к ней;
- регистры бухгалтерского учета в зависимости;

- данные аналитического учета;
- первичная документация.

Анализ обязательств поставщикам и подрядчикам проводится в четыре этапа:

- анализ динамики и структуры кредиторской задолженности;
- анализ обязательств поставщикам и подрядчикам по срокам образования;
- анализ оборачиваемости обязательств поставщикам и подрядчикам;
- анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности предполагает определение качественных (абсолютное и относительное изменение) и структурных сдвигов.

При проведении первого этапа необходимо уделить внимание задолженности поставщикам и подрядчикам по предоставленным ими поставкам, работам, услугам, обеспеченной векселями. Значительная доля этого вида расчетов между организациями-контрагентами может свидетельствовать о проблемах достаточного денежного оборота и платежеспособности организации.

Второй этап анализа предполагает раскрытие обязательств поставщикам и подрядчикам по срокам образования (временному составу). Обособленно раскрывается просроченная (не погашенная в сроки, установленные договором) задолженность [1, с. 274].

Кредиторскую задолженность с поставщиками и подрядчиками можно разбить по временным диапазонам:

- до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев;
- от 3 до 6 месяцев;
- от 6 до 12 месяцев;
- свыше 12 месяцев.

Проведение второго этапа анализа направлено, главным образом, на выявление просроченной задолженности, ее доли в общем объеме задолженности. Это способствует принятию оперативных управленческих решений и улучшению денежных потоков.

### Результаты и обсуждение

Цель анализа обязательств поставщикам и подрядчикам в ТОО «Lar Invest Group» – дать оценку состояния обязательств поставщикам и подрядчикам и наметить пути их совершенствования.

Достижению цели подчинены следующие задачи:

– выявление причин изменений в динамике и структуре кредиторской задолженности авансов, выданных поставщикам и подрядчикам, и кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам;

- определение скорости и времени оборачиваемости задолженности;
- оценка финансовой устойчивости и платежеспособности ТОО «Lar Invest Group»;
- поиск и экономическое обоснование резервов повышения, эффективности состояния обязательств поставщиками и подрядчиками.

Источниками информации для проведения анализа являются [5]:

- бухгалтерская отчетность ТОО «Lar Invest Group» за 2013-2015 гг., скорректированная на индекс инфляции;
- расшифровки к статьям бухгалтерского баланса за 2013-2015 гг.

Анализ обязательств поставщикам и подрядчикам в ТОО «Lar Invest Group» проводится в несколько этапов:

- анализ политики выбора ТОО «Lar Invest Group» поставщиков и подрядчиков;
- анализ динамики и структуры кредиторской задолженности ТОО «Lar Invest Group»;
- анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

ТОО «Lar Invest Group» ориентируется главным образом на критерии, касающиеся поставщиков и подрядчиков. Приоритетными критериями для ТОО «Lar Invest Group» являются технические навыки, обслуживание и сотрудничество, коммерческая служба, дирекция и менеджмент. Таким образом, можно сказать, что для организации первоочередным является человеческий фактор (сотрудники поставщиков и подрядчиков ТОО «Lar Invest Group»). Однако, не менее важны для организации такие критерии, как качество, цена, условия оплаты, сроки поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг).

ТОО «Lar Invest Group» пытается диверсифицировать источники снабжения, а также ищет новых субподрядчиков для выполнения ремонтно-строительных работ. Если с новыми поставщиками и подрядчиками складываются хорошие деловые отношения, то организация стремится сотрудничать с ними постоянно.

В целом можно сказать, что позиция организации – объекта исследования – по отношению к поставщикам и подрядчикам является нацеленной на сотрудничество.

Платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования.

Большая или меньшая текущая платежеспособность (или неплатежеспособность) обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности (или необеспеченности) оборотных активов долгосрочными источниками.

Для оценки платежеспособности предприятия используется три относительных показателя, различающиеся набором ликвидных

активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Мгновенную платежеспособность предприятия характеризует коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности [1, с. 96].

Анализ состава и движения кредиторской задолженности ТОО «Lar Invest Group» показан в таблице 1.

**Таблица 1** – Анализ состава и движения кредиторской задолженности ТОО «Lar Invest Group» за 2013-2015 годы

Показатели	Годы						Изменение			
	2013		2014		2015		2015/2013		2015/2014	
	Тысяч тенге	%	Тысяч тенге	%	Тысяч тенге	%	Тысяч тенге	%	Тысяч тенге	%
1.Всего кредиторская задолженность	70098	100	352858	100	428093	100	+357995	+510,7	+75235	+21,3
В том числе: 2.Долгосрочная кредиторская задолженность	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.Краткосрочная кредиторская задолженность	70098	100	352858	100	428093	100	+357995	+510,7	+75235	+21,3
3.1.Счета и векселя к оплате	64	0,09	97	0,03	4549	1,1	+4485	+7007,8	+4452	+4589,7
3.2. Задолженность по налогам	7685	10,96	488	0,2	1594	0,4	-6091	-79,3	+1106	+226,6
3.3.Начисленные расходы к оплате	14079	20,09	2310	0,65	612	0,1	-13467	-95,7	-1698	-73,5
3.4.Прочая кредиторская задолженность	463	0,66	308	0,1	1575	0,4	+1112	+240,2	+1267	+411,4

Примечание. Таблица составлена на основе данных годовых финансовых отчетов за 2013-2015 года.

Как показывают данные таблицы 1, в ТОО «Lar Invest Group» за 2013-2015 годы наблюдается рост кредиторской задолженности.

В 2015 году кредиторская задолженность предприятия составила 428093 тысячи тенге. Кредиторская задолженность в 2015 году возросла по сравнению с 2013 годом на 357995 тысяч тенге, или на 510,7%.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом кредиторская задолженность возросла на 75235 тысяч тенге, или на 21,3%.

В составе кредиторской задолженности данного предприятия за 2013-2015 годы наблюдается только краткосрочная кредиторская задолженность, или текущие обязательства.

В составе кредиторской задолженности отсутствуют долгосрочные обязательства в связи с тем, что у данного предприятия нет обязательств по кредитам и ссудам банковских и внебанковских учреждений.

Рост кредиторской задолженности ТОО «Lar Invest Group» связан с ростом задолженностей.

Таким образом, данные таблицы 3 указывают на отсутствие платежной дисциплины.

В структуре задолженности по налогам данного предприятия наибольший удельный вес занимают: в 2013 году – 10,96%, в 2014 году – 0,2%, в 2015 году – 0,4%.

Таким образом, для уменьшения кредиторской задолженности ТОО «Lar Invest Group» необходимо укрепить платежную дисциплину.

Коэффициент финансовой устойчивости – обобщающий показатель, его рост и превышение нормы довольно положительный фактор для предприятия, так как само увеличение этого коэффициента говорит об устойчивом положении предприятия.

Ликвидность активов – это величина, обратная времени, которое необходимо для превращения активов в деньги. Иными словами, чем меньше времени понадобится для превращения в деньги активов, тем они ликвиднее.

В ходе анализа ликвидности решаются следующие задачи:

- оценка достаточности средств для покрытия обязательств, сроки которых истекают в соответствующие периоды;

- определение суммы ликвидных средств и проверка их достаточности для выполнения срочных обязательств;

- оценка ликвидности и платежеспособности предприятия на основе ряда показателей.

Платежеспособность предприятия с учетом предстоящих поступлений от дебиторов характе-

ризует коэффициент текущей ликвидности. Он показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности.

Нормальное ограничение означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги. Для повышения уровня текущей ликвидности необходимо способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, для чего следует увеличивать собственные оборотные средства и обоснованно снижать уровень запасов.

Ликвидность баланса – основа (фундамент) платежеспособности и ликвидности предприятия. Иными словами, ликвидность – это способ поддержания платежеспособности. Но в то же время, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, ему легче поддерживать свою ликвидность.

От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот [2, с.105].

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Ликвидность предприятия – это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов). Но предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности [3, с. 20].

Основным фактором, обуславливающим общую платежеспособность, является наличие у предприятия реального собственного капитала. Совместный анализ показателей платежеспособности предприятия осуществляется на основе таблицы 4, содержащей, наряду с фактическими значениями коэффициентов, и их нормальные ограничения.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, все активы предприятия разделяются на следующие группы.

A1: Наиболее ликвидные активы – к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Данная группа составляет:

$$\begin{aligned} A1_{2013} &= 57000 \text{ тыс. тенге;} \\ A1_{2014} &= 14000 \text{ тыс. тенге;} \\ A1_{2015} &= 46000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

A2: Быстрореализуемые активы – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. Сюда включают дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, и прочие оборотные активы:

$$\begin{aligned} A2_{2013} &= 2823080 \text{ тыс. тенге;} \\ A2_{2014} &= 949332 \text{ тыс. тенге;} \\ A2_{2015} &= 8339000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

A3: Медленно реализуемые активы – наименее ликвидные активы – запасы, дебиторская задолженность (платежи, по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты):

$$\begin{aligned} A3_{2013} &= 12616620 + 2823080 = 15439700 \text{ тыс. тенге;} \\ A3_{2014} &= 8254541 + 949332 = 9203873 \text{ тыс. тенге;} \\ A3_{2015} &= 4499000 + 8339000 = 12838000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

A4: Труднореализуемые активы – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В ТОО «Lar Invest Group» в данную группу включают машины и оборудование:

$$\begin{aligned} A4_{2013} &= 645000 \text{ тыс. тенге;} \\ A4_{2014} &= 645000 \text{ тыс. тенге;} \\ A4_{2015} &= 645000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

П1: Наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность, задолженность учредителям по выплатам доходов, прочие краткосрочные обязательства, ссуды, не погашенные в срок:

$$П1_{2013} = 9148000 \text{ тыс. тенге;}$$

$$\begin{aligned} П1_{2014} &= 496000 \text{ тыс. тенге;} \\ П1_{2015} &= 6255000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

2) П2: Краткосрочные пассивы – это краткосрочные займы и кредиты, прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. Согласно финансовой отчетности предприятия ТОО «Lar Invest Group», краткосрочные займы и кредиты у компании отсутствуют.

3) П3: Долгосрочные пассивы – долгосрочные заемные кредиты банков и прочие долгосрочные пассивы. Согласно финансовой отчетности предприятия ТОО «Lar Invest Group», долгосрочные займы и кредиты у компании отсутствуют.

4) П4: Постоянные пассивы – статьи 3 раздела баланса «Капитал и резервы» за минусом статей убытков (если они есть).

$$\begin{aligned} П4_{2013} &= 6637000 \text{ тыс. тенге;} \\ П4_{2014} &= 9288000 \text{ тыс. тенге;} \\ П4_{2015} &= 8236000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$\begin{aligned} A1 &\geq П1; \\ A1 &\geq П2; \\ A3 &\geq П3; \\ A4 &\leq П4. \end{aligned}$$

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить:

– текущую ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

$$\begin{aligned} ТЛ &= (A1 + A2) - (П1 + П2), \text{ где } ТЛ - \text{ текущая ликвидность;} \\ ТЛ_{2013} &= (2823080 + 2823080) - (9148000 + 0) = -3501840 \text{ тыс. тенге;} \\ ТЛ_{2014} &= (14000 + 949332) - (496000 + 0) = -467332 \text{ тыс. тенге;} \\ ТЛ_{2015} &= (46000 + 8339000) - (6255000 + 0) = -2130000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

– перспективную ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

$$ПЛ = A3 - П3, \text{ где } ПЛ - \text{ перспективная ликвидность:}$$

$$\begin{aligned} \text{ПЛ}_{2013} &= 15439700 - 0 = 15439700 \text{ тыс. тенге;} \\ \text{ПЛ}_{2014} &= 9203873 - 0 = 9203873 \text{ тыс. тенге;} \\ \text{ПЛ}_{2015} &= 12838000 - 0 = 12838000 \text{ тыс. тенге.} \end{aligned}$$

По результатам вычислений составляется агрегированный баланс ликвидности (таблица 2) и заносятся полученные результаты.

**Таблица 2** – Агрегированный баланс ликвидности за отчетный год, (тыс. тенге)

Актив	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	Пассив	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015
1	3	4	5	6	8	9	10
1 Наиболее ликвидные активы (А <sub>1</sub> )	57,000	14,000	46,000	1 Наиболее срочные обязательства (П <sub>1</sub> )	9,148,000	496,000	6,255,000
2 Быстро реализуемые активы (А <sub>2</sub> )	2,823,080	949,332	833,9000	2 Краткосрочные обязательства (П <sub>2</sub> )	-	-	-
3 Медленно реализуемые активы (А <sub>3</sub> )	15,439,700	9,203,873	12,838,000	3 Долгосрочные обязательства (П <sub>3</sub> )	-	-	-
4 Трудно реализуемые активы (А <sub>4</sub> )	645,000	645,000	645,000	4 Постоянные пассивы (П <sub>4</sub> )	6,637,000	4,288,000	823,600
Баланс	18,964,780	10,812,205	21,868,000	Баланс	15,785,000	47,84,000	1,319,600

Примечание. Таблица составлена на основе бухгалтерского баланса ТОО «Lar Invest Group»

В анализируемом предприятии ликвидность баланса на конец 2013 года А1<П1, А1>П2, А3>П3, А4>П4, что также говорит о низкой ликвидности баланса.

На конец 2014 года А1<П1, А1>П2, А3>П3, П4>А4, то есть можно отметить, что уровень ликвидности недостаточно высок.

На конец анализируемого периода, т.е. на конец 2015 года соотношение активов и пассивов следующее: А1<П1; А1>П2; А3>П3; А4<П4. Как видно, в этом периоде было соответствие 3 соотношений, что приближает баланс предприятия к уровню абсолютной ликвидности.

Расчет финансовых коэффициентов за 2013-2015 гг.:

– Общий показатель платежеспособности:

$$K_{\text{пл}2013} = (57000 + 0,5 * 2823080 + 0,3 * 15439700) / (9148000 + 0,5 * 0 + 0,3 * 0) = 6100450 / 9148000 = 0,67;$$

$$K_{\text{пл}2014} = (14000 + 0,5 * 949332 + 0,3 * 9203873) / (496000 + 0,5 * 0 + 0,3 * 0) = 3249827,9 / 496000 = 0,56;$$

$$K_{\text{пл}2015} = (46000 + 0,5 * 8339000 + 0,3 * 12838000) / (6255000 + 0,5 * 0 + 0,3 * 0) = 8066900 / 6255000 = 1,28.$$

– Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{л. аб}2013} = 57000 / 9148000 = 0,006;$$

$$K_{\text{л. аб}2014} = 14000 / 496000 = 0,028;$$

$$K_{\text{л. аб}2015} = 46000 / 6255000 = 0,007.$$

– Коэффициент срочной ликвидности:

$$K_{\text{л. сроч}2013} = (57000 + 2823080) / 9148000 = 0,31;$$

$$K_{\text{л. сроч}2014} = (14000 + 949332) / 496000 = 0,52;$$

$$K_{\text{л. сроч}2015} = (46000 + 8339000) / 6255000 = 0,67.$$

– Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{л. тек}2013} = (57000 + 2823080 + 15439700) / 9148000 = 2,00;$$

$$K_{\text{л. тек}2014} = (14000 + 949332 + 9203873) / 496000 = 1,31;$$

$$K_{\text{л. тек}2015} = (46000 + 8339000 + 12838000) / 6255000 = 1,6.$$

**Таблица 3** – Нормативные финансовые коэффициенты

Наименование показателя	Способ расчета	Нормальное ограничение
1	2	3
1.Общий показатель платежеспособности	$K_{пл} = (A1 + 0,5*A2 + 0,3*A3) / (П1 + 0,5*П2 + 0,3*П3)$	$\geq 1$
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{л. аб.} = A1 / (П1 + П2)$	$> 0,1-0,7$
3. Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	$K_{л. сроч.} = (A1 + A2) / (П1 + П2)$	Допустимо 0,7-0,8 желательно ~1
4. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{л. тек.} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	Необходимое 2; оптимальное ~1,5-2

Примечание. [4, с.210]

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) представляет собой отношение всех текущих (мобильным) активов к величине наиболее срочных и краткосрочных обязательств. Он позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают текущие обязательства, и показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов

материальных оборотных средств. Платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования.

Для оценки платежеспособности предприятия используется три относительных показателя, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

**Таблица 4** – Коэффициенты платежеспособности (в долях единицы) за 2013-2015 гг.

Коэффициент платежеспособности	На 31.12. 2013 г.	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	Отклонение 2014 г. от 2013г.	Отклонение 2015 г. от 2014 г.
1. Общий показатель ликвидности	0,67	0,56	1,28	-0,11	+0,72
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,006	0,028	0,007	-0,022	-0,021
3. Коэффициент «критической» оценки	0,31	0,52	0,67	+0,21	+0,15
4. Коэффициент текущей ликвидности	2,00	1,31	1,6	-0,69	+0,29

Примечание. Составлено по материалам годовых финансовых отчетов ТОО «Lar Invest Group».

Из таблицы 4 видно, что общий показатель ликвидности отклоняется от нормы в 2013 – 2014 гг. и составляет (0,67; 0,56), но к концу 2014 года показатель приходит в норму (1,28), коэффициенты абсолютной ликвидности на отчетные даты не равны нормативным значениям, коэф-

фициенты текущей ликвидности частично соответствуют нормативному показателю.

Данный коэффициент позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Значение коэффициента удовлетворительно, следовательно,

можно сделать вывод об удовлетворительности бухгалтерского баланса. Динамика увеличения показателей к концу периода – положительный фактор.

### Заключение

В связи с этим предлагаются меры по обеспечению роста коэффициентов ликвидности:

1. Осуществление вложений во внеоборотные активы и наименее ликвидные оборотные активы (производственные запасы, незавершенное производство) в пределах роста собственного капитала (т.е. в пределах полученной прибыли за вычетом использования прибыли на непроизводственные цели) и привлеченных долгосрочных займов.

2. Обеспечить рост собственного капитала как следствие роста объемов получаемой прибыли. Минимизировать риски, связанные с возникновением новых постоянных затрат, для чего необходима тщательная проработка в части контроля объемов реализации, обеспечивающих необходимую дополнительную прибыль и приемлемую окупаемость инвестиций.

3. Оптимизировать условия управления оборотным капиталом. Учитывая рекомендацию о росте наименее ликвидных активов в пределах прибыли, стоит подчеркнуть приоритет обеспечения дополнительной прибыли – обеспечения соответствующего прироста объемов реализации.

### Литература

- 1 Назарова В.Л. Бухгалтерский учет в отраслях: учебник.– Алматы: Изд-во «Экономика», 2010г. – 274 с.
- 2 Маутканов Р.А. Особенности учета и анализа финансового состояния предприятия // Вестник КазНУ/. – №3 (67). – 2008. – 15 с.
- 3 Осербайулы С., Агеева Е.Г. Оценка показателей ликвидности хозяйствующего субъекта // Вестник КазНУ. – №6 (70) 2008. – 20 с.
- 4 Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. – М.: ТК Велби, 2008. – 210 с.
- 5 Годовые финансовые отчеты ТОО «Lar Invest Group» за 2013-2015 годы.

### References

- 1 Nazarova V.L. Buhgalterskij uchet v otrasljah: uchebnik.– Almaty: Izd-vo «Jekonomika», 2010g. – 274 s.
- 2 Mautkanov R.A. Osobennosti ucheta i analiza finansovogo sostojanija predprijatija // Vestnik KazNU/. – №3 (67). – 2008. – 15 s.
- 3 Oserbajuly S., Ageeva E.G. Ocenka pokazatelej likvidnosti hozjajstvujushhego sub#ekta // Vestnik KazNU. – №6 (70) 2008. – 20 s.
- 4 Kovalev V.V. Kurs finansovogo menedzhmenta: ucheb. – M.: TK Velbi, 2008. – 210 s.
- 5 Godovye finansovye otchety TOO «Lar Invest Group» za 2013-2015 gody.



Хасенова К.Е.,  
Агумбаева А.Е.,  
Мухамадиева А.А.

**Современные  
автоматизированные системы  
финансово-экономического  
и управленческого анализа  
хозяйственной деятельности  
предприятия**

Khassenova K.Ye.,  
Agumbayeva A.Ye.,  
Mukhamadiyeva A.A.

**Modern automated systems of  
the financial and economic and  
managerial analysis of economic  
activity of the entity**

Хасенова К.Е.,  
Агумбаева Ә.Е.,  
Мухамадиева А.А.

**Кәсіпорынның шаруашылық  
қызметінің басқару  
талдауы мен қаржылық-  
экономикалық қазіргі заманғы  
автоматизацияланған жүйелер**

В данной статье представлено значение финансового анализа для финансового менеджера в современных условиях развития экономики, а также сконцентрировано внимание на автоматизированных системах финансово-экономического и управленческого анализа хозяйственной деятельности предприятия. Наибольшее внимание при этом уделено программе «ФинЭкАнализ-2016 Версия 8.0.165». ФинЭкАнализ – это профессиональная автоматизированная система комплексного финансово-экономического и управленческого анализа хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Основная цель данной программы – совершенствование финансового анализа хозяйствующего субъекта.

Финансовый анализ – ФинЭкАнализ представляет собой пакет для автоматизации управленческого и финансово-экономического анализа организаций и предприятий. Программа позволяет осуществлять периодический мониторинг и анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта, включая и экспресс-анализ, составлять прогнозные балансы, моделировать развитие финансовой ситуации, составлять аналитические записки, разрабатывать программы санации и стратегии развития компании.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, экономический анализ, информация, финансовый менеджер, программа, система.

In this article value of a financial analysis for the financial manager in modern conditions of development of economy is provided, and also the attention on automated systems of the financial and economic and managerial analysis of economic activity of the entity is concentrated. The greatest attention at the same time is paid to the «Finekanaliz»-2016 Version 8.0.165 program.

«Finekanaliz» is a professional automated system of the complex financial and economic and managerial analysis of economic activity of an accounting entity.

Main objective of this program – enhancement of a financial analysis of an accounting entity.

Financial analysis – «Finekanaliz» represents a packet for automation of the managerial and financial and economic analysis of the organizations and entities. The program allows to perform periodic monitoring and financial analysis of an accounting entity, including also express-analysis, to constitute balance estimations, to model development of a financial situation, to constitute analytical notes, to develop programs of sanitation and the development strategy of the company.

**Key words:** financial analysis, economical analysis, information, financial manager, program, system.

Бұл мақалада қаржылық талдаудың мәні көрсетілген және басқару автоматтандырылған жүйелерде экономиканы дамыту, сондай-ақ қаржы менеджердің қазіргі жағдайда кәсіпорынның шаруашылық қызметінің қаржы-экономикалық талдау ұсынылған. Бұл ретте 2016–«ФинЭкАнализ» бағдарламасы 8.0.165 нұсқасына неғұрлым көп назар аударылды. «Финанализ» бұл шаруашылық субъектінің шаруашылық қызметінің басқару талдау мен қаржылық-экономикалық талдауымен кешенді кәсіби автоматтандырылған жүйесі. Бұл бағдарламаның негізгі мақсаты – шаруашылық субъектінің қаржылық талдауды жетілдіру.

Қаржылық талдау – «ФинЭкАнализ» қаржы экономикалық талдау ұйымдар мен кәсіпорындардың басқарушылық және автоматтандыру үшін пакетін білдіреді. Мониторинг және шаруашылық қызметі субъектінің қаржы жағдайын талдау жүргізуге мүмкіндік береді және жылдам талдау жасауға, дамыту бағдарламасы мерзімді қоса алғанда, қаржылық ахуалдың бағдарламаларын әзірлеуге, жасауға талдамалық жазбалар, болжамды теңгеріміне модельдеуге санациялау және компанияның даму стратегиясын жасауға жол береді.

**Түйін сөздер:** қаржылық талдау, экономикалық талдау, ақпарат, қаржылық менеджер, бағдарлама, жүйе.

**СОВРЕМЕННЫЕ  
АВТОМАТИЗИ-  
РОВАННЫЕ СИСТЕМЫ  
ФИНАНСОВО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО  
АНАЛИЗА  
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Введение**

Умение анализировать оперативную финансово-хозяйственную деятельность предприятия, планировать и прогнозировать перспективы его развития на основе полученных данных и выводов является одним из основных требований, предъявляемых к современному финансовому менеджеру.

Данная точка зрения подтверждается В.В. Ковалевым и О.Н. Волковой, которые считают, что «анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия является важной частью, а по сути, основой принятия решения на микроэкономическом уровне, то есть на уровне субъекта хозяйствования» [1].

При этом Усик Н.И. выделяет следующие функции анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия: контрольную, учетную, стимулирующую, организационную и индикативную [2].

Н.А. Файдушенко дает наиболее полное определение финансовому анализу предприятия, под которым он понимает способ подходов к изучению финансового состояния предприятия и финансовых результатов, которые складываются под воздействием результатов его коммерческой и финансовой деятельности и характеризуются системой технико-экономических и финансовых показателей, отражающих наличие финансовых ресурсов, приведенных в системе экономической информации предприятия [3].

Российскими и отечественными экономистами неоднократно было доказано, что «анализ хозяйственной деятельности является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно-хозяйственных планов и управленческих решений» [4].

**Экспериментальная часть**

Финансовый анализ на предприятии осуществляется при помощи различных методов – подходов к изучению явлений. Все они имеют свои слабые и сильные стороны, у каждого из них есть свой спектр решаемых задач и функций [5].

Основным информационным источником для проведения анализа выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность компании [6].

При этом известно, что общей целью анализа бухгалтерского баланса организации является выявление и раскрытие информации о финансовом положении организации и перспективах её развития, необходимой для принятия решений заинтересованными пользователями финансовой отчетности [7].

В это время напомним, что проблема убыточного функционирования, расширенного воспроизводства, с одной стороны, и убыточности и банкротства – с другой, многих отечественных компаний, банков, предприятий различных отраслей хозяйства и сфер деятельности является как нельзя актуальной. Только рост прибыли, нововведения обеспечивает финансовую основу самофинансирования рыночной деятельности фирмы, осуществления её расширенного воспроизводства [8].

### Результаты и обсуждение

Одним из таких нововведений является повсеместное внедрение и распространение автоматизированных компьютерных программ финансового анализа предприятия в практической деятельности.

В настоящее время используется множество различных специализированных программ для финансового анализа хозяйствующих субъектов. Эти программы отличаются набором управленческих решений и объемом отчетно-аналитической информации [9].

В настоящее время в российской литературе появились издания, посвященные финансовому анализу и моделированию на основе использования различных компьютерных программ.

Так, А. Гладкий, К.Н. Петров в учебно-методических пособиях описывают процесс бизнес-планирования с помощью таких программ, как Project Expert, Microsoft Project, Microsoft Power Point, Инэк-Аналитик, Comfar [10], [11].

Н.Б. Кульгин, П.В. Поляков, С.А. Коробов, А.В. Крутова, Л.Д. Шапиро в своих изданиях подробно описывают процесс бизнес-планирования с использованием программы «Project Expert» [12], [13], [14], [15].

В.С. Алиев и Д.В. Чистов утверждают, что компьютерные программные системы инвестиционного проектирования предназначены для создания и анализа финансовой модели действующего, а также нового, еще не созданного предприя-

тия. Они позволяют моделировать деятельность предприятия с учетом влияния различных внутренних и внешних факторов [16], [17], [18].

К таким программам относится программа «Project Expert», в которую заложены универсальные возможности для моделирования деятельности предприятия и макроэкономической среды. С её помощью создаются бизнес-планы, выполняются схемы финансирования компаний, изучается влияние внешних факторов на процесс реализации финансовых планов, осуществляется оперативный контроль за ходом выполнения проектов [19].

Наиболее продвинутым продуктом является «Audit Expert» – инструмент комплексного анализа финансового состояния и результатов деятельности предприятия [19].

Основным принципом работы является преобразование исходной информации в аналитические таблицы, соответствующие требованиям Международных стандартов финансовой отчетности [19].

«Audit Expert» позволяет провести предварительную оценку структуры активов и пассивов предприятия. На основании полученных данных пользователь может рассчитать все стандартные показатели финансового анализа предприятия [19].

Однако значительным недостатком данной программы является её стоимость, которая доступна в основном крупным корпоративным структурам. Кроме того, в техническом плане не каждый пользователь может её самостоятельно установить на своем рабочем месте.

Самым примечательным является то, что Интернет сегодня дает своим пользователям массу возможностей, в буквальном смысле не покидая рабочего места, без значительных финансовых вложений получить широкий набор услуг.

В данной статье хотелось бы представить возможности одной из наиболее известных российских программ – Финансовый Экономический Анализ (ФинЭкАнализ).

В связи с тем, что программы Project Expert и ФинЭкАнализ способствуют развитию практических навыков обучающихся, они были внедрены на кафедре «Финансы» в Государственном университете имени Шакарима города Семей и постоянно используются на лекционных и практических занятиях по дисциплинам «Финансовый менеджмент», «Анализ проектов», «Финансирование и кредитование инвестиций», «Бизнес-планирование», «Инвестиционный анализ», «Управление проектами».

Однако, если сравнивать их по объему восприятия обучающимися, то программа «ФинЭкАнализ» намного проста в применении и не требует значительных затрат как на приобретение, установку, так и на её обучение. Она является доступной по цене как для начинающих предпринимателей, так и для обучающихся высших учебных заведений и колледжей.

Незаменимым преимуществом данной программы является простота её использования в учебном процессе. Кроме того, данная программа активно пользуется спросом у бакалавров и магистрантов экономических специальностей при написании курсовых и итоговых выпускных работ.

Практика её применения показала проявление интереса обучающихся к вышеуказанным дисциплинам, а также повышение результатов успеваемости и качества выполнения дипломных работ и магистерских диссертаций.

ФинЭкАнализ – это профессиональная автоматизированная система комплексного финансово-экономического и управленческого анализа хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Основная цель данной программы – совершенствование финансового анализа хозяйствующего субъекта.

Финансовый анализ – ФинЭкАнализ представляет собой пакет для автоматизации управленческого и финансово-экономического анализа организаций и предприятий. Программа позволяет осуществлять периодический мониторинг и анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта, включая и экспресс-анализ, составлять прогнозные балансы, моделировать развитие финансовой ситуации, составлять аналитические записки, разрабатывать программы санации и стратегии развития компании.

Проведем анализ одного из разделов финансового состояния – платежеспособности на примере АО «Х» за 2013-2014 гг. с помощью программного продукта – автоматизированной системы финансово-экономического и управленческого анализа хозяйственной деятельности предприятия «ФинЭкАнализ – 2016 Версия 8.0.165».

Платежеспособность организации является внешним признаком его финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью организации наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Таблица 1 – Исходные данные для анализа

Наименование показателя	Обозначение	2013 год	2014 год	Отклонение
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	АЛА	244878	2000816	1755938
2. Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы	АЛА+DZ	292074	2580901	2288827
3. Общая величина оборотных активов	ЮА	4339567	8319296	3979729
4. Общая величина активов	ПА	7645112	12511307	4866195
5. Краткосрочные обязательства	ПКО	4361646	5170721	809075
6. Общая величина обязательств	ПКО+ПДО	5477767	5984265	506498
Составлено авторами				

Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов организации, т.е. их способности превращаться в денежную наличность, так как зависит от нее напрямую. Коэффициент абсолютной ликвидности (Л2) показывает, какую часть краткосроч-

ной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств. На 1 января 2015 года способность предприятия погасить краткосрочные долги за счет наиболее ликвидных средств незначительно увеличилась. Однако ее уровень остается недостаточным.

Таблица 2 – Оценка текущей платежеспособности

Наименование показателя	Оптимальное значение	2013 г.	2014 г.	Отклонение
1. Коэффициент абсолютной ликвидности Л2 (норма денежных резервов)	0.20 – 0.25	0.056	0.387	0.331
2. Коэффициент быстрой ликвидности Л3 («критической оценки»)	0.7 – 1.0	0.067	0.499	0.432
3. Коэффициент текущей ликвидности Л4 (покрытия долгов)	> 2	0.995	1.609	0.614
Составлено авторами				

Коэффициент критической оценки (Л3) показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по счетам. На 1 января 2015 года уровень коэффициента быстрой ликвидности считается недостаточным. Однако положительная динамика показателя, а также повышенный уровень наиболее ликвидных средств характеризуют платежеспособность предприятия как достаточную.

Коэффициент текущей ликвидности (Л4) показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы. На 1 января 2015 года уровень коэффициента текущей ликвидности считается недостаточным. Предприятие не в состоянии обеспечить резервный запас для компенсации убытков, которые могут возникнуть при размещении и ликвидации всех текущих

активов, кроме наличности. При этом наблюдается незначительный рост платежеспособности предприятия по сравнению с 1 января 2014 года.

Коэффициент общей ликвидности (Л1) показывает, какая часть общей величины обязательств предприятия может быть погашена за счет всей суммы его оборотных активов. В анализируемом периоде уровень общей ликвидности предприятия возрос, однако не достиг оптимального значения. При этом данный показатель показывает, что после погашения долгов у предприятия останутся оборотные активы для продолжения деятельности.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала (Л5) показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. За 2014 год анализируемый показатель возрос, что говорит об улучшении структуры баланса предприятия.

Таблица 3 – Дополнительные показатели платежеспособности

Наименование показателя	Оптимальное значение	2013 г.	2014 г.	Отклонение
1. Коэффициент общей ликвидности Л1	2.0 – 2.5	0.792	1.39	0.598
2. Коэффициент маневренности функционирующего капитала Л5	-	-183.319	1.823	185.142
3. Доля оборотных средств в активах Л6	=> 0.5	0.568	0.665	0.097
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами Л7	=> 0.1	-0.262	0.281	0.543
5. Коэффициент восстановления платежеспособности Л8	=> 1.0	0.746	0.958	x
6. Коэффициент утраты платежеспособности Л9	=> 1.0	x	x	x
Составлено авторами				

Доля оборотных средств в активах (Л6) определяется с целью анализа работы предприятий

одной отраслевой принадлежности. На АО «Х» увеличилась доля оборотных средств в активах. За

анализируемый период уровень данного показателя достиг оптимального значения для предприятия. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Л17) характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости.

За анализируемый период улучшилась обеспеченность предприятия собственными обо-

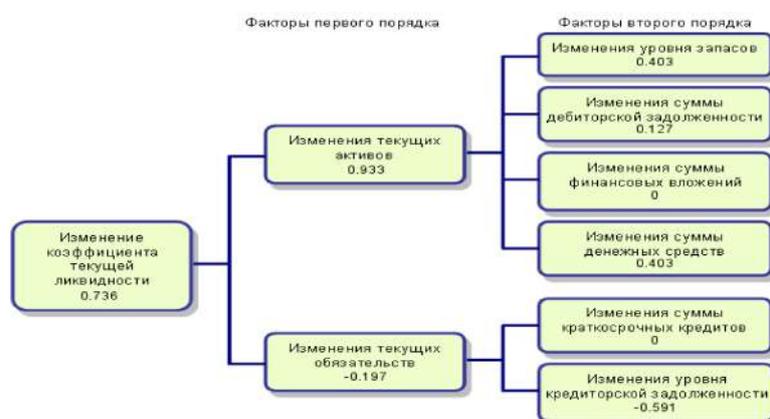
ротными средствами. При этом уровень данного показателя достиг оптимального значения и значительно улучшилась финансовая устойчивость предприятия.

В течение ближайших шести месяцев, с учетом сложившихся тенденций, у АО «Х» не возникнет реальной возможности восстановить платежеспособность.

**Таблица 4** – Расчет влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности

Подстановки	Факторы					Значение коэф-фициента текущей ликвидности	Влияние факторов
	Запасы	Дебиторская задолженность	Финансовые вложения	Денежные средства	Краткосрочные обязательства		
1. Базовое значение показателя	4047493	47196	0	244878	4194985	1.941	x
3. Влияние изменения запасов	5738395	47196	0	244878	4194985	2.344	0.403
3. Влияние изменения дебиторской задолженности	5738395	580085	0	244878	4194985	2.471	0.127
4. Влияние изменения финансовых вложений	5738395	580085	0	244878	4194985	2.471	0
5. Влияние изменения денежных средств	5738395	580085	0	2000816	4194985	2.874	0.403
6. Влияние изменения краткосрочных обязательств	5738395	580085	0	2000816	4503059	2.677	0.197

Составлено авторами



**Рисунок 1** – Изменение уровня коэффициента текущей ликвидности

Таким образом, совокупное влияние всех факторов – 0.736.

Проведем анализ рыночной устойчивости АО «Х» за 2013-2014 гг.

Рыночная устойчивость предприятия – это его способность функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособ-

ность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Для обеспечения рыночной устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

**Таблица 5** – Показатели, определяющие состояние оборотных средств

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	Отклонение
1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0.262	0.281	0.543
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	-0.364	0.606	0.97
3. Коэффициент маневренности собственных средств	-0.525	0.358	0.883
4. Коэффициент маневренности	-0.347	0.318	0.665
5. Коэффициент мобильности всех средств	0.568	0.665	0.097
6. Коэффициент мобильности оборотных средств	0.056	0.241	0.185
7. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками их формирования	-0.007	0.818	0.825
Составлено авторами			

Коэффициент обеспеченности собственными средствами за анализируемый период возрос на 97 пункта и составил 60.6%. Это говорит о том, что в начале периода организация полностью зависела от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов, а в конце периода она осуществляла производственную деятельность на пределе своих финансовых возможностей. За 2014 г. увеличилась доля средств,

предназначенная для погашения долгов, на 9.7 пунктов и составила 66.5%. Это говорит о росте возможностей предприятия обеспечивать бесперебойную работу, рассчитываясь с кредиторами. При этом доля абсолютно готовых к платежу средств в общей сумме средств, направляемых на погашение долгосрочных долгов, увеличилась на 18.5 пунктов и составила 24.1% от общей суммы оборотных активов предприятия.

**Таблица 6** – Показатели, определяющие состояние основных средств

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	Отклонение
Индекс постоянного актива	1.525	0.642	-0.883
Коэффициент реальной стоимости имущества	0.537	0.567	0.03
Коэффициент имущества производственного назначения	0.841	0.643	-0.198
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0.338	0.194	-0.144
Составлено авторами			

Значение коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами по состоянию на 01.01.2014 г. ниже

нормального. Однако за анализируемый период произошло его значительное увеличение до 81.8%, т.е. выше нормального значения. Это свидетельст-

вует о том, что улучшение финансового состояния предприятия привело к тому, что оно в состоянии покрыть за счет собственных оборотных и долгосрочных заемных источников не только необходимые размеры запасов и затрат (обоснованная потребность в запасах и затратах в те периоды, когда скорость их оборота выше), но и весь их объем. В течение 2014 г. снизились финансовые возможности предприятия финансировать свои внеоборотные активы за счет собственных средств. При этом в начале периода основные средства и остальные внеоборотные активы предприятия полностью покрывались за счет собственных средств, а в конце периода – только на 64.2%.

За 2014 г. основные средства, капитальные вложения, оборудование, производственные запасы и незавершенное производство составляют более чем 50% в стоимости всего имущества предприятия. Однако за отчетный период этот показатель снизился на 19.8 пунктов и составил 64.3%, что говорит об уменьшении благоприятных условий для создания производственного потенциала и для финансовой деятельности. При этом доля основных средств, сырья и материалов и незавершенного производства в стоимости имущества возросла на 3 пункта и составила 56.7%, т.е. обеспеченность производственными средствами увеличилась.

Таблица 7 – Показатели, характеризующие структуру капитала

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	Отклонение
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0.283	0.522	0.239
Коэффициент концентрации заемного капитала	0.717	0.478	-0.239
Коэффициент капитализации (финансового риска)	2.527	0.917	-1.61
Коэффициент финансирования	0.396	1.091	0.695
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	1.313	1.985	0.672
Коэффициент устойчивого финансирования	0.429	0.587	0.158
Составлено авторами			

Уровень коэффициента автономии за анализируемый период значительно возрос (на 0.239) и составил 0.522. Рост показателя свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышает гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяет возможность привлечения средств со стороны.

Шансы предприятия справиться с непредвиденными обстоятельствами, возникающими в рыночной экономике, значительно возросли. Оценка значения коэффициента концентрации заемного капитала подтверждает этот вывод.

В конце отчетного периода собственные средства предприятия составляли отрицательную величину, т.е. финансовая устойчивость предприятия значительно снизилась. При этом в начале периода уровень коэффициента капитализации выше отношения стоимости мобильных средств к стоимости иммобилизованных.

Однако к концу анализируемого периода значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств предприятия ограничено

соотношением мобильных и иммобилизованных средств, что говорит о росте финансовой устойчивости предприятия. Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования.

Отношение суммарной стоимости собственных и долгосрочных заемных средств к суммарной стоимости внеоборотных и оборотных активов за анализируемый период возросло на 15.8 пунктов и составило 58.7%, что ниже допустимого.

Это говорит о незначительном росте стоимости активов, финансируемых за счет устойчивых источников, но зависимость предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия по-прежнему остается достаточно высокой.

Оценка значений коэффициентов, показывающих долю долгосрочной и краткосрочной задолженности в источниках средств предприятия, позволила сделать следующие выводы:

1. Доля долгосрочных заемных средств, участвующих в формировании капитальных вложений, снизилась на 22.9 пунктов и составила 11.1%.

2. Доля краткосрочных обязательств предприятия в общей сумме внешних обязательств, снизилась на 1.4 пунктов и составила 75.2%. При этом удельный вес долгосрочных пассивов возрос и составил 13.6%.

3. Уровень кредиторской задолженности за период возрос на 20.8 пунктов и составил 23.4% внешних обязательств.

4. Положение предприятия на рынке достаточно стабильно.

Таблица 8 – Показатели, характеризующие долю задолженности в источниках средств предприятия

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	Отклонение
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0.34	0.111	-0.229
Удельный вес долгосрочных заемных средств в общей сумме привлеченных средств	0.204	0.136	-0.068
Коэффициент краткосрочной задолженности	0.766	0.752	-0.014
Коэффициент кредиторской задолженности	0.026	0.234	0.208
Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат	-0.283	0.374	0.657
Коэффициент прогноза банкротства	0.019	0.305	0.286
Составлено авторами			

Набранные баллы свидетельствуют о том, что платежеспособность организации и ее финансовая устойчивость находятся на приемлемом уровне. Организации можно присвоить высокий уровень финансового потенциала по критерию «наличие эффективной системы управления финансами», так как опыт успешного функционирования организации подтверждает наличие эффективной системы бюджетно-

го планирования. Таким образом, АО «Х» практически по всем составляющим финансового потенциала имеет средние оценки, следовательно, ему можно присвоить средний уровень финансового потенциала. Таким образом, деятельность организации прибыльна, однако финансовая стабильность во многом зависит от изменений как во внутренней, так и во внешней среде.

### Литература

- 1 Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2007. – 424 с.
- 2 Усик Н.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – СПб.: СПбГУни ПТ, 2009. – 110 с.
- 3 Файдушенко В.А. Теория и практика: учебное пособие. – Хабаровск: Издательство Хабаровского государственного технического университета, 2013. – 190 с.
- 4 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. Минск: Новое знание, 2002. – 704 с.
- 5 Загородников С. В. Краткий курс по финансовому менеджменту: учеб. пособие. – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Окей-книга», 2010. – 174 с. (Скорая помощь студенту. Краткий курс).
- 6 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 768 с.
- 7 Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: учебник. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с.
- 8 Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. – М.: Издательство «Зерцало», 1998. – 272 с.
- 9 Моделирование финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / В.Д. Ковалева, И.В. Додонова. – М.: КНОРУС, 2016. – 280 с.
- 10 Гладкий А. Бизнес-план. Делаем сами на компьютере / А. Гладкий. – М.: Рид Групп, 2012. – 240 с.
- 11 Петров К.Н. Как разработать бизнес-план: практическое пособие с примерами и шаблонами. – 2-е изд. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 384 с.
- 12 Культин Н.Б. Инструменты управления проектами. – М., 2009
- 13 Поляков П.В., Коробов С.А. Программные инструменты разработки бизнес-планов: система Project Expert: учебное пособие. – Вологograd: Изд-во ВолГУ, 2004.

- 14 Крутова А.В. Методическое пособие по курсу «Бизнес-планирование с использованием программного продукта Project Expert». – Пермь, 2010.
- 15 Шапиро Л.Д. Методическое пособие по составлению бизнес-планов с использованием программного продукта Project Expert по курсу «Экспертные системы в бизнес-планировании»: учебное пособие. – Изд-во ТГУ, 2003.
- 16 Алиев В.С. Использование программы Project Expert для инвестиционного проектирования: учебное пособие. – М., 2004
- 17 Алиев В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert: учебное пособие. – М.: Инфра – М, 2007. – 272 с.
- 18 Алиев В.С., Чистов Д.В. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 352 с.
- 19 Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 448 с.

#### References

- 1 Kovalev V.V., Volkova O.N. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: ucheb. – М.: ТК Velbi, Izdatel'stvo Prospekt, 2007. – 424 s.
- 2 Usik N.I. Analiz i diagnostika finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: ucheb. posobie. – SPb.: SPbGUNI PT, 2009. – 110 s.
- 3 Fajdushenko V.A. Teorija i praktika: uchebnoe posobie. – Habarovsk: Izdatel'stvo Habarovskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta, 2013. – 190 s.
- 4 Savickaja G.V. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: uchebnoe posobie. Minsk: Novoe znanie, 2002. – 704 s.
- 5 Zagorodnikov S. V. Kratkij kurs po finansovomu menedzhmentu: ucheb. posobie. – 3-e izd., ster. – М.: Izdatel'stvo «Okej-kniga», 2010. – 174 s. (Skoraja pomoshh' studentu. Kratkij kurs).
- 6 Kovalev V.V. Vvedenie v finansovyj menedzhment. – М.: Finansy i statistika, 2007. – 768 s.
- 7 Djusembaev K.Sh. Analiz finansovoj otchetnosti: uchebnik. – Almaty: Jekonomika, 2009. – 366 s.
- 8 Utkin Je.A. Finansovyj menedzhment: uchebnik dlja vuzov. – М.: Izdatel'stvo «Zercalo», 1998. – 272 s
- 9 Modelirovanie finansovo-jekonomičeskoj dejatel'nosti predpriyatija: uchebnoe posobie / V.D. Kovaleva, I.V. Dodonova. – М.: KNORUS, 2016. – 280 s.
- 10 Gladkij A. Biznes-plan. Delaem sami na komp'yutere / A. Gladkij. – М.: Rid Grupp, 2012. – 240 s.
- 11 Petrov K.N. Kak razrabotat' biznes-plan: praktičeskoe posobie s primerami i šablonami. – 2-e izd. – М.: ООО «I.D. Vil'jams», 2008. – 384 s.
- 12 Kul'tin N.B. Instrumenty upravlenija proektami. – М., 2009
- 13 Poljakov P.V., Korobov S.A. Programmnye instrumenty razrabotki biznes-planov: sistema Project Expert: uchebnoe posobie. – Vologograd: Izd-vo VolGU, 2004.
- 14 Krutova A.V. Metodičeskoe posobie po kursu «Biznes-planirovanie s ispol'zovaniem programmnogo produkta Project Expert». – Perm', 2010.
- 15 Shapiro L.D. Metodičeskoe posobie po sostavleniju biznes-planov s ispol'zovaniem programmnogo produkta Project Expert po kursu «Jekspertnye sistemy v biznes-planirovanii»: uchebnoe posobie. – Izd-vo TGU, 2003.
- 16 Aliev V.S. Ispol'zovanie programmy Project Expert dlja investicionnogo proektirovanija: uchebnoe posobie. – М., 2004
- 17 Aliev V.S. Praktikum po biznes-planirovaniju s ispol'zovaniem programmy Project Expert: uchebnoe posobie. – М.: Infra – М, 2007. – 272 s.
- 18 Aliev V.S., Chistov D.V. Biznes-planirovanie s ispol'zovaniem programmy Project Expert (polnyj kurs): uchebnoe posobie. – М.: Infra-М, 2015. – 352 s.
- 19 Belolipeckij V.G. Finansovyj menedzhment: uchebnoe posobie. – М.: KNORUS, 2006. – 448 s.

Баймуханова С.Б.

**Учетная информация – основа  
для обеспечения стабильного  
развития мировой экономики**

С расширением круга пользователей учетной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, целью которой является извлечение прибыли и повышение конкурентоспособности, существенно возрастает интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации об их финансовом положении и деловой активности. Для экономических систем большинства стран характерны государственное регулирование и рыночные методы управления одновременно. Управление экономической системой включает в себя множество функций, одной из важнейших среди которых является учет, который обеспечивает систему необходимой информацией. В связи с этим в статье рассматривается роль учетной информации для обеспечения развития мировой экономики.

**Ключевые слова:** экономический рост, учетная информация, кризис, финансовая отчетность, рыночная инфраструктура, циклическое развитие.

---

Baimukhanova S.B.

**Accounting information is the  
basis for stable development of  
the world economy**

With the expansion of the circle of users of accounting information on financial and economic activity of the enterprise, the purpose of which is to make profit and competitiveness, significantly increases the interest of participants in the economic process to objective and reliable information about their financial position and business activity. For the economies of most countries are characterized by state regulation and market control methods simultaneously. economic management system includes a variety of functions. One of the most important functions is the account, which provides the system with the necessary information. In this regard, the article discusses the role of accounting information to ensure the development of the world economy.

**Key words:** economic growth, accounting information, crisis, financial reporting, market infrastructure, the cyclical development.

---

Баймуханова С.Б.

**Есеп ақпараттары әлемдік  
экономиканың тұрақты  
дамуын қамтамасыз  
етудің негізі**

Бәсекелестік пен пайда табу көздерінің артуы мақсатында ұйымның қаржы-шаруашылық қызметі жайлы есеп ақпараттарын пайдаланушылар аясының артуы, экономикалық процеске қатысушылардың объективті және нақты қаржы жағдайы мен іскерлік белсенділігі жайлы ақпараттарды қажет етеді. Экономикалық жүйедегі көптеген мемлекеттерге бір мерзімде мемлекеттік реттеу мен нарықтық басқару әдісі тән. Экономикалық жүйені басқару көптеген функциялардан тұрады. Оның негізгі функцияларының бірі жүйені ақпараттармен қамтамасыз ететін есеп. Сондықтан мақалада әлемдік экономиканың дамуын қамтамасыз ететін есеп ақпараттарының рөлі қарастырылған.

**Түйін сөздер:** экономикалық өсу, есеп ақпараттары, кризис, қаржылық есептілік, нарықтық инфрақұрылым, циклдық даму.

**УЧЕТНАЯ  
ИНФОРМАЦИЯ –  
ОСНОВА ДЛЯ  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
СТАБИЛЬНОГО  
РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ  
ЭКОНОМИКИ**

**Введение**

Для современной мировой экономики зависимость поведения рынка от учетной информации особенно актуальна, поскольку, по мнению В. Сафонова, отсутствие глобальных центров притяжения капитала позволяет задействовать в виртуальных финансовых операциях значительные финансовые потоки и, тем самым, оказывать решающее воздействие на поведение рынка [1]. Математические модели, анализирующие современные финансовые потоки, показывают, что для возникновения тренда достаточно, чтобы пять-десять первых операторов рынка начали инвестировать капитал. Остальные операторы последуют их примеру даже при отсутствии положительных сигналов рынка [2]. Под сигналами рынка в данном случае понимается любая информация, на основании которой участники рынка принимают инвестиционные решения. Поэтому в настоящее время прозрачность учетной информации, т.е. обеспечение ее доступности и понятности для участников рынка, становится особенно актуальной.

**Экспериментальная часть**

Необходимо отметить, представление о прозрачной информации как о необходимом условии организованного и эффективного рынка и средстве обеспечения финансовой стабильности высказывалось, например, Х. Грюнигом и М. Коэн [3]. Однако, по мнению этих исследователей, прозрачная финансовая информация необходима, потому что рынки, предоставленные сами по себе, не могут обеспечивать достаточный уровень раскрытия информации, т.к. уравнивают предельные выгоды и предельные издержки раскрытия информации, что не удовлетворяет потребностям участников рынка. По нашему мнению, такая точка зрения свидетельствует о непонимании теории рыночного механизма и потребности в гармонизации систем учета и отчетности. Во-первых, совершенная конкуренция и равновесное положение рынка предусматривают свободное распространение информации и равные условия деятельности для всех участников. По этой причине качество финансовой

информации, сложившейся в условиях равновесия выгоды и издержек, должно быть близко к идеальному. Напротив, при сокращении издержек на подготовку информации прибыльность участия на рынке возрастет одновременно с его нестабильностью; или, теоретически, при условии, что абсолютно вся информация об участниках рынка доступна, рынок становится абсолютно предсказуем и прибыльность операций на нем резко падает. Во-вторых, проблема прозрачности информации вызвана не отсутствием организации на рынке, а нестыковкой различных, зачастую непонятных или противоречивых требований к предоставлению информации рынков разных стран, согласование которых составляет основную идею гармонизации.

### Результаты и обсуждение

В исследованиях Х. Грюнига и М. Коэн также указывалось, что прозрачность учетной информации направлена на стимулирование роста экономических показателей путем повышения качества принятия решений и управления риском, но не меняет сам риск и параметры рынка [3]. По нашему мнению, данная точка зрения ничем не обоснована. Во-первых, прозрачная информация не только облегчает управление риском с точки зрения выбора и оценка объекта инвестирования, но снижает сам рыночный риск, т.е. вероятность резкого и непредсказуемого изменения конъюнктуры. Во-вторых, параметры рынка меняются уже в силу того, что прозрачность учетной информации обеспечивает более сдержанную реакцию на изменения конъюнктуры рынка, и сами изменения конъюнктуры будут определяться совокупностью факторов, в числе которых не будут присутствовать понятность и доступность информации. Наконец, рост экономических показателей, по нашему мнению, связан не столько с качеством управления риском, сколько с самим снижением уровня риска на рынке. При понижении уровня риска, согласно исследованиям аудиторской фирмы «PricewaterhouseCoopers», падает цена привлечения капитала, являющегося источником экономического роста, повышается его доступность [4]. Следует особенно отметить, что при повышении доступности капитала не в отдельном регионе, а в мировой экономике в целом, будет достигнута одна из основных задач интеграции – выравнивание уровня развития и экономического роста.

Данные выводы можно конкретизировать. Значительным источником информации о

финансовом положении и результатах деятельности участника любого рынка является его бухгалтерский учет и финансовая отчетность. Эта информация о множестве участников рынка составляет сигналы рынка, т.е. описывает ситуацию на рынке и является основанием для принятия инвестиционных решений. В том случае, если финансовая отчетность каждого участника рынка, с одной стороны, полна и аккуратна, т.е. содержит все данные, на основании которых другие участники рынка принимают решения, и, с другой стороны, сопоставима с финансовой отчетностью других участников рынка, то решения, принимаемые на основе финансовой отчетности, экономически оправданны. Этот вывод сделан на основании того, что в указанных условиях не может быть создана ситуация, при которой инвестирование совершается под влиянием не подтвержденных достоверной информацией прогнозов, а также исключается внезапное изменение рыночной ситуации путем манипулирования информацией, предоставления больших или меньших данных или данных с отличными свойствами.

Отсюда, чем более развита система бухгалтерского учета, чем более детализированную информацию на основе ее требований способны предоставлять и получать участники рынка, тем меньше вероятность резких подъемов и спадов экономической активности, их амплитуда. Об этом свидетельствуют данные анализа финансовой отчетности компаний и банков стран Юго-Восточной Азии, проведенного ЮНКТАД [5].

Отсутствие необходимой информации и адекватных требований к ее подготовке обусловило неспособность большинства инвесторов реально оценить риски, что привело к нарушению макроэкономического равновесия и перегреву экономики. Данные ЮНКТАД об отсутствии учетной информации и отчетности, по нашему мнению, свидетельствуют о том, что выбор инвесторов был сделан в условиях информационного дефицита [5].

По оценке МБРР, требования к подготовке и представлению учетной информации стран Юго-Восточной Азии существенно отличались от аналогичных требований стран-инвесторов. Это значит, что информация о ситуации на рынке представляла для участников рынка различную полезность, т.е. не была сопоставимой. По мнению П. Мура, неоднородность учетной информации, поступившей из различных источников, значительно усложняет управление рисками и ведет к принятию необоснованных управленческих решений [6].

Таким образом, полнота и доступность учетной информации, а значит, уровень развития бухгалтерского учета как основного ее поставщика определяют динамику экономической активности экономики и ее подверженность кризисным явлениям. Рассмотрим полученный вывод в контексте интеграции.

При моделировании более сложной системы, включающей в себя национальные экономики стран какого-либо региона, которые стремятся к интеграции, возникает дополнительное условие. Помимо необходимости обеспечения стабильности развития национальных экономик, т.е. ограничении амплитуды колебаний на допустимом, «нормальном» с точки зрения задач экономического роста уровне, необходимо исключить неравномерность развития. Другими словами, следует добиться корреляции макроэкономических показателей и приблизительно единой амплитуды колебаний экономической активности.

Отметим, что по мнению В. Евстигнеева асинхронность циклических колебаний стран-членов Европейского союза являлась основным препятствием для создания экономического и валютного союза [7]. Согласно экспертам журнала «Кроникл», синхронизация экономического цикла Великобритании с еврозоной является одним из условий ее присоединения к ЕВС [8].

Корректировка экономических трендов, по нашему мнению, может быть осуществлена, в том числе и путем совершенствования системы подготовки учетной информации.

Интегрированность национальных экономик, согласно В. Евстигнееву, предполагает, что динамические характеристики сближаются и образуют некоторые средние показатели сложившейся единой экономики [7]. При образовании единого правового и информационного пространства, в котором данные об участниках рынка могут распространяться относительно равномерно, финансовая информация в пределах региона будет обладать примерно одинаковыми качественными характеристиками.

Прозрачность информации и приблизительно сходные временные лаги в распространении экономических данных на определенном пространстве в равной степени обеспечивают все экономические субъекты информацией, необходимой и достаточной для принятия управленческих решений. Тем самым, по нашему мнению, повышается предсказуемость их поведения на финансовых и товарных рынках стран региона, следовательно, предсказуемость

колебаний рынков, и снижается риск осуществления операций на этих рынках. В связи с этим представляется ошибочным мнение Г. Мюллера, согласно которому гармонизация преследует цели транснациональных компаний и иностранных участников международных рынков [9]. Гармонизация правил подготовки учетной информации, по нашему мнению, направлена на защиту интересов не отдельных групп пользователей, что свойственно национальным системам учета и отчетности, а всех участников рынка. В результате гармонизации все участники рынка теоретически попадают в равные условия – в условия совершенной конкуренции. По этой причине, по нашему мнению, аналитики ЮНКТА рекомендовали правительствам стран Юго-Восточной Азии не только провести реформу национальных систем учета и отчетности, но и гармонизировать их между собой и с Международными стандартами финансовой отчетности [5].

Поскольку для товарных и финансовых потоков между рынками стран региона, участников этих рынков больше не будет существовать препятствий, данные рынки можно рассматривать как единый рынок, в рамках которого происходит корреляция всех отступлений от состояния совершенной конкуренции. Тем самым, может быть достигнута большая конвергенция отдельных секторов национальных экономик интеграционного образования в зависимости от их гибкости и подверженности колебаниям рынка. Эта точка зрения частично оспаривается Г. Мюллером, который указывает, что переход на международный уровень в учетной и аналитической работе не обеспечивает сравнимость информации из-за особенностей национальной среды и стереотипов [9]. Безусловно, поведение рынков зависит и от уровня подготовки его участников. По нашему мнению, аналитик, работающий с финансовой отчетностью, должен четко представлять себе социально-экономические особенности другой страны и их возможное влияние на методику анализа данных. Кроме того, как уже отмечалось ранее, согласование методик анализа должно являться продолжением процесса гармонизации правил учета и отчетности.

### Заключение

Таким образом, для того чтобы объединить национальные экономики, национальные финансовые и товарные рынки и превратить их в единый рынок, необходимо устранить

технические препятствия для распространения учетной информации путем выравнивания норм и стандартов генерируемых данных, их гармонизации, т.е. достичь как можно большей доступности и сопоставимости финансовой информации. Другими словами, гармонизация национальных правил учета и отчетности является важным условием осу-

ществления интеграционных преобразований и обеспечения стабильного развития мировой экономики.

Следовательно, подготовка и распространения информации, при условии ее последовательного стадийного построения, может стать инструментом международной интеграции и экономического роста.

#### Литература

- 1 Гурова Т., Кобяков А. Мировой кризис // Эксперт – избранные статьи – www.infoart.baku.Az
- 2 Кремер Н. Высшая математика для экономистов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 239.
- 3 Грюнинг Х., Коэн М., Международные стандарты финансовой отчетности: практическое пособие. – М.: ICAR Publishing, 2000. – С. 1.
- 4 International Accounting Standards in Europe, 2005 or now: The Views of over 700 Chief Financial Officers – PricewaterhouseCoopers, 2000. – С. 9.
- 5 The Role of Accounting Disclosure in the East Asian Financial Crisis – UNCTAD, Dezember 2002 – <http://www.unctad.org>
- 6 Moore P. The Business of Risk – London: Memillang Co, 2005, – С. 293.
- 7 Евстигнеев В. Европейская интеграция : о чем она? // Новое поколение. – № 1. – 2004. – С. 39.
- 8 РБК – РосБизнесКонсалтинг //www.rbc.ru /.
- 9 Мюллер Г. Учет: Международная перспектива – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 28.

#### References

- 1 Gurova T., Kobjakov A. Mirovoj krizis // Jekspert – izbrannye stat'i – www.infoart.baku.Az
- 2 Kremer N. Vysshaja matematika dlja jekonomistov. – M.: JuNITI, 2000. – S. 239.
- 3 Grjuning H., Kojen M., Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti: prakticheskoe posobie. – M.: ICAR Publishing, 2000. – S. 1.
- 4 International Accounting Standards in Europe, 2005 or now: The Views of over 700 Chief Financial Officers – PricewaterhouseCoopers, 2000. – S. 9.
- 5 The Role of Accounting Disclosure in the East Asian Financial Crisis – UNCTAD, Dezember 2002 – <http://www.unctad.org>
- 6 Moore P. The Business of Risk – London: Memillang Co, 2005, – S. 293.
- 7 Evstigneev V. Evropejskaja integracija : o chem ona? // Novoe pokolenie. – № 1. – 2004. – S. 39.
- 8 RBK – RosBiznesKonsalting //www.rbc.ru /.
- 9 Mjuller G. Uchet: Mezhdunarodnaja perspektiva – M.: Finansy i statistika, 2000. – S. 28.



Джумамбаев С.К.  
**Влияние экономического  
положения на здоровье  
населения страны**

Существует двусторонняя причинно-следственная связь между экономическим ростом и здоровьем населения. Проведенный анализ отчетливо указывает на то, что в развитых странах продолжительность жизни населения значительно выше, чем в развивающихся странах. Аналогичный анализ по Казахстану подтверждает тезис о том, что динамичный рост экономики сопровождается улучшением здоровья населения. Однако в условиях наблюдающегося тренда к снижению темпов экономического роста данная проблема значительно актуализируется. Необходимо инициирование дискуссии и стимулирование исследований по вопросу взаимовлияния экономики и здоровья населения. Разработка и внедрение инновационных методик измерения этого влияния позволили бы прогнозировать динамику социальных показателей во времени с тем, чтобы они нашли отражение в политике правительства.

**Ключевые слова:** экономика, экономический рост, здоровье населения, продолжительность жизни, факторы, влияющие на здоровье населения.

---

Jumambayev S.K.  
**Influence of economic statute on  
health of population of country**

There is a bilateral causal-consequent connection between the economy growth and the health of population. The conducted analysis clearly shows that in the developed countries life-span of population is considerably higher than one in the developing countries. A similar analysis for Kazakhstan confirms the thesis that the dynamic growth of economy is accompanied by the improvement of health of population. However in the present conditions of the economy slow down this problem becomes considerably acute. Initiation of discussion and stimulation of researches are needed to research connection between economy and health of population. Development and introduction of innovative methodologies of measuring this influence would allow forecasting dynamics of social indices in time to find proper reflection in government politics.

**Key words:** economy, economy growth, health of population, life-span, factors influencing the health of population.

---

Жұмамбаев С.К.  
**Елдің экономикалық  
жағдайының халықтың  
денсаулығына әсерін тигізуі**

Экономикалық өсу мен халық денсаулығы арасында екіжақты себеп-салдарлық байланыс бар. Жүргізілген талдау дамыған елдерде халықтың өмір сүру ұзақтығы дамушы елдерге қарағанда едәуір жоғары екенін айқын көрсетеді. Қазақстан бойынша жүргізілген ұқсас талдау экономиканың серпінді өсуі халық денсаулығының жақсаруымен қоса болады деген тезисті дәлелдеді. Алайда экономикалық өсу қарқынының байқалынып отырған төмендеу тренді жағдайында қарастырып отырған мәселенің өзектілігі едәуір арта түсуде. Экономика мен халық денсаулығының өзара ықпалы туралы мәселе бойынша пікірталасуды бастамашылық ету және зерттеулерді ынталандыру керек. Осы ықпалды инновациялық өлшеу әдістемелерін әзірлеу және енгізу әлеуметтік көрсеткіштердің динамикасын болжауға, оларды үкімет саясатында ескеруге мүмкіндік берер еді.

**Түйін сөздер:** экономика, экономикалық өсу, халықтың денсаулығы, өмір сүру ұзақтығы, халықтың денсаулығына ықпал жасайтын факторлар.

## **ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ**

### **Введение**

Взаимосвязь между здоровьем населения страны и экономическим ростом общепризнанна. Здоровье человека во все времена считалось величайшим благом, и поэтому здоровью населения придается первостепенное значение при осуществлении экономической политики государства. Существует двусторонняя тесная взаимосвязь здравоохранения с экономикой: здоровье населения и здравоохранение влияют на экономическую динамику, и наоборот, состояние экономики влияет на здоровье населения. В данной статье акцент сделан на изучении влияния роста экономики на здоровье населения, в качестве показателя которого взята ожидаемая продолжительность жизни при рождении.

Последствия нынешнего кризиса скоро могут отразиться на благосостоянии населения в Казахстане. Серьезно снижаются темпы экономического роста и соответственно падают реальные доходы населения. Выявление причин и социальных последствий кризиса, поиск путей выхода из него ставят серьезные задачи перед правительством страны. Одна из причин кризиса видится в недостаточном учете взаимовлияния динамики экономики и здоровья населения, что задает неточные ориентиры в проведении эффективных правительственных мер.

### **Экспериментальная часть**

Вопросы взаимосвязи и взаимовлияния экономики и здоровья населения нашли отражение в трудах А. Сена, Махбуб уль-Хака, Дж. Стиглица, М. Портера, предложившего методику расчета Индекса социального прогресса, в парадигме ОЭСР по измерению благосостояния, а также в ежегодных докладах ПРООН, в предложенном компанией New Economics Foundation (NEF) индексе «Счастливой планеты» (Happy Planet Index) и других. Во всех исследованиях уделяется значительное внимание вопросам здоровья и материальным условиям благосостояния, являющимся производными от экономического развития страны.

Цель статьи – изучение влияния состояния экономики на здоровье населения Казахстана. В контексте решения задачи по

вхождению Казахстана в число самых развитых государств мира взаимовлияние экономического роста и здоровья населения выходит на передний план. Это предполагает проведение анализа экономики и здоровья населения Казахстана на основе их сравнения с аналогичными показателями развитых стран мира. Применены также методы группировки, анализа и синтеза, системный подход.

### Результаты и обсуждение

Важным показателем, характеризующим уровень развития любой страны, является

здоровье ее населения, которое оценивается, в конечном счете, с помощью продолжительности жизни людей. Между уровнем экономического развития страны и здоровьем ее населения существует достаточно тесная связь. Это наглядно видно из данных таблицы 1, где нами сравниваются данные по этим показателям для самых развитых стран: среди них – занимающие первые три места и тройка стран, замыкающие тридцатку развитых стран: Словению, Словакию и Португалию. Кроме того, для сравнения взяты данные еще по двум странам ЕАЭС: Россия и Белоруссия (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели, характеризующие экономическое положение и здоровье населения [1, 2]

Страны	ВВП (ППС) на душу населения, долл. США (2015)	Расходы на здравоохранение в % от ВВП (2013)	Средняя продолжительность жизни, лет	Муж.	Жен.
Люксембург	99506	7	79.2	75.8	82.5
Норвегия	68591	10	79.9	76.5	83.3
США	56084	17	78.1	75.2	81.0
Словения	30918	9	76.7	72.8	80.5
Словакия	29758	8	75.1	71.0	79.1
Португалия	27885	10	78.0	74.6	81.4
Россия	25965	7	69.8	64.0	75.6
Казахстан	25912	4	67.4	61.9	72.8
Белоруссия	17715	6	70.2	64.3	76.1

Как видим, действительно такая связь четко проявляется: долгожители живут в основном в странах, где выше ВВП на душу населения и где расходы на здравоохранение в процентах от ВВП составляют значительную величину по сравнению с аналогичными значениями по Казахстану.

В таблице 2 нами анализируются динамика социально-экономических показателей в Казахстане, а также то, как они отразились на доходах населения и ожидаемой продолжительности казахстанцев при рождении. Здесь также можно проследить следующую причинно-следственную связь: рост показателей ВВП и ВВП на душу населения ведет к росту доходов населения, и это, в конечном счете, положи-

тельно сказывается на увеличении ожидаемой продолжительности жизни при рождении. Так, по нашим расчетам, среднегодовой рост ВВП на душу населения за 2000-2015гг. составил 19%, среднегодовой рост номинальных денежных доходов населения за этот же период – почти 16%, а реальные денежные доходы росли в среднем в год на 8,04%.

За период динамичного роста экономики Казахстана с 2000 года по 2015 год (с некоторыми временными отступлениями) выросла реальная заработная плата работающих граждан и средний размер назначенных пенсий – с 4298 тенге (30,24 долл.) до 38933 тенге (201,3 долл. в 2014 г.). Безработица в стране сократилась с 12,8% до 5,0%.

Таблица 2 – Динамика социально-экономических показателей Республики Казахстан за 2000-2015 гг. [3, 4]

Показатели	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой внутренний продукт, в процентах к предыдущему году	109,8	107,3	107,4	104,8	106,0	104,2	101,2
ВВП на душу населения: тыс. тенге	174,7	1 336, 6	1 705, 8	1 847,1	2 113,2	2 294,8	2 330,3
Среднедушевые номинальные денежные доходы населения: тенге	6352	38779	45936	51594	56235	62 007	67112
Величина прожиточного минимума, тенге	4 007	13 487	16 072	16 815	17 789	19 068	19 647
Доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума, в процентах	31,8	6,5	5,5	3,8	2,9	2,8	2,7
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет все население	65,45	68,45	68,98	69,61	70,85	71,45	72,00
мужчины	60,20	63,55	64,16	64,84	65,92	66,88	67,50
женщины	71,20	73,41	73,81	74,33	76,30	75,82	76,90

Улучшение здоровья населения многогранно, при этом надо иметь в виду, что оно определяется не только возможностями для удовлетворения первичных потребностей человека – в питании, одежде, жилье, в безопасности жизни и имущества. В Казахстане практически решена задача удовлетворения первичными потребностями своих граждан. Доля населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума, сократилась за 2000-2015 гг. с 31,8% до 2,7%.

В результате влияния совокупности факторов ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 2015 году составила 72 года против 65,45 лет в 2000 году. Это существенный результат, достигнутый в Казахстане за относительно короткий период времени. Таким образом, можно утверждать, что между показателем ВВП на душу населения и продолжительностью жизни населения, как в мире, так и в Казахстане существует вполне очевидная зависимость.

В связи с этим экономические трудности, переживаемые в результате нынешнего кризиса, могут сказаться не лучшим образом на изменении тренда социального развития. Так, среднедушевые номинальные денежные дохо-

ды населения во 2 квартале 2016 года составили 74 713 тенге. Они увеличились по сравнению со 2 кварталом 2015 года на 12,5%. При этом рост цен на потребительские товары и услуги за этот период составил 16,8%. В результате реальные денежные доходы населения по сравнению с соответствующим кварталом 2015 года снизились на 3,7%.

Казахстан стремится обеспечить достойный уровень жизни населения, для этого потребуется увеличить государственные расходы на социальные нужды, в том числе в сферу здравоохранения. При этом особого внимания требует решение ряда острых проблем в сфере улучшения здоровья населения. Остановимся лишь на одной из них, а именно на заболеваемости туберкулезом в Казахстане, борьба с которой приобрела общегосударственный характер и остается важным приоритетным направлением в социальной политике государства. **Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев** в своем Послании народу Казахстана «Новое десятилетие – новые возможности Казахстана» поставил задачу **сократить заболеваемость туберкулезом на 20% до 2020 года [5]**.

**Туберкулез** относится к **группе социально значимых заболеваний** и является важной медико-социальной проблемой, наносящей значительный материальный урон из-за потери трудоспособности и преждевременной смерти наиболее продуктивного населения. Причины туберкулеза различны, но многое зависит и от социальных условий жизни, неправильного и неполноценного питания, стрессов и др., что сильно понижает иммунитет. Справедливо считается, что это болезнь бедных и нуждающихся людей.

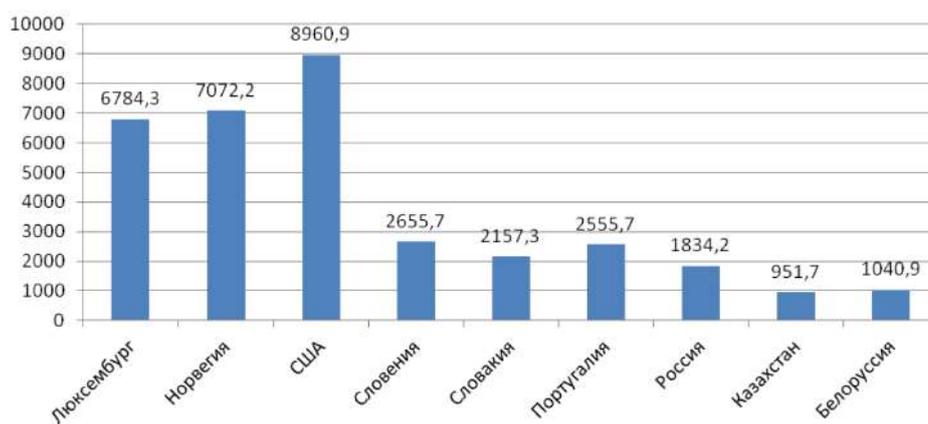
По статистическим данным **Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ)**, эпидемией заболевания туберкулезом считается 50 случаев на 100 тысяч населения. В Республике Казахстан количество зарегистрированных случаев туберкулеза в последние годы превышает эпидемиологический показатель более чем в 2 раза. В Казахстане один из самых высоких показателей заболеваемости и смертности от туберкулеза среди стран Европы и СНГ.

В последние годы ситуация с заболеваемостью туберкулезом в Казахстане выправляется в положительную сторону: с 2002 года наметился тренд снижения этой заболеваемости. Тем не менее ежегодно в республике регистрируется до 23 тысяч больных туберкулезом с открытой формой заболевания. В наибольшей степени туберкулез диагностируется среди лиц трудоспособного

возраста – от 18 до 54, причем более половины составляют больные моложе 34 лет.

Одним из объективных и важных критериев является показатель смертности от туберкулеза. За период с 2000 по 2015 годы показатель смертности от туберкулеза на 100000 человек населения снизился с 26,4 до 4,1% случаев. В 2015 году в Казахстане заболеваемость туберкулезом на 100000 человек населения (с впервые в жизни установленным диагнозом) составила 58,5 против 66,4 в 2014 г. Контингент активно больных туберкулезом на 100000 человек населения составил 111,7 против 125,7 [6]. Отметим, что в развитых странах, например в США и Германии, туберкулеза практически нет, здесь наблюдается лишь 5 случаев заболевания туберкулезом на 100 тысяч человек, в Израиле – 6, в Чехии – 9 случаев.

Другим фактором, серьезно повлиявшим на здоровье населения, является значительный процент людей, работающих в неблагоприятных, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормам условиях. По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим требованиям (нормам), работали каждый четвертый (22,1%) от общего числа занятых. Тяжелым физическим трудом были заняты 4,9% от всех работающих. Среди женщин каждая седьмая работала в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим требованиям [7].



**Рисунок 1** – Расходы на здравоохранение на душу населения, \$ (2013 г.)

Следует добавить, что укрепление здоровья населения зависит не только от профессионализма работников здравоохранения, но и от развитой индустрии питания, отдыха, повышения грамотности и культуры населения. Казахстан занимает 48 место по размеру ВВП

(2015 г.), а в рейтинге стран мира по уровню расходов на здравоохранение среди 190 стран занимает 153 место (2013). Как ранее отметили, расходы на здравоохранение в Казахстане являются низкими по сравнению с показателями развитых стран и даже стран ЕАЭС. Между тем

расходы на здравоохранение считаются одним из ключевых показателей социального развития, так как отражают степень внимания, уделяемого государством и обществом здоровью граждан. Результаты наших расчетов показывают, что расходы на здравоохранение на душу населения в ведущих странах ЕАЭС существенно отстают от аналогичного показателя развитых стран (рис. 1).

В Казахстане предусмотрено на развитие системы здравоохранения в 2015-2017 годах выделить средства на сумму в 2 трлн. 84 млрд. тенге, из них в 2015 году – 690 млрд. тенге. В расчете на душу населения эти расходы составят в среднем 40588 тенге, что явно недостаточно для кардинального решения проблем, связанных с улучшением здоровья населения. Для планомерного повышения качества жизни в Казахстане целесообразно разработать систему целевых количественных и качественных индикаторов здоровья населения таким образом, чтобы они отражали поэтапные (годовые) достижения показателей на период до 2050 года с расчетом преодолеть отставание от стран, замыкающих 30-ку развитых стран мира.

## Заключение

Поиск путей выхода Казахстана из нынешнего кризиса предусматривает анализ взаимосвязи экономического роста и здоровья населения и предполагает необходимость внесения определенных корректив в политику правительства. Это означает усиление внимания к социальным показателям, прежде всего, к здоровью населения. Результаты проведенного исследования свидетельствуют, что только обеспечение динамичного роста экономики может явиться основой улучшения здоровья населения через повышение доходов, выделение соответствующих средств на развитие здравоохранения, успешную борьбу с социально значимыми болезнями, создание благоприятных условий на рабочих местах и в быту. Поэтому необходимо активное инициирование дискуссии и стимулирование научных исследований по вопросу взаимовлияния экономики и здоровья населения, разработке и внедрению инновационных методик измерения этого взаимовлияния, которые позволили бы прогнозировать динамику социальных показателей во времени с тем, чтобы до 2050 года достичь уровня развитых стран.

## Литература

- 1 Expenditure on Health. - <http://apps.who.int/nha/database>
- 2 Life Expectancy Index 2015. - <http://hdr.undp.org/>
- 3 Казахстан в 2015 году. Статистический ежегодник. – Астана, 2016.
- 4 Комитет по статистике МНЭ РК. - [http://www.stat.gov.kz/faces/mobileHomePage?\\_afLoop=7555227401080357#%40%3F\\_afLoop%3D7555227401080357%26\\_adf.ctrl-state%3Df1kzlmw6b\\_25](http://www.stat.gov.kz/faces/mobileHomePage?_afLoop=7555227401080357#%40%3F_afLoop%3D7555227401080357%26_adf.ctrl-state%3Df1kzlmw6b_25).
- 5 Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности», 29 января 2010 г.
- 6 Здоровье населения РК и деятельность организаций здравоохранения в 2015 году. Статсборник. – Астана, 2016. -[http://pda.mzsr.gov.kz/sites/default/files/sbornik\\_za\\_2015\\_dlya\\_razmeshcheniya\\_na\\_sayte.pdf](http://pda.mzsr.gov.kz/sites/default/files/sbornik_za_2015_dlya_razmeshcheniya_na_sayte.pdf).
- 7 Комитет по статистике МНЭ РК. - [http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersLabor?\\_afLoop=8670982229897225#%40%3F\\_afLoop%3D8670982229897225%26\\_adf.ctrl-state%3D6hs5qxyuq\\_50](http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersLabor?_afLoop=8670982229897225#%40%3F_afLoop%3D8670982229897225%26_adf.ctrl-state%3D6hs5qxyuq_50).

## References

- 1 Expenditure on Health. - <http://apps.who.int/nha/database>
- 2 Life Expectancy Index 2015. - <http://hdr.undp.org/>
- 3 Kazakhstan v 2015 godu. Statisticheskij ezhegodnik. – Astana, 2016.
- 4 Komitet po statistike MNJe RK. - [http://www.stat.gov.kz/faces/mobileHomePage?\\_afLoop=7555227401080357#%40%3F\\_afLoop%3D7555227401080357%26\\_adf.ctrl-state%3Df1kzlmw6b\\_25](http://www.stat.gov.kz/faces/mobileHomePage?_afLoop=7555227401080357#%40%3F_afLoop%3D7555227401080357%26_adf.ctrl-state%3Df1kzlmw6b_25).
- 5 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstana N.Nazarbaeva narodu Kazahstana «Novoe desjatiletie – novyj jekonomicheskij pod#em – novye vozmozhnosti», 29 janvarja 2010 g.
- 6 Zdorov'e naselenija RK i dejatel'nost' organizacij zdavoohranenija v 2015 godu. Statsbornik. – Astana, 2016. -[http://pda.mzsr.gov.kz/sites/default/files/sbornik\\_za\\_2015\\_dlya\\_razmeshcheniya\\_na\\_sayte.pdf](http://pda.mzsr.gov.kz/sites/default/files/sbornik_za_2015_dlya_razmeshcheniya_na_sayte.pdf).
- 7 Komitet po statistike MNJe RK. - [http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersLabor?\\_afLoop=8670982229897225#%40%3F\\_afLoop%3D8670982229897225%26\\_adf.ctrl-state%3D6hs5qxyuq\\_50](http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersLabor?_afLoop=8670982229897225#%40%3F_afLoop%3D8670982229897225%26_adf.ctrl-state%3D6hs5qxyuq_50)

Байдәулетов М.  
**Ішкі бақылау элементі  
ретінде бақылау ортасының  
ерекшеліктері**

Мақалада ішкі бақылаудың түсінігі, мақсаты мен міндеттері және бақылау ортасының элементтерінің сипаттамасы берілген. Ішкі бақылау деп ұйымның басшылығының ұйымдастырған және ұйымда шаруашылық операцияларының жасалған кезінде барлық жұмыскерлердің өздерінің лауазымдық міндеттерін ең тиімді орындау мақсатында жүзеге асырылатын шаралар жүйелерінің түсінігін айтады. Мұндай жағдай ол тексерушінің ғана ісі болып табылатын ұйымда бақылау-тексеру бөлімінің жұмыс істеуін ғана емес, ұйымның бүкіл басқару аппаратының жұмысы болып табылатын баршаны қамтыған бақылауды құруды білдіреді. Ішкі бақылау жүйесінің тиімділігін айқындайтын бизнесті сенімді ақпаратпен қамтамасыз ету мен активтердің сақталуын, ақпараттарды қорғауды, шаруашылық қызметінің тиімділігін, есеп саясатының сақталуын және қаржылық есептілікті жасау және ұсыну тәртіптерінің сақталуын қамтамасыз ету сияқты мақсат-міндеттерімен тығыз байланысты. Ішкі бақылау жүйесін бақылау саясатының жиынтығы немесе бақылау ортасы, есеп жүйесі және бақылау процедуралары сияқты үш элементтің жиынтығы ретінде қарастыруды талап етеді.

**Түйін сөздер:** ішкі бақылау, бақылау ортасы, қорғану функциясы.

Baydauletov M.  
**Features environment control as  
an element of internal control**

The article deals with the problems of internal control is the protection of the interests of the owner by creating a framework for the implementation of financial control. Also under the internal control system to understand the measures organized by the company's management and implemented in the enterprise with a view to the most effective performance of all employees of their duties when making business transactions. We consider the goals and objectives such as; businesses providing reliable information, safeguarding of assets, information, efficiency of economic activities, ensuring compliance with accounting adopted accounting policies, enforcement of rules for the preparation and presentation of accounting financial statements,

Based on the submitted abstracts in our opinion the internal control of the company consists of three elements: control environment, Account system and control procedures.

**Key words:** internal control, environment control, protective function.

Байдаулетов М.  
**Особенности контрольной  
среды как элемент внутреннего  
контроля**

В статье рассматриваются проблемы организации внутреннего контроля, заключающегося в обеспечении охраны интересов собственника путём создания базы для осуществления финансового контроля. Также под внутренним контролем понимают систему мер, организованных руководством предприятия и осуществляемых на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих должностных обязанностей при совершении хозяйственных операций. Рассматриваются цели и задачи, как обеспечение бизнеса надёжной информацией, обеспечение сохранности активов, информации, эффективности хозяйственной деятельности, обеспечение соответствия учёта принятой учётной политике, обеспечение соблюдения правил составления и представления бухгалтерской финансовой отчётности.

Основываясь на представленных тезисах, внутренний контроль на предприятии состоит из трёх элементов: контрольная среда, учётная система и контрольные процедуры.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, контрольная среда, защитная функция.

## ІШКІ БАҚЫЛАУ ЭЛЕМЕНТІ РЕТІНДЕ БАҚЫЛАУ ОРТАСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

### Кіріспе

Ішкі бақылау қызметінің тиімділігі мен ұтымдылығы, қаржылық есептіліктің шынайылығы және заңдар мен нормативтік актілерді сақтау міндеттерін орындауға қатысты ақпараттар алу мақсатында ұйымды басқару органдары немесе басқа да қызметкерлер жүзеге асыратын процесс ретінде кең анықтамаға ие. Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Заңының 24 бабының 1 және 2 тармақшаларында: «Ұйымдар Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасының, есеп саясатының сақталуын қамтамасыз ету, бухгалтерлік есеп жүргізу және қаржылық есептілікті жасау кезінде активтердің сақталу шараларын, ұрлану жағдайлары мен қателесуді болдырмау және анықтау жөніндегі шараларды қоса алғанда, операцияларды тиімді жүргізу үшін ішкі бақылау ұйымдастыруға құқылы. Ішкі бақылауды ұйымдастыруды басшылық қамтамасыз етеді» [1] деп көрсетілген. Құжатта ішкі бақылауды ұйымдастыру құқығымен қатар, оның мақсаты мен міндеттері де айқындалған. Бақылаудың ішкі және сыртқы бақылау болып бөлінетіні белгілі. Ішкі бақылауларға ішкі аудитті де жатқызады. Ішкі аудит ішкі бақылаудың құралы болып табылғанымен олардың арасына тепе-теңдік белгісін қоюға келмейді. Өйткені ішкі аудит ұйымда нормативтік-құқықтық актілердің талаптары мен лауазымдық ережелердің сақталуын қатаң қадағалап, олардың бұзылуына жол бермеуді, орын алған бұрмалаулар мен ауытқулардың салдары бойынша қабылданған әкімшілік шешімдерінің орындалу деңгейіне бақылау жасауды қамтамасыз етуді мақсат етеді. Ал сыртқы аудит тапсырыс берушіге аудиторлық есеп ұсынумен қатар, ішкі бақылау мен ішкі аудит қызметінің тиімділігін бағалауды да қамтиды.

### Тақырыпты талқылау

Бухгалтерлік есептің негізгі функцияларының бірі қаржылық бақылауды жүзеге асыру үшін база жасау мақсатында меншік иелерінің мүдделерін қорғауды қамтамасыз ететін қорғану функциясы болып табылады. Демек қорғану функциясын жү-

зеге асыру, бақылауды жүзеге асыру бойынша нақты қолда бар құралдары мен тетіктерін жұмылдыруды талап етеді. Бірінші кезекте, бұл – ішкі бақылау.

Ішкі бақылау деп ұйымның басшылығының ұйымдастырған және ұйымда шаруашылық операцияларының жасалған кезінде барлық жұмыскерлердің, өздерінің лауазымдық міндеттерін ең тиімді орындау мақсатында жүзеге асырылатын шаралар жүйелерінің түсінігін айтады. Мұндай жағдай ол тексерушінің ғана ісі болып табылатын ұйымда бақылау-тексеру бөлімінің жұмыс істеуін ғана емес, ұйымның бүкіл басқару аппаратының жұмысы болып табылатын баршаны қамтыған бақылауды құруды білдіреді.

Ішкі бақылаудың тиімді жүйесін әзірлеген кезде ұйымның әкімшілігі мынандай мақсаттар қояды:

- бизнесті сенімді ақпаратпен қамтамасыз ету;

- активтердің сақталуын қамтамасыз ету;

- ақпараттарды қорғауды қамтамасыз ету;

- шаруашылық қызметінің тиімділігін қамтамасыз ету;

- есептің, қабылданған есеп саясатына сәйкестігін қамтамасыз ету;

- бухгалтерлік қаржылық есептілікті жасау және ұсыну тәртіптерінің сақталуын қамтамасыз ету.

Аудиттің халықаралық стандартында, ішкі бақылау жүйесіне бақылау саясатының жиынтығы немесе бақылау ортасы, есеп жүйесі және бақылау процедуралары (әрекеті) деген түсініктеме берілген. Демек ұйымда ішкі бақылау үш элементтен тұрады:

- бақылау ортасы;

- есеп жүйесі;

- бақылау процедуралары.

Бұлар ұйымның әкімшілік саясаты мен активтерінің сақталуының, айла-шарғы және қателіктердің алдын алу, табу, есеп құжаттарының дәлме-дәл және толықтығының сақталуына, сонымен қатар, дер кезінде сенімді қаржылық ақпараттар дайындауға қол жеткізу мақсатында әкімшіліктің қабылдаған саясатын және іс-әрекетін қамтиды.

Бақылау саясаты – ұйымның есепті жылдың басында қабылдаған есеп жүргізу саясатының ұйым үшін маңыздылығы және ішкі бақылау жүйесі жөнінде директорлардың, басқарушылардың хабардарлығының және әрекеттерінің жалпы қатынасын білдіреді. Бақылау саясатын ішкі бақылаудың элементтері бойынша зерделеуді қажет етеді. Оның ішінде бақылау ортасы-

ның элементтеріне сипаттама бере отырып, зерделеудің маңызы зор.

Бақылау ортасы – бұл ішкі бақылау жүйесін қалыптастыруға (орнатуға) және қолдауға бағытталған экономикалық субъекті меншік иелерінің және басшыларының хабардарлық және нақты әрекет ету ұстанымы. Бақылау ортасы мынандай элементтерден тұрады:

- ұйымды басқару стилі және негізгі принциптері;

- ұйымның ұйымдық құрылымы;

- кадрлар саясаты;

- жауапкершілікті және өкілеттілікті бөлу;

- ішкі басқару есебі және ішкі мақсат үшін есептілік дайындау;

- сыртқы пайдаланушылар үшін қаржылық (бухгалтерлік) есептілік дайындау.

Бұл аталған элементтерді дәйектілігін сақтай отырып мән-мағынасын ішкі элементтері бойынша қарастыруды талап етеді.

Ұйым жетекшілерінің (басшыларының) жұмыс стилі:

- ұйым жетекшілері баршаны қамтыған бақылау атмосферасын құруы тиіс;

- жұмыскерлердің жұмысқа деген адалдығы және тазалығы басшылардың тарапынан тиісті үлгінің (өнегенің) және берілген бағаның негізінде тәрбиеленуі тиіс;

- ұйымның басшылары фирмалық «ар-ождан кодексін» әзірлеуі тиіс;

- ұйымның басшысы кәсіби біліктілігін көрсетуі тиіс.

Ұйымдық құрылымы:

- биліктің және бағыныстылықтың (дара басшылықтың) айқын жүйесі. Әрбір жұмыскер өзінің кімге бағынатынын және кімге мәселе қоя алатынын білуі тиіс;

- қызметкерлердің жауапкершіліктерін регламенттеудің бір мәнділігі. Әрбір жұмыскер өзінің не үшін жауапкершілікте екенін және оның қызметінің нәтижесі қандай критерийлер бойынша бағаланатынын түсінуі тиіс;

- жұмсалған қаржының және алынған нәтиженің есебінің дәлдігі мақсатында тиісті ішкі есептілік жүйесі. Әрбір жұмыскер өзінің қашан, кімге және қандай сұрақтар бойынша есеп ұсынуы тиіс екенін білуі тиіс;

- ақпараттар ағынан талдау.

Кадрлар саясаты:

- кадр саясаты адалдықты, ниеттестік, біліктілік, тәжірибелік, әлеуеттік қасиеттерді бойына сіңірген қажетті жұмыскерлердің санынан ұжымды қалыптастыру мақсатында әкімшілік жүзеге асырады.

Қадрлар саясатының элементтері:

- жаңа кадрлардың көздері;
- кадрларды қабылдаған кезде қойылатын талаптар және критерийлер;
- жұмысқа қабылдау кезінде үміткерлерді бағалау;
- жаңа қызметкерлердің бейімделуі;
- сынақ мерзімін белгілеу;
- қызметкерлерді (жеке құрамды) басқару;
- кеңес беру;
- кадрларды оқыту және қайта дайындау;
- тәртіптік жүйе (марапаттау және шара қолдану жүйелері);
- қызметі бойынша жылжыту;
- қызметкерлерді жұмыстан босатуды ұйымдастыру.

Жауапкершілікті және өклеттілікті бөлу шаруашылық операцияларының дұрыс жүргізілуіне кепілдік беруі және бухгалтерлік есептің алдын алу қорғану функциясын жүзеге асыруды қамтамасыз етуі тиіс. Ол үшін лауазымдық нұсқаулық әзірленеді. Әрбір қызметкер үшін лауазымдық нұсқаулық анықтайды:

- жұмыскер кімге бағынышты;
- жұмыскерді кім басқарады;
- қандай жұмысты орындайды;
- қандай шешім қабылдауға өкілетті (құзыретті);
- не үшін жауап береді және қандай жағдайда жауапкершілікте болады;
- қандай құжаттарды орындайды және қол қояды;
- уақытша кімнің міндетін орындайды (қажет болған жағдайда).

Кейбір жеке тұлғалардың талап етуді бұзуға талпынысын болдырмау үшін сыйымсыз функцияларын бөлуді қамтамасыз ету керек. Мысалы активті басқару тұрғысынан қарағанда әртүрлі қызметкерлердің арасында келесі функциялар бөлінуге тиісті болады:

- активке тікелей қолжетімділік;
- активтермен операция жасауға рұқсат;
- шаруашылық операцияларын жүзеге асыру;
- шаруашылық операцияларын бухгалтерлік есепте көрсету.

Басқару есебінің мақсаты ішкі өндірістік жоспарлау, басқару және бақылау ақпараттарымен қамтамасыз ету болып табылады. Басқару есебінде негізгі назарды жауапкершілік орталықтарына аударады. Яғни құрылымдық бөлімшелерге, олардың жұмысының нәтижесіне жауап беретін басқару аппаратына. Мұндай кезде бөлімшенің басшысының жауапкершілік аясына, ол нақты ықпал ете алатын шығын және түсім сияқты көрсеткіштері ғана енгізіле-

ді. Әдетте негізгі бағалаушы көрсеткіш ретінде пайданы қабылдайды. Мұндай жағдайда келесідей ережелерді басшылыққа алады:

- бөлімшенің пайдасының өсуі бүкіл ұйымның пайдасының төмендеуін туындатпауы тиіс;
- әрбір бөлімшенің пайдасы бүкіл ұйымның пайдасына қарамастан объективті саналатын болуы тиіс;
- бір менеджердің қызметінің нәтижесі басқа менеджерлердің шешімдеріне тәуелді болмауы тиіс.

Ұйымда бухгалтерлік (қаржылық) есептілік (салық есебін қоса) дайындаудың белгіленген қатаң мерзімі болуы тиіс. Оны ұсынудың белгіленген мерзімінің соңғы күні жасалмауы керек. Басшылықтың оны тексеруге, бекітуге және қолын қоюға уақыт қалуы тиіс. Бухгалтерлік (қаржылық) есептілікті сыртқы пайдаланушыларға ұсыну мерзімі заңнамалардың талаптарына сәйкес ұйымның есеп саясатында белгіленеді.

Жоғарыда қаралған бақылау ортасының элементтерінің байланыстарының тұтастығын сақтаудың маңызы зор. Олар басшының іскерлігі, мәдениеті, жұмыс стилі, ұйымдастырушылық қабілеті, ұйымдастыру құрылымы, бөлімше басшыларының жауапкершіліктерінің айқын болуы, кадрлардың біліктілігін арттыруға үнемі назар аударылуы, қызметкерлердің қызмет сатылары бойынша жылжытылып өсуі, бастамаларының қолдау табуы, марапаттау мен ықпал шараларының орындылығы тағы басқа да толып жатқан тетіктерді жүзеге асыруды қамтиды. Бақылау ортасының элементтерін нақты жағдайға сәйкес бейімдеу, басқару шешімдерін жүзеге асыруға мүмкіндік беріп, бақылау саясатының әрекеттеріне егжей-тегжейлі мәлімет ұсынуды қамтамасыз етеді. Бірақ ішкі бақылау жүйесінің тиімділігіне кепілдік берілмейді. Бақылау әрекеттері ұйымның белгілі бір мақсатқа жетуі үшін белгіленеді. Бухгалтерлік есепке байланысты бұл мақсаттар өкілеттіліктің сенімділігін және нақтылығын, активтерінің сақталуын және нақты қолда барлығына кепілдікті қамтиды. Ол қатені болдырмауға, табуға және түзетуге бағытталған нақты әрекеттер жиынтығынан тұрады. Тәжірибеде бақылауды тандау, нақты бақылауды ендіру шығындары мен оны қолданудан алынатын тиімділіктің арасындағы қатынасқа байланысты.

Аудиттің халықаралық стандарты аудиторға аудитті жоспарлауда аудит жүргізудің тиімді жолдарын қарастыру үшін бухгалтерлік есеп және ішкі бақылау жүйелерін жетік білуді жүктейді. Аудиторлық тәуекелдікті бағалау бұл тәуекел-

діктің көлемін төменгі кешірімді деңгейге дейін төмендету. Тәуекелдіктің деңгейін төмендетуге қажетті аудиторлық әрекеттерді қарастыру үшін аудитор өзінің кәсіби біліміне, тәжірибесіне және пікіріне сүйенуі керек.

### Қорытынды

Ішкі бақылау жүйесі ұйымға активтердің сақталуын қамтамасыз ету үшін, іс-қағаздардың жағдайын және кеткен кемшіліктерді жою шараларын және бақылау бағдарламаларының орындалуын қамтамасыз етуді жүзеге асыратын ұйымның жағдайы туралы басшыларды және меншік иелерін хабардар ету мақсатында мыналарға кепілдік беруі тиіс:

– операцияның жалпы және ресми құжатқа сәйкес жасалғанына;

– қорытынды есеп жасауға негіз болған шаруашылық операциялардың дер кезінде дұрыс жасалып, сомаларының тиісті шоттарға нақты таратылып жазылғандығына;

– активтерді және жазуларды пайдалану тек қана рұқсатпен жүзеге асырылғандығына;

– активтердің нақты қолда бары мен есеп регистрлеріндегі мәліметтеріне дүркін-дүркін салыстыру жүргізілгендігіне;

– кездескен бұрмалаулар мен ауытқулар талқыланып, тиісті шаралардың қолданылғандығына.

Ішкі бақылау мен сыртқы бақылаудың арасында қандай байланыс бар, сыртқы аудитті не үшін қызықтырады деген заңды сұрақ туындайды. Аудитор өз қызметінің бастапқы сатысында ішкі бақылау жүйесіне қаншалықты сенім артуға болатындығын шешеді. Аудит жүргізу барысында қабылданған шешім қайта қаралып, тексерудің нәтижесі бойынша ұйымның ішкі бақылау жүйесіне бақылау құралы ретінде қандай дәрежеде сүйенуге болатындығы анықталады. Аудитордың ішкі бақылауға қызығуының басты себебі ішкі бақылауға сенім арту қажетті әрекеттердің көлемін қысқартады. Ішкі бақылау жүйесінің дұрыс жұмыс істеп тұрғанына аудитордың көзі жетсе, онда есеп құжаттарында қате кету тәуекелдігі кемиді. Сондықтан да аудиторға ішкі бақылаудың қалыптасқан жүйесінің бар екендігін, оның талапқа сай жұмыс істеп тұрғандығын тексерудің маңызы зор. Ішкі бақылау жалпы алғанда аудиторлық әрекеттерді орындаудың тәсілдерін алдын ала анықтап, аудит жүргізудің ауқымына, мерзіміне маңызды әсер етеді.

### Әдебиеттер

- 1 Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Заңы 2007 ж. 28 ақпан № 234– III
- 2 610-шы «Ішкі аудит қызметінің жұмысын қарастыру» Аудиттің халықаралық стандарты. 2004 ж. X11 күшіне енген.

### References

- 1 Kazahstan Respublikasynyng « Buhgalterlik esep jane qarjylyc eseptilik turaly» Zany. 2007g. 28 acpan № 234– III
- 2 610-chy «Ichki audutcyzmetinin jymysyn carastyru» Auditiiy charaly standarty. 2004 g.X11.kychine engен.



Султанова Б.Б.  
**Бухгалтерский и налоговый  
учет производных финансовых  
инструментов**

Финансовые рынки долговых обязательств и фондовые рынков предполагают немедленную поставку финансового актива, поэтому их называют наличными рынками или спот-рынками. Остальные рынки оперируют контрактами на продажу или покупку актива в некоторый момент в будущем. Владельцы такого контракта имеют право или обязательство купить или продать финансовый актив по определенной цене в указанный день. Цена такого контракта является производной от цены соответствующего актива. Поэтому подобные контракты называют производными финансовыми инструментами. Производные финансовые инструменты являются одним из самых сложных объектов учета. В статье рассмотрены вопросы признания и оценки производных финансовых инструментов в соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», который с 2013 г. заменит действующий МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

В статье рассматриваются общие принципы налогового учета производных финансовых инструментов, принятые в казахстанской налоговой практике, а также основные положения § 5. Производные финансовые инструменты Налогового Кодекса РК.

**Ключевые слова:** финансовые инструменты, производные финансовые инструменты, производные финансовые активы, производные финансовые обязательства, признание и оценка производных финансовых инструментов, форварды, опционы, фьючерсы, свопы.

Sultanova B.B.  
**Accounting and tax accounting  
of derivative financial  
instruments**

Financial markets debt and equity markets, suggest an immediate supply of a financial asset, so they are called cash markets or spot markets. Other markets operate contracts to buy or sell an asset at some point in the future. The owners of this contract shall have the right or obligation to buy or sell a financial asset at a specified price on a specified day. The price of this contract is a derivative of the price of the asset. Therefore such contracts are called derivatives. Derivative financial instruments are one of the most complex accounting objects. The paper deals with the recognition and measurement of derivative financial instruments in accordance with IFRS (IFRS) 9 "Financial Instruments" and IFRS (IAS) 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement".

This article discusses the general principles of tax accounting of derivative financial instruments adopted in Kazakhstan's tax practice, as well as the basic provisions of § 5. Derivative financial instruments of the Tax Code of the Republic of Kazakhstan.

**Key words:** Financial Instruments, derivative financial instruments, derivative financial assets, derivative financial liabilities, Recognition and Measurement, forwards, options, futures, swaps.

Султанова Б.Б.  
**Туынды қаржы құралдарының  
бухгалтерлік және салық есебі**

Қарыздық міндеттемелер қаржылық нарығы мен қор нарықтары қаржылық активтерді жедел сатуды көздейді, сол үшін оларды қолма-қол нарықтар немесе спот-нарықтар деп атайды. Басқа нарықтардың активтерді сату мен сатып алу келісім шарттары болашаққа бағытталған. Осындай келісім шарттың иелері қаржылық активін белгілі бағамен, белгілі бір күні сатуға құқығы бар. Бұл келісім шарттың бағасы сәйкес активтің бағасына тәуелді болып келеді. Сол себепті бұл келісім шарттарды туынды қаржылық құралдар деп атайды. Туынды қаржылық құралдар есептің қиындық туғызатын объектілерінің бірі болып табылады. Мақалада ХҚЕС (IFRS) 9 «Қаржылық құралдар» және ХҚЕС (IAS) 39 «Қаржылық құралдар: тану мен бағалау» стандарттарына сәйкес, туынды қаржылық құралдарды тану мен бағалау мәселелері қарастырылған.

Мақалада қазақстандық салық тәжірибесіндегі туынды қаржылық құралдардың салық есебінің негізгі қағидалары қарастырылған.

**Түйін сөздер:** туынды қаржы құралдары, форвардтар, опциондар, фьючерстер, своп, туынды қаржы құралдары бойынша табыс және шығын.

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ**

### **Введение**

Согласно Концепции вхождения в число 30-ти самых развитых государств мира главными элементами наукоемкой экономики являются инновации, инвестиции и предпринимательство [1].

Основой для экономического роста станут долгосрочный рост производительности труда, развитие инноваций, диверсификация производства и экспорта, а также развитие бизнес-секторов страны за счет привлечения внешних и активного использования внутренних ресурсов.

Для дальнейшего развития экономики одним из важных приоритетов выделяется задача по развитию сектора МСБ как основного двигателя экономического роста, в т.ч. путем развития современных бизнес-компетенций (доля малого и среднего бизнеса в ВВП увеличится до 50% к 2050 г.).

Программа «ДКБ-2020» является одним из механизмов реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития РК на 2010-2020 гг. [2].

Казахстану, вошедшему в систему мировых рынков на рубеже XX и XXI веков, становятся необходимыми: адекватная оценка инвестиционных процессов в стране, создание благоприятной инвестиционной среды, стимулирование внутренних инвестиционных источников, в том числе повышение инвестиционной активности населения.

Инвестиционный механизм представляет собой целенаправленно созданию взаимодействующую совокупность методов и форм, источников инвестиций, инструментов и рычагов воздействия на воспроизводственный процесс на микро- и микроуровнях в интересах расширения действующего производства или авансирования вновь создаваемого производства.

Инвестиционный процесс – специфичный для определенной инвестиционной среды процесс приобщения инвестора к объекту инвестиций, осуществляемый с целью получения управляемого инвестиционного дохода посредством инвестирования [3].

Изучение методики ведения учета и налогообложения инвестиций является одним из важных аспектов исследования.

## Экспериментальная часть

Теория и методология учета представлена в работах таких исследователей, как Ф. Фабоцци, В.С. Плотников, У. Шарп, Л. Гордон, В.Ф. Палий, К.З. Сафина и др., а также в международных стандартах финансовой отчетности и Налоговом Кодексе РК.

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования использовались как общенаучные методы (моделирование, анализ, синтез, дедукция, классификация, системный подход), так и специальные методические приемы (бухгалтерского и налогового учета).

## Результаты и обсуждение

Под инвестициями понимаются активы, приносящие экономическую выгоду в форме процента, дивиденда, роялти и арендной платы, а также в форме повышения стоимости капитала. Финансовые вложения организации в ценные бумаги могут производиться в акции и облигации коммерческих организаций, государственные ценные бумаги, финансовые векселя, депозитные сертификаты.

*Финансовый инструмент* – это любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевой инструмент – у другой.

Финансовые инструменты включают первичные инструменты и производные инструменты.

*Первичные финансовые инструменты* – это обыкновенные акции, привилегированные акции, облигации, займы, ссуды, задолженности.

*Производный финансовый инструмент* (далее ПФИ) – это финансовый инструмент, основанный на каких-либо первичных факторах – либо первичные финансовые инструменты, либо материальные носители.

В мировой теории различают следующие виды ценных бумаг:

- 1) долевые ценные бумаги: простые и привилегированные акции,
- 2) долговые обязательства: облигации, сертификаты,
- 3) производные ценные бумаги: опционы, финансовые фьючерсы, форварды, свопы варранты и прочие.

В данной статье более подробно остановимся на производных финансовых инструментах.

Финансовые рынки долговых обязательств и фондовые рынки предполагают немедленную поставку финансового актива, поэтому их называют наличными рынками или спот-рынками. Остальные рынки оперируют контрактами на продажу или покупку актива в некоторый момент в будущем.

Владельцы такого контракта имеет право или обязательство купить или продать финансовый актив по определенной цене в указанный день. Цена такого контракта является производной от цены соответствующего актива. Поэтому подобные контракты называют производными финансовыми инструментами. [4].

Основными видами производных контрактов являются:

1) *опционный контракт* – контракт, по которому потенциальный покупатель или потенциальный продавец базисного актива получает право, но не обязан, совершить покупку или продажу данного актива по заранее установленной цене в определенный договором момент в будущем или на протяжении определенного отрезка времени. Покупатель контракта должен выплатить продавцу вознаграждение, называемое ценой опциона;

2) *форвардный договор* (биржевой, внебиржевой) – договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется в определенный договором срок передать базисный актив другой стороне (покупателю) или исполнить альтернативное денежное обязательство, а покупатель обязуется принять и оплатить этот базисный актив, и (или) по условиям которого у сторон возникают встречные денежные обязательства в размере, зависящем от значения показателя базисного актива на момент исполнения обязательств, в порядке и в течение срока или в срок, установленный договором;

3) *фьючерсный договор* – сделка в определенный момент в будущем. Одна из сторон обязуется купить, а другая – продать указанный в контракте финансовый актив, при заключении контракта ни одна из сторон ничего не платит другой стороне;

4) *своп-договор* – это соглашение между двумя контрагентами об обмене в будущем платежами в соответствии с определенными в контракте условиями.

Договор, который предусматривает обязанность передать, купить (продать) или поставить ценные бумаги, валюту или товар, является поставочным договором. Иные договоры являются расчетными договорами.

Сделки с использованием производных инструментов не ограничиваются финансовыми активами. Существуют производные инструменты по ценным металлам и товарам.

Для представления информации обо всех типах финансовых инструментов применяются положения следующих международных стандартов финансовой отчетности:

МСФО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка,

МСФО (IAS) 32 Финансовые инструменты: представление и раскрытие информации,

МСФО (IFRS) 7 Финансовые инструменты: раскрытие информации,

МСФО (IFRS) 9 Финансовые инструменты: классификация и оценка – вступает в силу для годовых отчетных периодов, которые начинаются 1 января 2015 года.

Основополагающим, влияющим на методику учета ПФИ, является вопрос – определение момента признания и прекращение признания активов, являющихся предметом сделок с производными финансовыми инструментами. МСФО (IAS) 39 разрешает два варианта условий признания:

- на дату заключения договора,
- на дату исполнения договора.

Учет по дате заключения договора, то есть на дату, на которую организация берет на себя обязательство купить или продать актив, может применяться:

а) в отношении приобретаемого актива – на дату заключения договора будут признаны актив и обязательства заплатить за него,

б) в отношении реализуемого актива – прекращение признания актива и одновременное признание доходов и расходов от выбытия актива, признания дебиторской задолженности покупателя производится на дату заключения договора [5].

Производные финансовые инструменты отражаются в бухгалтерском учете по справедливой стоимости.

На дату первоначального признания ПФИ в бухгалтерском учете равна нулю, то есть справедливая стоимость базисного актива, лежащего в основе ПФИ, равняется сумме обязательств сторон по договору ПФИ. Записи на счетах бухгалтерского учета в этом случае не осуществляются.

Если на дату первоначального признания у одной стороны имеется обязательство по уплате другой стороне денежной суммы, равной справедливой стоимости ПФИ, организация

осуществляет записи на счетах бухгалтерского учета.

Производный финансовый инструмент представляет собой актив, если совокупная стоимостная оценка содержащихся в соответствующем договоре требований к контрагенту превышает совокупную стоимостную оценку обязательств перед контрагентом по этому договору и организация ожидает увеличение будущих экономических выгод в результате получения активов (денежных средств или иного имущества), обмена активов или погашения обязательств на потенциально выгодных для организации условиях.

Производный финансовый инструмент представляет собой обязательство, если совокупная стоимостная оценка содержащихся в соответствующем договоре обязательств организации перед контрагентом превышает совокупную стоимостную оценку требований к контрагенту по этому договору и организация ожидает уменьшение будущих экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств или иного имущества), обмена активов или погашения обязательств на потенциально невыгодных для организации условиях [6].

Производные финансовые активы могут отражаться на счете 1280 «Прочая дебиторская задолженность» на дополнительно открытых субсчетах «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается получение экономических выгод» и производные финансовые обязательства на счете 3390 «Прочая кредиторская задолженность», субсчет «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод».

Для целей налогообложения в Республике Казахстан производные финансовые инструменты подразделяются на производные финансовые инструменты, используемые:

- 1) в целях хеджирования,
- 2) в целях поставки базового актива,
- 3) в иных целях.

Под хеджированием понимаются операции с производными финансовыми инструментами, совершаемые в целях уменьшения (компенсации) неблагоприятных для организации последствий (полностью или частично), обусловленных возникновением убытка, недополучением прибыли, уменьшением выручки, уменьшением справедливой стоимости имущества, увеличением обязательств организации вследствие изменения цены, процентной ставки, валютного курса, в том числе курса иностранной валюты,

или иного показателя (совокупности показателей) объекта (объектов) хеджирования.

Под объектом хеджирования (хеджируемой статьей) понимается актив или обязательство организации, признанные в ее финансовой отчетности, твердое соглашение, прогнозируемая будущая операция:

1) которые подвергают организацию риску изменения справедливой стоимости или будущего движения денежных средств, и

2) в отношении которых организация применяет процедуры управления рисками.

По каждому производному финансовому инструменту определяется доход или убыток в соответствии со статьями 127, 128 и пунктом 3 статьи 136 Налогового Кодекса РК.

Доход по производным финансовым инструментам, включаемый в состав СГД, определяется в следующем порядке: общая сумма доходов по производным финансовым инструментам минус общая сумма убытков по производным финансовым инструментам, за отчетный налоговый период минус убытки по производным финансовым инструментам, переносимые из предыдущих налоговых периодов.

В целях налогового учета доход по производному финансовому инструменту признается в каждом налоговом периоде, в котором возникает превышение.

Доход по производному финансовому инструменту, за исключением доход по свопу, а также иному производному финансовому инструменту, срок действия которого превышает двенадцать месяцев со дня его заключения, определяется как превышение поступлений над расходами по производному финансовому инструменту.

В целях налогового учета такой доход признается на день исполнения, досрочного или иного прекращения прав или обязательств налогоплательщика по производному финансовому инструменту, а также на день совершения сделки с производным финансовым инструментом, требования по которому компенсируют полностью или частично обязательства по ранее совершенной сделке с производным финансовым инструментом.

Поступлениями по производному финансовому инструменту являются платежи, подлежащие получению (полученные) по данному производному финансовому инструменту при промежуточных расчетах в течение срока сделки, а также на день исполнения или досрочного прекращения. В целях налогового учета поступлениями по производному финансовому инструменту являются платежи, подлежащие получению (полученные)

по данному производному финансовому инструменту в течение отчетного налогового периода.

Расходами по производному финансовому инструменту являются платежи, подлежащие выплате (выплаченные) при промежуточных расчетах по данному производному финансовому инструменту в течение срока сделки, а также на день исполнения или досрочного прекращения.

Доход по свопу, а также иному производному финансовому инструменту, срок действия которого превышает двенадцать месяцев со дня его заключения и исполнение которого предусматривает осуществление платежей до окончания срока действия финансового инструмента. Размер дохода зависит от изменения цены, курса валюты, показателей процентных ставок, индексов и иного установленного таким производным финансовым инструментом показателя определяется как превышение поступлений над расходами с учетом положений, установленных настоящей статьей.

Расходами по производному финансовому инструменту являются подлежащие выплате (уплаченные) в течение отчетного налогового периода платежи по данному производному финансовому инструменту.

Хеджирование – операции с производными финансовыми инструментами, совершаемые с целью снижения возможных убытков в результате неблагоприятного изменения цены, валютного курса, процентной ставки или иного показателя объекта хеджирования и признанные инструментами хеджирования ведутся в бухгалтерском учете налогоплательщика в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

Объектами хеджирования признаются активы и (или) обязательства, а также потоки денег, связанные с указанными активами и (или) обязательствами или с ожидаемыми сделками.

Для подтверждения обоснованности отнесения операций с производными финансовыми инструментами к операциям хеджирования налогоплательщик составляет расчет, подтверждающий, что совершение данных операций приводит (может привести) к снижению размера возможных убытков (недополучению прибыли) по сделкам с объектом хеджирования.

Доход или убыток по ПФИ, по которому объектом хеджирования является конкретная сделка, учитывается в соответствии с нормами Налогового Кодекса, установленными для объекта хеджирования, на день признания в налоговом учете результата хеджируемой сделки.

Доход или убыток по ПФИ, по которому объектом хеджирования не является конкретная сделка, соответственно включается в совокупный годовой доход или относится на вычеты в том налоговом периоде, в котором такой доход или убыток признан.

Убыток по ПФИ определяется как превышение расходов над поступлениями и признается на день исполнения, досрочного или иного прекращения прав, а также на день совершения сделки с производным финансовым инструментом, требования по которому компенсируют полностью или частично обязательства по ранее совершенной сделке с производным финансовым инструментом.

Убыток по свопу, а также иному производному финансовому инструменту, срок действия которого превышает двенадцать месяцев со дня его заключения, исполнение которого предусматривает осуществление платежей до окончания срока действия финансового инструмента, размер которых зависит от изменения цены, курса валюты, показателей процентных ставок, индексов и иного установленного таким производным финансовым инструментом показателя, признается в каждом налоговом периоде, в котором возникает превышение, указанное в части первой настоящего пункта. При этом убыток по производному финансовому инструменту, используемому в иных целях, компенсируется за счет доходов по производным финансовым инструментам [6].

## Заключение

Таким образом, основополагающим, влияющим на методику учета ПФИ является вопрос – определение момента признания и прекращение признания активов, являющихся предметом сделок с ПФИ в соответствии с МСФО (IAS) 39 или МСФО (IFRS) 9.

Организации должны признавать производные финансовые инструменты в отчете о финансовом положении только тогда, когда она становится стороной по договору в отношении данного производного финансового инструмента. Определяющим фактором при признании производных финансовых инструментов является не юридическая форма, а экономическое содержание такого инструмента, что соответствует требованию МСФО (IAS) 39 или МСФО (IFRS) 9 и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

В условиях мирового финансового кризиса рынок производных финансовых инструментов играет немалую роль, ведь с помощью инструментов срочного рынка компании способны хеджировать свои предпринимательские риски. Поэтому развитие и законодательное регулирование в области налогообложения должны послужить катализатором для дальнейшего роста рынка производных финансовых инструментов.

## Литература

- 1 Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. Постановления Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года № 954.
- 2 Государственная программа «Дорожная карта бизнеса 2020», утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от «13» апреля 2010 года.
- 3 Шарп У., Гордон Л. Инвестиции. – М.: Инфра, 2004. – 256 с.
- 4 Фабocchi Ф. Управление инвестициями: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVIII, 932 с. (Серия «Университетский учебник»).
- 5 Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери-АССА, 2012. – 1062 с.
- 6 Рекомендация Р-31/2013-КпР «Учет производных финансовых инструментов» [bmcenter.ru/Files/T\\_21\\_2013\\_KpT\\_Uchet\\_PFI](http://bmcenter.ru/Files/T_21_2013_KpT_Uchet_PFI)
- 7 О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 14.01.16 г. [https://keden.kz/ru/nalogovii\\_kodex2015.php](https://keden.kz/ru/nalogovii_kodex2015.php)

## References

- 1 Konceptcija razvitiija finansovogo sektora Respubliki Kazahstan do 2030 goda. Postanovlenija Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 27 avgusta 2014 goda № 954.
- 2 Gosudarstvennaja programma «Dorozhnaja karta biznesa 2020», utverzhdennaja postanovleniem Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot «13» aprelja 2010 goda.
- 3 Sharp U., Gordon L. Investicii. – M.: Infra, 2004. – 256 s.
- 4 Fabocci F. Upravlenie investicijami: per. s angl. – M.: INFRA-M, 2000. – XXVIII, 932 s. (Serija “Universitetskij uchebnik”).
- 5 Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti. – M.: Askeri-ASSA, 2012. – 1062 s.
- 6 Rekomendacija R-31/2013-KpR «Uchet proizvodnyh finansovyh instrumentov» [bmcenter.ru/Files/T\\_21\\_2013\\_KpT\\_Uchet\\_PFI](http://bmcenter.ru/Files/T_21_2013_KpT_Uchet_PFI)
- 7 O nalogah i drugih objazatel'nyh platezhah v bjudzhet (Nalogovij kodeks) (s izmenenijami i dopolnenijami po sostojaniju na 14.01.16 g. [https://keden.kz/ru/nalogovii\\_kodex2015.php](https://keden.kz/ru/nalogovii_kodex2015.php)

Бейсенбаева А.К.  
**Мұнай-газ секторында еңбекке  
ақы төлеу жүйесін жетілдіру**

Бүгінгі күні еңбекақы төлеу ұйым қызметкерлерінің әлеуметтік жағдайына ықпал ететіндіктен грейдтік жүйені қолдану ең тиімді әрі дәлелденген болып табылады. Сондықтан мұнай-газ секторында жұмысшыларға еңбекақы төлеудің грейдтік жүйесін пайдаланудың тәжірибесі мен ғылыми тұрғыдағы сипатына түсінік бере отырып, бүгінгі күнге маңыздылығы ашылып көрсетілген. Яғни бұл жүйе сала жұмысшыларына еңбекақы төлеудегі ұстанымдарды реттейтін және тәртіпке келтіру шараларының кешені. Грейдтік жүйе туындаған мәселелерді шеше отырып, жұмысшылар еңбегін бағалау бойынша ынталандыру болып есептеледі және сала ішінде кәсіби біліктілікті арттырумен қоса тұрақты қызмет етуге ықпал етуші құрал. Сондықтан грейдтеу жүйесінің қолданылуы үнемі ұйым жұмысының жақсаруы мен қаржылық нәтижесінің оң көрсеткіштеріне ықпал ету арқылы еңбек нарығының өзгеруіне де тиімді. Бұл жүйені пайдалану мұнай-газ секторында материалдық салым және мерзім ұзақтығы дұрыс қолдануға мүмкіншілік тудырып, жалпы бірегей, яғни қызметті басқару – еңбекақы төлеу, ынталандыру, сыйақы төлеу, бағалау және білім көтеру шараларын жетілдіруді қажет етеді.

**Түйін сөздер:** грейдинг, қызметкерлерге еңбекақы төлеу, грейдтік жүйенің құрылымдық кезеңдері, сыйақы, ынталандыру.

Beysenbaeva A.K.  
**The development of a  
remuneration system for the oil  
and gas sector**

Today, the grading system is the best and the only justifiable system of calculating salaries, which allows to clean with basic pay. That is, the grading system allows you to “align” wages and the business logic, and untie the knot of problems related to motivation of the staff of the oil and gas sector. Grading is regarded as a technology to attract and retain highly qualified personnel in the industry. Presents the main stages of building of the process of grading. Shows the main benefits and risks of the remuneration system on the basis of grading. Focused on the fact that the process of grading does not end at the stage of development and implementation. In the subsequent years of system operation is necessary to continuously undertake measures for its control, correction and verification of the adequacy along with the changing conditions of the labour market. Development of grades requires a lot of time and material investments, but with the right approach, the organization obtains a tool that unites all the main systems of personnel management – remuneration, motivation, evaluation and training. The article presents in summary form the recommendations of practitioners the introduction of grading in the organization of the oil and gas sector.

**Key words:** grading, remuneration of managerial personnel, course grading, bonuses, motivation.

Бейсенбаева А.К.  
**Развитие системы оплаты  
труда в нефтегазовом секторе**

На сегодняшний день система грейдов – это наилучшая и единственно оправданная система начисления должностных окладов, позволяющая навести порядок в базовой части оплаты труда. Именно система грейдов позволяет «увязать» оплату труда и логику бизнеса, а также развязать узел проблем, связанных с мотивацией персонала нефтегазовом секторе.

Грейдинг рассматривается как технология привлечения и удержания высококвалифицированных кадров отрасли. Представлены основные этапы построения процесса грейдирования. Показаны основные преимущества и риски системы оплаты труда на основе грейдинга. Сделан акцент на том, что процесс грейдинга не заканчивается на стадии разработки и внедрения. В течение последующих лет работы системы необходимо постоянно предпринимать меры по ее контролю, коррекции и проверке адекватности наряду с меняющимися условиями рынка труда. Разработка грейдов требует немало временных и материальных вложений, но при правильном подходе организация получает инструмент, который объединяет в единое целое все основные системы управления персоналом – оплату труда, мотивацию, оценку и обучение. В статье представлены в обобщенном виде рекомендации практиков внедрения грейдинга в организации нефтегазовом секторе.

**Ключевые слова:** грейдинг, оплата труда управленческого персонала, этапы построения системы грейдинга, премирование, мотивация.

## МҰНАЙ-ГАЗ СЕКТОРЫНДА ЕҢБЕККЕ АҚЫ ТӨЛЕУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

### Кіріспе

Еліміздің бірқатар өңірлерінің экономикалық дамуы мұнай-газ секторына тікелей байланысты болғандықтан соңғы жылдары сала жұмысшыларының жалақы мөлшеріндегі сәйкессіздік елеулі дағдарыстық мәселелер мен еңбек дауларын тудырды. Оларды жою және болашақта оның алдын алу үшін, ҚР Президентінің «Қазақстан-2050 стратегиясы» Жолдауы тапсырмасына сәйкес және Үкіметтің тапсыруымен мұнай-газ саласы жұмысшылары үшін еңбекақы төлеудің бірыңғай қағидалары әзірленді [1].

Бастапқы кезеңде жұмысшылардың тарифтік ставкаларында, лауазымды қызметкерлердің еңбекақыларында және екі санаттағы жұмысшылардың сыйақыларында елеулі айырмашылықтар көрсеткен ұйымдардағы еңбекақы төлеудің қолданыстағы жүйесіне талдау жасалынған болатын. Нәтижесінде тарифтік ставка мен жалақы мөлшерлерін белгілеудің бірыңғай әдістемесі негізінде, сондай-ақ жұмысшылардың сыйлықақыларының мөлшері мен шартында Еңбекақы төлеудің бірыңғай жүйесін (ЕТБЖ) дайындау мен енгізу туралы шешім қабылданды.

**Эксперименттік бөлім.** Бүгінгі күні мұнай-газ секторында бір немесе бірнеше өндірістік үрдістерге қатысатын жұмысшылардың орындалатын жұмыс күрделілігі есепке алынып қолданыстағы нормативтік құқықтық актілермен талап етілу қажеттілігі туындаған. Сондай-ақ еңбекақы төлеуді жұмысшылар үшін де, қызметкерлер үшін де орындалатын жұмыстың күрделілігі бойынша бағалаудың грейдтелген жүйесі негізінде саралау шарт. Осыған орай сарапшылар үшін басқа екі өзекті мәселені шешулері қажет, яғни еңбекақы есептеудің бірыңғай әдістемесін бекіту, сыйлықақы төлемдерінің (бонустық төлемдер) мөлшері мен тағайындаудың ортақ шарттарын анықтау.

Сондықтан ЕТБЖ бойынша ұйымдар келесідей бизнес-бағыттар бойынша төрт топқа бөлінеді:

- мұнай мен газды өндіру, барлау;
- мұнай мен газды тасымалдау;
- мұнай мен газды қайта өңдеу және маркетингі;
- сервистік қызметтер.

Басты ерекшелігі – ЕТБЖ әзірлеу кезінде негізгі көрсеткіш кәсіби және лауазымдық мамандық анықтамалығында көрсетілген бизнес-бағыттағы және жалпы ұйым қызметіндегі лауазымның немесе мамандықтың маңыздылығы болғаны. Бұл анықтама жалақы сызбасы мен тарифтік торды құрудың негізі болып саналатын бағалаудың грейдтік жүйесі жолымен мамандық лауазыммен орындалған жұмыстардың күрделілігін, жауапкершілік деңгейін есепке алады.

Грейдтеу жүйесі алғаш рет жарты ғасыр бұрын, бір кәсіптік деңгейдегі бірақ әртүрлі жұмыс атқаратын қызметкерлерге қанша төлем төлеу қажеттілігін анықтау үшін АҚШ-та мемлекеттік құрылымының тапсырысы бойынша пайда болған. Нәтижесінде, олардан белгілі лауазым үшін материалдық өтемақы тәуелді болғандықтан, өтемақылық себептер деп атауға болатын факторлар қатары есепке алынған әмбебап жүйе жасап шығарылды [2].

Грейд – тепе-тең жалақы мөлшерімен сипатталатын белгілі типтегі қызметкерлердің лауазымы жақын топ. Грейд жүйесі қандай ұйымдарға сәйкес келетіндігіне тоқталсақ:

Бірінші кезекте бұл жүйе өз деңгейі ішінде қызметті көлденең құруға мүмкіндік беретіндіктен, ірі және орта ұйымдар үшін ыңғайлы, яғни мұнай-газ секторындағы еңбекақы төлеудің бұл жүйесін енгізу инвесторлар үшін ұйымның «айқындылығын» арттырғандықтан және оған сәйкес қаржыландыру көлемі ұлғайғандықтан, ұйым ішкі және сыртқы нарықта бәсекеге қабілетті болады. Оның үстіне, грейд жүйесін енгізе отырып, ұйым өзін дүниежүзілік еңбек нарығында елеулі бедел жинауға, топ-менеджерлерді, сондай-ақ басқа да елдерден жоғары санатты мамандарды бірлесіп қызмет жасауға мүмкіндік алады.

Грейд жүйесін енгізбес бұрын, грейдинг қажеттілігін анықтап алу керек. Оған уақыт пен қаражат жұмсау қажеттілігін еңбекақы төлеудің базалық бөлігіндегі проблемаларды көрсететін көрсеткіштер көмектеседі.

Ұйымда болатын еңбекақы төлеудің базалық (тұрақты) бөлігіндегі «осал» белгілері төменде келтірілген:

- төлем жүйесінің айқын еместігі, шығындарды басқарудың және бақылау механизмінің жоқтығы;

- жұмысшыларға төлемді еркін өсірудің басшылардың жеке өтініші, қызметтен босатумен бопсалау, қосымша ақылар мен үстеме енгізу есебінен еңбекақы қорының бақылаусыз өсімі;

- жаңа лауазымдар үшін еңбекақының бұрыннан жұмыс жасап жүрген жұмысшылар ең-

бекақысынан жоғары болуы, олардың жұмысқа деген ынтасын төмендетуі;

- әртүрлі құрылымдық бөлімшелерде тарифтік торлар, қосымша ақылар мен үстемелер, жалақы деңгейі, штаттық кесте әртүрлі анықталған және сәйкес еместігі;

- тарифтік тор маман мен бөлім басшысы бірдей ақы алатындай құрылған немесе тордың бұлыңғырлығы;

- лауазым топтары төлем санатының бір тобына біріктірілген, кейде орындалатын жұмыстың күрделілігіне қарай бөлінеді;

- барлық қызметкерлерге бір мезгілде және біліктілігіне немесе нәтижелілігіне тәуелсіз жалақыны арттырудың негізсіздігі;

- еңбекке ақы төлеу көп жағдайда басшының пікірі мен еркіне негізделген, әсіресе жаңа лауазымға еңбекақы тағайындаудағы сәйкессіздік;

- бір лауазымдағы еңбекақының айырмашылығы аз болғандықтан, жұмысшылар кәсіби деңгейін көтеруге ынтасының төмендігі.

Міне, осындай мәселелерді шешу мақсатында, қызметкерлерді ынталандыру үшін ұйымда грейд жүйесінің құрылуының негізгі кезеңдерін қарастыратын болсақ:

Бірінші кезең – лауазымдарға талаптарды анықтау, факторларды айқындау.

Бұл әр лауазым үшін негізгі факторды таңдау талап етілгендіктен, ең қиын кезеңдердің бірі болып саналады. Бұл факторлар барлығына түсінікті болуымен қатар, күрделілік деңгейі бойынша да бөлінуі керек. Мұнда ұйымның, бөлімшенің ерекшелігі, сондай-ақ лауазымға қойылатын талаптар міндетті түрде есепке алынуы керек. Бастапқыда лауазымды бағалаудың жалпы критерийлерін анықтап алу керек:

- дағды;
- білім;
- қабілет;
- құндылық;
- күрделілік;
- міндеттер және т.б.

Ұйым лауазымды бағалау үшін келесідей факторларға бөледі:

- қызметкерлерді басқару;
- жауапкершілік;
- жұмыстағы дербестік;
- тәжірибе;
- біліктілік деңгейі;
- байланыс деңгейі;
- жұмыс күрделілігі;
- қателік деңгейі.

Ұйым қызметкерлері бір критерий жиынтығымен бағалануы тиіс болғандықтан, бұл кезеңнің міндетті шарты

барлық лауазымдарды (жұмысшыдан басшыға дейін) бағалау үшін әмбебап факторлар жиынтығын анықтау болып табылады [1].

Екінші кезең – факторлардың деңгейін бағалау. Бұл кезеңнің есебі ұйым үшін сипатталған факторлардың маңыздылығына тәуелді жүргізіледі. Есептеу кезінде маңыздылық деңгейін 1-ден 5 баллға дейін өсуін есепке алу керек. Бұл кезеңнің міндетті шарты болып әрбір факторлар бойынша бағалау барысында бірдей есептеу ережелерін қолдану саналады.

Үшінші кезең – әр лауазым үшін ұпай санының есебі (формауласы):

Көлденең санау бойынша:

а) Фактор бойынша қорытынды ұпай = барлық деңгейлер ұпаймен  $\times 5$  балдық шкаламен фактор салмағы;

б) Тігінен санау бойынша:

Фактор бойынша жалпы ұпай = Факторлар бойынша қорытынды ұпай.

Төртінші кезең – грейд бойынша ұпайларды бөлу. Есептеу нәтижесі бойынша барлық лауазымдар алынған жалпы ұпайға тәуелді иерархиялық пирамида құрады. Содан соң бұл пирамиданы грейдтерге бөлу қажет.

Лауазымдар грейдке ұйым үшін маңыздылық деңгейіне тәуелді және орындалатын міндеттер негізінде бірдей ұпай санын алу қағидасы бойынша топталады. Бұл кезеңде, грейдтер – белгілі бір ұқсастықтары (орындалатын жұмыстың мазмұнының ұқсастығы және лауазымның сәйкестігі) негізінде интервалдарға жиналған лауазымдарға түсініктеме береді.

Бесінші кезең – міндетті жалақыларды бекіту және жалақы түрлерінің есебі. Бұл кезеңнің міндетті шарты ұпай (балл) есептеудің нәтижесі бойынша міндетті жалақы мөлшерін анықтау болып табылады. Ол бөлімшелерге тәуелсіз, бірыңғай ережелер бойынша жүргізілуі шарт.

Еңбек нарығын басқа ұйымдарда ұқсас лауазымдарға қанша төлейтінін білу үшін және алынған ақпараттар негізінде дұрыс шешім қабылдау үшін талдаймыз. Бірақ, нарықтан алынған ақпараттарды кестеге енгізбес бұрын, оны ұйымның қаржы директорымен келісу қажет.

Жалақының міндетті төменгі деңгейі нарықтағы лауазымның орта деңгейімен сәйкес келеді. Бірақ егер ұйымның қаржылық жағдайы мүмкіндік бермесе, онда міндетті ең төменгі жалақы, Үкімет тарапынан белгілеген мөлшермен бірдей болады.

Содан соң, әр грейд үшін жалақы диапазоны бекітіледі, ол әр лауазым үшін емес, барлық грейд үшін анықталады. Жалақы (кесімді ең-

бекақы) белгілі бір қызметкердің тиімділігі емес, жұмыс орнының құндылығын анықтайтын болғандықтан, қойылымды бірдей мөлшерде әр грейдке қолдануға болады [3].

Жұмыстың қорытындысында лауазымның атауы бар, олардың тікелей қатыстылығын, басқаруын, грейд номерін, әр лауазымның құндылығының кешенді көрсеткіштерін, грейд деңгейіне қатыстылығын, жалақылық қойылымның қосатын барлық ұйымшілік ұстанымдарының сипаттамалары бар кестенің типтік форматы болып табылады.

Грейд жүйесін енгізген ұйым тәжірибесі, бұл заманауи жүйенің келесідей артықшылықтарын көрсетеді:

– еңбекақы төлеу қорын (ЕТҚ) басқаруға көмектеседі және еңбекақы есептеу жүйесін икемді етеді;

– ЕТҚ тиімділігін 10%-дан 30 %-ға дейін арттырады;

– ұйымдағы жалақының тепе-теңдігін қалпына келтіреді. Еңбекақы есептеу қағидасы айқын болған кезде, үстеме алып үйренген және ұйымға пайда келтірмейтін қызметкерлер саны төмендейді. Сол сәтте ұйым үшін маңызды рөл атқаратындардың базалық жалақысы автоматты түрде көтеріледі. Демек грейдтік жүйенің:

– қажет болған жағдайда жалақының тұрақты бөлігінің құрылымының жылдам талдауын жасауға, сондай-ақ олардың өсімін қарап отыруға мүмкіндік береді;

– жаңа лауазымға базалық жалақы мөлшерін анықтауда ыңғайлы құрал болып саналады;

– еңбекақы есептеуде сәйкессіздіктер бар бөлімшелер мен деңгейлерді бақылауға мүмкіндік береді;

– ұйым өз төлемдерінің деңгейін басқалармен нарықтың бір сегменті шегінде салыстыруға мүмкіндік береді;

– ұйымдағы кез келген лауазымның орташа еңбекақысын нарықтық орташамен салыстыруға мүмкіндік береді;

– жұмыстың тиімсіздігін жоя алады;

– жұмыс үшін қосымша ақы есептеу мәселелерін шешеді;

– жалақыны индекстеу үрдісін жеңілдетеді;

– ұйымға кез келген деңгейдегі лауазым қаншалықты маңыздылығын анықтауға мүмкіндік береді;

– бас ұйымдағы сәйкес емес бөлімшелерді бірыңғай құрылымға біріктірудің тиімді жолы болып саналады;

– еңбек ресурстарын ұйымдастырудың тиімділігін арттырады.

Немесе, грейдтік жүйені енгізбес бұрын еңбекақы төлеу құрылымы төмендегідей көрсетілсе:

Еңбекақы = базалық жалақы (кесімді еңбекақы) + қызметкерлер үстемақысы + (сыйақы, бонус, бенефит) + жәрдемақы және қосымша төлемдер

Грейдтік жүйені енгізгеннен кейін еңбекақы төлеу жүйесі төмендегідей болуы шарт:

Еңбекақы = міндетті жалақы (кесімді еңбекақы) + жұмыс сапасы үшін сыйақы + ұйымның, бөлімше жұмысының қорытындысы бойынша сыйақы, жәрдемақы мен қосымша төлем + жобаларға жеке қатысқаны үшін сыйақылар.

Егер жоғарыдағы жағдайға түсінік берсек: тәжірибе көрсеткендей, қазіргі нарықтық шартта еңбекақының тұрақты және өзгермелі бөліктерінің тиімді қатынасы 60%-дың 40%-ы болуы керек. Тек осындай қатынаста ғана, тұрақты бөлігі өзгермеліден жоғары болғанда, жұмысшылар өздерінің еңбекақысының көп бөлігін алу үшін жоспарды орындайды. Ал екінші (өзгермелі) бөлігіне жұмысшылардың не себепті алғанын көрсететін тек сыйақылар кіргендіктен әділеттілікті бекітеді.

Ұйым жұмысшылары үшін сыйақы есептелетін шарттар негізіндегі факторлардың маңыздылығы үштен аспауы керек:

Ең төменгі және орта сыйақы құрылымдық бөлімше жұмысының нәтижесіне қосқан үлесі үшін, сондай-ақ артық орындалған міндеттердің (жоспардың) сапасы мен саны үшін есептеледі;

Ең жоғарғы сыйақы – ұйым жұмысының нәтижесіне қосқан үлесі және жеке жетістіктері үшін;

Ерекше сыйақы ұйымға факті бойынша пайда әкелген жаңалық енгізу мен рационализаторлық ұсыныстар үшін есептеледі [4].

Осылайша, грейдтік жүйе ұйымның даму стратегиясының жалпы көзқарасы тұрғысынан әр лауазымның қатысты құндылығын анықтауға, сыйақының тиімді жүйесін құруға, еңбекақы төлеу қорын басқаруды оңтайландыруға, әрбір қызметкер үшін кәсіби деңгейін көтеру мүмкіндіктерін анықтайды.

Келесі кезеңде әзірленген еңбекті ынталандыру мен төлем жүйесі параметрлері анықталған болатын. Осы мақсатпен бастапқыда ұйымнан залалсыз қаржылық-экономикалық қызмет пен стратегиялық бағдардың негізгі көрсеткіштері үшін еңбек ақы төлеуге шығысталған ақша қаражаттар көлемі есептелінеді. Бұл жерде барлығы ұйымның рентабельділігіне, қызметкердің еңбегіне және ынталандыруына бөлінген қаражаттың үлесіне байланысты болды.

Өндірістік үрдісте жұмысшыларға еңбекақы төлеу арасында қатынасы, сондай-ақ еңбектің сапалық сипаттамасында айырмашылықтарға байланысты заманауи тәжірибе өндірістік үрдісті өзара байланысқан негізгі, көмекші және қызмет көрсетуші өндірістің кешені ретінде көрсетеді.

Бұл өндіріс санатының қағидасы басшылыққа қойылды, яғни жұмысшыларды негізгі, көмекші, қызмет көрсетуші санаттар бойынша жіктеу. Бұл қолданылатын тарифтік тордың санына әсерін тигізді. Басқа сөзбен айтқанда, өндірістің түрлі санатының жұмысшыларында жеке өздерінің тарифтік торлары болады. Мамандар мен басшылар үшін де осындай қағида тандалынған.

ЕТБЖ әзірлеуде «сақталынатын бөлік» механизмі қойылғандығын ескеру керек, яғни бірде бір жұмысшыға қолданыстағы еңбекақыдан төмендетілмейді. Егер де, жүйеге сәйкес, еңбекақы төмендету қажеттілігі туындаса, онда жұмысшыға, ол осы жерде жұмыс жасап жатқанда, қазіргі жалақы мен ЕТБЖ сәйкес төлем арасындағы айырма ретінде сақталынатын бөлік түрінде өтемақы төленетін болады [5].

### Қорытынды

Мұнай газ секторындағы жұмысшылар мен қызметкерлердің еңбегін ынталандыру және төлеу жүйесін жасауда еңбекақының тұрақты және өзгермелі бөліктері арасында қатынас маңызды орын алады. Еңбек заңнамасына сәйкес, еңбекақы төлеу жүйесі біруақыттық ынталандыру төлемін қоспағанда жұмысшының орташа айлық еңбекақысынан 75 пайыздан кем емес мөлшерінде үлесін қамтамасыз етуі керек. Осыған байланысты, еңбекақы төлеудің жаңа жүйесінде өзгермелі бөлігін анықтауда ұйым жұмысшыларының төлемдерінің деңгейі тәуелді болатын мөлшер, шарттары мен көрсеткіштері айқын бекітілген. Мерекелік сыйақылар түріндегі қосымша ынталандыру төлемдерінің мөлшеріне келетін болсақ, ол мұнай газ секторының барлық жұмысшылары үшін бірдей және лимиттелген.

Бүгінгі күні еліміздің мұнай газ секторында ЕТБЖ бойынша еңбекақы есептеудің бірыңғай әдістемесі бекітіліп, жәрдемақы және сыйақылық төлемдер, қосымша төлемдерді есептеу механизмі есептік алгоритмге келтіру тұжырымдалған. Одан бөлек, жұмысшылар үшін еңбекті ынталандыру және еңбекақы төлеуге қатысты, негізгі жағдайы ұйымның ішкі құжаттарында көрінетін еңбекақы төлеудің

типтік ережелері жасалынған. Осылайша, ұсынылған әдістеме бір бизнес-бағдарлама шегінде құрылымға және мақсатты стратегиялық бағдарға жауапты және жұмысшылар үшін түсінікті бола отырып, еңбекақы төлеуді бір жүйеге келтірілген.

#### Әдебиеттер

- 1 «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. *adilet.zan.kz/kaz/*.
- 2 Перситская О. Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда. [Электронный ресурс] // HR-портал. HR-сообщество и публикации.
- 3 Слипачук С. Система грейдов: методика определения должностных окладов // <http://www.hr-portal.ru/node/760>(дата обращения: 13.04.2009)
- 4 Истомина Н.Н. Грейдирование как инновационная система оплаты труда муниципальных служащих // Молодой ученый. – 2009. – №10. – С. 138-140.
- 5 Чуланова О.Л. Журнал «Наукovedение». – Выпуск 5 (24). – Сентябрь – октябрь, 2014. – С. 92-94 // <http://naukovedenie.ru>

#### References

- 1 «Kazakhstan-2050» Stategyasy kalyptaskan memlekettyn zhana sayasy bagyty. *adilet.zan.kz/kaz/*.
- 2 Persytskaya O. Greydobaia sistema otsenivanya dolzhnostei I oplaty truda. [elektronnyi resurs] // HR-portal/ HR-soobchestva i publykatsi.
- 3 Slipachuk S. Sistema greidov: metodika opredeleniya dolzhnostnyh okladov // <http://www.hr-portal.ru/node/760>(data obrashchenya: 13.04.2009)
- 4 Istomina N.N. Greidirovanie kak innovatsionnaya sistema oplaty truda munitsifialnyh sluzhashchih // Molodoi uchenyi — 2009. — №10. — S. 138-140.
- 5 Chulanova O.L. Zhurnal «Naukovedenie» <http://naukovedenie.ru> Vypusk 5 (24), sentyabr – oktyabr 2014.— S.92-94.

Омаркожаева А.Н.

**Лизинг, лизинговый процесс,  
лизинговые отношения  
в деятельности субъектов  
малого и среднего  
предпринимательства**

В статье рассматривается развитие новых видов кредитования как в денежной, так и в товарной форме, в частности лизинговая деятельность, становящаяся в современных условиях важным рычагом активизации инновационной деятельности предприятий, расширения предпринимательства. Отмечено особое значение лизинга как инструмента инвестирования приобретающего в условиях преобразования экономики страны и модернизации материально-технической базы производства важную роль. Показано, что использование лизинговых отношений активизирует инвестиции частного капитала в сферу производства, улучшает финансовое состояние товаропроизводителей и повышает конкурентоспособность малого и среднего бизнеса, деятельность которого является дополнительным ресурсом развития комплекса страны и ее регионов.

**Ключевые слова:** лизинговая деятельность, лизинговые отношения, лизинговый процесс, малый и средний бизнес, инфраструктура поддержки МСП.

Omarkozhayeva A.N.

**Leasing, the leasing process,  
leasing relations in the activities  
of small and medium-sized  
enterprises**

The article discusses the development of new types of lending, both in cash and in the form of commodities, in particular the leasing activity, becoming an important lever for the activation of innovative activity in the enterprises and the expansion of business in the modern conditions. The particular importance of leasing was highlighted as investment tool, acquiring a significant role in the conditions of economy transformation and modernization of material-technical base in the production. It is shown, that the use of leasing relations activates the investment of private capital in the production sphere, improve the financial condition of the producers and increase the competitiveness of small and medium-sized businesses, whose work is an additional resource for the development of the complex in the country and its regions.

**Key words:** leasing, leasing relationships, the leasing process, small and medium enterprises, support infrastructure for SME.

Омарқожаева А.Н.

**Шағын және орта кәсіпкерлік  
субъектілерінің қызметіндегі  
лизинг, лизингілік процесс,  
лизингілік қатынастар**

Мақалада несиелендірудің жаңа түрлерінің, ақшалай да, тауарлық та формадағы несиелендірудің, оның ішінде кәсіпорындардың инновациялық қызметін жандандырудың, кәсіпкерлікті кеңейтудің маңызды тәсілі болатын Лизингілік қызметті несиелендірудің дамуы қарастырылады. Ел экономикасын қайта жаңғырту және өндірістің материалдық-техникалық базасын модернизациялау жағдайында маңызды рөлге ие болып отырған лизингтің инвестициялау құралы ретінде маңызы ерекше екені аталған. Лизингілік қатынастарды қолдану өндіріс саласына жеке капиталды инвестициялауды жандандырады, тауар өндірушілердің қаржылық жағдайын жақсартады, шағын және орта бизнестің бәсекеге қабілеттілігін арттырады, шағын және орта бизнестің қызметі – еліміздің және оның аймақтарының кешендік дамуының қосымша ресурсы.

**Түйін сөздер:** лизингілік қызмет, лизингілік қатынастар, лизингілік процесс, шағын және орта бизнес, ШОБ қолдау инфрақұрылымы.

**ЛИЗИНГ,  
ЛИЗИНГОВЫЙ  
ПРОЦЕСС, ЛИЗИНГОВЫЕ  
ОТНОШЕНИЯ  
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО  
И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИ-  
НИМАТЕЛЬСТВА**

### **Введение**

В условиях большой потребности в модернизации средств труда особую значимость приобретает развитие новых видов кредитования как в денежной, так и в товарной форме. Лизинговая деятельность как раз и относится к одному из таких видов. Как вид инвестиционной деятельности лизинг стимулирует научно-технический прогресс, как инструмент инвестирования приобретает особое значение в условиях преобразования экономики страны и модернизации материально-технической базы производства. Использование лизинговых отношений улучшает финансовое состояние товаропроизводителей и повышает конкурентоспособность малого и среднего бизнеса, в связи с чем разработка новых механизмов использования лизинга в коммерческих организациях требуют всестороннего научного анализа, результаты которого должны быть использованы на практике для поддержки предприятий МСП на всех уровнях.

### **Экспериментальная часть**

Лизинг как самостоятельная отрасль современной рыночной экономики формируется с 50-х годов XX века. Это сравнительно новая, особая сфера инвестиционной, предпринимательской деятельности. История современного лизинга в мировой и национальных экономиках насчитывает не более полувека. Если же взять объектом изучения развитие лизинга на новых формирующихся рынках, то срок его становления и того меньше, немногим более 20-30 лет. Поэтому многие проблемы теории и практики современного лизинга разработаны неравномерно и в неполной мере, и потому являются предметом широких обсуждений и дискуссий на международных и республиканских научных, научно-практических конференциях, симпозиумах, «круглых столах» и семинарах, и до сих пор вызывают споры.

Первые работы о лизинге в советской экономической и юридической литературе появились к концу 70-х годов. В 1977-1979 годах были написаны статьи А. Белова, В. Волынского, С. Медведкова и Е. Кабатовой с описанием зарубежного опыта организации лизинга. В 80-х и в первой половине 90-х годов

были опубликованы десятки статей в различных журналах, небольшие брошюры и книги П.А. Андреева, В.М. Баутина, Р.П. Голикова, А.Т. Юсуповой, В.А. Анташова, Г.В. Уваровой, В.И. Голощапова, О.Н. Мозгового, К.Г. Сусаняна, А.Л. Смирнова и других.

В России и в Казахстане за последние 15 лет было опубликовано свыше 150-200 книг, монографий, учебников и учебных пособий по тематике лизинга. Лизинг стал также объектом дипломных работ, магистерских, кандидатских и докторских диссертаций.

Следует отметить, что в работах отечественных и зарубежных авторов не получили освещения вопросы комплексного, системного изложения теоретических и концептуальных аспектов лизинга на новых формирующихся рынках. В литературе в течение длительного периода времени господствовала правовая или экономико-правовая трактовка сути лизинга и не уделялось должного внимания раскрытию сложной, многогранной и многоаспектной природы данной экономической категории.

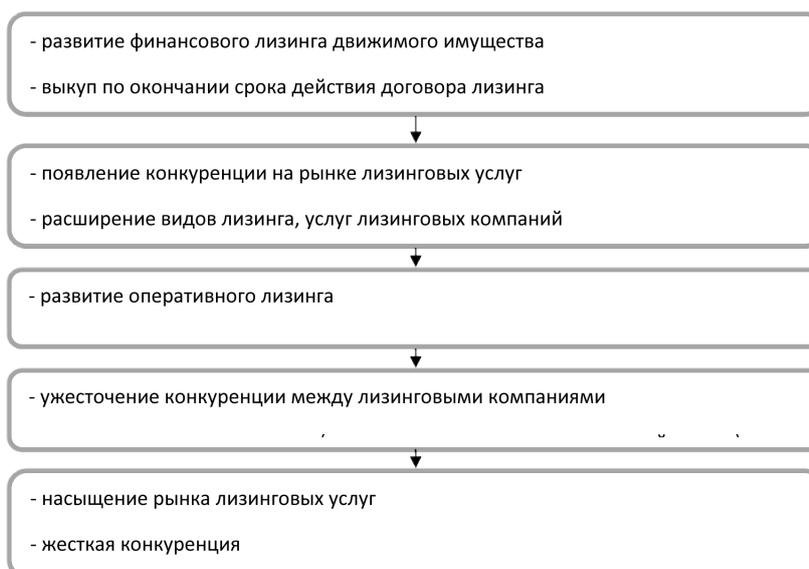
Наличие ряда нерешенных и дискуссионных вопросов теории и практики, механизмов использования и стимулирования лизинговых отношений предопределяет более глубокое изучение уникальности данного финансового инструмента и как инструмента активизации инновационной деятельности коммерческих малых и средних предприятий. Необходимо дальнейшее изучение и определение особеннос-

ти лизинга в деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, анализ современного состояния, проблем и перспектив развития лизинга в экономике Казахстана и на предприятиях МСП, а также разработка основных направлений использования лизинга на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Известно, что лизинг как достаточно сложное экономическое явление возник лишь на определенном этапе развития человеческого общества и имеет ряд более простых предшественников: куплю-продажу, аренду и кредит. Однако среди экономистов и юристов пока нет определенности и единства во времени и эпохе его возникновения.

Том Кларк, рассматривая историю развития арендных отношений, отмечает несколько положений о лизинге в Законах Хаммурапи, принятых 1775-1750 гг. до н.э., в частности группу статей, касающихся собственности, норм об аренде и арендной плате, условий залога имущества [1].

В настоящее время национальные лизинговые рынки имеются в более чем 90 странах мира. Суммарные объемы операций достигли свыше 690 млрд. долларов США. Лизинг стал одной из важнейших составляющих инвестиционной политики во многих государствах. Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста основных макроэкономических показателей. Это не случайно, так как насыщенность и разветвленность лизинговых операций являются свидетельством развитости рыночных отношений в государстве.



**Рисунок 1** – Основные этапы развития лизинговой индустрии  
Примечание – Источник [3, с. 83-84]

В зависимости от финансово-экономических условий и уровня развития конкретного региона (страны) лизинговая индустрия будет характеризоваться определенными признаками. В каждой стране лизинговый бизнес будет находиться в какой-то собственной уникальной точке развития. Однако, по мнению экспертов, очевидны и общие универсальные признаки и течение развития. Иными словами, лизинг в любой стране проходит через довольно четкие стадии, которые наиболее полно прослеживаются при развитии этой отрасли в развивающихся странах (рис. 1) [2; 3, с. 83-84].

Исходя из анализа существующих в литературе точек зрения, позиций, мы предлагаем интерпретировать современный лизинг одновременно как: 1) экономический процесс; 2) вид договора (или комплекс договорных отношений); 3) вид деятельности (бизнеса, предпринимательства); 4) отрасль экономики (лизинговая индустрия); 5) отрасль знаний и науки.

Третий этап лизингового процесса – это период собственно использования объекта лизинга, где лизинговые операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности; производится выплата лизинговых платежей, а после окончания срока лизинга оформляются отношения по дальнейшему использованию имущества [4, с. 56-57].

Лизинговый процесс связан с процессом воспроизводства и обновления основных фондов (основного капитала), с инвестиционным процессом. В целом лизинг как инвестиционный процесс включает в себя инвестирование денежных средств в создание новых средств труда и доведение их до потребителей.

По нашему мнению, в настоящее время можно выделить четыре группы аспектов лизинговых отношений: экономические, правовые, организационно-технические и социальные.

В свою очередь, группа «экономические аспекты лизинга» включает в себя следующие 11 конкретных аспектов (граней) лизинга: 1) финансово-кредитный; 2) инвестиционный; 3) коммерческий (торговый); 4) бухгалтерский; 5) статистический; 6) амортизационный; 7) налоговый; 8) ценовой; 9) валютный; 10) рисковый (страховой); 11) оценочный.

Кроме того, экономический аспект лизинга подразделяется в зависимости от уровня применения на: а) макроэкономический аспект; б) микроэкономический аспект.

Группа «Организационно-технические аспекты лизинга» включает в себя: 1) технико-

технологический аспект; 2) инновационный аспект; 3) организационный; 4) управленческий; 5) отраслевой; 6) региональный; 7) страновой; 8) международный; 9) таможенный аспекты.

Правовые аспекты лизинга связаны с заключением и исполнением комплекса договоров, с правом собственности на имущество, с его «расщеплением», передачей правомочий собственника от одних субъектов другим, правом опциона на покупку, на продление с правом расторжения договоров, с правом цессии, регресса, с гражданско-правовым, налоговым и валютным регулированием лизинговых отношений в целом [5].

Социальные аспекты лизинга связаны с его ролью в развитии и расширении предпринимательства, в сохранении и создании новых рабочих мест, уменьшении безработицы, в повышении доходов и улучшении благосостояния народа, в создании условий для обеспечения населения и промышленности высококачественными товарами и услугами, расширении комплекса дополнительных услуг по подготовке и переподготовке кадров, обучении персонала предприятий, внедряющих новую технику и технологию и т.д.

Роль малых и средних предприятий в экономике велика, так как данный сектор выполняет в обществе важные социально-экономические функции. Малый бизнес – питательная среда рынка, однако он не может конкурировать с крупными корпорациями и обречен на гибель без государственной поддержки. При помощи лизинговых компаний малые предприятия смогут получить тот инновационный потенциал, который позволит им самостоятельно завоевать на рынке свою нишу или стать, через интеграцию малых предприятий, более мощной структурой [6].

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм, специфика каждой из которых зависит от конкретных условий заключения сделки. Наиболее распространенной формой лизинга является финансовый лизинг, представляющий собой инвестирование лизингодателем временно свободных или привлеченных средств на покупку имущества и передаче его за определенную плату и на определенный срок во временное пользование лизингополучателю для предпринимательских целей.

Инвестиционная деятельность, направленная на развитие малых и средних предприятий путем лизинга оборудования, в условиях рынка

является достаточно надежным механизмом использования денежных средств. Подобный вид инвестирования большому количеству малых предприятий существенно снижает риск невозврата вложенных средств за счет дробления инвестиций на большое число малых проектов и сохранения за лизингодателем права собственности на переданное оборудование, и контроля за его использованием [7].

Ученые определяют привлекательность лизинга для малого и среднего предпринимательства следующими преимуществами [8-10]:

1) малому предприятию гораздо легче получить оборудование по лизингу, чем кредит на его приобретение. Некоторые лизинговые компании даже не требуют от арендатора никаких дополнительных гарантий. Предполагается, что обеспечением сделки служит само оборудование. При невыполнении арендатором своих обязательств лизинговая компания сразу же забирает свое имущество;

2) уменьшается риск устаревания (морального старения) используемого оборудования – лизинг способствует быстрой замене старого оборудования на более современное, сокращает риск морального износа, во многих случаях возлагает риск ликвидационной стоимости на арендодателя.

На данный момент можно зафиксировать увеличение предложения лизинговых услуг. Имея поддержку государства, лизинговые компании получают импульс для развития. Подбор новых сделок осуществляется через установление партнерских отношений с поставщиками тех видов имущества, которые являются традиционными объектами малого бизнеса, который служит большим рынком сбыта лизинговых услуг, потому что малые и средние предприятия закономерно уделяют большое внимание собственному развитию и росту [4].

Гукова А.В. дает инфраструктуре следующее определение: «Инфраструктура – это совокупность материальных, институциональных и индивидуальных условий, имеющих в распоряжении хозяйственных единиц и соответствующих выравниванию доходов, связанных с равной производительностью факторов, позволяющих при целесообразном размещении ресурсов обеспечить полную интеграцию и возможно самый высокий уровень хозяйственной деятельности» [5].

Основываясь на этом теоретическом положении, инфраструктуру поддержки МСП можно определить как систему специализированных

институтов, оказывающих управленческо-обеспечивающее воздействие на внешнюю и внутреннюю среду малого и среднего предпринимательства в целях его устойчивого развития и воспроизводства.

Формирование инфраструктуры малого и среднего предпринимательства – это создание благоприятных условий для устойчивого развития их бизнеса путем обеспечения комплексной поддержки МСП в различных направлениях, а именно информационном, консультационном, обучающем, прогнозно-аналитическом, научно-техническом, технологическом, финансовом, имущественном, деловых услуг.

Элементы инфраструктуры малого и среднего бизнеса являются, по своей сути, каналами, по которым государственная поддержка в основных своих формах доводится до субъектов МСП.

Необходимо отметить, что содействие малым и средним предприятиям должно оказываться на условиях, при которых их поддержка не превращается в сверхприбыльный бизнес сама по себе. То есть должны предусматриваться льготные кредиты, бесплатные консультации, дешевая аренда, услуги по сниженным расценкам и тому подобное. Это и выделяет инфраструктуру МСП из значительно более обширной совокупности организаций, специализирующихся на предоставлении деловых коммерческих услуг широкому кругу предприятий и организаций [11].

Стоящие перед регионами и страной задачи преобразования отрасли народного хозяйства и опыт экономических реформ показывают, что для реализации государственной политики в области малого и среднего предпринимательства необходима институциональная система государственной поддержки МСП [10-12].

Для малого и среднего предприятия возможность организовать производственный процесс с использованием высокотехнологичного оборудования может служить решающим условием успешного ведения бизнеса, так как выпускаемая продукция будет иметь множество преимуществ на рынке товаров и услуг. Для того чтобы приобретение нового оборудования МСП стало более простой задачей, региональным структурам по поддержке предпринимательства следует развивать лизинговые схемы работы с малым и средним бизнесом, так как это один из источников финансирования предпринимательской деятельности. Создав с помощью лизинга производственные мощности и сформировав, таким образом свой основной

капитал, предприниматель без особого труда сможет привлечь денежные средства для закупки оборотных средств под производство конкретной продукции [13].

Одним из основных факторов использования лизинга является необходимость широкого обновления основного капитала. Физический износ значительной части средств производства, ускорившийся моральный износ и ремонтные мероприятия по поддержанию катастрофически стареющего оборудования приводят к значительному росту цен на производимую предприятиями продукцию.

Наблюдавшийся продолжительное время низкий уровень производства служил серьезным фактором, сдерживающим развитие лизинга в Казахстане. Рост числа малых предприятий в целом по народному хозяйству за это время служит подтверждением позитивности влияния лизинговых отношений на развитие предпринимательской деятельности. При использовании лизинга малые и средние предприятия могут быстро и кардинально решить вопросы повышения качества товаров, работ и услуг, а также сокращения времени на обслуживание покупателей производимой ими продукции. Используя прогрессивные формы и методы производства продукции и новые средства технической оснащенности, малые предприятия постепенно заменяют на рынке своими изделиями товары крупных предприятий, работающих с использованием устаревающих технологий и оборудования.

Проанализировав экономическую литературу [14-16], нами определены факторы, влияющие на повышения эффективности деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, которые могут быть классифицированы по пяти признакам: экономическому, организационному, техническому, социальному и правовому. Такая классификация позволяет дать оценку каждому фактору в отдельности и во взаимосвязи с факторами других классификационных групп, что крайне важно при определении основных направлений социально-экономического развития на республиканском, региональном и местном уровнях управления программами поддержки МСП.

Факторы, обеспечивающие повышение эффективности предприятий малого и среднего бизнеса при лизинговом обслуживании, выглядят следующим образом:

1. Группа экономических факторов: увеличение объемов производства товаров, работ и услуг; рост производительности труда; налоговые льготы; сокращение численности персонала; сокращение издержек производства и обращения; рост стабильности хозяйственной деятельности.

2. Группа организационных факторов: совершенствование организационно-производственной структуры фирмы; возможности развития сублизинговых отношений; улучшение организации труда и техники безопасности; рост и развитие партнерских связей.

3. Группа технических факторов: рост технической вооруженности и оснащенности фирмы; внедрение нового высокопроизводительного оборудования; повышение уровня обеспеченности производственными, складскими и административными помещениями; применение новых высокоэффективных технологий и других достижений НТП.

4. Группа социальных факторов: повышение качества работы с заказчиками и поставщиками; сокращение времени простоев оборудования в течение производственного процесса; повышение уровня зарплаты работников предприятия; улучшение содержательности и условий труда; рост квалификации и улучшение использования творческого потенциала работников.

5. Группа правовых факторов: создание единого правового пространства для лизинговых отношений; совершенствование региональных нормативно-правовых актов о лизинге; совершенствование правового механизма использования международных лизинговых отношений в условиях отечественной практики.

### Заключение

Таким образом, осуществление инвестиционной деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства имеет свою специфику и ряд особенностей. Развитие предприятий МСП и оснащение их высокотехнологичным оборудованием является одним из приоритетных направлений реформирования казахстанской экономики. В силу этого использование лизинга в качестве инструмента инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства позволяет ускорить процесс обновления основных производственных фондов предприятий МСП.

### Литература

- 1 Porter D/ Leasing Finance / Ed. by T.Clark. 2<sup>nd</sup> ed. – L.: Euromoney Books, 1991. – P.1.
- 2 Бухгалтерский, валютный и инвестиционный аспекты лизинга. – М.: «Ист-Сервис», 1994. – 88 с.
- 3 Адамов Н., Тилов А. Лизинг: правовая сущность. Экономические основы. Учет и налогообложение. – 2-е изд.; исправл. и доп. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с.
- 4 Зайнутдинова Л.Ш. Повышение эффективности лизинговых услуг в условиях конкурентного рынка: дисс. ... канд. экон. наук. – Уфа, 2010. – 140 С.
- 5 Лизинг для малых предприятий / под ред. В.С. Штерна и Ю.В. Гладикова. – М.: 2006.
- 6 Гукова А.В. Производственная инфраструктура в экономике региона: дисс. ... канд. экон. наук. – Волгоград, 2009.
- 7 Иссык Т.В. Стратегия лизинга в РК: монография. – Алматы, 2010. – 274 с.
- 8 Зангиева З.А. Лизинг: особенности современного развития, возможности и перспективы: монография. – Владикавказ: СОГУ, 2011. – 140 с.
- 9 Жунисова Л.Р. Развитие и поддержка малого бизнеса в Республике Казахстан // <http://articlekz.com/article/magazine/72>
- 10 Пугин А.А. Лизинг как фактор стимулирования малого предпринимательства // Вестник ТГУ. – Тула, 2008. – № 2(58). – С. 51-55.
- 11 Щеглова Е.В. Особенности поддержки малого и среднего бизнеса посредством механизма лизинга на современном этапе развития экономики России // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – №2-4. – С. 107-112.
- 12 Корнилова Е.В. Финансовое проектирование лизинговых сделок: монография. – М.: «Русайнс», 2015. – 112 с.
- 13 Горфинкель В.Я. и др. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 347 с.
- 14 Шабашев В.А., Федулова Е.А., Кошкин А.В. Лизинг: основы теории и практики. – М.: КНОРУС, 2005. – 184 с.
- 15 Лизинг: экономические, правовые и организационные основы: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 320 с.
- 16 Сагадиев К.А., Смагулов А.С., Мырзахметов А.И. Лизинг в Казахстане: теория и практика. – Алматы: Агроуниверситет, 2000. – 202 с.

### References

- 1 Porter D/ Leasing Finance / Ed. by T.Clark. 2<sup>nd</sup> ed. – L.: Euromoney Books, 1991. – R.1.
- 2 Buhgalterskij, valjutnyj i investicionnyj aspekty lizinga. – M.: «Ist-Servis», 1994. – 88 s.
- 3 Adamov N., Tilov A. Lizing: pravovaja sushhnost'. Jekonomicheskie osnovy. Uchet i nalogooblozhenie. – 2-e izd.; ispravl. i dop. – SPb.: Piter, 2006. – 160 s.
- 4 Zajnutdinova L.Sh. Povyshenie jeffektivnosti lizingovyh uslug v uslovijah konkurentnogo rynka: diss. ... kand. jekon. nauk. – Ufa, 2010. – 140 S.
- 5 Lizing dlja malyh predpriyatij / pod red. B.C. Shterna i Ju.V. Gladikova. – M.: 2006.
- 6 Gukova A.V. Proizvodstvennaja infrastruktura v jekonomike regiona: diss. ... kand. jekon.nauk. – Volgograd, 2009.
- 7 Issyk T.V. Strategija lizinga v RK: monografija. – Almaty, 2010. – 274 s.
- 8 Zangieva Z.A. Lizing: osobennosti sovremennogorazvitija, vozmozhnosti i perspektivy: monografija. – Vladikavkaz: SOGU, 2011. – 140 s.
- 9 Zhunisova L.R. Razvitie i podderzhka malog biznesa v Respublike Kazahstan // <http://articlekz.com/article/magazine/72>
- 10 Pugin A.A. Lizing kak faktor stimulirovanija malogo predprinimatel'stva // Vestnik TGU. – Tula, 2008. – № 2(58). – S. 51-55.
- 11 Shheglova E.V. Osobennosti podderzhki malogo i srednego biznesa posredstvom mehanizma lizinga na sovremennom jetape razvitija jekonomiki Rossii // Vestnik Udmurtskogo universiteta. – 2013. – №2-4. – S. 107-112.
- 12 Kornilova E.V. Finansovoe proektirovanie lizingovyh sdelok: monografija. – M.: «Rusajns», 2015. – 112 s.
- 13 Gorfinkel' V.Ja. i dr. Maloe predprinimatel'stvo: organizacija, jekonomika, upravlenie. – M.: JuNITI, 2009. – 347 s.
- 14 Shabashev V.A., Fedulova E.A., Koshkin A.V. Lizing: osnovy teorii i praktiki. – M.: KNORUS, 2005. – 184 s.
- 15 Lizing: jekonomicheskie, pravovye i organizacionnye osnovy: ucheb. posobie dlja vuzov. – M.: JuNITI-DANA, 2004. – 320 s.
- 16 Sagadiev K.A., Smagulov A.S., Myrzahmetov A.I. Lizing v Kazahstane: teorija i praktika. – Almaty: Agrouniversitet, 2000. – 202 s.



Askarova Zh.A.

### **The enterprise value in assessing the cash flow discounting method**

Estimates of the rights of the owners of the company, is the primary indicator of the company's profit potential over time. The income approach is the basic principle is the principle of waiting. Method of discounting future revenues, as the present value of the future income from the acquisition of objects, successfully used for the assessment of real estate. The benefits of real estate transactions in the future, future revenues and reversan time in the form of income during the period of ownership, ie the profit from the sale of the property at the end of the period of ownership.

The enterprise value - the amount of income for several years and calculated as the difference between the amount of the borrowed funds are involved. Generates future income, expenses and cash flows. Future costs and the results of the evaluation of the company is to be determined within the reporting period and the amortization horizons. Computer horizons measured by the number of steps of the calculation. Discounted cash flow method, the assets of the enterprise value of their cash income is measured by the ability to import.

**Key words:** The income method, real estate prices, the estimated value, capitalization rate.

Асқарова Ж.А.

### **Кәсіпорын құнын бағалаудағы ақша ағымын дисконттау әдісі**

Кәсіпорын меншік құқықтарын бағалаған кезде, кәсіпорынның уақыт өте табыс әкелу мүмкіншілігі негізгі көрсеткіш болып табылады. Табыстық тәсілдің негізгі қағидасы болып күту қағидасы жатады. Болашақ табыстарды дисконттау әдісі – бұл әдіс объектіні иемденгеннен болашақта алынатын табыстардың ағымдағы құны ретінде, табысты жылжымайтын мүлікті бағалау үшін қолданылады. Жылжымайтын мүлікпен жүргізілген операциялардың болашақтағы артықшылықтары болып, иемдену мерзімі кезіндегі болашақ табыстар түріндегі уақытылы түсімдер мен реверсияны, яғни иемдену мерзімі біткен кездегі объектіден сатудан түскен пайданы көрсетеді.

Кәсіпорын құнын – бірнеше жыл ішіндегі табыстар сомасы мен тартылған қарыз қаражаттарының сомаларының арасындағы айырымы ретінде есептеу. Болашақ табыстар мен шығындар ақша қаражаттарының ағымын қалыптастырады. Болашақ шығындар мен кәсіпорын қызметінің қорытындысын бағалау есептік мерзім шегінде анықталады және оны есептеу горизонты деп атайды. Есептеу горизонты есептеу қадамының санымен анықталады. Дисконтталған қолма-қол ақша ағымы әдісінде кәсіпорын активтерінің құны олардың табыс әкелу мүмкіндігімен өлшенеді.

**Түйін сөздер:** табыстық әдіс, жылжымайтын мүлік, бағасы, бағалау құны, капитализация ставкасы.

Асқарова Ж.А.

### **Метод дисконтирования денежных потоков при оценке стоимости предприятия**

Способность предприятия приносить периодический доход считается основным показателем при оценке стоимости полных прав собственности на предприятия. Основным принципом доходного подхода является принцип ожидания. Будущие преимущества от операций с недвижимостью представляют собой периодические поступления в виде будущего дохода на протяжении периода владения и реверсию, то есть выручку от продажи объекта по истечении периода владения.

Будущие доходы и расходы образуют потоки денежных средств по каждому шагу расчета. Оценка предстоящих затрат и результатов деятельности предприятия определяется в пределах расчетного периода, продолжительность которого называется горизонтом расчета. Горизонт расчета измеряется количеством шагов расчета. В методе дисконтированного наличного потока стоимость активов предприятия измеряется их способностью создавать доход.

**Ключевые слова:** доходный метод, недвижимое имущество, цены, оценочная стоимость, ставка капитализации.

**THE ENTERPRISE  
VALUE IN ASSESSING  
THE CASH FLOW  
DISCOUNTING  
METHOD****Introduction**

The history of mankind shows that people always aimed to live in the best natural environment – in the fertile lands, have convenient harbors in auspicious climate, the presence of water and fuel resources, in areas where the bearing capacity of soil, the depth and other natural characteristics auspicious for construction. Staying in such places, people built houses, public buildings, religious buildings, industrial and farm buildings, public facilities, combined their roads auspicious territory settlements, adapted them for life. Economic development, business activity, the relevant laws determined the style and standard of living and behavior.

**Experimental part.** All evaluation method involves a preliminary analysis of certain information base and the corresponding calculation algorithm. All methods of assessment can determine the value of the business at a specific date and all the methods are market because take into account the current market conditions, market expectations of investors, market risks associated with the business are measured, and the expected «response» of the market with the purchase and sale transactions valued. There are two methods of evaluation to determine the income method is used in the world: the direct capitalization method and the discounted cash flow method. This is the most universal method for assessing the value of different types of property of the company.

**Results and discussion.** Estimates of the rights of the owners of the company, is the primary indicator of the company's profit potential over time. Its capitalization is determined by the formula:

$$V = I / K$$

V – the current value

I – income

K – the leverage ratio

The income approach is the basic principle is the principle of waiting. Method of discounting future revenues, as the present value of the future income from the acquisition of objects, successfully used for the assessment of real estate. The benefits of real estate

transactions in the future, future revenues and reversiyamı time in the form of income during the period of ownership, ie the profit from the sale of the property at the end of the period of ownership.

Discount methods in the following sequence:

1. The determination of the length of the period of the Income;

2. Each year cash flow forecast for the period of ownership.

Cash flow is the main functional activities, the company's annual results. Discounted cash flow of the first details of the process are:

– The amount of income and nature of change;

– A sequence of income (monthly, quarterly, semi-annual, annual);

– The length of time that is expected of the successful.

3. The discounted cash flow, based on the use of the theory of the time value of money, the future cash flows for the period, and to determine the present value of all the current is determined on the basis of a set of values.

4. The appraiser issues facing a cash flow discount:

– Net operating income;

– Pre-tax investment income;

– Investment income, after tax;

– Income on bank loans;

– The success of the lease agreement the lessor.

5. The discount rate is defined as the average profit margin. Directly proportional to the rate of risk. If you have a high level of risk, the higher the discount rate will be higher, according to

which the present value of the future income will be lower.

6. At the end of the term of the present method of acquisition of calculating earnings from the sale of real estate property and assume it without the discount rate by the current value.

7. Income from the sale of flow and the present value of (reversion) revenues.

8. The enterprise value – the amount of income for several years and calculated as the difference between the amount of the borrowed funds are involved. Generates future income, expenses and cash flows.

Future costs and the results of the evaluation of the company is to be determined within the reporting period and the amortization horizons.

Computer horizons measured by the number of steps of the calculation. Discounted cash flow method, the assets of the enterprise value of their cash income is measured by the ability to import.

The net cash flow is a key indicator of this methodology. Cash flow direction has characterized monetary income and cash outflow.

Net cash flow time is defined as the difference between the input and output of cash. Enterprise work carried out during the three types of services: operating, investing and financing.

To assess the value of the company by discounting future revenues, cash is necessary to evaluate the input and output.

Operating and investment activity is referred to as the difference between their actual cash flows.

Real money balances of the three types of enterprise all the difference between profit and cash flow.

Money income	Cash outflow
Operating activities	
Cash	charges for the sale of raw materials
loans receivable on revenue	Salary Rent payment , Taxes
Investment services	
Income of investment in securities	Purchase of fixed capital
Proceeds from the branches	Budget costs
Proceeds from selling assets	Investment funding
Financial services	
Payment for sale securities	Dividends and proceeds
Borrowing	Repayment of obligations under the bond and credit

Figure 1 – Monetary income and expenses of the company are shown.

Business income, mainly due to:

Sell their goods for cash, receive payments for goods and lent debtors;

- Within the country or abroad, or income from investments in securities transactions in branches;
- Different types of securities, and sell;
- Do not need one or more off the assets;
- Refuse loans, etc.

Business cash outflow due to the following:

- Attract and raw materials for its activities;
- Pay its employees, its capital has the ability to work with and implement new investments;
- Dividends and interest paid on loans obtained;
- The amount of the loan principal on bonds and loans, etc.

The final result after tax net income of the company. However, this depreciation can be added to the funds. This increases the value of the enterprise funds.

Actual cash flows include certain types of income and expenses.

#### 1. *Operating services:*

1. Sales volume;
2. Price;
3. Profit (1 \* 2);
4. The income from the sale;
5. The variable costs;
6. Fixed costs;
7. depreciation of the building;
8. Depreciation of equipment;
9. Interest on loans;
10. Profit before tax receipt of (3 + 4-5-6-7-8);
11. Tax payments and savings;
12. The projected net income;
13. Depreciation and amortization (7 + 8);
14. The net operating income (12 + 13);

#### 2. *Investment services:*

1. Earth;
2. Buildings and structures;
3. Machinery and equipment;
4. Intangible assets;
5. Total: fixed capital formation (1 + 2 + 3 + 4 = 5);
6. The increase in working capital;
7. All investments(6 + 5).

#### 3. *Financial services:*

1. Equity capital (shares, subsidies);
2. Short-term loans;
3. Long-term loans;
4. Loan repayment of loans;
5. The payment of dividends;
6. The balance of the financial activities of (1 + 2 + 3-4) for a project;
- (1 + 2 + 3-4-5) – recipient.

To determine the actual cash flows from the investment activity, it is necessary to determine the net cost of the destruction of the object:

Market value;

2. Costs;
3. Accumulated depreciation;
4. The amount of time in the step (2-3);
5. Remove costs;
6. The increase in the cost of capital income;
7. Operating Income (1– 4 + 5);
8. Taxes;
9. Clean the residual value (1-8).

If the company considers free cash investment, which actually uses the money collected to determine the actual balance of the cash flows.

All cash payments or losses are recorded. For example, the purchase of inventory or property, including money, real money out, but these costs are not. There are a number of methods for the calculation of cash flows:

1. Net operating income – this is the real gross income minus all operating costs of the remaining income. In the form of an annual amount.

2. The pre-tax cash flow and calculated that the amount of amortization payments on borrowings, a portion of the net operating income.

Amortization of capital used in the operating activities of the company in its main physical and moral degradation compensation purposes, providing cash transfers.

Depreciation is dependent on three factors:

- Which is the main production funds, the carrying value of plant and equipment;
- Equipment services to the planned date for the release of the balance sheet;
- The company selected the method of calculating the depreciation rates.

Of the final 2 makes adjustments to the value of the enterprise. The first one includes the cost of operating assets unfit for service. The other owners the advantages of working funds (+) loss (-).

### **Conclusion**

The income approach is one of the most important concepts is the income capitalization. It is measured in terms of potential profit opportunities in the value of the object, methods and collections. The acquisition of real property appraiser using the income approach measures the current value of future income. Stream of income during the period of ownership and re-capitalization ratio using the current value of the profit from the sale of the property are capitalized. Net operating income –

is the calculated amount of the expected annual net income. The sum to need to take a mortgage loan and a deduction of wear of depreciation and after removal settlement reserves of property and operational costs. Definitions of the net operating income, the basis on a property rent is supposed. For calculation of the operating income it is necessary to calculate the potential income. A single payment and the total size of the market in the last year before the date of the assessment are shown as other income. The obtaining the potential income

it is supposed that you can rent and it is free. The appraiser needs to know that valued property is on the rental market during the calculating of potential total income. The appraiser needs to compare the valued property with other same objects on market and to amend the difference between them. The best method of amending is to select the relative pairs of leased object. If such objects are similar, but there is a significant change in some parts, amendments can be calculated on the basis of market information.

#### References

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

#### Литература

- 1 Аскарлова 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.



Корженгулова А.А.,  
Кайнарбаева Г.Б.

### Совершенствование процесса принятия управленческих решений

В статье раскрывается совершенствование процесса принятия управленческих решений, развития центров хозяйственной ответственности. В основе аналитического управленческого учёта на предприятии лежит выявление места возникновения затрат и создания центров ответственности. При организации центров затрат нужно обратить пристальное внимание на отчётность всех отдельных центров ответственности: в отчётах ясно должны быть разделены контролируемые расходы и неконтролируемые. В реальности же, упоминание этих расходов может привести к положительному результату, так оно может побудить руководителя центра ответственности лучше им управлять. Следовательно, чтобы сделать работу управленческой системы предприятия эффективной, нужно на первом этапе определить центры ответственности, в рамках которых формируются затраты, классифицировать эти затраты и, после этого, воспользоваться системой контроля затрат и управленческого учёта. Как результат, у руководителя предприятия будет больше возможностей в плане своевременного выявления «опасных мест» в планировании и формировании затрат, что позволит ему с большим успехом принимать оптимальные решения в сфере управления.

**Ключевые слова:** управленческий учет, центр ответственности, затраты, центр затрат, центр доходов, центр инвестиций, управление затратами.

Korzhengulova A.A.,  
Kainarbayeva G.B.

### Improvement of management decision-making process

The article reveals the improving the process of managerial decision-making, business responsibility centers. The basis of the analytical management accounting at the enterprise is identifying cost centers and the creation of centers of responsibility. Nowadays, there are different classifications of the centers of responsibility are exist, and often referred to them in different ways, depending on the areas in which they operate. At the organization of cost centers needs to pay close attention to the statements of all the individual responsibility centers: in the reports should be clearly separated controlled and uncontrolled costs. According to some experts, uncontrolled articles should not be included in the reporting in general. In reality, however, references to these costs can lead to a positive result, because it can encourage responsibility center manager to better management of them. Therefore, to make the work of the enterprise management system effectively, it is necessary at the first stage to determine the responsibility centers, in the framework of which the cost are formed, to classify these costs and, thereafter, to take advantage of cost-control system and management accounting. As a result, head of the enterprise will have more opportunities in terms of early detection of “dangerous places” in the planning and building costs, which will allow him to better make the best decisions in the field of management.

**Key words:** management accounting, responsibility center, cost, center costs, revenue center, investment center, cost management.

Корженгулова А.А.,  
Кайнарбаева Г.Б.

### Басқарушылық шешімдерді қабылдау үрдісін жетілдіру

Мақалада басқарушылық шешімдерді қабылдау үрдісін жетілдіру жолдары, шаруашылық жауапкершілік орталықтары қарастырылған. Кәсіпорынның аналитикалық басқару есебін жүргізу барысында шығындардың қалыптасуы және жауапкершілік орталықтарын құру мәселелері пайда болады. Қазіргі күнге жауапкершілік орталықтарының бірнеше түрге бөлінетіндігі белгілі және де өздері қызмет ететін салаға байланысты олардың атаулары да бірнеше түрге жіктелетіндігін білеміз. Жауапкершілік орталықтарын ұйымдастыру кезінде осы орталықтардың есептілігіне айрықша көңіл бөлу қажет, яғни есеп-берулерде бақыланатын және бақыланбайтын шығындар анық түрде көрсетілуі қажет. Кәсіпорын қызметін басқару жүйесін тиімді ұйымдастыруда, алдымен жауапкершілік орталықтарын анықтай келе, ондағы шығындардың қалыптасу жолын, сонымен қатар, шығындарды жіктеуден өткізіп, содан кейін ғана шығындарды бақылау және басқару есебі жүйесін пайдалану қажет. Нәтижесінде, шығындарды жоспарлау және қалыптастыруда «қауіпті орындарды» дер кезінде айқындау мәселесін шешуде кәсіпорын басшысының мүмкіндігі зор болып, басқару саласында қомақты жетістіктерге жетуде тиімді шешімдер қабылдауға жақсы мүмкіндік беретіні айғақ.

**Түйін сөздер:** басқару есебі, жауапкершілік орталығы, шығындар орталығы, табыстар орталығы, инвестициялар орталығы, шығындарды басқару.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ  
ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ  
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ  
РЕШЕНИЙ****Введение**

Основу текущей управленческой деятельности представляет собой успешная организация управления, без неё об успехе планов или программ управления не может быть и речи. Организация управления – это процесс, в течение которого формируются структура управления, места возникновения затрат, определяются ответственные за тот или иной этап процесса сотрудники.

В основе аналитического управленческого учёта на предприятии лежит выявление места возникновения затрат и создания центров ответственности. На сегодняшний день существуют различные классификации центров ответственности и зачастую их называют тоже по-разному, в зависимости от областей, в которых они функционируют.

**Экспериментальная часть**

Общее определение термина «центр ответственности» таково: структурное подразделение, которое осуществляет хозяйственную деятельность, возглавляемое менеджером, который, в свою очередь, оказывает прямое воздействие на результаты этой деятельности и несёт за них ответственность [1, с. 295].

При классификации центров ответственности за основу берут хозяйственную ответственность руководителей, она определяется шириной их полномочий. База формирования центров ответственности – это организационная структура управления компанией. В соответствии с шириной полномочий руководителя и его обязанностей можно выделить следующие центры: затрат, прибыли, дохода, контроля и управления, инвестиций и так далее (рисунок 1).

Далее мы рассмотрим центры хозяйственной ответственности относительно основных направлений деятельности. Анализ мы начнём с центра затрат, так как его руководитель обладает наименьшими полномочиями и несёт, соответственно, наименьшую ответственность.

Центром затрат называется центр ответственности, в котором его руководитель контролирует только затраты, но не прибыль.

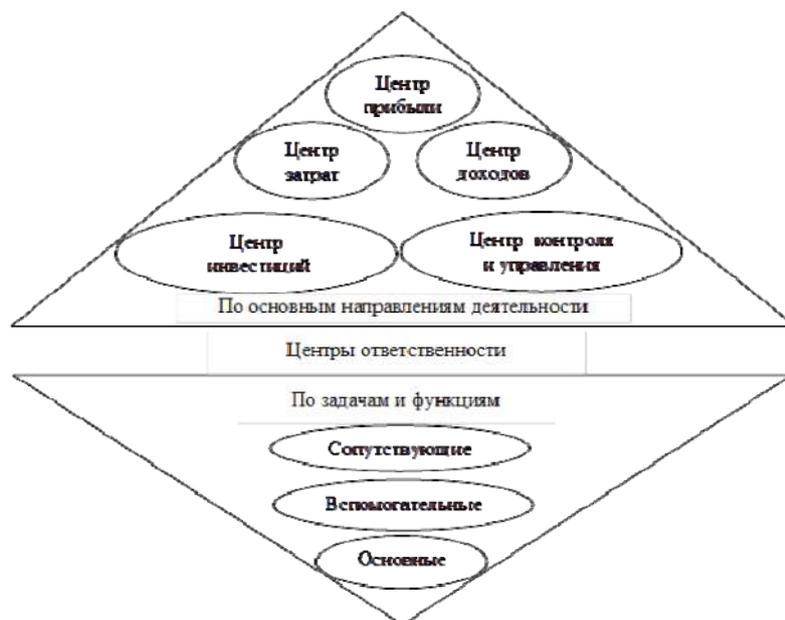


Рисунок 1 – Классификация центров ответственности

Центром затрат может быть цех (организационная единица предприятия) или участок этого цеха (отдел организационной единицы). В рамках одного структурного подразделения возможно сосуществование нескольких центров затрат. Выделение центров затрат происходит на основе единства используемого оборудования, идентичности производимых операций и выполняемых функций.

Задачей системы учёта в условиях центра затрат является только измерение и фиксация затрат, которые входят в центр ответственности. Результаты функционирования данного центра ответственности не учитываются (то есть объём продукции, работ, услуг), так как в большинстве случаев измерять эти показатели либо невозможно, либо не нужно.

Иными словами, центр затрат представляет собой структурное подразделение предприятия, в рамках которого может быть организовано нормирование, планирование и учёт затрат, всё это производится с целью управления, контроля и наблюдения за затратами производственных ресурсов, наряду с оценкой их использования. Менеджер данного центра ответственности отвечает только за уровень затрат.

Среди предпринимателей распространена ошибка, которая состоит в том, что они производят оценку эффективности центра затрат только по его способности сокращать или контролировать затраты. Допустим, глава отдела снабжения, который несёт ответственность за

выбор поставщиков и материалов, ответственен ещё и за их качество. Напротив, пример правильного подхода к центру затрат показывают те руководители, которые оценивают результат его деятельности по его вкладу в общую эффективность деятельности предприятия (обеспечение безопасности сотрудников, своевременное выполнение договоров, соблюдение различных этических и экономических обязательств).

Когда речь идёт об определении центра затрат, нам необходимо помнить следующее:

- любой такой центр должен являться сферой ответственности начальника отдела, в задачи которого входит, помимо прочего, помощь руководству при планировании затрат и контроле за ними;

- подобный центр должен включать в себя механизмы и рабочие места, объединённые по принципу однородности затрат. Этот принцип облегчает выявление факторов, которые оказывают влияние на величину затрат по этому центру, и выбор основы распределения затрат по носителям. Загрузка мощностей является основным фактором, который определяет величину затрат на участках, поэтому именно этот показатель в большинстве случаев выбирается как основа распределения затрат в рамках центра ответственности. Важно то, чтобы загрузка мощностей была однородной на каждом производственном участке и для того, чтобы это обеспечить, нужно более основательное и глубокое деление предприятия на места возникновения затрат;

– все затраты должны быть легко списаны на центры затрат. По мере углубления деления предприятия на отдельные центры затрат повышается доля расходов, которые являются общими для нескольких мест возникновения затрат и это делает необходимым их распределение.

В противоположность центрам затрат, центр доходов возглавляет менеджер, который несёт ответственность за доходы и не отвечает за расходы. В системе управления затратами работа подобных руководителей оценивается с позиций полученной выручки и системы внутренних доходов, следовательно, задача учёта данном случае – фиксирование на выходе результатов деятельности центра. Однако, это вовсе не означает, что данный центр не допускает расходов, это значит только то, что затраты на его содержание просто не сопоставимы с величиной доходов, контролируемых ими. Центры доходов, как правило, образуются в отделах сбыта, которые несут ответственность за доходы от продаж (по подразделениям или по участком рынка).

Что до центра прибыли, то руководитель его несёт ответственность как за доходы, так и за расходы данного центра. Решения менеджера центра прибыли основываются на данных о количестве потребляемых ресурсов и ожидаемой прибыли. Объём полученной прибыли является критерием оценки функционирования подобного центра. Следовательно, учёт должен включать в себя сведения об объёме затрат на входе в центр и внутри него, а также о финальных результатах функционирования центра на выходе. Существуют разные методы расчёта прибыли центра ответственности в рамках системы управления затратами. В расчётах могут

участвовать как прямые затраты, так и косвенные (в отдельных случаях).

Центр прибыли отличается от центра доходов и по степени сложности своей структуры. Как правило, центры прибыли имеют в своём составе от одного до нескольких центров ответственности за затраты и от одного до нескольких центров дохода. Эти центры формируются на базе обособленных подразделений, но не имеют статуса юридического лица, однако, у них есть свой производственный цикл и цикл реализации, либо циклы закупки и продажи товаров, они также обладают правом устанавливать закупочные и продажные цены в рамках заданного диапазона.

Существуют также центры инвестиций, то есть те подразделения предприятия, менеджеры которых ответственны не только за доходы и расходы своих отделов, но и за эффективность использования средств, которые в них инвестировали. Инвестиционный центр по некоторым критериям очень похож на самостоятельный бизнес, поэтому наблюдать его возникновение можно только в рамках предприятия, где велика степень децентрализации.

### Результаты и обсуждение

Руководители этих центров обладают широчайшими полномочиями, в частности, они могут принимать решения относительно инвестиций (распределять полученные средства). Подобные центры имеют дело с бюджетом капитальных вложений или с планом прогнозируемых расходов, которые нужны для приобретения долгосрочных активов, и со средствами по финансированию приобретённых долгосрочных активов (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристики центров ответственности

Характеристика	Центр ответственности			
	затрат	доходов	прибыли	инвестиции
Контролируется менеджментом центра ответственности	затраты	доходы	затраты, доходы	затраты, доходы, инвестиции
Не контролируется менеджментом центра ответственности	доходы, инвестиции в запасы и основные средства	затраты, инвестиции в запасы и основные средства	инвестиции в запасы и основные средства	-
Измеряется учетной системой	затраты по отношению к заданному значению	доходы по отношению к заданному значению	прибыль по отношению к заданному значению	рентабельность инвестиций (roi) по отношению к заданному значению
Не измеряется учетной системой	исполнение по ключевым факторам успеха, кроме затрат	исполнение по ключевым факторам успеха, кроме выручки	исполнение по ключевым факторам успеха, кроме прибыли	исполнение по ключевым факторам успеха, кроме рентабельности инвестиций (roi)
Примечание – составлено автором по источнику [5, с.296]				

В соответствии с задачами и функциями центры ответственности чаще всего классифицируют на основные, вспомогательные и сопутствующие. Основные центры – это центры ответственности, в рамках которых происходит выпуск продукции, для изготовления которой и создаются структурные подразделения; вспомогательные центры служат для производства услуг или изделий, направленных на обеспечение потребностей основного производства и его поддержание.

С точки зрения отношения к процессу производства можно выделить производственные и обслуживающие центры.

Производственные центры затрат – это цехи, участки, бригады; обслуживающие – это лаборатории, отделы и службы управления, склады и т.д.

От целей и задач, которые руководство поставило перед менеджером по контролю затрат по определённому центру ответственности, зависит степень детализации центра. Уровень ответственности возрастает прямо пропорционально увеличению объёма затрат.

Цель создания центров ответственности заключается в создании более чёткой организации контроля затрат и их регулирования, в качестве функции управления, и обеспечения индивидуальной ответственности за уровни расходов и затрат в рамках предприятия. Основой данного процесса является сравнение достигнутых результатов с запланированными (или нормативными), анализ выявляемых отклонений и выяснение их причины, а также установление за них ответственности и разработка необходимых для исправления ситуации мер.

Любой центр ответственности являет собой органичную часть системы управления предприятием, в его структуре всегда есть вход и выход. Входом можно назвать материалы, сырьё, затраты труда и т.д. Эти ресурсы центр ответственности использует для выполнения заданного объёма работы. При выходе из сферы одного центра ответственности продукция (или услуги) направляется в другой центр ответственности или напрямую к заказчику извне. Функционирование каждого подобного центра оценивается с позиции эффективности. Несмотря на то, что материалы и ресурсы, которые необходимы для производства продукта или услуг, как правило, обладают материальной натурально-вещественной формой, для целей управленческого контроля их лучше всего выражать в денежном эквиваленте, дабы упростить моде-

лирование, в котором было бы сложно объединить в рамках одной схемы столь разнородные элементы, денежные средства выступают в роли абстрактного «общего знаменателя». Этот денежный эквивалент, говоря проще, является стоимостью вещественного ресурса. Кроме информации о стоимости, мы можем использовать и небухгалтерские данные для построения более чёткой картины (физическое количество материалов, квалификация рабочей силы, качество сырья).

В случае, если выходная продукция какого-либо центра ответственности продаётся покупателям извне, то результат деятельности этого центра измеряется в виде дохода. Если же произведённая продукция или услуги служат для обеспечения нужд других центров ответственности в рамках одного и того же предприятия, то результат измеряется как в денежном эквиваленте (стоимость произведённых товаров и услуг), так, в отдельных случаях, и в материальной форме (количество единиц и т.д.).

Люди, которые участвуют в процессе управления, определяют целесообразность всех видов затрат. Центр ответственности можно назвать структурным элементом компании, который выступает в её рамках как экономический субъект, руководитель которого несёт ответственность за расходы, которые возникают в зоне его управления. Руководитель выносит решение относительно того, как именно нужно классифицировать затраты, как сильно детализировать места, в которых они возникают, и каким образом связать их с центрами ответственности.

Принципы управления затратами центров ответственности очень схожи с принципами предпринимательства, поэтому центры ответственности можно назвать своеобразными формами внутрифирменного бизнеса. В качестве этих принципов можно выделить следующие:

- технико-технологические особенности должны соответствовать особенностям конкретного производства;

- структурным подразделениям предоставляется определённая доля самостоятельности посредством передачи прав и ответственности за возникновение затрат, получение прибыли и использование ресурсов инвестиций, иными словами, им придаётся статус центров ответственности того или иного вида;

- все элементы системы внутрифирменного бизнеса персонифицированы, контролируемые статьи затрат и поступлений определены;

- отбор оценочных и утверждаемых показателей;
- деятельность структурных подразделений организуется на основе планов;
- все произведённые центром ответственности затраты соизмеряются с результатами, которых удалось достигнуть;
- системный характер;
- потребностям управления должно соответствовать информационное обеспечение, то есть должен иметь место оптимальный документооборот, нормативная база, адекватные программы и техника.

Большинство предприятий осуществляют разделение ответственности руководителей за выполнение поставленных задач в рамках общей структуры управления. Это разделение зачастую имеет иерархическую природу и в ней можно условно выделить три следующих уровня:

1. нижний. На этом уровне руководитель несёт ответственность за оперативные решения по вопросам разработки, выполнению и согласованию рабочего плана (производственного плана) подконтрольного ему подразделения. В этой связи мы рекомендуем составление отчётов, которые обеспечивали бы менеджеров оперативной информацией по сфере управления, начиная с низшего уровня ответственности, с помощью которой можно напрямую влиять на результаты деятельности.

Для проведения успешного планирования на нижнем уровне необходим высокий уровень детализации информации, которая относится к текущему времени. Эти решения краткосрочны и касаются дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, заработной платы работников, своевременного выполнения графика работ, выявления возможных отклонений фактических показателей результативности от плановых и их анализа.

2. Средний. На этом уровне руководители рассматривают вопросы по эффективному использованию ресурсов с целью повышения результативности деятельности, принимают решения относительно закупок и места хранения материалов, сырья или уже готового продукта, а также продаж и прогнозов движения потока финансовых средств.

3. Высший. Центры ответственности этого уровня направлены на проведение стратегического планирования, руководители этого уровня принимают решения по предприятию в целом, эти решения имеют долгосрочную перспективу и определяют общее направление развития. В частности, на этом уровне принимаются реше-

ния по направлению инвестиций на различные проекты, по выходу на новые рынки, прогнозированию и брикетированию.

В процессе изготовления продукция проходит целый ряд стадий в рамках разных подразделений предприятия. Несколько сфер объединено в составе производственной деятельности предприятия, среди них: основное, обслуживающее и вспомогательное производство; сфера по освоению новых видов продукции; сфера по разработке инновационных подходов и технологий. Основное производство, в свою очередь, состоит из целого ряда производственно-технологических операций и процессов. Для того чтобы обеспечить управленческий контроль и эффективно регулировать затраты предприятия, нам не подходит группировка затрат для исчисления себестоимости, так как производственные ресурсы необходимо контролировать только по местам их возникновения. По этой причине перед нами встаёт необходимость организовать систему учёта затрат на производстве, основываясь на методе, при котором затраты распределяются между участками производства.

Мы можем заключить, что управленческий учёт и контроль по местам возникновения затрат должен предусматривать тот факт, что существует чёткая взаимосвязь между действиями руководителей подразделений, с одной стороны, и затратами и доходами – с другой. Управленческий учёт и контроль затрат по местам их возникновения поддерживается концепцией центров ответственности таким образом, что затраты учитываются и группируются в разрезе подразделений компании. Внутренний расчёт и калькуляция себестоимости производства для каждого центра ответственности являются методами управленческого контроля. Таким образом, управленческий учёт по центрам ответственности представляет собой неотъемлемую часть системы управления компанией, так как «объединяет» учёт затрат и организационную структуру компании.

При организации функционирования центров ответственности по затратам необходимо произвести дополнение действующей системы учёта затрат компонентами нормативного учёта затрат, при этом виде учёта на начальной стадии в планово-экономическом отделе вычисляется себестоимость металлопроката (стандартная), после этого калькулируется фактическая стоимость при помощи сбора фактических данных по затратам в центрах затрат, далее обнаруживаются отклонения от

нормы и проводится работа по выявлению причин данных отклонений, по результатам анализа отклонений формируются проекты управленческих решений. Схема действия

управленческого звена по принятию управленческих решений по контролю и регулированию отклонений от затрат наглядно представлена на рисунке 2.

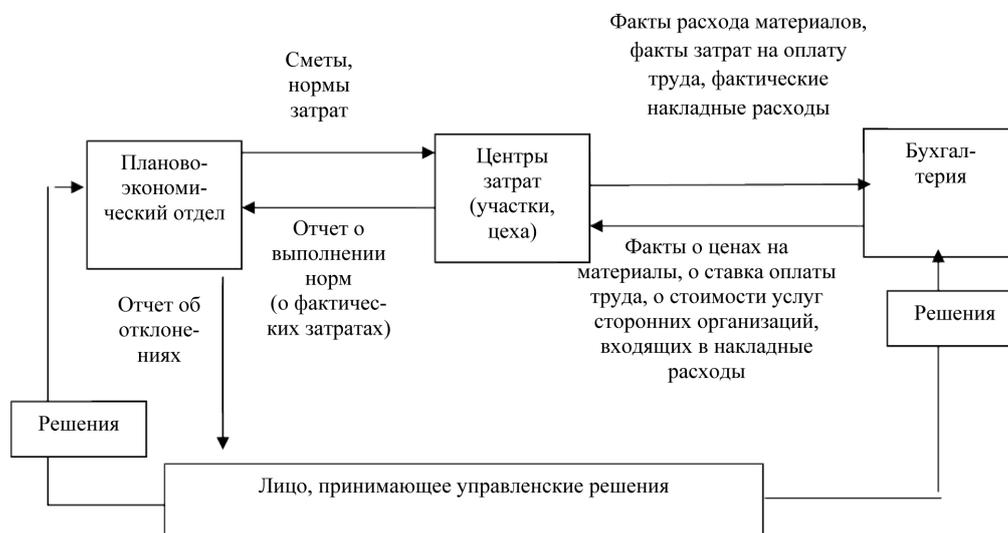


Рисунок 2 – Схема принятия управленческих решений по контролю и регулированию отклонений от затрат

Существуют следующие типы управленческих решений, связанных с регулированием прогнозируемых затрат:

- пересмотр существующих связей и текущих операций (указание отделу снабжения найти другого поставщика или пересмотреть действующий договор с поставщиком);
- пересмотр оперативных расчётных форм (нормативов и смет);
- внедрение дополнительных процедур контроля за выполнением технологических требований на производстве;
- дисциплинарные взыскания с лиц, которые несут ответственность в рамках центров затрат;
- пересмотр производственной программы, изменение ассортимента;
- внесение изменений в политику ценообразования;
- любые другие решения, которые возможно воплотить в жизнь в рамках отдельного предприятия или его подразделения;
- пересмотр всей программы или её полное закрытие.

### Заключение

При организации центров затрат нужно обратить пристальное внимание на отчётнос-

ть всех отдельных центров ответственности: в отчётах ясно должны быть разделены контролируемые расходы и неконтролируемые. По мнению некоторых специалистов, неконтролируемые статьи в принципе не нужно включать в отчётность. В реальности же, упоминание этих расходов может привести к положительному результату, так как оно может побудить руководителя центра ответственности лучше им управлять.

Чтобы повысить регулируемость уровня затрат, нам нужно учитывать и планировать только те затраты в рамках центра ответственности, на которые его руководитель может оказывать прямое влияние. Разделение ответственности также возможно. К примеру, стоимость сырья зависит не только от его наличного количества (за это ответственность несёт начальник цеха), но и от цены на сырьё (за это отвечает работник отдела снабжения). В случае выявления отклонений реальных затрат от нормативных, ответственность за это упущение должна быть персонафицирована, чтобы лицо, у которого нет полномочий контролировать данную статью расходов, не понесло незаслуженное наказание.

Следовательно, первичная информация о протекающих процессах поставляется за счёт контроля в процессе управления компанией. Поэтому мы можем утверждать, что функция

координации активизируется контролем как компонентом информационной системы.

В рамках системы контроля мы наблюдаем формирование системы мониторинга, которая строится по следующему алгоритму:

- создание базы показателей отчётности (первичная информационная база);
- создание базы сравнительных показателей;
- установка периодичности проведения сравнений;
- установка критических значений для показателей отклонения (в стоимостном, процентном и натуральном виде);
- создание аналитической отчётности, которая предусматривает факторный анализ обнаруженных отклонений;
- создание сводного варианта отчётности.

При таком информационном обеспечении системы контроллинга делает возможным следующие корректирующие воздействия на работу системы:

- не предпринимать никаких действий, если отклонений нет либо если они незначительны;
- если отклонения приблизились к критическому значению параметров, которые возможно контролировать, устранить их, приняв оптимальное управленческое решение и осуществив нужное управляющее воздействие;
- если невозможно устранить отклонения, произвести корректировку нормативных (контрольных) показателей.

Таким образом, сопоставление фактических данных с нормативными позволяет руководителям нарисовать для себя более чёткую картину реального положения дел и усилить их воздействие на эффективность функционирования предприятия, что повышает эффективность самой системы управления.

Следовательно, чтобы сделать работу управленческой системы предприятия эффективной, необходимо на первом этапе определить центры ответственности, в рамках которых формируются затраты, затем классифицировать эти затраты и, после этого, воспользоваться системой контроля затрат и управленческого учёта. Как результат, у руководителя предприятия будет больше возможностей в плане своевременного выявления «опасных мест» в планировании и формировании затрат, что позволит ему с большим успехом принимать оптимальные решения в сфере управления. Таким образом, определение и выделение центров ответственности в структуре предприятия, классификация и последующее разделение затрат, так же как организация правильного экономического анализа затрат, позволяет нам организовать многоуровневый управленческий учёт и контроль за производством на разных уровнях ответственности, что делает возможным проведение анализа эффективности функционирования подразделений предприятия, иными словами «центров ответственности», и ориентировать деятельность предприятия в стратегическом плане на самые перспективные направления развития.

Кроме того, переход системы управления затратами с линейной схемы на концепцию центров ответственности позволит оперативно принимать управленческие решения об оптимизации затрат на местах, на основе релевантной информации о резервах оптимизации запасов, доходов и затрат анализировать систему запасов и снабжения, путем принятия своевременных и обоснованных управленческих решений повышать ликвидность активов предприятия.

#### Литература

- 1 Мескон Л. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1998. – 704 с.
- 2 Тайгашинова К.Т. Управленческий учёт: учебное пособие. – Изд. 2-е. – Алматы: ТОО Издательство Лем, 2010. – 350 с.
- 3 Дзури К. Введение в управленческий и производственный учёт: пер. с англ. / под ред. С.А. Мабалиной. – М.: Аудит, Юнити, 1994.
- 4 Энтони Р., Рис Дж. Учёт: ситуации и примеры: пер. с англ. / под ред. и с предисловием А.М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 560 с.
- 5 Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинский Р.А. Управление затратами в строительстве / под ред. д.э.н., профессора А.Н. Асаула. – СПб.: ИПЭВ, 2009. – 392 с.

#### References

- 1 Meskon L. X., Al'bert M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta. M.: Delo, 1998, 704s.
- 2 Tajgashinova K.T. Upravlencheskitj uchët: Uchebnoe posobie. Izd.2-e. – Almaty: TOO Izdatel'stvo Lem, 2010. – 350s.
- 3 Druri K. Vvedenie v upravlencheskij i proizvodstvennyj uchët. Per. s angl. (pod red. Mabalinoj S.A.) – M.: Audit, Juniti, 1994g.
- 4 Jentoni R., Ris Dzh. Uchet: situacii i primery: Per. s angl. / Pod red. I s predisloviev A.M.Petrachkova. – M.: Finansy i statistika, 2000. – 560s.
- 5 Asaul A.N., Starovojtov M.K., Faltinskij R.A. Upravlenie zatratami v stroitel'stve Pod red. d.je.n., professora A. N. Asaula. – SPb: IPJeV, 2009. – 392s.

Джумамбаев С.К.

**Вопросы определения уровней социально-экономического благополучия стандартно занятых, прекариата и безработных**

Показатели социального благополучия населения включают в себя представления о благополучии индивида, групп людей и общества в целом. В условиях нынешнего кризиса в Казахстане расширяется практика использования прекаризационных трудовых договоров в целях реализации стратегии сокращения затрат на персонал. Это актуализирует проблему воздействия прекаризации занятости на благополучие значительной части наемных работников. Необходимо проведение исследований по разграничению условий жизни стандартно занятых, прекариата и безработных. Встают важные вопросы о показателях, характеризующих картину благополучия или неблагополучия названных групп людей, и методике, позволяющей учесть многофакторность при оценке численной величины благополучия. Новый индекс социального прогресса дает возможность каждой стране оценить свое положение в мире, выявить наиболее болевые точки в проведении социальной политики.

**Ключевые слова:** социальное благополучие, стандартно занятый, прекариат, безработный, индекс социального прогресса.

---

Jumambayev S.K.

**Determination issues of socio-economic welfare levels for standardly employed, precariat and unemployed persons**

Social welfare indicators of the population include the notion of well-being of the individual, groups and society as a whole. In the current crisis in Kazakhstan, the practice of using precarious labour contracts is increasing in order to implement the reduction in personnel costs strategy. It actualizes the problem of the employment precarization's impact on welfare of the majority of employees. Research is needed on distinguishing of the living conditions for standardly employed, unemployed and precariat. Important questions arise about the indicators characterizing the pattern of well-being or ill-being for these groups of people, and the method, which allows taking into account the multifactor in evaluating numerical value of well-being. The new index of social progress enables each country to assess its position in the world, to identify the most painful points in implementation of social policy.

**Key words:** social welfare, standardly employed, precariat, unemployed, Social Progress Index.

---

Жұмамбаев С.К.

**Ресми жұмыс істейтін прекариат пен жұмыссыздардың әлеуметтік-экономикалық амандық деңгейлерін анықтау мәселелері**

Халықтың әлеуметтік амандығы туралы көрсеткіштер әр адамның, адамдар топтары мен бүтіндей қоғамның амандығы түсініктерін қамтиды. Қазіргі дағдарыс жағдайында Қазақстанда персоналға байланысты шығындарды қысқарту стратегиясын іске асыру мақсатымен тәжірибеде прекаризациялық еңбек шарттарды қолдану кең таратылуда. Бұл жалдамалы жұмыскерлердің қомақты үлесінің амандығына жұмысбастылық прекаризациясының әсер ету мәселесін өзекті қылады. Стандартты жұмыс істейтіндер прекариат пен жұмыссыздардың тұрмыс жағдайларын шектеп зерттеулер жүргізу қажет. Аталған адамдар топтарының амандығы немесе жағымсыздық жағын сипаттайтын көрсеткіштері және амандықтың сандық шамасын бағалауда көпфакторлықты ескеруге мүмкіндік беретін әдістеме туралы маңызды сұрақтар туады. Жаңа әлеуметтік прогресс индексі әр елге әлемдегі өз жағдайын бағалауға, әлеуметтік саясат жүргізудегі ең ауру сезгіш нүктелерді айқындауға мүмкіндік береді.

**Түйін сөздер:** әлеуметтік амандық, стандартты жұмыс істейтіндер, прекариат, жұмыссыз, әлеуметтік прогресс индексі.

**ВОПРОСЫ  
ОПРЕДЕЛЕНИЯ  
УРОВНЕЙ  
СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
БЛАГОПОЛУЧИЯ  
СТАНДАРТНО  
ЗАНЯТЫХ, ПРЕКАРИАТА  
И БЕЗРАБОТНЫХ**

### **Введение**

Определение различий в уровнях социально-экономического благополучия официально занятых, прекаритета и безработных является актуальной проблемой, к исследованию которой в Казахстане даже не приступали. Между тем глобализация и внедрение новейших технологий вносят существенные изменения в условия жизни различных социальных слоев населения. Изучение данного аспекта рассматриваемой проблемы убеждает в необходимости совместного приложения усилий специалистов самых разных профилей: социологов, психологов и работников органов статистики. Необходимые для анализа данные могут быть получены при соответствующей корректировке фиксируемых ими данных и дополнены результатами социологического опроса лиц, сгруппированных по статусу их занятости. В результате будет создана информационная база для определения различий в уровнях социально-экономического благополучия официально занятых, прекаритета и безработных. Новый индекс социального прогресса позволяет определить положение каждой страны в мире в решении ряда социальных проблем. Используемые для этой цели методические основы могут быть расширены с тем, чтобы выявить показатели социального благополучия различных групп населения и их учета при разработке и реализации социальной политики правительства.

### **Экспериментальная часть**

Вопросы социально-экономического благополучия населения находят отражение в трудах известных зарубежных и отечественных исследователей: Э. Дитона, Дж. Мюльбауэра, А. Сена, Махбуб уль-Хака, М. Портера, предложившего методику расчета Индекса социального прогресса, и других авторов. Данная тема является центральной в парадигме ОЭСР по измерению благосостояния, в ежегодных докладах ПРООН, в предложенном компанией New Economics Foundation (NEF) индексе «Счастливой планеты» (Happy Planet Index) и других.

Предлагаемая статья акцентирует внимание на необходимости более глубокого исследования вопросов социального благополучия с учетом изменений, происходящих на рынке труда. В частности, все более начинают проявлять себя признаки расширения прекаризации занятости, которые ведут к снижению благополучия населения в целом. Изучение связи между распространением нестандартной занятости и социальным благополучием населения становится актуальной проблемой, успешное решение которой также важно для вхождения Казахстана в когорту высокоразвитых стран мира. С этих позиций анализируется положение страны в мире путем использования методов сравнительного анализа, группировки, системного подхода.

### Результаты и обсуждение

Отсутствие гарантий на трудовую занятость и нестабильность социально-трудовой сферы – наиболее важные факторы, негативно влияющие на социально-экономическое благополучие и здоровье населения. В связи с этим нередко приводится мнение ученых из Университета Мичигана и Калифорнийского университета, которые в результате своих исследований выявили, что драматические изменения на рынке труда приводят к серьезному ухудшению здоровья трудящихся в большей степени, чем курение или диагностированная гипертония. Психологи выявили также ряд причин неблагоприятного психологического и физического состояния работников: неопределенность будущего, неспособность принятия решений, отсутствие регламентированности рабочих обязанностей и поддержки со стороны начальника и коллег [1].

Многочисленные факты повседневной жизни позволяют в определенной степени судить о масштабах вовлеченности трудящихся в процесс расширения прекаризации занятости и усугубления нестабильности социально-трудовой сферы. При нынешнем экономическом кризисе эта негативная тенденция сохраняется, а в перспективе возможно обострение проблемы, чреватое снижением социально-экономического благополучия и ухудшением состояния здоровья экономически активного населения. Работодатели, расширяющие практику использования нестандартных форм занятости, ведут не только к снижению качества жизни наемных работников и их семей, но и человеческого потенциала страны.

«Прекаризация занятости» отражает нестабильную и нестандартную систему занятости

без социальных гарантий. Стабильность долгосрочного трудового договора вытесняется флексибильной и краткосрочной системой занятости. Усиление мобильности рабочей силы легитимирует снижение оплаты труда, провоцирует чрезмерную конкуренцию между работниками. Эти процессы усиливают власть работодателя: краткосрочный трудовой договор узаконивает его право на увольнение без объяснения причин или снижение уровня социального страхования. Все это самым неблагоприятным образом сказывается на наемных работниках, наносит значительный вред их социально-психологическому благополучию и, как следствие, физическому здоровью.

Следовательно, использование менеджментом предприятий флексибильных форм трудовых отношений оказывает негативное воздействие не только на работников организации, но и на экономически активное население в целом. Несмотря на расширение практики использования прекаризационных трудовых договоров в целях реализации стратегии сокращения затрат на персонал, исследование воздействия прекаризации занятости на благополучие наемных работников в Казахстане находится на самой начальной стадии. Проведение такого анализа требует усилий специалистов самых разных профилей: социологов, психологов и медицинских работников, ведущих статистический учет болезней пациентов, обращающихся к ним за помощью.

Знакомство с доступными материалами поликлиник, а также с обширной статистической информацией Министерства здравоохранения и социальной защиты населения позволяет сказать, что они не группируют пациентов по характеру их занятости. Фиксирование информации о статусе занятости пациентов, обратившихся в поликлинику, и дополнительное проведение соответствующего социологического опроса среди них дало бы ценный материал по теме данной статьи.

Отправной точкой исследования является признание общеизвестного факта, что компании и их управленческие решения оказывают значительное влияние на человеческую и социальную среду, на здоровье и смертность людей. В этом плане российские ученые проводят интенсивные научные исследования по выявлению совокупности элементов организационной среды, оказывающих вредное воздействие на физическое и социально-психологическое благополучие работников.

Одним из факторов, снижающих уровень благополучия работников, является рост

неравенства в оплате труда и социальных выплат, нерегулярной занятости и неопределенности. Это вытекает со всей очевидностью из следующих фактов.

Так, если среднемесячная номинальная заработная плата в Казахстане в 1 квартале составляла 132739 тенге, во 2 квартале – 143600 тенге, то средний размер социальных выплат по случаю потери работы в эти периоды, по нашим расчетам, составили соответственно – 19666,0 и 19596,0 тенге. То есть, к среднемесячной номинальной заработной плате они составляли соответственно 14,8 и 13,6% [2]. Эти данные позволяют провести сравнение и в достаточной мере судить о состоянии благополучия официально занятых и безработных.

В изученной нами научной литературе проблема определения различий в уровнях социально-экономического благополучия официально занятых, прекариата и безработных прямо не ставится. Поэтому мы здесь рассматриваем эту проблему в порядке ее постановки и возможного подхода к ее решению.

В исследованиях большое внимание уделяется определению понятия «социальное благополучие», которое первоначально рассматривалось в контексте преимущественно экономической, материальной обеспеченности, как в обществе неравенства можно добиться благосостояния с помощью более равномерного распределения доходов. Позже в это понятие стали включать требования безопасности, право на достойные жилищные и экологические условия, свободу самореализации и пр.

Во многих исследованиях признано, что индикаторы экономического роста во многом определяют показатели социального благополучия населения, в том числе оно включает в себя и представления о благополучии индивида, о благополучии групп людей, о благополучии общества в целом. В этом плане наша постановка вопроса о необходимости проведения исследований социального благополучия стандартно занятых, прекариата и безработных имеет под собой реальную основу. Правда, представления и фактические данные о них взаимосвязаны друг с другом, но в то же время важно учесть, что они не совпадают полностью.

Но найти такие объективные количественные измерители, которые бы были способны показать их динамику и к тому же практически применимы в аспекте сбора и использования данных, чрезвычайно сложно, так как такая постановка по существу ставится впервые. В

нашем случае показатели социального благополучия должны разграничить условия жизни стандартно занятых, прекариата и безработных, в которых они удовлетворяют свои потребности, реализуют жизненные планы и социальные ожидания.

Встает также вопрос о том, какие показатели отобразить для характеристики – некий индекс, интегрально характеризующий уровень материального благосостояния, картину благополучия или неблагополучия названных групп людей, или же систему показателей, отражающих специфику их положения в состоянии стандартной занятости, прекариата или безработицы. Механизмы социальной защищенности официально занятых, прекариата и безработных отличаются существенно даже в тех странах, где в этом вопросе накоплен определенный опыт и где признано, что социальное благополучие личности в значительной степени опирается на социальное благополучие общества.

На наш взгляд, можно было бы в систему показателей социального благополучия включить такие элементы, как уровень жизни, а также понятия качества жизни, определяемые представлениями о состоянии здоровья и санитарного благополучия, возможностью получения необходимой медицинской помощи данными группами населения.

Надо учесть также большую значимость для личности, будь это официально занятый, прекарий или безработный, имеет субъективная оценка человеком своего благосостояния и удовлетворенности жизнью. Субъективное благополучие предполагает достижение удовлетворенности, прежде всего, в таких сферах, как общение, успешный труд, межличностные отношения. Согласование общественных и субъективных составляющих социального благополучия является условием развития и социума и его членов. Не вызывает сомнений, что механизмы поощрения активного труда и предприимчивости делают проницаемыми границы официальной занятости, прекариата и безработных в направлении обеспечения достойным трудом.

Все развитые страны выдвигают на первое место социальную политику, регулирующую социально-экономические условия жизни и отношения между отдельными социальными группами. Казахстан является социально ориентированным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. На это направлены все

нормативно-правовые акты государства, чтобы каждый гражданин Казахстана смог сделать выбор и создавать своё социальное благополучие, по максимуму использовать свои способности в том виде деятельности, которую он предпочитает.

В связи с этим важный аспект рассматриваемой проблемы, как соотношение понятий «социальное благополучие человека» и «социальное благополучие общества», ставится многими исследователями. Социальное благополучие человека определяется его личностной оценкой своего благосостояния и удовлетворенности жизни, но оно основывается на социальном благополучии общества. Как нам представляется, это важный методологический подход к изучению проблемы социального благополучия населения.

Объективными индикаторами социального благополучия являются здоровье и долголетие, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, доступ к знаниям, уровень жизни, определяемый показателем валового внутреннего продукта на душу населения. Они имеют существенное значение при выборе приоритетных направлений в программе социальной политики современного государства. Благодаря объективным оценкам социального благополучия общества и отдельных групп – в нашем случае официально занятых, прекариата и безработных, – будет легче анализировать и использовать их результаты для составления, например, программы борьбы с прекаризацией занятости. Такую программу надо рассматривать как одну из важнейших характеристик экономического и социального развития общества, т.к. позволяет учесть особенности расширяющегося социального слоя людей, оказавшихся в ситуации неустойчивости занятости.

В условиях глобализации и внедрения новейших технологий учащаются случаи нестабильности в различных видах деятельности, и в связи с этим необходимы другие регуляторы для оптимизации уровня социального благополучия.

Уровень жизни и оценка благосостояния, основанные на статистических показателях, традиционно рассматриваются как главные характеристики эффективности социально-экономической политики. Однако социологи справедливо полагают, что они несколько односторонне отражают социальное состояние и результаты экономической и социальной политики. Их необходимо дополнить информацией, полученной в ходе опросов по представительным вы-

боркам всех основных групп и слоев населения, отражающей субъективное восприятие собственного состояния людей.

Как уже сказано, сегодня социальное благополучие человека и общества является приоритетной проблемой социальной политики всех развитых государств. Одним из индикаторов общественного развития, отражающих степень социального благополучия в странах мира, является Индекс человеческого развития [3]. Результаты исследований экспертов ООН в этой области были признаны всеми странами. Но в связи с изменениями, происходящими в последние десятилетия, многие ученые пришли к выводу о том, что благополучие нации определяется многими факторами. Встала задача разработки методики, позволяющей выявить зависимости между субъективными и объективными оценками благополучия. Многофакторность состояния социального благополучия привела к созданию различных методик по оценке численной величины благополучия.

В 2013 году под руководством профессора Майкла Портера был разработан Индекс социального прогресса (The Social Progress Index) [4]. Индекс оценивает достижения в социальной сфере отдельно от экономических индикаторов. При определении успехов той или иной страны в области социального прогресса учитываются свыше 50 показателей, объединённых в три основные группы: основные потребности человека, основы благополучия человека, возможности развития человека. В 2015 году исследование охватило 133 страны. В рейтинге стран мира по уровню социального прогресса первые три строчки заняли Норвегия (с индексом, равным 88,36), Швеция (88,06), Швейцария (87,97). Казахстан занял 83 место с индексом, равным 61,38, пропустив вперед и страны, замыкающие тридцатку развитых стран мира: Португалию – 18 (81,91); Словению – 19 (81,62); Словакию – 25 (78,45) и страны ЕАЭС: Беларусь – 66 (64,98); Россию – 71 место (63,64). Согласно последнему исследованию Казахстан переместился на 76 место с индексом 63,86 [5].

Новый индекс социального прогресса дает возможность каждой стране оценить социальное благополучие граждан своей страны в сравнении с другими странами мира. Так, для Казахстана в свете рассматриваемой темы важно обратить серьезное внимание на группу показателей, отражающих основу благополучия человека. Если по доступу к базовым знаниям и уровень грамотности населения страна

занимает 54 место с индексом 94,17, то по доступу к информации и средствам коммуникации – 82 место (67,86), экологической устойчивости – 121 место (42,97) и уровню здравоохранения – 133 место (31,55). Среди факторов, повлиявших на низкий уровень обозначенных показателей, можно назвать изменения на рынке труда, в частности, получающее распространение явление прекаризации занятости, сопровождающееся снижением трудовых доходов и уровня социальной защиты населения, реальной угрозой перерастания неустойчивой занятости в открытую безработицу и др.

Использование данной методики с последующим углублением исследования социального благополучия населения по статусу их занятости даст возможность Казахстану выявить наиболее болевые точки в проведении социальной политики в условиях нынешнего кризиса. И на основе этого построить реалистическую программу мер, позволяющую преодолеть отставание от уровня 30-ти развитых стран по обеспечению социального благополучия своего населения.

## Заключение

Исследование феномена социального благополучия не должно сводиться только к характеристике материального положения населения в целом, делая его синонимом всей социальной жизни общества. Такая трактовка приводит к игнорированию особенностей отдельных групп общества, которые все отчетливее проявляются в условиях их жизни. Так, под влиянием процессов глобализации и внедрения новейшей технологии происходит разграничение понятий стандартно занятые, прекариат и безработные. Наблюдается тренд к расширению неустойчивой занятости, что ведет к углублению социального расслоения в обществе. При разработке социальной политики правительству целесообразно в полной мере учесть факторы, определяющие социальное благополучие/неблагополучие стандартно занятых, прекариата и безработных. Это даст возможность придать социальной политике государства конкретный и целенаправленный характер, что будет способствовать успешному решению социальных проблем.

## Литература

- 1 Федорова А.Э., Парсюкевич А.М. Прекаризация занятости и ее влияние на социально-экономическое благополучие наемных работников // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 5 (49).
- 2 Комитет по статистике МНЭ РК. – [http://www.stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersLivingStandart?\\_afzLoop=35680655487341495#%40%3F\\_afzLoop%3D35680655487341495%26\\_adf.ctrl-state%3D520a72gpl\\_4](http://www.stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersLivingStandart?_afzLoop=35680655487341495#%40%3F_afzLoop%3D35680655487341495%26_adf.ctrl-state%3D520a72gpl_4)
- 3 Human Development Report 2015. – <http://hdr.undp.org/en/2015-report>
- 4 The Social Progress Index 2015. – <http://www.socialprogressimperative.org/>
- 5 2016 Social Progress Index. – <http://www.socialprogressimperative.org/global-index/>

## References

- 1 Fedorova A.E., Parsjuevich A.M. Prekarizacija zanjatosti i ee vlijanie na social'no-jekonomicheskoe blagopoluchie naemnyh rabotnikov. – Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. – 2013. – № 5 (49).
- 2 Komitet po statistike MNJe RK. – [http://www.stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersLivingStandart?\\_afzLoop=35680655487341495#%40%3F\\_afzLoop%3D35680655487341495%26\\_adf.ctrl-state%3D520a72gpl\\_4](http://www.stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersLivingStandart?_afzLoop=35680655487341495#%40%3F_afzLoop%3D35680655487341495%26_adf.ctrl-state%3D520a72gpl_4)
- 3 Human Development Report 2015. – <http://hdr.undp.org/en/2015-report>
- 4 The Social Progress Index 2015. – <http://www.socialprogressimperative.org/>
- 5 2016 Social Progress Index. – <http://www.socialprogressimperative.org/global-index/>

Омаркожаева А.Н.  
**Теоретические аспекты  
корпоративной культуры**

В статье рассматриваются аспекты корпоративной культуры – важнейшего элемента процветания предприятий, проявляющегося в системе ценностей, в принципах структурной и кадровой политики, традициях организации, межличностных отношениях и в особой внутренней среде корпорации. Определены функции корпоративной культуры, показан целый ряд компонентов корпоративной культуры, которые должны приниматься и поддерживаться всеми членами коллектива. Выделены позитивные и негативные корпоративные культуры, показана их роль в повышении эффективности работы или препятствовании нормальному функционированию организации и выполнению ее миссии. Рассмотрены основные формы существования корпоративных ценностей: идеалы, выработанные руководством; воплощение этих идеалов в рамках организации; внутренние мотивационные структуры личности сотрудников организации. Повышение уровня корпоративной культуры, формирование целесообразных ценностных ориентаций, установок, норм, отношений является важным условием эффективного функционирования организации.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, функции и формы, традиции организации, культурные ценности, ценностные ориентаций, этические нормы.

Omarkozhayeva A.N.  
**Theoretical aspects of  
corporate culture**

The aspects of corporate culture – the most important element of prosperity of the entities, shown in a value system, in the principles of structural and personnel policy, traditions of the organization, the interpersonal relations and in special internal environment of corporation are considered in this article. Functions of corporate culture are determined, as well as a number of components of corporate culture which shall be accepted and be supported by all members of the collective is shown. Positive and negative corporate cultures are allocated, their role in increase of overall performance or preventing to normal functioning of the organization and accomplishment of its mission are shown. The main forms of existence of corporate values are considered: the ideals developed by a management; the embodiment of these ideals within the organization; internal motivational structures of the identity of staff of the organization. The increase of the level of corporate culture, forming of reasonable valuable orientations, settings, regulations, the relations are the important conditions of effective functioning of the organization.

**Key words:** corporate culture, functions and forms, traditions of the organization, cultural values, valuable orientations, ethical standards.

Омарқожаева А.Н.  
**Корпоративтік мәдениеттің  
теориялық аспектілері**

Мақалада кәсіпорынды гүлдендірудің маңызды элементі – құндылықтар жүйесінде, құрылымдық және кадрлық саясат принциптерінде, ұйымның дәстүрінде, жеке тұлғалар арасындағы қарым-қатынаста және корпорацияның ерекше ішкі ортасында көрініс табатын корпоративтік мәдениет аспектілері қарастырылған. Ұжым мүшелерінің барлығы қабылдауы және ұстануы тиіс корпоративтік мәдениет функциялары белгіленген, корпоративтік мәдениеттің бірқатар компоненттері көрсетілген. Корпоративтік мәдениеттің оң және теріс түрлері бөлініп, жұмыс тиімділігін жоғарылатуға немесе ұйымның қалыпты жұмысына және оның миссиясын орындауға кедергі келтіретін рөлі көрсетілген. Корпоративтік құндылықтардың негізгі формалары қарастырылған: басшылық қалыптастырған идеалдар; оларды ұйым шеңберінде жүзеге асыру; ұйым қызметкерлерінің тұлғалық ішкі мотивациялық құрылымы. Корпоративтік мәдениет деңгейін жоғарылату, орынды құндылықтар бағдарын, мақсаттарын, нормаларын, қарым-қатынасты қалыптастыру ұйымның тиімді жұмысының маңызды шарты болып есептеледі.

**Түйін сөздер:** корпоративтік мәдениет, функциялар мен формалар, ұйымның дәстүрлері, мәдени құндылықтар, құндылық бағдары, этикалық нормалар.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

### Введение

В современных условиях всё более важную роль начинает играть комплекс элементов корпоративной культуры на предприятиях, который проявляется в системе ценностей, а также принципах структурной и кадровой политики, определяемых руководством предприятий, в этических нормах и социальной политике, в традициях организации, в межличностных отношениях, отношении к работникам предприятий и в особой внутренней среде корпорации. Все эти составляющие системы управления могут быть рассмотрены в качестве мотивационных факторов. Сами по себе культурные ценности не могут быть ни хорошими, ни плохими, однако они могут способствовать или препятствовать реализации определенных целей и задач, решаемых обществом.

В настоящее время в психологии труда отсутствует базирующееся на системном подходе представление о структурно-содержательных характеристиках, детерминантах, закономерностях, механизмах и условиях формирования корпоративной культуры организации, что определяет общую направленность и содержание психологических исследований проблемы корпоративной культуры. Для описания этого понятия пользуются различными терминами, близкими по смыслу, но несколько различающимися по содержанию: «культура предпринимательства», «организационная культура», «деловая культура», «внутренняя культура компании», «корпоративная культура».

### Экспериментальная часть

В современной литературе существует довольно много определений понятия «корпоративная культура». Как и многие другие термины организационно-правовых дисциплин этот не имеет единого толкования. В современной учебной и научной литературе насчитывается несколько десятков понятий «корпоративной культуры». Определены функции корпоративной культуры, как воспроизводство лучших элементов накопленной культуры, оценочно нормативная, регламентирующая и регулирующая, познавательная, смыслообразующая функции.

## Результаты и обсуждение

Корпоративная культура влияет на мировоззрение человека, зачастую корпоративные ценности превращаются в ценности личности и коллектива либо вступают с ними в конфликт; коммуникационная функция – через ценности, принятые в корпорации, нормы поведения и другие элементы культуры обеспечивается взаимоотношение работников и их взаимодействие; функция общественной памяти, сохранение и накопление опыта корпорации; рекреативная функция – восстановление духовных сил в процессе восприятия элементов культурной деятельности корпорации возможно лишь в случае высоконравственного потенциала корпоративной культуры, причастности работников к ней и разделения ее ценностей.

Исследователи отмечают, что в реальной жизнедеятельности корпоративная культура индивидуализирована, предстает как культура конкретной фирмы, живого коллектива людей.

Корпоративная культура включает в себя целый ряд компонентов [10-15]: представления о миссии (предназначении) организации, ее роли в обществе, основных целях и задачах деятельности; ценностные установки (понятия о допустимом и недопустимом), сквозь призму которых оцениваются все действия сотрудников; модели поведения (варианты реагирования) в различных ситуациях (как обыденных, так и нестандартных); стиль руководства организацией (делегирование полномочий, принятие важных решений, обратная связь и пр.); действующая система коммуникации (обмен информацией и взаимодействие между структурными подразделениями организации и с внешним миром, принятые формы обращения «начальник-подчиненный» и «подчиненный-начальник»); нормы делового общения между членами коллектива и с клиентами (другими учреждениями, представителями власти, СМИ, широкой общественностью и т. д.); пути разрешения конфликтов (внутренних и внешних); принятые в организации традиции и обычаи (например, поздравление сотрудников с днем рождения, совместные выезды на природу и т. д.); символика организации (слоган, логотип, стиль одежды сотрудников и пр.).

При этом данные компоненты должны приниматься и поддерживаться всеми членами коллектива (или подавляющим их большинством).

Некоторые руководители рассматривают корпоративную культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать

все подразделения организации и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать лояльность и облегчать общение [16].

В зависимости от характера влияния на конечные результаты деятельности организации выделяют позитивные и негативные корпоративные культуры. При этом позитивная корпоративная культура должна способствовать повышению эффективности работы, оптимизации всех производственных процессов, непрерывному развитию самой организации и ее персонала, формированию комфортных условий и дружелюбной атмосферы в коллективе, повышению общественной значимости и статуса организации в соответствующей сфере деятельности. Негативная же корпоративная культура, наоборот, препятствует нормальному функционированию организации и выполнению ее миссии.

Корпоративная культура нуждается в постоянном анализе со стороны менеджеров организаций, в результате которого могут быть выявлены ситуации, когда культура не соответствует функциям структурных подразделений, функциональному или морфологическому содержанию организации, структуре управления, стадии развития организации, стратегии организации. Но если все-таки диагностика показывает, что корпоративная культура является тормозом в реализации стратегии, необходимо серьезно заниматься организационными изменениями.

Корпоративная культура создается постоянно, достаточно продолжительное время, причем создается самими сотрудниками компании. Разница в корпоративной культуре заключается в контексте того, что происходит в организациях, а не в том, что они делают.

Система отношений, лежащая в основе организационной культуры – это те важнейшие отношения, которые формируют и определяют поведенческие нормы и рабочее поведение членов организации. Именно по действиям и поведению работников можно судить о том, каково в целом состояние организационной культуры, способствует ли она эффективной работе организации, успешному проведению изменений, поддерживает ли выработанную стратегию развития или нет.

Содержание организационной культуры определяется не простой суммой элементов, а тем, как они связаны между собой и как они формируют профили определенных культур. Отличительной чертой той или иной культуры является приоритетность формирующих ее базовых

характеристик, указывающая на то, какие принципы должны превалировать в случае возникновения конфликта между ее разными составляющими. Именно ценности, разделяемые и декларируемые основателями и наиболее авторитетными членами организации, зачастую становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников, формируется единство взглядов и действий, а следовательно, обеспечивается достижение целей организации.

С точки зрения аксиологии (учения о ценностях), ценности представляют собой свойства общественного предмета удовлетворять определенным потребностям отдельного человека или группы. Ценностные отношения не возникают до тех пор, пока субъект не обнаружил для себя проблематичность удовлетворения актуальной потребности. Применительно к организационной культуре ценности можно определить как целевое и желательное событие, поскольку личность всегда занимает позицию оценки по отношению ко всем элементам окружающей ее внешней среды. Ценности в данном случае служат стимулом, необходимым условием для любого рода взаимодействия.

В силу социального неравенства, существующего как в обществе, так и в любой организации, ценности среди людей распределяются неравномерно. Именно на неравном распределении ценностей строятся отношения власти и подчинения, все виды экономических отношений, отношения дружбы, партнерства и т.д. Распределение ценностей в социальной группе, например среди сотрудников компании, социологи называют ценностным образом данной группы или организации. Что касается отдельного сотрудника, то внутри организации в рамках общего ценностного образа каждый из них занимает индивидуальную ценностную позицию.

Корпоративные ценности и нормы, с точки зрения консультантов по управлению и организационной культуре, могут включать в себя: предназначение организации и ее «лицо» (высокий уровень технологии; высшее качество; лидерство в своей отрасли; преданность духу профессии; новаторство и другие); старшинство и власть (полномочия, присущие должности или лицу; уважение старшинства и власти; старшинство как критерий власти и т.д.); значение различных руководящих должностей и функций (важность руководящих постов, роли и полномочия отделов и служба); обращение с людьми (забота о людях и их нуждах; беспристрастное отношение и фаворитизм; привилегии; уважение к ин-

дивидуальным правам; обучение и возможности повышения квалификации; карьера; справедливость при оплате; мотивация людей); критерии выбора на руководящие и контролирующие должности (старшинство или эффективность работы; приоритеты при внутреннем выборе; влияние неформальных отношений и групп и т.д.); организация работы и дисциплина (добровольная или принудительная дисциплина; гибкость в изменении ролей; использование новых форм организации работы и другое); стиль руководства и управления (стили авторитарный, консультативный или сотрудничества; использование целевых групп; личный пример; гибкость и способность приспосабливаться); процессы принятия решений (кто принимает решение, с кем проводятся консультации; индивидуальное или коллективное принятие решений; необходимость согласия, возможность компромиссов и т.д.); распространение и обмен информацией (информированность сотрудников; легкость обмена информацией); характер контактов (предпочтение личным или письменным контактам; жесткость или гибкость в использовании установленных каналов служебного общения; значение, придаваемое формальным аспектам; возможность контактов с высшим руководством; применение собраний; кто приглашается и на какие собрания; нормы поведения при проведении собраний); характер социализации (кто с кем общается во время и после работы; существующие барьеры; особые условия общения); пути разрешения конфликтов (желание избежать конфликта и идти на компромисс; предпочтение применения официальных или неофициальных путей; участие высшего руководства в разрешении конфликтных ситуаций и т.д.); оценка эффективности работы (реальная или формальная, скрытая или открытая, кем осуществляется, как используются результаты).

Возникновение и воздействие целого ряда социальных факторов привели к формированию значительной прослойки современной рабочей силы, ожидания которой весьма отличны от тех, которые преобладали у предыдущего поколения работников. Современные работники рассчитывают не только материально преуспевать, но и также предпочитают психологически комфортно себя чувствовать в организации, культурные ценности которой соответствуют их личностным ценностным ориентациям.

Каждая организация осуществляет свою деятельность в соответствии с теми ценностями, которые имеют существенное значение для ее сот-

рудников. Создавая организационные культуры, необходимо учитывать общественные идеалы и культурные традиции страны. Кроме того, для более полного понимания и усвоения ценностей сотрудниками организации, важно обеспечить различное проявление корпоративных ценностей в рамках организации. Постепенное принятие этих ценностей членами организации позволит добиваться стабильности и больших успехов в развитии организации.

Разделяя и развивая взгляды современного отечественного психолога Д.А. Леонтьева, можно выделить три основные формы существования корпоративных ценностей: идеалы – выработанные руководством и разделяемые им обобщенные представления о совершенстве в различных проявлениях и сферах деятельности организации; воплощение этих идеалов в деятельности и поведении сотрудников в рамках организации; внутренние мотивационные структуры личности сотрудников организации, побуждающие к воплощению в своем поведении и деятельности корпоративных ценностных идеалов.

Эти формы имеют иерархическую структуру осознания работниками и постепенно переходят одна в другую. Предметно воплощенные ценности, в свою очередь, становятся основой для формирования организационных идеалов и так далее до бесконечности. Этот процесс повторяется, непрерывно совершенствуясь на каждом новом витке развития корпоративной культуры организации. В целом, систему формирования и развития корпоративной культуры можно представить в виде следующей «пирамиды ценностей» в их конкретном проявлении.

Функциональная роль существования ценностей организации напрямую связана с самим фактом жизни человека в обществе. Крупнейший специалист по этой проблематике К. Клакхон считает, что без ценностей «жизнь общества была бы невозможна; функционирование социальной системы не могло бы сохранять направленность на достижение групповых целей; индивиды не могли бы получить от других то, что им нужно в плане личных и эмоциональных отношений; они бы также не чувствовали в себе необходимую меру порядка и общности целей». Все это можно с уверенностью отнести и к корпоративным культурам: без единой системы ценностей организации не могли бы устойчиво функционировать и достигать поставленных целей [35].

Тем не менее, не все корпоративные ценности, осознаваемые и даже принимаемые сотруд-

ником в качестве таковых, действительно становятся его личностными ценностями. Осознания той или иной ценности и положительного отношения к ней явно недостаточно. Действительно необходимым условием этой трансформации является практическое включение сотрудника в деятельность организации, направленную на реализацию этой ценности. Только ежедневно действуя в соответствии с корпоративными ценностями, соблюдая установленные нормы и правила поведения, сотрудник может стать представителем компании, соответствующим внутригрупповым социальным ожиданиям и предъявляемым требованиям.

Полная идентификация сотрудника с компанией означает, что он не только осознает идеалы компании, четко соблюдает правила и нормы поведения в организации, но и внутренне полностью принимает корпоративные ценности. В этом случае культурные ценности организации становятся индивидуальными ценностями сотрудника, занимая прочное место в мотивационной структуре его поведения. Со временем работник продолжает разделять эти ценности уже вне зависимости от того, находится ли он в рамках данной организации или трудиться в другом месте. Более того, такой работник становится мощным источником данных ценностей и идеалов как в рамках сформировавшей его организации, так и в любой другой компании, фирме и т.п.

Как уже отмечалось, помимо ценностей, в структуру корпоративной культуры входят внутриорганизационные нормы и социальные роли. С точки зрения социологии, персонал – это группа работников, каждый из которых принимает и разделяет общие цели, ценности и нормы организации, имеет определенные личностные ценностные ориентации, обладает необходимым набором качеств и навыков, которые позволяют ему занимать определенную позицию в социальной структуре организации и играть соответствующую социальную роль.

Поскольку в различных областях знания, как нами было выявлено ранее, трактовки сущности ценности значительно различаются, мы считаем, что продуктивным и соответствующим нашему исследованию является подход, при котором ценности культуры толкуются как ценностные суждения, позволяющие передавать значимость фактов, событий, ситуаций, влияющих на поведение и действия. Иначе говоря, ценности в своем сущностном истолковании предстают как адекватные понятиям «смысл» и «значимость», что распространено в психологии и этике, где

проблематика ценностных суждений опирается на понятие оценки, которое не претендует на объективность в отличие от утилитаристских концепций ценности.

Базовой социальной ценностью, определяющей все другие, является свобода, которая, с точки зрения философского подхода, по своей сущности предстает осознанной необходимостью, позволяющей человеку и обществу учитывать природные и социальные процессы, а также и собственную жизнедеятельность. Тезис о свободе как осознанной необходимости принадлежит марксизму и не всеми разделяется. Но в нем есть момент, который трудно оспаривать, и заключается он в объективной обусловленности свободы, в характере субъектно-объектных отношений, которые исключают достижение абсолютной свободы от природы и общества. Вместе с тем, рамки относительности свободы подвижны и во многом зависят от активной экономической, социально-культурной и политической деятельности субъекта.

Экономическая свобода в условиях рыночных отношений предполагает правовое равенство начальных условий предпринимательства. Но даже закрепленное законом равенство не устраняет различия в имущественном положении субъектов рыночных отношений, так как по этому критерию и хозяйствующие субъекты, и индивиды не равны. Установление в обществе абсолютного равенства невозможно в силу различия индивидов по физическим, волевым, интеллектуальным и профессиональным качествам, а также вследствие общественного и технического разделения труда, частной собственности и рынка.

В иерархии социальных ценностей личная независимость и свобода считаются главными достижениями демократического развития человечества. Равенство как социальная ценность приобретает принципиальное значение после его закрепления конституционным путем.

В общественной и личной жизни справедливость как социальная ценность устанавливает соответствие между явлениями морали, права, политики, взаимоотношениями между человеком, обществом и государством, экономически-

ми и политическими отношениями, законами и властью. Справедливость как понятие содержит оценку конкретных явлений и ситуаций с точки зрения их соответствия определенным масштабам, соотносясь с которыми, субъекты, то есть индивиды, сословия, коллективы или сообщества должны иметь равные возможности для удовлетворения своих потребностей и интересов.

В экономической сфере справедливость достигается через предоставление членам общества равных условий при выборе профессиональной деятельности и соразмерного вознаграждения за количество и качество труда, что исключает возможность использования уравнилельного подхода к труду и потреблению.

В социальной области справедливость как ценность реализуется посредством гарантийного обеспечения социального равноправия в управлении общественными делами на муниципальном, региональном и общенациональном уровнях, что призвано исключить расовую дискриминацию и национальное угнетение.

### Заключение

Реализация прав и свобод граждан в социальной сфере в соответствии с принципами справедливости должны сочетаться с их обязанностями и ответственностью за свои действия и поступки. Социальные ценности в равной степени могут носить общественный и личный характер. Являясь предметными ценностями, социальные ценности носят объективный характер и служат средством удовлетворения человеческих потребностей в материальной сфере, в то время как идеальные (духовные) ценности, являясь отражением реального сущего и формой бытия духовного состояния и развития человека, выступают философской основой оценки материальных ценностей.

Таким образом, культуру корпорации можно охарактеризовать как выражение базовых ценностей и норм в организационной структуре, системе корпоративного управления, кадровой политике, осуществляющееся в рамках конкретной предпринимательской деятельности.

### Литература

- 1 Калужнов Н.В. Корпоративная культура обучающейся организации // Вестник ИРГТУ. – №4. – 2006. – С. 131-134.
- 2 Зинченко Г.П., Капитонов Э.А. Корпоративная культура: теория и практика. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 319 с.

- 3 Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 511 с.
- 4 Капитонов Э. А. Корпоративная культура и PR. – М.: ИКЦ МарТ, 2005. – 416 с.
- 5 Кузнецов И.Н. Корпоративная культура: учебное пособие. – М.: Книжный дом, 2008. – 304 с.
- 6 Кэмпбел Д., Стонхаус Д., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 460 с.
- 7 Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: учебное пособие. – М.: Логос, 2007. – 224 с.
- 8 Психология с человеческим лицом: Гуманистическая перспектива в постсоветской психологии / под ред. Д.А. Леонтьева, В.Г. Щур. – М.: СМЫСЛ, 1997. – С. 3–18.

#### References

- 1 Kaljuzhnov N.V. Korporativnaja kul'tura obuchajushhejsja organizacii // Vestnik IRGTU. – №4. – 2006. – S. 131-134.
- 2 Zinchenko G.P., Kapitonov Je.A. Korporativnaja kul'tura: teorija i praktika. – М.: Al'fa-Press, 2005. – 319 s.
- 3 Zub A.T. Strategicheskij menedzhment: Teorija i praktika. – М.: Aspekt Press, 2007. – 511 s.
- 4 Kapitonov Je. A. Korporativnaja kul'tura i PR. – М.: IKC MarT, 2005. – 416 s.
- 5 Kuznecov I.N. Korporativnaja kul'tura: uchebnoe posobie. – М.: Knizhnyj dom, 2008. – 304 s.
- 6 Kjempebel D., Stonhaus D., H'juston B. Strategicheskij menedzhment. – М.: INFRA-M, 2007. – 460 s.
- 7 Persikova T.N. Mezhkul'turnaja kommunikacija i korporativnaja kul'tura: uchebnoe posobie. – М.: Logos, 2007. – 224 s.
- 8 Psihologija s chelovecheskim licom: Gumanisticheskaja perspektiva v postsovetskoj psihologii / pod red. D.A. Leont'eva, V.G. Shhur. – М.: SMYSL, 1997. – S. 3–18.



Жоламанова М.Т.

## Состояние банковского сектора Республики Казахстан

В статье рассматривается деятельность коммерческих банков Казахстана. Коммерческий банк в настоящее время является ключевым звеном всей банковской системы. Проведен анализ структуры совокупных активов банков, которая показала, что большая часть активов коммерческих банков связана с кредитной деятельностью. Проведен анализ кредитной деятельности коммерческих банков в целом. Рассмотрена доля кредитования в разрезе юридических и физических лиц. Уделено внимание кредитованию малого и среднего предпринимательства, их доле в общем кредитном портфеле банков. Активность кредитования воздействует на объем и структуру денежной массы, платежный оборот, скорость обращения денег, стимулирует развитие производительных сил, а также способствует расширению производства и экономическому росту. В настоящее время, по мнению банков, текущий уровень кредитного риска по кредитному портфелю связан со снижением платежеспособности заемщиков и уменьшением потребительского спроса населения. Сдержанность банков в кредитовании объясняется также низкой доступностью ликвидности и высоким кредитным риском.

**Ключевые слова:** банковская система, активы банков, кредитование малого и среднего предпринимательства, ресурсная база, потребительское кредитование.

Zholamanova M.T.

## The state of the banking sector of the Republic of Kazakhstan

The article discusses the activities of commercial banks of Kazakhstan. Commercial Bank is currently the key element of the banking system. The analysis of the structure of total assets of banks, which showed that the majority of the assets of commercial banks related to the credit activity. The analysis of credit activities of commercial banks as a whole. Considers the share of lending in the context of legal and physical persons. attention to lending to small and medium enterprises, their share in total loan portfolio of banks. Lending affects the volume and structure of money supply, payment transactions, velocity of circulation of money stimulates the development of productive forces, and also contributes to the expansion of production and economic growth. Currently, according to banks, the current level of credit risk in the loan portfolio is associated with a reduction in the creditworthiness of the borrowers and a decrease in consumer demand. Restraint of banks in lending is also due to the low availability of liquidity and high credit risk.

**Key words:** The banking system, the banks ' assets, lending to small and medium enterprises, resource base, consumer lending.

Жоламанова М.Т.

## Қазақстан Республикасындағы банк секторының жағдайы

Мақалада Қазақтанның коммерциялық банктерінің қызметі қарастырылған. Коммерциялық банк қазіргі уақытта бүкіл банк жүйесінің негізгі буыны болып табылады. Несиелік қызметпен байланысты коммерциялық банктердің активтерінің көп бөлігі көрсеткендей банктердің активтерінің жиынтық құрылымына талдау жасалған. Жалпы коммерциялық банктердің несиелік қызметіне талдау жасалған. Заңды және жеке тұлғаларды несиелендіру үлесі қарастырылған. Шағын және орта кәсіпкерлікті несиелендіруге және жалпы банктердің несиелік портфеліндегі олардың үлесіне көңіл бөлінген. Несиелендірудің белсенділігі оның көлеміне және құрылымына, ақша массасына, төлем айналысына, ақша айналымының жылдамдығына, өндірістік күштің дамуын ынталандыруға, сонымен қатар өндірісті кеңейтуге және экономикалық өсуге әсер етеді.

Қазіргі уақытта, банктердің пікірінше, банктердің кредиттік портфель бойынша ағымдағы кредиттік тәуекел, қарыз алушылардың төлем қабілеттілігі және тұтынушылық сұраныстың азаюымен байланысты. Банктердің кредит беру ұстамдылығы төмен өтімділікпен және жоғары кредиттік тәуекелдікпен түсіндіріледі.

**Түйін сөздер:** банк жүйесі, банктердің активтері, несиелендіру, шағын және орта кәсіпкерлік, ресурстық база, тұтынушылық кредит беру.

**СОСТОЯНИЕ  
БАНКОВСКОГО  
СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ  
КАЗАХСТАН****Введение**

В своем Послании к народу Казахстана от 30 ноября 2015 г. «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» Глава государства Н.А. Назарбаев определил одно из пяти направлений антикризисных и структурных преобразований – стабилизацию финансового сектора. «Наша важнейшая задача – быстро стабилизировать финансовую систему, привести её в соответствие с новой глобальной реальностью. Национальному банку необходимо провести стресс-тестирование всех субъектов банковского сектора на предмет неработающих кредитов. По его результатам надо принять меры по их признанию и списанию. Банки, не сумевшие решить проблему капитализации, должны «уходить» из финансовой системы. Казахские банки должны соответствовать всем международным стандартам, в том числе, Базельского комитета и Международного валютного фонда. Важно добиться укрепления доверия к национальной валюте через расширение инструментов «дедолларизации» [1].

Одна из главных функций банков – кредитование экономики. В настоящее время для банков основными факторами риска, связанного с кредитованием населения, являются общеэкономические потрясения, способные привести к снижению платежеспособности населения, снижению цен на недвижимость и неустойчивость обменных курсов валют. Что касается корпоративного сектора, то здесь риски обусловлены, прежде всего, высокой долей кредитов, направленных в отрасли экономики, предприятия которых в случае снижения уровня деловой активности более мобильны, что может привести к росту банкротств и ухудшению качества ссудного портфеля. Т.к. замедление роста экономики может привести к снижению способности заёмщиков погашать кредиты, необходимо банкам переориентировать кредитование с отраслей торговли и недвижимости в отрасли обрабатывающей промышленности, транспорта, сельского хозяйства.

**Экспериментальная часть**

Проблема устойчивости отечественной банковской системы и банков была объектом изучения Ш.Р. Абдильмановой, Н.Н. Хамитова, Г.С. Сейткасимова, У.М. Исакова, С.Б. Мақыша и других. Несмотря на динамическое развитие теории устойчивости банковской системы, чаще всего вопрос рассматривается на микроуровне, на уровне коммерческих банков. Лишь в работах некоторых ученых данная проблема стала исследоваться на уровне банковской системы в целом.

В процессе исследования были использованы аналитический, монографический, абстрактно-логический, экономико-статистический методы.

**Результаты и обсуждение**

Для банковского сектора Казахстана необходимо выйти на принципиально новый уровень ведения бизнеса и получения конкурентных преимуществ для банков – создание сбалансированной аналитической системы управления финансовыми потоками [2].

**Таблица 1** – Структура совокупных активов банковского сектора РК [3], млрд. тенге

Наименование показателя/ дата	2013		2014		Прирост, в % к 2013	2015		Прирост, в % к 2014
	млрд. тенге	в % к итогу	млрд. тенге	в % к итогу		млрд. тенге	в % к итогу	
Наличные деньги, аффинированные драгметаллы и корреспондентские счета	1 953,6	9,5%	2 446,7	10,9%	25,2%	3 969,2	15,5%	62,2%
Вклады, размещенные в других банках	465,0	2,3%	382,3	1,7%	-0,8%	692,0	2,7%	81,0%
Ценные бумаги	1 916,6	9,3%	2 075,4	9,3%	8,3%	56,3	0,2%	-97,3%
Банковские займы и операции «обратное РЕПО»	13 348,2	64,6%	14 184,4	63,4%	6,3%	15 553,7	60,6%	9,7%
Инвестиции в капитал	351,7	1,7%	486,9	2,2%	38,4%	479,3	1,9%	-1,6%
Прочие активы	2 623,8	12,7%	2794,0	12,5%	0,6%	4 908,2	19,1%	75,7%
Всего активы (без учета резервов (провизий))	20 659,0	100,0%	22 369,7	100,0%	8,3%	25 658,7	100,0%	14,7%
Резервы (провизии) в соответствии с требованиями МСФО, в том числе:	-5 197,3	-25,2%	-4 130,7	-18,5%	-20,5%	-1 874,3	-7,3%	-54,6%
Резервы (провизии) по корреспондентским счетам и вкладам в других банках	-3,6	0,0%	-1,9	0,0%	-0,5%	-0,1	0,0%	-94,6%
Резервы (провизии) по ценным бумагам	-54,9	-0,3%	-63,8	-0,3%	-83,8%	-10,3	0,0%	-83,9%
Резервы (провизии) по банковским займам и операциям «Обратное РЕПО»	-4 643,9	-22,5%	-3 569,8	-16,0%	-23,1%	-1 642,4	-6,4%	-54,0%
Резервы (провизии) на покрытие убытков по инвестициям в дочерние и ассоциированные организации	-116,0	-0,6%	-123,1	-0,6%	0,6%	-175,8	-0,7%	42,8%
Резервы (провизии) по прочей банковской деятельности и по дебиторской задолженности	-378,9	-1,8%	-372,2	-1,7%	-0,2%	-45,8	-0,2%	-87,7%
Всего активы	15 461,7		18 239,0		18,0%	23 784,4		30,4%

Анализ деятельности коммерческих банков показывает, что в структуре совокупных активов банковского сектора РК (таблица 1) наблюдается позитивная динамика развития: активы кредитных организаций выросли на 30,4% – до 23 784,4 млрд. тенге по состоянию на 01.01.2016 г., на 18,0% – до 18 239,00 млрд. тенге по состоянию на 01.01.2015 г.

В структуре активов наибольшую долю (60,6%) занимает ссудный портфель (основной долг) в сумме 15 553,7 млрд. тенге (на начало

2015 года – 14 184,4 млрд. тенге), увеличение за 2015 год составило 9,7%.

В целом банковский сектор Казахстана функционирует в равных конкурентных условиях. Показатель доли ссудного портфеля в активах 60-70%, что является оптимальной для поддержания нормальной банковской деятельности в Казахстане.

Динамика активов и ссудного портфеля банковского сектора РК за период с 2013 по 2016 годы (рисунок 1) выглядит следующим образом:

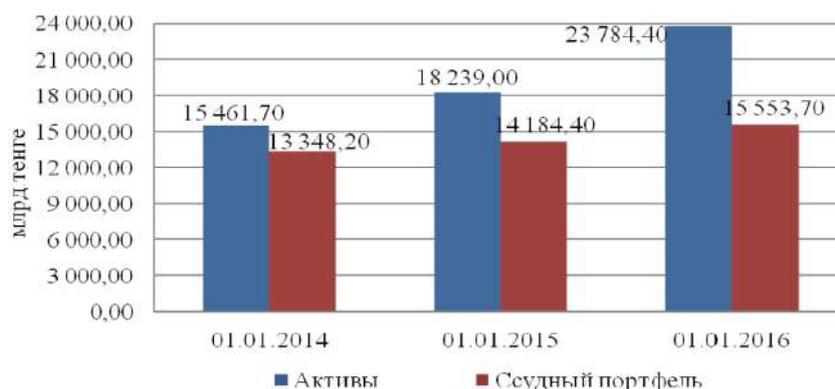


Рисунок 1 - Динамика активов и ссудного портфеля банковского сектора РК [3]

На графике виден незначительный рост ссудного портфеля в активах банков, так на 01.01.2014 г. доля ссудного портфеля в активах составила 86,3%, на 01.01.2015 г. – 77,8%, на 01.01.2016 г. – 65,4%. В 2015 г. в составе активов относительно большой прирост произошёл за счёт других статей: наличные деньги, аффинированные драгметаллы и корреспондентские счета (прирост – 62,2%); вклады, размещённые в других банках (прирост – 81,0%). Таким образом, за период 2013-2014 гг. произошло изменение структуры активов банковского сектора РК не в пользу ссудного портфеля.

От содержания кредитного портфеля зависит ликвидность и рентабельность банков, и само их существование. В 2015 году кредитование происходило достаточно стабильно, даже с определенным ростом, так прирост ссудного портфеля в 2015 г. составил 9,7% по отношению к 2014 г.

Как видим, объём ссудного портфеля заемщиков в РК равен 15 553,7 млрд. тенге, что превышает объёмы 2013 г на 16,5% (845,0 млрд. тенге), 2014 г. на 9,7% (420,0 млрд. тенге).

Кредитование юридических лиц в размере 54,8% в 2015 г. продолжает лидировать в объёме

ссудного портфеля РК. Займы юридическим лицам в 2015 г. увеличились на 5,2% и составляют 8 511,0 млрд. тенге (в 2013 г. – 7 666,0 млрд. тенге, или 57,5% ссудного портфеля, в 2014 г. – 8 091,0 млрд. тенге, или 57,1% ссудного портфеля).

Займы физическим лицам составляют 4 163,0 млрд. тенге с долей 26,8% ссудного портфеля (на начало 2015 года – 4 015,0 млрд. тенге или 28,2% от ссудного портфеля). Прирост кредитов выданных физическим лицам в 2015 г. составил 3,7% – меньше чем в 2014 г. – 10,7%.

По субъектам малого и среднего предпринимательства наблюдалась тенденция ежегодного увеличения объёмов выдаваемых займов. На нужды субъектов данного направления было выдано порядка 2 060 млрд. тенге в 2015 г., что на 15,2% превышает показатель предыдущего года (1 788,0 млрд. тенге). По объёму кредитования малый и средний бизнес занимает 13,3% в ссудном портфеле банковского сектора РК [3]. Следовательно, видна тенденция роста кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, чего не скажешь про кредитование физических и юридических лиц в целом.



Рисунок 2 – Динамика ссудного портфеля банковского сектора РК за 2013-2015 гг. [24]

Как видим из графика, с 2013 г. по 2015 г. большую долю в активах коммерческих банков занимают кредиты юридическим лицам – 57,5%, однако их доля по сравнению с 2014 годом незначительна, но уменьшилась на 2,7% и составила 54,8%. Также в ссудном портфеле банковского сектора по состоянию на 01.01.2016 года высок удельный вес кредитов физическим лицам, который составил 26,8%, хотя это на 1,4% меньше, чем в 2014 году (28,2%). Как видим, наблюдается тенденция к уменьшению потребительского кредитования.

На фоне растущих показателей кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в ссудном портфеле банков их доля остается незначительной. Малый бизнес, как показывают многочисленные исследования зарубежных и отечественных ученых, играет большую роль в рыночной экономике и способен оказывать существенное влияние на объем валового продукта, а также уровень развития региональных рынков товаров и услуг [4]. Ограниченность доступа малого предпринимательства к такому источнику финансирования, как банковский кредит, – одна из основных трудностей. Всем известно, что экономика функционирует преимущественно благодаря сырьевому сектору, но эти резервы не безграничны. Без увеличения роли малого бизнеса не представляется возможным диверсифицировать экономику и повысить

производительность труда. Для этого необходима ориентация банковской системы на кредитование этих субъектов экономики.

### Заключение

Сравнивая данные динамики кредитования коммерческих банков за 2013-2015 годы, можно сделать вывод об увеличении объемов кредитования в целом. Произошло незначительное увеличение кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Кредитование юридических лиц уменьшилось так же, как потребительское кредитование.

Все это связано с обеспокоенностью коммерческих банков за качество кредитного портфеля, которое привело в 2015 году к ужесточению кредитной политики. В настоящее время, по мнению банков, текущий уровень кредитного риска по кредитному портфелю связан со снижением платежеспособности заемщиков и уменьшением потребительского спроса населения. Сдержанность банков в кредитовании объясняется также низкой доступностью ликвидности и высоким кредитным риском. По оценкам банков, дополнительными факторами, повлиявшими на ужесточение кредитной политики, являются экономическая неопределенность в стране, риск ухудшения стоимости залогового обеспечения, а также опасения ухудшения профиля риска заемщиков.

### Литература

- 1 Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» (Астана, 30 ноября 2015 года) (интернет-ресурс: <http://online.zakon.kz/> дата обращения 12.02.2016).
- 2 Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. проф. Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт, 2006. – С. 208.
- 3 Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан (интернет-ресурс: <http://www.nationalbank.kz>).

4 Ryazanova O.A. Kreditovanie suktov malogo biznesa v Rossii: problemy tekushchego perioda [Crediting of subjects of small business in Russia: problems of the current period]. VestnikRossiyskogo gosudarstvennogo gumanitarnogo universiteta. – 2012. – no. 12. – Pp. 137-140.

#### References

- 1 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstan N. Nazarbaeva narodu Kazahstana «Kazahstan v novej global'noj real'nosti: rost, reformy, razvitie» (Astana, 30 nojabrja 2015 goda) (internet-resurs: <http://online.zakon.kz/> data obrashhenija 12.02.2016).
- 2 Den'gi, kredit, banki: uchebnik / pod red. prof. G.N. Beloglazovoj. – M.: Jurajt, 2006. – S. 208.
- 3 Oficial'nyj sajt Naci-onal'nogo banka Respubliki Kazahstan (internet-resurs: <http://www.nationalbank.kz>).
- 4 Ryazanova O.A. Kreditovanie suktov malogo biznesa v Rossii: problemy tekushchego perioda [Crediting of subjects of small business in Russia: problems of the current period]. VestnikRossiyskogo gosudarstvennogo gumanitarnogo universiteta. – 2012. – no. 12. – Pp. 137-140..

Купешова С.Т.,  
Нурмагамбетова А.М.

**Роль государства в развитии  
инновационной деятельности  
Республики Казахстан**

В данной статье рассматриваются вопросы государственного регулирования инновационной деятельности, в том числе особенности формирования эффективного механизма финансирования инновационной деятельности и развития интеллектуального капитала. Постоянное и непрерывное создание и реализация нововведений – главный фактор преуспевания в конкурентной борьбе любого предприятия, региона и страны в целом. Реализация нововведений, инноваций, а также полученных новых научно-технических достижений в производстве новых товаров, технологий и услуг имеет определяющее значение для развития экономики страны и подъема жизненного уровня населения. Чтобы постоянно повышать уровень благосостояния населения, нужно непрерывно улучшать и преобразовывать продукцию, услуги, совершенствовать производственные и управленческие функции на базе инноваций и инновационных технологий. Конкурентное преимущество на рынке сейчас имеют страны, осуществляющие долгосрочную стратегию инновационного развития, ориентированную на разнообразные потребности рынка. ни в одной стране мира национальная инновационная система не была сформирована рынком, частным сектором самостоятельно. Поэтому и в Казахстане государство должно играть существенную роль в продвижении на рынок результатов научно-технической и инновационной деятельности, в создании национальной инновационной системы.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, стратегия инновации.

Kupeshova S.,  
Nurmagambetova A.

**The role of Government in The  
Development of innovative  
activity in The Republic of  
Kazakhstan**

The article describes the features of the development of the innovation process in Kazakhstan companies, made an analysis of the development of innovative activity in the Republic of Kazakhstan, formulated the main problems hindering the development of innovative entrepreneurship. Also in this paper we consider the experience of foreign countries and organizations to support innovative activities, recommendations for the development of innovative strategies for the enterprise. Permanent and continuous creation and implementation of innovations is the main factor of succeeding in the competition of any enterprise, region and country as a whole. Implementation of novelty, innovation, and new scientific and technological achievements in the production of new products, technologies and services is crucial for the development of the national economy and raising the living standards of the population. In order for constantly improvement of welfare level, it is necessary to continuously improve and transform the products, services, improve production and management functions on the basis of innovation and innovative technologies. Competitive advantage on the market now have countries that provide long-term strategy of innovative development, aimed at various market needs.

**Key words:** Innovation, innovative activity, innovative infrastructure, innovation strategy.

Купешова С.Т.,  
Нурмагамбетова А.М.

**Қазақстан Республикасындағы  
инновациялық қызметтің  
дамуындағы мемлекеттің ролі**

Мақала Қазақстан Республикасының инновациялық даму жолындағы мемлекеттің атқаратын маңызды ролін айқындауға арналған. Инновациялық процестің ең басты мақсаты – инновация енгізу арқылы экономикалық, ғылыми-техникалық, экологиялық және әлеуметтік жағдайды жоғарылату, ол өз кезегінде елдің және аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Қазақстанның қазіргі экономикалық жағдайында технологиялық инновацияларды жүзеге асыруға үлкен мүмкіндік бар, мысалы машина және тау-кен өндіру үшін құрал-жабдықтар мен ауыл шаруашылық өндірісіне қажет құралдар жасау, ауыл шаруашылық өнімін сақтау үшін жаңа әдістер ойлап табу, ұйымдастыру және т.б. Осы мәселелерді талдау, оларды шешу жолдары мақалада кең талқыланған.

Қазақстанда инновациялық қызыметті ұйымдастыру мен дамытуға бағытталған түрлі мемлекеттік бағдарламалар мен стратегиялар қабылданып жүзеге асырылып, инновациялық инфрақұрылым қалыптастырылып жатыр. Жастарды ғылымға баулудың бір әдісі - ол технопарктік құрылымдардың инновациялық қызметін ұйымдастыру мен басқару үдерісіне магистранттар мен студенттерді қатыстыру, болашақта оларды осы инновацияларды өндіріске енгізетін компанияларда жұмыспен қамту, ғылыми қызметкерлердің статусын жоғарылату.

**Түйін сөздер:** инновациялар, инновациялық қызмет, инновациялық инфрақұрылым, инновациялық стратегиялар.

**РОЛЬ  
ГОСУДАРСТВА  
В РАЗВИТИИ  
ИННОВАЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
РЕСПУБЛИКИ  
КАЗАХСТАН**

**Введение**

Развитие процессов глобализации побуждает страны проводить активную политику формирования новой технологической структуры развития своей экономики. В этой связи создание и развитие конкурентоспособной инновационной экономики является для Казахстана одной из самых приоритетных задач. Создание и внедрение технологических инноваций в долгосрочной перспективе являются основой увеличения эффективности экономики и повышения уровня жизни. Создание инноваций требует наличия благоприятных условий для развития инновационной деятельности, которую должны поддерживать государственный и частный секторы. Это подразумевает достаточные инвестиции в научные исследования, особенно со стороны предпринимательского сектора, высококачественные исследовательские институты, сотрудничество в исследованиях между НИИ, университетами и промышленностью, а также гарантии защиты интеллектуальной собственности и потенциальных инвестиций.

В условиях построения инновационной системы, экономики, основанной на знаниях, единственно верной стратегией развития является интенсификация инновационного потенциала. Инновационный потенциал страны заключается в становлении и формировании образованной нации, составлении и объединении различных видов источников, таких как материальные, финансовые, интеллектуальные и другие. Самым главным фактором роста инновационной экономики является интеллектуальный потенциал страны.

**Экспериментальная часть**

Теория «государственного регулирования инновационной деятельности» представлена в работах таких исследователей, как К. Фриман (С. Freeman), Б. Лундвалл (B. Lundvall), Р. Нельсон (R. Nelson) и др., а также в информационно-аналитических материалах The Global Innovation Index, United Nations Development Programme, Всемирного банка и Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК.

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования использовались как общенаучные методы (моделирование, анализ, синтез, дедукция, классификация, системный подход), так и специальные методы познания (статистические методы).

### Результаты и обсуждение

Во всех развитых странах мира государство играет самую важную и главную роль в развитии инновационной активности национальной экономики, поскольку именно через государственные механизмы регулирования создается инновационный потенциал. Во всех экономически и инновационно развитых странах мира в настоящее время возросла концентрация мирового интеллектуального и инновационного потенциала, который увеличивается и в том числе за счет утечки умов из развивающихся стран. А оттоку талантливой молодежи служит предоставление возможности обучения в высших учебных заведениях, стажировок, выделение грантов. Наиболее способным и подающим

надежды специалистам предоставляется высокооплачиваемая работа. Таким образом, с помощью государства в экономически развитых странах происходит интеллектуализация общества и формирование экономики, базирующейся на знаниях, а также создание благоприятных социально-экономических условий и стимулов для интеллектуального творчества и самореализации. Таким образом, благодаря притоку высококвалифицированных специалистов в мировой экономике активно осуществляется инновационная деятельность.

В современном мире именно вокруг человеческого потенциала концентрируются материальные, информационные, финансовые и другие ресурсы. Всемирный банк на примере обследования 192 стран пришел к выводу, что только 16% роста в странах с переходной экономикой обусловлены физическим капиталом, 20% – природным капиталом, остальные 64% связаны с человеческим и социальным капиталом (рис 1). До 40% валового национального продукта наиболее развитые страны получают в результате эффективной системы образования и подготовки кадров [6].

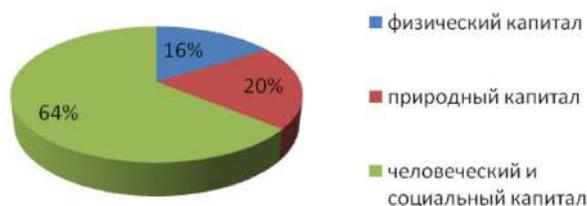


Рисунок 1 – Структура капитала по результатам исследования Всемирного банка

Вполне очевидно, что в качестве национальных приоритетов сегодня надо провозглашать не рост ВВП и низкую инфляцию, а повышение качества и продолжительности активной жизни человека. При этом необходимо исходить из того, что цель и результат преобразований должны выражаться в капитализации человеческого и инновационного потенциала – самого главного фактора устойчивого развития экономики. Становится очевидным, что при низком уровне развития человеческого капитала инвестиции в высокотехнологические и инновационные отрасли не дают эффективной отдачи. Успехи европейских стран и стран Юго-восточной Азии подтверждают, что ставка на инвестиции в развитие человеческого капитала и инновацион-

ного потенциала является наиболее эффективной стратегией экономического роста.

К сожалению, уровень инновационной активности предприятий Казахстана на протяжении ряда лет остается стабильно низким. Согласно докладу «The Global Innovation Index» 2016 г., опубликованному Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), Китай вошел в число 25 ведущих стран-новаторов в мире, а возглавили рейтинг Швейцария, Швеция, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки, Финляндия и Сингапур. По результатам исследований The Global Innovation Index, по уровню инновационной активности Швейцария занимает 1 место, имея 66,3 коэф-

коэффициента глобального инновационного индекса, США – 61,4, Южная Корея – 57,1, Япония – 54,5 у Казахстана данный индекс составляет 31,5 коэффициента. [7]

Индекс инновационного развития оценивает совокупность всех факторов инновационного развития стран и выделяет значимость продуктивного взаимодействия между субъектами инноваций – государственным сектором, фирмами, научным сообществом в современных инновационных экосистемах. Исследование основывается на гипотезе, что успешность экономики связана в равной степени как с наличием

инновационного потенциала, так и условиями для его внедрения.

Значительное отставание по уровню инновационного развития Казахстана наглядно иллюстрирует целый ряд показателей. Так, совокупный уровень инновационной активности организаций в 2015 году в Казахстане составляет 8,1%, в то время как в ряде развитых стран данный показатель превышает 50% (рисунок 2). Такой уровень инновационной активности не будет способствовать преодолению технологического отставания, изменению характера и объема производства во всех сферах экономики [8].

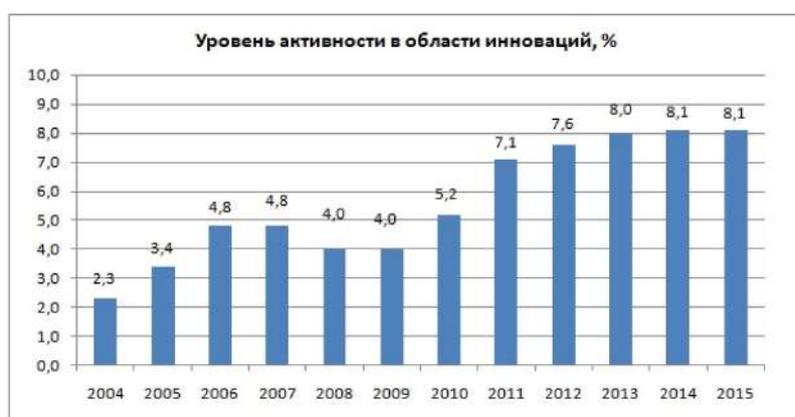


Рисунок 2 – Уровень активности организации в области инноваций, в %\*  
\*Примечание: составлен автором на основе данных [8]

Так же незначительный уровень средств, направляемых на развитие науки и инноваций, который составляет (по данным 2015 года) 0,17% от ВВП, делает бюджетное финансирование недостаточным и неэффективным. Доля внутренних затрат на исследования и разработки от валового внутреннего продукта в США составляет 2,73%, в Швеции – 3,31%, в Южной Корее – 4,15%, Японии – 3,47%, в Республике Казахстан – 0,17%, если расходы на научные исследования в течение 5-7 лет стабильно не превышают 0,20% от ВВП, может наступить необратимое разрушение научно-технического потенциала страны [9].

Затраты на исследования и разработки на душу населения в Республике Казахстан составляют десятки раз меньше, чем в развитых странах. Данное отношение к науке привело к спаду научно-исследовательской деятельности, снижению инновационной активности населения и, как следствие, коэффициент изоб-

ретательской активности у нас один из самых низких – всего 1, тогда как, например, в Японии он в 28 раз выше.

Как видим, происходящие процессы интеллектуализации современного общества, неся в себе существенное позитивное начало, одновременно сопряжены с определенными издержками и не всегда приводят к ожидаемому экономическому эффекту. Безусловно, на данном этапе весьма преждевременно делать какие-либо окончательные выводы относительно анализируемых нами перемен, характерных в научной литературе, как «новая экономика», «экономика знаний», «информатизационная экономика» и т.д. Много еще предстоит осмыслить, но уже сейчас можно говорить о наличии серьезных преобразований в различных сферах общественной жизни индустриальных держав: в науке и технике, экономике, процессах управления производством, трудовых отношениях, социальной структуре и социальной политике.

Думается то, что мы сейчас наблюдаем в странах так называемого «золотого миллиарда», это то, что связано с информатизацией и интеллектуализацией общества, – это лишь один из первых этапов развития «новой экономики», где складываются лишь предпосылки к формированию высшей ее стадии – инновационной экономики.

В последние годы рост экономики Казахстана позволил поднять уровень жизни населения страны. Это существенно отразилось и на человеческом развитии. Для достижения более высокого уровня индекса развития человеческого

капитала для Казахстана, обладающего богатыми природными ресурсами, необходимо провести качественные сдвиги в структуре экономики страны. В этом залог экономического роста страны и благосостояния населения. За 25 лет Независимости в Казахстане создана вся необходимая база для вложений в образование человека с самого его рождения и в течение всей жизни. Результаты говорят сами за себя. По Индексу человеческого развития ООН за 2015 год Казахстан занимает 56 позицию, входя в число стран с высоким потенциалом человеческого развития (таб. 1) [10].

**Таблица 1** – United Nations Development Programme: Human Development Index 2015

СТРАНЫ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ		
МЕСТО	СТРАНА	ИЧР
50	<b>Беларусь</b>	0.798
50	<b>Россия</b>	0.798
52	<b>Оман</b>	0.793
52	<b>Румыния</b>	0.793
52	<b>Уругвай</b>	0.793
55	<b>Багамские Острова</b>	0.790
56	<b>Казахстан</b>	0.788

В развитых государствах мира инвестиции в интеллектуальный потенциал составляют значительную долю в ВВП, опережают инвестиции в материальные факторы производства, в связи с этим наблюдается возросшая роль и значение социальных отраслей экономики (образование, здравоохранение, культура и др.). Так, в США доля инвестиций в человека составляет более 15% ВВП, а в настоящее время они в 4 раза превысили валовые частные и государственные инвестиции в средства производства. На пять государств – США, Японию, Францию, Германию и Великобританию приходится около 80% государственных ассигнований на НИОКР, и в них сосредоточено около 50% всего мирового научного персонала [7].

Мировой опыт показывает, что переход к инновационной экономике может быть осуществлен как с использованием преимущественно рыночных механизмов, так и на основе системы государственного регулирования. Первый путь реализуется в условиях стабильно работающей

экономики, развитых рыночных отношений, высокого уровня наукоемкой промышленности и интеллектуального потенциала, сложившегося законодательства, стимулирующего инновационную деятельность, что происходило в период становления современной экономики США.

Другой вариант связан с государственным регулированием процессов, обеспечивающих формирование рыночных отношений и построение инновационной экономики. По этому типу развивались Германия и Япония во второй половине прошлого столетия, такой же путь за последние сорок лет проделал и Китай.

Последний вариант, как мы считаем, более приемлем и для нашего государства, отводящего в условиях инновационной экономики особую роль в распространении знаний государству. Целенаправленная структурная политика, осуществляемая как инструментами государственного регулирования, так и рыночным механизмом, позволяет обеспечивать, высокую сопряжен-

ность и взаимосвязь всех элементов отраслевой структуры экономики. Независимо от удельного веса отраслей и производств и темпов их развития, глубокому обновлению подвергались сырьевая база, технологические процессы, потребительские свойства конечной продукции.

В развитых странах финансирование инновационной деятельности ведётся преимущественно из негосударственных источников, прикладная наука, внедрение инновационной продукции в производство финансируются за счет частного сектора. В мировой практике примерно три четверти всех ин-

новационных проектов выполняются частными фирмами, США – бесспорный лидер мирового инновационного процесса. Ежегодно эта страна тратит на НИОКР 343 млрд долл., что составляет 40% расходов на НИОКР в мире. Из общего объема расходов на инновации в США более 71% финансируются частными корпорациями, 14% – университетами и только 11% – правительством. Например, в 2012 г. компания «Ford Motor» затратила на НИОКР 7,4 млрд. долл., «Microsoft» – 6,2 млрд. долл., тем самым став самыми инновационно-активными компаниями.

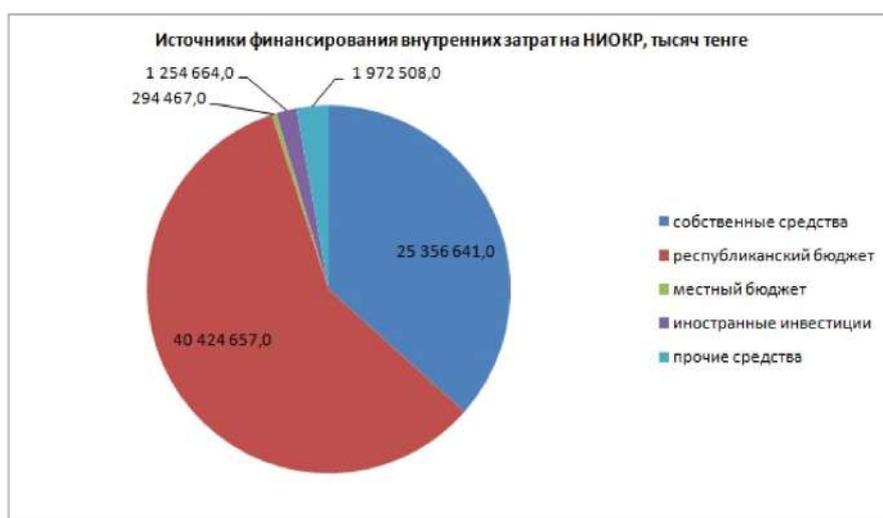


Рисунок 3 – Источники финансирования внутренних затрат на НИОКР за 2015 год

В странах же с низкой мотивацией участия частного капитала в финансировании научной и инновационной деятельности и при незначительном спросе на новые технологии, характерных для Казахстана, государство вынуждено нести основное бремя расходов по развитию науки и в значительной мере по разработке и продвижению инноваций. Согласно статистическим данным агентства РК по статистике, вложения в сферу науки и образования на сегодня остаются все еще низкими (рисунок 3) [8].

Успешное решение проблемы финансового обеспечения инновационного развития предполагает наличие специфических форм финансирования, а также правильный выбор ключевых стадий реализации инновационных проектов, которые в наибольшей мере нуждаются в финансовой поддержке.

Сейчас во многих развитых странах очень активно развивается государственное и частное партнерство (ГЧП) в сфере инновационной деятельности. В высокотехнологичных отраслях ГЧП возникает, как правило, по инициативе государства, т.к. проекты в данной сфере отличаются высокой степенью риска и ресурсоемкостью. Усилия государства направлены на поддержку сферы науки и образования, создание инновационной инфраструктуры, в то время как бизнес берет на себя коммерческий риск и получает большую часть прибыли от проекта. В процессе реализации проекта государство получает дивиденды в виде увеличения налоговых поступлений, увеличения занятости, повышения общего уровня производства с одновременным ростом конкурентоспособности продукции и услуг на мировом рынке.

Механизм ГЧП увеличивает отдачу от научных исследований, что позволяет эффективно решать вопросы последующей коммерциализации результатов. Это взаимовыгодное взаимодействие государства и предпринимательского сектора способствует росту инновационной активности предприятий и отвечает интересам гражданского общества в целом.

В развитых странах распространены такие формы ГЧП, как государственные контракты, концессии, совместные предприятия, аренда. Они относятся к традиционным формам партнерства. В последнее время интенсивно развиваются и новые формы сотрудничества государства и бизнеса, к которым можно отнести: создание и функционирование специальных экономических зон, научно-производственных и технико-внедренческих зон, венчурные фонды и пр.

Применение той или иной формы ГЧП зависит от поставленных перед партнерством задач, а также от определенных сфер применения данного механизма. Например, объекты инфраструктуры, как правило, строятся и эксплуатируются с помощью концессионных форм. Для развития информационных технологий и научно-исследовательских работ предпочтительно применение венчурных фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов, специальных экономических зон.

Сейчас и для Казахстана развитие ГЧП в сфере инновационной и научно-исследовательской деятельности является очень актуальным. Поэтому необходима система мер стимулирования притока частных инвестиций, в частности, создание налоговых льгот как для инвесторов, финансирующих НИОКР, так и для компаний, внедряющие отечественные технологии. Необходимо законодательно закрепить систему налоговых льгот для заказчиков-инвесторов. В Казахстане созданы определенные налоговые льготы для научных организаций, однако сегодня важно стимулировать не предложение исследовательских услуг, а спрос на них со стороны частного сектора. Налоговых стимулов для повышения спроса на науку практически нет, те льготы, что продекларированы в Налоговом кодексе, не работают из-за отсутствия механизма налогового администрирования.

### Заключение

Таким образом, на наш взгляд, формирование основ устойчивой и конкурентоспособной инновационной экономики в Казахстане должно осуществляться по следующим направлениям:

- развитие условий для инновационного развития;
- повышение качества инновационного и интеллектуального потенциала;
- повышение расходов компаний на развитие и исследовательскую деятельность;
- расширение сотрудничества вузов и промышленности в исследовательской деятельности;
- приобретение правительством продвинутой технологической продукции;
- развитие ГЧП в сфере инновационной и научно-исследовательской деятельности.

Сегодня для Казахстана важнейшей предпосылкой повышения инновационной активности предприятий является совершенствование научной, образовательной и производственной составляющих инновационного потенциала. Если большая доля предприятий отрасли инвестируют в инновации, то это способствует повышению инновационности отрасли в целом и стимулирует оставшиеся предприятия к обновлению технологий. Если же инновационная активность в отрасли невелика, то оптимальная стратегия для предприятий – воздержаться от инвестиций, что со временем приводит страну в т.н. «ловушку отсталости».

На первый план должны выдвигаться сферы приложения интеллектуального, творческого труда людей: наука, образование, культура. Если рассматривать творческую деятельность как главный фактор развития, то в структуре общественного воспроизводства наука, образование и культуру можно рассматривать как своего рода первое подразделение, где создаются и развиваются творческие способности человека. И это не случайно, ибо устойчивый рост экономики в условиях глобальной конкуренции обусловлен высоким уровнем внедрения в производство новых технологий и разработок.

Создание инноваций и подготовка для этого процесса высококвалифицированных кадров неразрывно связаны с интеллектуальным капиталом. Поэтому в индустриально развитых странах особый акцент делается на рост интеллектуального научного потенциала. То, что инвестиции в интеллектуальный капитал повышают в целом эффективность экономики, делая ее более конкурентоспособной, уже давно ни для кого не секрет: это доказано опытом ряда стран.

Обосновано, что качественно новым уровнем развития современной рыночной экономики является ее высшая стадия – инновационная

экономика, одной из главных характеристик которой является наличие цивилизованного института интеллектуальной собственности, способствующего развитию интеллектуального капитала и эффективной трансформации знаний в инновации. Казахстан, несмотря на определенный потенциал инновационного развития, находится лишь на начальном этапе перехода к инновационной экономике, формирование которой связывается у автора с активной ролью государства по созданию благоприятного ин-

ституционального режима и развитой инфраструктуры.

Показано, что в условиях инновационной экономики прослеживается трансформация роли и значения человеческого капитала: на первый план выдвигаются интеллектуальная составляющая и способности к осуществлению инноваций. Современные модификации в содержании человеческого капитала превращают его в ключевой фактор индустриально-инновационного развития общества.

### Литература

- 1 Годовой отчет Всемирного банка 2016 <http://documents.worldbank.org/curated/en/374281475494458715/text/108682-WBAR-v1-PUBLIC-RUSSIAN-PUBDATE-9-28-2016.txt>
- 2 Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР – информация об исследовании // Центр гуманитарных технологий URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>
- 3 Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent Editors The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation [www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report](http://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report)
- 4 Kupeshova S., Lazanyuk I., Kareke G. Risk Management in the Innovation Project // EURASIAN JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES. – Vol 2. – No 1. – 2016. – С. 9–12.) – [4– 8].
- 5 Karlygash S. Mukhtarova, Saule T. Kupeshova Innovative Development of Kazakhstan: Problems and Perspectives // 2015 International Conference on Business and Economics (ICBE2015), Seoul, South Korea, July 08–11. – 2015. – С. 311–314.
- 6 Мухтарова К.С., Мылтыкбаева А.Т., Асанова А.Д. Analysis of the mechanism of state regulation of innovative projects in the regions of the Republic of Kazakhstan // Вестник КазНУ (серия экономическая). – №2 (114). – 2016. – С. 60–64.
- 7 Mukhtarova K., Myltykbayeva A. Innovation Potential of Kazakhstan's Regions: Evaluation and Ways for Development // EURASIAN JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES, Vol 1, – No 2. – 2016. – С. 33–36.
- 8 Мухтарова К.С., Мылтыкбаева А.Т., Нурмагамбетова А.М. Analysis of the Mechanism of State Regulation of Innovative Projects in the Regions of the Republic of Kazakhstan // Вестник КазНУ (серия экономическая). – №2 (114). – 2016. – С. 66–71.
- 9 Research and development expenditure (% of GDP) <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- 10 Статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК за 2015 г. // [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). – С. 20.

### References

- 1 Godovoj otchet Vsemirnogo banka 2016 <http://documents.worldbank.org/curated/en/374281475494458715/text/108682-WBAR-v1-PUBLIC-RUSSIAN-PUBDATE-9-28-2016.txt>
- 2 Rejting stran mira po urovnju rashodov na NIOKR – informacija ob issledovanii // Centr gumanitarnyh tehnologij URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>
- 3 Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent Editors The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation [www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report](http://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report)
- 4 Kupeshova S., Lazanyuk I., Kareke G. Risk Management in the Innovation Project // EURASIAN JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES. – Vol 2. – No 1. – 2016. – S. 9–12.) – [4– 8].
- 5 Karlygash S. Mukhtarova, Saule T. Kupeshova Innovative Development of Kazakhstan: Problems and Perspectives // 2015 International Conference on Business and Economics (ICBE2015), Seoul, South Korea, July 08–11. – 2015. – S. 311–314.
- 6 Muhtarova K.S., Myltykbaeva A.T., Asanova A.D. Analysis of the mechanism of state regulation of innovative projects in the regions of the Republic of Kazakhstan // Vestnik KazNU (serija jekonomicheskaja). – №2 (114). – 2016. – S. 60–64.
- 7 Mukhtarova K., Myltykbayeva A. Innovation Potential of Kazakhstan's Regions: Evaluation and Ways for Development // EURASIAN JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES, Vol 1, – No 2. – 2016. – S. 33–36.
- 8 Muhtarova K.S., Myltykbaeva A.T., Nurmagambetova A.M. Analysis of the Mechanism of State Regulation of Innovative Projects in the Regions of the Republic of Kazakhstan // Vestnik KazNU (serija jekonomicheskaja). – №2 (114). – 2016. – S. 66–71.
- 9 Research and development expenditure (% of GDP) <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- 10 Statisticheskie dannye Komiteta po statistike Ministerstva nacional'noj jekonomiki RK za 2015 g. // [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). – S. 20.

Увакбаева Г.Б.,  
Көшербаева Г.К.

**Налоговое стимулирование  
инновационной деятельности  
в Республике Казахстан:  
современная практика  
и проблемы совершенствования**

Налоговое регулирование – это мера косвенного воздействия на такие элементы, как экономика, социальные и политические процессы, которое осуществляется введением или отменой налогов, изменениями налоговых ставок, установлением налоговых льгот и других мер косвенного воздействия. Для экономики Казахстана важно развивать инновационную деятельность, так как научно-технический прогресс является одним из главных факторов экономического роста, поэтому вопросам его государственной поддержки должно уделяться особое внимание. Успешное развитие инноваций в Казахстане можно поддерживать с помощью оптимизации налоговых стимуляторов, которые могут быть представлены налоговыми льготами, созданием экономических зон и понижением налоговой нагрузки для лиц, осуществляющих инновационную деятельность.

В данной статье автором проводится исследование использования налоговых стимуляторов в инновационной деятельности. Автор провел анализ налоговых норм, регулирующих инновационную деятельность. Также изучено состояние развития и участие государства в инновационной деятельности, даны рекомендации по совершенствованию налоговых стимуляторов.

**Ключевые слова:** инновации, ноу-хау, налоговые стимуляторы, инновационная деятельность, инновационное развитие.

Uvakbayeva G.B.,  
Kosherbayeva G.K

**Tax stimulation of innovative  
activity in the Republic of  
Kazakhstan: current practice and  
problems of perfection**

Tax regulation is a measure of the indirect impact on elements such as economy, social and political processes which is made by the introduction or abolition of taxes, tax rates change, the establishment of tax incentives and other measures of indirect impact. It is important for the economy of Kazakhstan to develop innovation as scientific and technological progress is one of the main factors of economic growth, therefore, special attention should be given for its state support. Successful development of innovations in Kazakhstan can be supported by the optimizing tax stimulants which can be represented by the tax benefits, the creation of economic zones and decreasing the tax burden for persons engaged in innovative activities.

In this article the author conducted a study using tax stimulants in innovation. The author has analyzed the tax rules governing innovation activities. The development state and the state involvement in innovation, recommendations to improve the tax stimulants are also studied in innovation activities.

**Key words:** innovation, know-how, tax stimulants, innovation, innovative development.

Увакбаева Г.Б.,  
Көшербаева Г.К

**Қазақстан Республикасында  
инновациялық қызметтерді  
салықтық ынталандыру:  
заманауи тәжірибе және  
жетілдіру мәселелері**

Салықтық реттеу – экономика, әлеуметтік және саяси процестер, салықты енгізу немесе күшін жою арқылы жүзеге асырылатын, салық мөлшерлемелеріне өзгерістер, салықтық жеңілдікті енгізу және басқа да жанама шараларды қолдану арқылы әсер ететін қосымша шара болып табылады.

Қазақстан экономикасы үшін инновацияны дамыту маңызды, себебі ғылыми-техникалық прогресс экономиканың дамуының басты факторларының бірі, сондықтан, ғылыми-техникалық прогресті дамытуға мемлекеттік қолдаудың ерекше назар аударылғаны маңызды. Қазақстанда инновацияны табысты дамыту үшін салықтық жеңілдіктерді, экономикалық аймақтарды құру, инновациялық қызметті жүзеге асыратын тұлғалар үшін салықтық жеңілдіктерді беруді, пайдаланып ынталандыруды оңтайландыру арқылы қолдау тиімді.

Бұл мақалада автор инновациялық қызметтерді іске асыру үшін салықтық ынталандырудың қолдануының тікелей әсеріне зерттеу жүргізіп, инновациялық қызметті реттейтін салық нормаларына талдау жасады. Сондай-ақ, инновациялық қызметтің дамуына мемлекеттік қолдау жағдайы зерттелді.

**Түйін сөздер:** инновациялар, ноу-хау, салық стимуляторлары, инновациялық қызмет, инновациялық дамуы.

**НАЛОГОВОЕ  
СТИМУЛИРОВАНИЕ  
ИННОВАЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
В РЕСПУБЛИКЕ  
КАЗАХСТАН:  
СОВРЕМЕННАЯ  
ПРАКТИКА  
И ПРОБЛЕМЫ  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

**Введение**

В настоящее время инновации приобретают все большее значение в процессе обеспечения устойчивого экономического роста предприятий и экономики Казахстана в целом. Внедрение инноваций дает мощный толчок в развитии производственно-технической базы страны, обеспечивает повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешних рынках, способствует решению социальных проблем на современном этапе развития. Систему инвестирования инноваций в Казахстане можно охарактеризовать определенным количеством взаимосвязанных элементов, которые обладают иерархической соподчиненностью и индивидуальной функциональной нагрузкой, и представить в виде следующих составных частей: источника поступления инновационных средств для инвестирования инноваций; механизма аккумуляции инвестиционных средств, которые поступают из различных источников; разработанной процедуры вложения мобилизационного капитала; механизма, контролирующего инвестирование; механизма возвратности ассигнований [1].

**Экспериментальная часть**

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования использовались как общенаучные методы (моделирование, анализ, синтез, дедукция, классификация, системный подход), так и специальные методы познания (статистические методы).

**Результаты на обсуждение**

Вместе с тем, современный глобальный экономический кризис в Республике Казахстан негативно отразился на развитии инновационной сферы. Анализ инновационной активности в Казахстане свидетельствует о ее крайне низких показателях. Удельный вес предприятий, занимавшихся разработкой и внедрением новых или усовершенствованных видов продукции и технологических процессов, составляет не более 8% от общего числа промышленных предприятий, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1 – Доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий, %

Показатель	2012	2013	2014	2015	Январь-март 2015 г. К январю-марту 2012 г., %
Доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий, %	7,6	8	8,1	8,1	106,6
Акмолинская обл.	5,8	7,1	7,3	6,8	117,2
Актюбинская обл.	5,9	6,5	7,6	7	118,6
Алматинская обл.	8,8	9,5	9,4	6,9	78,4
Атырауская обл.	4,8	5,1	8,1	8	166,7
ЗКО	9,5	5,3	6,6	4,1	43,2
Жамбылская обл.	9,7	10,2	12,2	10,6	109,3
Карагандинская обл.	8,5	7,6	8,4	9,2	108,2
Костанайская обл.	14,1	11,8	13,6	14,5	102,8
Кызылординская обл.	12,8	12,0	10,1	11,7	91,4
Мангыстауская обл.	1,6	2,4	3,4	4	250
ЮКО	5,4	6,4	7	6,9	127,8
Павлодарская обл.	5,5	8,5	6,9	4,8	87,3
СКО	11,0	10,9	11,6	10,6	96,4
ВКО	6,8	5,6	7,6	11,5	169,1
г.Астана	7,5	11,1	10,7	13,2	176
г.Алматы	7,3	8	5	4,7	64,4

Источник: Составлено автором по данным официального сайта Агентства РК по статистике за 2012-2015 гг.// [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz) [2]

Данные таблицы 1 показывают:

Доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий в некоторых регионах Казахстана повышается существенно: на 150% в Мангыстауской области, на 66,7% в Атырауской области, на 69,1% в Восточно-Казахстанской области, на 76% в городе Астане.

Помимо положительных тенденций, присутствуют и негативные. В некоторых регионах присутствует резкое понижение доли инновационно-активных предприятий от общего числа действующих: в Западно-Казахстанской области наблюдается понижение на 56,8%, на 35,6% в городе Алматы, на 21,6% в Алматинской области. Также наблюдается понижение доли инновационно-активных предприятий от общего числа действующих, но уже не резкое в Павлодарской области (-12,7%), Кызылординской области (-8,6%), Северо-Казахстанской области (-3,6%).

Необходимо отметить, что в целом по Республике Казахстан доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий возросла незначительно и всего на 6,6%.

Количество организаций, использовавших новые технологии, можно рассматривать как один из показателей развития инноваций. В крупных городах Казахстана (мы рассмотрели наиболее крупные – Алматы, Астана) наблюдается рост организаций, использовавших новые технологии, однако на уровне областей данные показатели понижаются (таблица 2). Согласно рейтингу конкурентоспособности областей Казахстана, составленному Forbes, мы отобрали Алматинскую область (занимающую 5 место) и Кызылординскую область (занимающую 15 место). Развитие данных областей в сфере инноваций покажет более правдоподобную картину развития инноваций в Казахстане [3].

**Таблица 2** – Количество организаций, использовавших новые технологии и объекты техники

Показатель	2012	2013	2014	2015	2015 к 2012 году, %
Акмолинская обл.	10	15	14	16	60
Актюбинская обл.	15	18	17	20	33,3
Алматинская обл.	11	19	22	14	27,3
Атырауская обл.	14	21	20	23	64,3
ЗКО	10	15	18	20	100
Жамбылская обл.	14	16	15	21	50
Карагандинская обл.	16	20	19	23	43,8
Костанайская обл.	14	18	16	20	42,9
Кызылординская обл.	15	19	13	23	53,3
Мангистауская обл.	14	17	16	19	35,7
ЮКО	13	18	14	22	69,2
Павлодарская обл.	15	18	17	21	40
СКО	14	19	17	20	42,9
ВКО	10	14	15	17	70
г.Астана	42	50	58	62	47,6
г. Алматы	20	24	19	66	230

*Источник: Составлено автором по данным официального сайта Агентства РК по статистике за 2012-2015 гг.// [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz) [2]*

Согласно данным таблицы 2, можно сделать следующие выводы:

В некоторых областях Казахстана наблюдается существенный рост количества организаций, использовавших новые технологии и объекты техники – Западный Казахстан (100%), город Алматы (количество возросло в 2,3 раза), Акмолинская область (60%), Атырауская область (64,3%), Южно-Казахстанская область (69,2%), Восточно-Казахстанская область (70%).

В городе Астане в анализируемом периоде также повысилось количество организаций, которыми использовались новые технологии и объекты техники на 47,6%.

Наблюдается также достаточно значительное увеличение организаций, использовавших новые технологии и объекты техники в анализируемом периоде в Жамбылской области (на 50%), Карагандинской области (на 43,8%), Костанайской области (на 42,9%), Кызылординской области (53,3%), Павлодарской области (на 40%), Северо-Казахстанской области (на 42,9%).

Наименьший рост количества организаций, использовавших новые технологии и объекты техники в 2012-2015 гг., продемонстрировали Актюбинская область (33,3%) и Алматинская область (27,3%).

Можно сделать вывод, что если использовать налоговые стимуляторы на уровне областей, то можно повысить применение инноваций в бизнесе и производстве.

В таблице 3 представлены данные о неинновационных компаниях, занимающихся инновациями в Казахстане.

В соответствии с данными таблицы 3, сделаем основные выводы:

Количество неинновационных компаний, занимающихся инновациями в 2012-2015 гг. существенно увеличилось в Алматинской области (на 88,9%), Атырауской области (на 81,8%), Жамбылской области (на 93,8%).

В анализируемом периоде также увеличилась численность неинновационных компаний в таких областях, как: Западно-Казахстанская – на 64,3%, Акмолинская – на 35,7%, Южно-Казахстанской области – 29,2% и т.д.

Таблица 3 – Количество не инновационных компаний, занимающихся инновациями в Казахстане

Показатель	2012	2013	2014	2015	2015 к 2012 году, %
Акмолинская обл.	14	15	17	19	35,7
Актюбинская обл.	34	38	37	42	23,5
Алматинская обл.	18	28	29	34	88,9
Атырауская обл.	11	15	17	20	81,8
ЗКО	14	18	19	23	64,3
Жамбылская обл.	16	18	26	31	93,8
Карагандинская обл.	25	27	29	33	32
Костанайская обл.	24	25	29	30	25
Кызылординская обл.	19	24	23	25	31,6
Мангистауская обл.	21	23	27	28	33,3
ЮКО	24	27	34	31	29,2
Павлодарская обл.	25	29	28	31	24
СКО	24	29	27	30	25
ВКО	20	24	25	27	35
г. Астана	52	70	68	82	57,7
г. Алматы	40	44	49	56	40

*Источник: Составлено автором по данным официального сайта Агентства РК по статистике за 2012-2015 гг.// www.stat.gov.kz [2]*

В городе Алматы количество неинновационных компаний, занимающихся инновациями, возросло на 40%, в городе Астане на 57,7%.

Отметим, что количество организаций, использовавших новые технологии и объекты техники, повышается в городах Алматы и Астана, однако в Алматинской области наблюдается понижение. В частности, в Алматинской области в анализируемом периоде количество организаций, использовавших новые технологии и объекты техники, понизилось на 26,4%, то есть на 5 единиц, в Кызылординской области в анализируемом периоде наблюдается повышение количества организаций, использовавших новые технологии и объекты техники на 21,05% (на 4 единицы); в городе Астане в анализируемом периоде наблюдается повышение количества организаций, использовавших новые технологии и объекты техники на 24% (на 12 единиц); в городе Алматы в анализируемом периоде наблюдается повышение количества организаций, использовавших новые техноло-

гии и объекты техники практически в 3 раза – на 175% (на 42 единицы).

Тем не менее, сдерживающее влияние на развитие инновационной деятельности оказывают фундаментальные для казахстанской экономики проблемы: незавершенность экономических реформ, отсутствие четкой определенности в финансово-кредитной политике, отсутствие эффективных механизмов капитализации сбережений, дефицит источников финансирования инноваций. В этой связи важная роль в активизации инновационной деятельности отводится государству. Одним из наиболее эффективных инструментов государственного регулирования инновационной сферы выступает налоговое стимулирование. Вместе с тем, основное направление государственной налоговой политики в настоящее время связано с пересмотром и отменой большинства налоговых льгот, что свидетельствует о снижении роли и значения данного инструмента в регулировании инновационной сферы.

Налоговые льготы нельзя считать панацеей от всех бед и ключом к решению всех проблем в инновационном развитии Казахстана. История знает большое количество примеров, когда предоставленные государством налоговые льготы в результате не достигли своей цели, и даже, наоборот, своей численностью и бессистемным предоставлением подорвали основы налоговой системы государства, оказали отрицательное воздействие на формирование государственных доходов, на социальные и экономические процессы в обществе, превратили изначально исключительный режим налоговых льгот в общий и доступный для всех желающих, формировали массовые кампании налогоплательщиков и их лоббистов по выбиванию налоговых льгот, создавались в сознании большей части людей уклонистские настроения, а впоследствии наблюдалось присутствие массовых протестов против необоснованного предоставления льгот избранным либо сомнительным личностям [4, с. 23].

Заинтересовать крупные компании внедрять нау-хау можно посредством налоговых стимуляторов со стороны государства. Проверенной практикой в европейских странах является то, что инвестиции на НИОКР компаниям засчитывают как налоговые отчисления в бюджет. Затраты на науку вычитывают из налогов на прибыль.

Также положителен опыт зарубежной практики, представленный реализацией государственных программ, которые подразумевают прямое государственное финансирование НИР и НИОКР по проектам, которые прошли соответствующие экспертизы и признаны государственно значимыми. По достигнутым результатам выплачивают большой размер вознаграждений, премий. Инновационный процесс стимулируется не только государством, но и различными инвестиционными фондами также выделяются существенные гранты новаторам. В Казахстане все это находится пока что на начальной стадии и требует дальнейшего развития.

Мы придерживаемся мнения ученых, которые полагают, что невозможно поднимать инновационный сектор без дополнительных изменений в Налоговом кодексе. Пока компании, которые желают вести инновационный бизнес, не получают «налоговые каникулы» на срок освоения новых технологий (3-5 лет) и освобождение от таможенных пошлин на ввозимое технологическое и вспомогательное оборудование, говорить о прорывах в инновационной деятельности будет вряд ли возможным [5, с. 14].

Согласно ст. 108 НК РК, расходы на научно-исследовательские и научно-технические работы, а также расходы субъектов частного предпринимательства, квазигосударственного сектора на приобретение исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности у высших учебных заведений, научных организаций и стартап-компаний по лицензионному договору или договору уступки исключительного права, направленных на их дальнейшую коммерциализацию, относятся на вычеты.

Основание для того, чтобы отнести такие расходы на вычеты, представлено фактически исполненным техническим заданием на научно-исследовательскую и научно-техническую работу и актами приемки завершённых этапов такого рода работ или лицензионным договором или договором уступки, зарегистрированным уполномоченным государственным органом в установленном законодательном порядке.

В Казахстане стимулируются исследования отечественных промышленных предприятий по следующим направлениям:

- присутствует порядок обязательного отчисления не меньше 1% от выручки – недропользователями на процедуры проведения исследований и разработок в РК,
- предприятия обрабатывающего сектора и научные организации используют повышающий коэффициент (1,5) в ходе отнесения на вычеты затрат, которые связаны с НИОКР.

Также присутствует содействие технологической модернизации промышленности, которое выражается в следующем:

- от налогов освобождены компании, которые выпускают высокотехнологическую продукцию на пять лет,
- не рассматривают как доход сумму денежных средств, полученных по инновационным грантам,
- действует 100% ускоренная амортизация на высокотехнологичное оборудование и НМА, которые получили посредством собственной разработки.

Конечно, вышеперечисленные действия налогового характера хороши, однако, как показала практика, не могут дать должного развития инноваций в Казахстане. Поэтому необходима дальнейшая их модернизация.

Мы считаем, что в ч. 21-1) ст. 85 НК РК необходимо исключить доход по инвестиционному депозиту при расчете КПП, размещенному в исламском банке из доходов, включаемых в совокупный годовой доход, тем самым стимулируя инновационную деятельность.

Согласно ст. 232 НК РК, необлагаемым оборотом является оборот по реализации товаров, работ, услуг:

- 1) освобожденный от налога на добавленную стоимость в соответствии с Налоговым кодексом;
- 2) местом реализации которого не является Республика Казахстан.

Согласно пп. 4 ст. 253 НК РК, научно-исследовательские работы, проводимые на основании договоров на осуществление государственного заказа, освобождаются от налога на добавленную стоимость. Мы считаем, что и частные компании необходимо освободить от НДС при организации НИР.

Также отметим, что для участников СЭЗ предусматриваются льготы, представленные: освобождением от корпоративного подоходного налога (КПН); освобождением от земельного налога; освобождением от налога на имущество; освобождением от НДС при реализации на территорию СЭЗ товаров, полностью потребляемых в процессе производства.

При ввозе товаров на территорию СЭЗ присутствует освобождение от таможенных пошлин [6].

Налоговые стимуляторы сами по себе никогда не будут являться эффективными при отсутствии других системных механизмов защиты и поддержки инновационной деятельности со стороны государства (обычно представлены стабильностью и определенностью налогового законодательства, сильной налоговой нагрузкой в рамках общего налогового режима, законностью всех актов и действий налоговых органов государства, эффективностью отправления правосудия по налоговым делам, суровостью и неотвратимостью наказания за уклонение от уплаты налогов и др.). Вышеуказанные факторы непосредственно влияют на количество иностранных инвестиций в инновационную деятельность, так как инвестор должен быть уверен в том, что его деятельность не будет подвергаться нападкам со стороны государства. Поэтому применение налоговых стимуляторов как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщиков должно быть грамотным и продуманным.

Важный аспект усиления инновационных ориентаций науки представлен расширением её непосредственного финансирования, в том числе с помощью усиления вклада частного бизнеса. Опыт развитых стран демонстрирует, что для этого необходимо, чтобы прямая финансовая поддержка государства дополнялась сильными налоговыми стимуляторами и льготами для инвестиций частного бизнеса в данную область. То

есть, помимо налоговых стимуляторов, конечно, необходима финансовая поддержка капитала и инвестирование. Необходимы налоговые стимуляторы на научные исследования, опытно-конструкторские работы, внедрение отечественных технологий [7].

Большую значимость приобретает также стимулирование спроса на научную продукцию. Импульс в разворачивании научных исследований должен осуществляться крупными национальными компаниями, иностранными инвесторами, которых, в свою очередь, к этому должно побуждать государство, применяя косвенные рычаги экономического регулирования (налоговые стимуляторы и преференции) [8].

Также необходимо отметить, что рассматриваемый вид льгот применяется и в Республике Казахстан: в соответствии со статьей 108 Налогового кодекса, при расчете налоговой базы для целей налогообложения корпоративным подоходным налогом вычета подлежат расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

В Республике Казахстан регистрационные сборы взимаются за юридически значимые действия по государственной регистрации прав на произведения и объекты смежных прав, лицензионных договоров на использование произведений и объектов смежных прав, а также их перерегистрацию. Например, размер государственной пошлины (в процентах от месячного расчетного показателя) за выдачу патента, свидетельства составляет 100%. В целом необходимо отметить, что законодательство Республики Казахстан в исследуемой сфере отличается наибольшей либеральностью. Субъекты хозяйствования на территории государства уплачивают минимальное количество дополнительных сборов, что способствует укреплению позиций Республики Казахстан в интеграционных объединениях, в частности в ЕАЭС.

Отметим, что на территориях государств ЕАЭС существуют определенные экономические зоны, созданные с целью обеспечения конкурентоспособности отраслей экономики, основанных на новых и высоких технологиях, дальнейшего совершенствования организационно-экономических и социальных условий для проведения разработок современных технологий и повышения их экспорта. В Республике Беларусь – это Парк высоких технологий, в Республике Казахстан – специальные экономические зоны, в Российской Федерации – особые технико-внедренческие экономические зоны [9].

При этом не менее 90% совокупного годового дохода данных организаций должны составлять доходы от определенных видов деятельности, которые соответствуют целям формирования специальной экономической зоны и представлены: проектированием, разработкой, внедрением, опытным производством и производством программного обеспечения, баз данных и аппаратных средств; созданием новых информационных технологий на основе искусственных иммунных и нейронных систем; проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию и внедрению проектов в сфере информационных технологий. Основными льготами, которыми имеют право воспользоваться резиденты специальных экономических зон, являются уменьшение на 100% сумм исчисленного в соответствии с законодательством корпоративного подоходного налога, применение коэффициента «0» к соответствующим ставкам при исчислении земельного налога и установление ставки 0% к среднегодовой стоимости объектов налогообложения при исчислении налога на имущество.

С учетом достаточно либерального общего налогового законодательства в Республике Казахстан применение данных мер можно считать достаточным для достижения поставленных государством целей. Примером специальной экономической зоны, связанной с инновационной деятельностью, может быть СЭЗ «Алатау «Парк информационных технологий». Субъекты данной зоны выполняют работы, связанные с использованием новейших технологий, как ИТ-индустрии в целом, так и собственных разработок. В частности, это предоставление телекоммуникационных услуг, создание и эксплуатация

спутниковых сетей связи, разработка программного обеспечения для повышения эффективности геологоразведочных работ, производство высокотехнологичной биометрической продукции, создаваемой на базе инновационных достижений в области электроэнергетики и целый ряд других работ [10, с. 108].

### Заключение

В соответствии с изложенным материалом, можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию налоговых стимуляторов в инновационной деятельности. На региональном уровне необходимо способствовать развитию инновационной деятельности посредством финансовой поддержки из местных бюджетов и снижением налогового бремени. В налоговом стимулировании деятельности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства необходима корректировка нормы законодательства и упрощение процедуры администрирования и уплаты налогов и сборов. Необходимо введение дифференцированной шкалы тарифов страховых взносов для облегчения нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства, которыми применяются специальные налоговые режимы. При этом размер тарифов страховых взносов необходимо устанавливать в зависимости от профиля основной деятельности налогоплательщика и используемого им налогового режима. Например, по мнению специалистов, может быть снижен размер совокупного тарифа для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внедрение и вовлечение в гражданский оборот результатов научно-технической деятельности.

### Литература

- 1 Шугубаева И.К. Инновационная деятельность в Казахстане: состояние и перспективы // <http://kazatu.kz/science/vn1101eco10.pdf>
- 2 Министерство Национальной экономики РК Комитет по статистике // [http://stat.gov.kz/faces/homePage?\\_afzLoop=6848628500758133#%40%3F\\_afzLoop%3D6848628500758133%26\\_adf.ctrl-state%3D13uo2llhfr\\_4](http://stat.gov.kz/faces/homePage?_afzLoop=6848628500758133#%40%3F_afzLoop%3D6848628500758133%26_adf.ctrl-state%3D13uo2llhfr_4).
- 3 Рейтинг конкурентоспособности 16 регионов Казахстана // [http://forbes.kz/process/probing/partii\\_regionov](http://forbes.kz/process/probing/partii_regionov).
- 4 Исмаилова Р. Инновационная модель развития промышленности Казахстана: автореферат доктора экономических наук: 08.00.05. – Астана, 2013 – 50с.
- 5 Кажмухаметова А.А. Инновационная деятельность // Журнал Банки Казахстана. – 2014. – №8. – С. 13-17.
- 6 Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 26.07.2016 г.) // Режим доступа: [http://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=30366217#pos=1;-307](http://online.zakon.kz/document/?doc_id=30366217#pos=1;-307).
- 7 Абдыкерова Г.Ж. Инновационная деятельность в Казахстане на современном этапе и перспективы развития // [http://www.nauka.kz/page.php?article\\_id=65&lang=1&page\\_id=172](http://www.nauka.kz/page.php?article_id=65&lang=1&page_id=172).
- 8 Егунов И., Шклярва М.А. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в странах ЕАЭС (Белорусский государственный экономический университет, Минск) // [http://elib.psu.by:8080/bitstream/123456789/1930/1/Egunov\\_2010-10-p109.pdf](http://elib.psu.by:8080/bitstream/123456789/1930/1/Egunov_2010-10-p109.pdf).

9 Закон Республики Казахстан от 21 июля 2011 года № 469-IV «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.11.2015 г.) // Режим доступа: [http://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=31038117](http://online.zakon.kz/document/?doc_id=31038117). ени доктора философии (PhD). – Алматы, 2013. – 240 с.

10 Балапанова Э.С. Проблемы инвестиционно-инновационного обеспечения аграрного сектора Казахстана: диссертация на соискание ученой степени доктора философии (PhD). – Алматы, 2013. – 240 с.

#### References

1 Shugubaeva I.K. Innovacionnaja dejatel'nost' v Kazahstane: sostojanie i perspektivy // <http://kazatu.kz/science/vn1101e-co10.pdf>

2 Ministerstvo Nacional'noj jekonomiki RK Komitet po statistike // [http://stat.gov.kz/faces/homePage?\\_afzLoop=6848628500758133#%40%3F\\_afzLoop%3D6848628500758133%26\\_adf.ctrl-state%3D13uo2llhfr\\_4](http://stat.gov.kz/faces/homePage?_afzLoop=6848628500758133#%40%3F_afzLoop%3D6848628500758133%26_adf.ctrl-state%3D13uo2llhfr_4).

3 Rejting konkurentosposobnosti 16 regionov Kazahstana // [http://forbes.kz/process/probing/partii\\_regionov](http://forbes.kz/process/probing/partii_regionov).

4 Ismailova R. Innovacionnaja model' razvitija promyshlennosti Kazahstana: avtoreferat doktora jekonomicheskikh nauk: 08.00.05. – Astana, 2013 – 50 s.

5 Kazhmuhametova A.A. Innovacionnaja dejatel'nost' // Zhurnal Banki Kazahstana. – 2014. – №8. – S. 13-17.

6 Kodeks Respubliki Kazahstan ot 10 dekabrya 2008 goda № 99-IV «O nalogah i drugih objazatel'nyh platezhah v bjudzhet (Nalogovyy kodeks)» (s izmenenijami i dopolnenijami po sostojaniju na 26.07.2016 g.) // Rezhim dostupa: [http://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=30366217#pos=1;-307](http://online.zakon.kz/document/?doc_id=30366217#pos=1;-307).

7 Abdykerova G.Zh. Innovacionnaja dejatel'nost' v Kazahstane na sovremennom jetape i perspektivy razvitija // [http://www.nauka.kz/page.php?article\\_id=65&lang=1&page\\_id=172](http://www.nauka.kz/page.php?article_id=65&lang=1&page_id=172).

8 Egunov I., Shkljarova M.A. Nalogovoe stimulirovanie innovacionnoj dejatel'nosti v stranah EAJeS (Belorusskij gosudarstvennyj jekonomicheskij universitet, Minsk) // [http://elib.psu.by:8080/bitstream/123456789/1930/1/Egunov\\_2010-10-p109.pdf](http://elib.psu.by:8080/bitstream/123456789/1930/1/Egunov_2010-10-p109.pdf).

9 Zakon Respubliki Kazahstan ot 21 ijulja 2011 goda № 469-IV «O special'nyh jekonomicheskikh zonah v Respublike Kazahstan» (s izmenenijami i dopolnenijami po sostojaniju na 24.11.2015 g.) // Rezhim dostupa: [http://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=31038117](http://online.zakon.kz/document/?doc_id=31038117). ени доктора философии (PhD). – Алматы, 2013. – 240 с.

10 Balapanova Je.S. Problemy investicionno-innovacionnogo obespechenija agrarnogo sektora Kazahstana: dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni doktora filosofii (PhD). – Алматы, 2013. – 240 с.



Тусаева А.К.  
**Инвестиционный портфель:  
западные принципы  
формирования и управления**

Тенденции динамичного развития финансового рынка обуславливают необходимость изучения многих аспектов финансов, в том числе инвестирование в ценные бумаги. Процесс инвестирования является одним из сложных механизмов в финансах. Сложность заключается в том, что параметры и критерии инвестирования всегда меняются и наполняются новыми формами.

В статье рассматриваются вопросы инвестирования в активы с целью получения дохода и минимизации риска. На основе проведенного исследования были выявлены основные принципы инвестирования Р. Далио и У. Баффета.

В принципах Р. Далио рассматриваются правила инвестирования с учетом 4 экономических факторов и индивидуальный портфель с учетом этих факторов. Также данный экономист использует принцип ребалансировки, который является ключевым элементом в инвестировании. Всеми известный Уоррен Баффет имеет множество правил инвестирования, которые очень полезны не только для частных инвесторов, но и для крупных институциональных инвесторов. Предложенные принципы и правила инвестирования Далио и Баффета помогут частным инвесторам в эффективной работе на финансовом рынке.

**Ключевые слова:** инвестирование, портфель активов, оптимальный портфель, экономические факторы, ребалансировка, индекс, индексный фонд.

Tussayeva A.K.  
**Investment portfolio: western  
principles of formation  
and management**

Trends in the dynamic development of the financial market makes it necessary to explore the many aspects of finance, including investment in securities. The investment process is one of the complex mechanisms in finance. The difficulty lies in the fact that the parameters and investment criteria are always changing and filled with new forms. The article deals with the investment in assets to generate income and minimize risk. On the basis of the study identified the main investment principles of R.Dalio and U.Baffet. The principles R.Dalio considered investment rules based on four economic factors and individual portfolio taking into account these factors. Also, the economist uses the principle of rebalancing, which is a key element in investing. Everyone knows Warren Buffett has many rules of investing, buyout is very useful not only for private investor but also for large institutional investors. The proposed principles Dalio and Buffett's investment rules will help private investors in the efficient operation of the financial market.

**Key words:** investment, asset portfolio, optimal portfolio, economic factors, rebalancing, the index, the index fund.

Тусаева А.К.  
**Инвестициялық портфель:  
қалыптастыру мен басқарудың  
батыстық қағидалары**

Қаржы нарығының қарқынды дамуы қаржы аясындағы көптеген аспектілерді қарастыруын қажет етеді. Соның ішінде бағалы қағаздарға инвестициялау негізгілердің бірі. Инвестициялау процесі өте күрделі болып келеді, себебі инвестициялау параметрлері мен критерийлері үнемі өзгеріледі және жаңа нысандармен толтырылады.

Мақалада табыс алу және тәуекелдерді төмендету мақсатында активтерге инвестициялау сұрақтары қарастырылады. Зерттеу негізінде Р. Далио және У. Баффеттің инвестициялау қағидалары қарастырылды. Р. Далио қағидаларында 4 экономикалық факторларды ескере отырып, инвестициялау ережесі негізге алынады. Сонымен қатар, экономист қайта балансировканы (теңгерімді бұзу) жүргізуге көңіл аударады. Әйгілі Уоррен Баффет инвестициялаудың көптеген ережелері бар және олар жеке институционалды инвесторларға пайдалы. Далио мен Баффет ұсынған қағидалар жеке инвесторларға қаржы нарығында тиімді қызмет етуіне көмектеседі.

**Түйін сөздер:** инвестициялау, актив портфелі, оптималды портфель, экономикалық факторлар, ребалансировка, индекс, индекстік қор.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ: ЗАПАДНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

### Введение

Под инвестиционным портфелем понимается сбор ценных бумаг и финансовых инструментов. Не секрет, что формированием инвестиционного портфеля занимаются индивидуальные и институциональные инвесторы. Сегодняшние изменения в экономике влекут за собой разные последствия на финансовый рынок мира. Финансовый рынок представляет собой систему финансовых инструментов, обращающихся на рынке. В западном мире к основным финансовым инструментам инвестирования относятся различные ценные бумаги и вложения в хедж-фонды, инвестиционные фонды.

Институциональные инвесторы, представленные в лице банков второго уровня, пенсионных фондов и инвестиционных фондов, инвестируют в активы финансового рынка за счет фундаментального и технического анализов. Для средне- и долгосрочного инвестирования фундаментальный анализ имеет преимущества перед техническим анализом. Так как с помощью фундаментальных характеристик можно оценить будущее развитие компании на рынке. Технический анализ очень популярен среди трейдеров и среди инвесторов в краткосрочном промежутке времени. Ведь технический анализ помогает понять «свое время» для покупки и продажи ценной бумаги. Определение тренда, объемов рынка и изменение цены за определенный промежуток времени – самые основные этапы технического анализа. Технический анализ проводится за счет различных графиков, из которых самыми популярными являются линейный график, график японских свеч и график объемов.

### Экспериментальная часть

В работе были исследованы вопросы инвестирования в ценные бумаги для частного инвестора. Основоположниками теории портфельного инвестирования являются экономисты У. Шарп, Г. Марковиц. Также основные принципы инвестирования и управления портфелем инвестиционных инструментов исследованы в трудах финансистов, таких как У. Баффет, Р. Далио и др.

Методологической основой исследования являются статистические методы, диалектический метод познания и наблюдение.

### Результаты и обсуждение

Индивидуальные инвесторы инвестируют в финансовый рынок с целью получения прибыли в будущем времени. Характеристика индивидуального инвестора состоит в том, что перед определением объектов инвестирования, в первую очередь, оценивается тип инвестора, т.е. его расположенность к риску. Если у инвестора расположенность к риску высока, то данный инвестор является агрессивным инвестором. Цель агрессивного инвестора – максимально получить высокую прибыль, инвестируя в финансовые инструменты с целью получения прибыли за счет разницы цен покупки и продажи. Умеренно агрессивный инвестор допускает степень риска, но в меньшей степени, чем агрессивный инвестор. Умеренно агрессивный инвестор может получить прибыль за счет разницы цены финансовых инструментов и текущего дохода, представленного в виде дивидендов по акциям и купонным выплатам по облигации. Консервативный инвестор распределяет свои финансы в активы с меньшим риском, например в акции крупных компаний, в корпоративные облигации с хорошим рейтингом и в государственные ценные бумаги. Финансовый рынок разнообразен тем, что каждый тип инвестора может найти себе объект инвестирования «по своему вкусу», т.е. в зависимости от степени риска инвестора.

Популярность ценных бумаг в развитых странах обусловлена хорошей доходностью от этих инструментов. Данный показатель превышает по сравнению со ставками по депозиту, однако, имеет более высокую степень риска. Финансовые «гуру», такие как Уоррен Баффет, предлагают основные принципы, правила инвестирования, с помощью которых мы сможем достичь определяемого уровня доходности и минимизировать и предотвратить уровень риска. Какие же принципы помогают данным инвесторам повысить свой доход ежегодно?

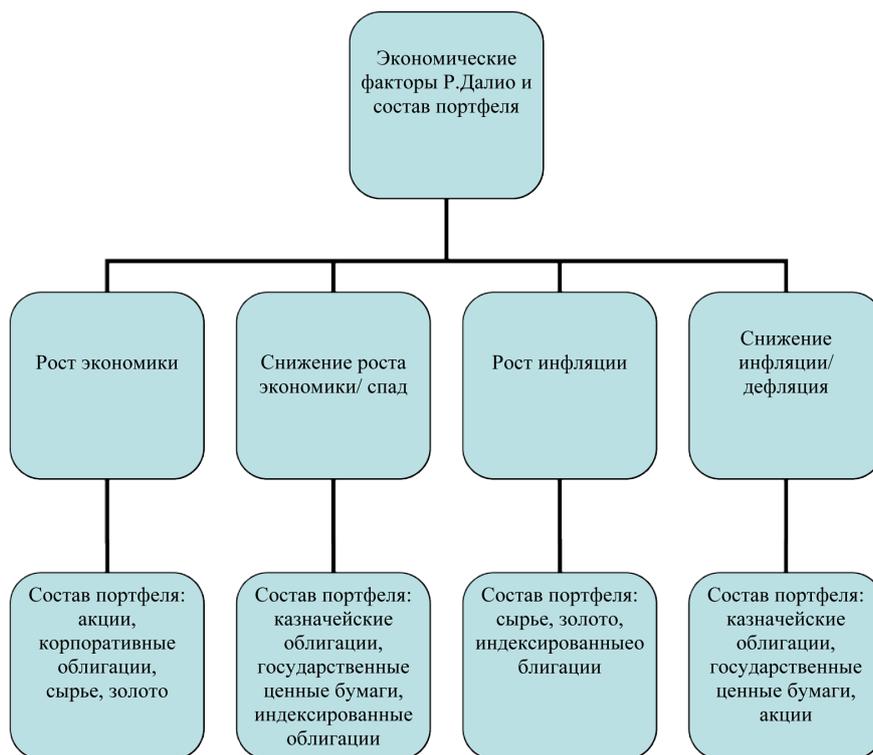
На современном этапе портфельному инвестированию уделено большое внимание. Весомый вклад в теории портфельного инвестирования внес Г. Марковиц. Все предложен-

ные модели сводятся к соотношениям риска и доходности. Ученый доказал, что нет надежных ценных бумаг, все они связаны с риском. Данный ученый разделил теорию портфеля ценных бумаг на две части – систематический риск для активов акций и несистематический риск. Для акций систематический риск всегда связан с изменениями стоимости ценных бумаг, которые обращаются на рынке, т.е. доходность одной акции постоянно колеблется вокруг средней доходности всего актива ценных бумаг. Поэтому задача финансового менеджера состоит в том, чтобы сформировать портфель с учетом приобретения различных ценных бумаг с целью снижения риска [1].

Портфель ценных бумаг представляет собой набор финансовых инструментов, которые принадлежат одному инвестору. Принцип инвестирования предполагает, в первую очередь, определить структуру активов и его характеристики. Нобелевский лауреат Гарри Марковиц разработал теорию, которая гласит, что инвестирование в активы должно рассматриваться в совокупности, а не по отдельности («слушать оркестр, а не отдельный инструмент»). Всегда между риском и доходностью есть компромисс. Поэтому сочетание активов влияет на качество портфеля.

Рэй Далио является владельцем хедж-фонда «Bridgewater». Его фонд считается самым крупным фондом в мире, в управлении которого имеются активы на сумму 160 миллиардов долларов [2]. Многие инвесторы полагают, для того чтобы минимизировать риски, необходимо 50% вложить в акции и 50% в облигации. Однако, финансист Р. Далио указывает, что при данном раскладе на долю акций приходится 95% риска. Данное утверждение доказывает нам, что риски не снижены и портфель находится на высокой вероятности риска. Поэтому распределение денег в активы должно быть не по стоимости активов, а по соотношению риска/дохода.

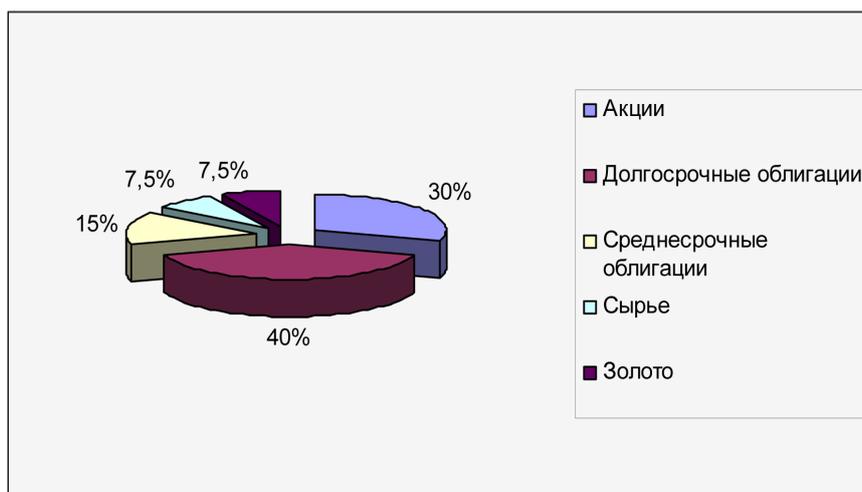
Помимо данного принципа, Р. Далио определил 4 фактора, экономических времен года, которые влияют на цену активов – инфляция, дефляция, рост экономики, замедление роста экономики или спад. От этих факторов зависит повышение или снижение доходности активов. Стратегия Далио является всесезонной, так как портфель учитывает влияния всех экономических факторов («использовать четыре времени года») (рисунок 1).



**Рисунок 1** – Состав портфеля по принципу Р. Далио  
Примечание – по данным источника [2]

Следующий этап – это структурирование портфеля по заданным параметрам. По принципу Далио на долю акции должно приходиться 30%, а в наибольшей доле (40%) необходимо инвестировать в долгосрочные облигации. Касательно

времени долгосрочным облигациям относятся облигации со сроком обращения от 20 до 25 лет, а к среднесрочным – от 7 до 10 лет. На долю сырья и золото приходится 15% от всего портфеля, каждый из которых имеет одинаковую долю (7,5%).



**Рисунок 2** – Структура портфеля по принципу Р. Далио  
Примечание – по данным источника [2]

В чем причина значительного веса по облигациям? Как нам известно, акции более рискованнее, чем облигации, так как волатильность по ним выше, чем по облигациям. Волатильность подразумевает собой изменчивость курса акций. Поэтому значительная доля облигаций покрывает волатильность акций.

Также необходимо помнить, что при росте экономике и инфляции растут в стоимости сырье и золото. Поэтому, учитывая данный фактор, можно инвестировать в данные активы.

На наш взгляд, вложение денег в сырье и золото не должно пониматься в прямом смысле. Существуют различные финансовые инструменты, с помощью которых можно инвестировать в сырье, золото и другие активы, не обладая ими. Речь идет о производных инструментах (деривативы), таких как фьючерсы, опционы. Фьючерсные и опционные контракты представляют собой контракты на будущее. Вы инвестируете в данные инструменты и получаете прибыль при правильном прогнозировании цен активов (в данном случае сырье и золото).

Соотношение активов должно быть сохранено всегда, поэтому есть необходимость проводить ребалансировку портфеля. Предположим, вы инвестировали 100 миллионов тенге на все активы. Следуя принципу Р.Далио, вы вложили в акции – 30 миллионов тенге, 40 миллионов тенге в долгосрочные активы, 15 миллионов тенге в среднесрочные облигации, и 15 миллионов тенге в сырье и золото. Через определенное время вы оценили, что вложенные деньги в акции увеличились в цене и составляют 33 миллиона тенге. Стоимость среднесрочных облигаций снизилась и составила 14 млн. тенге, однако по долгосрочным облигациям стоимость увеличилась на 2 млн.тенге, что составило 42 млн.тенге. Для упрощенного расчета, предположим, что цены на сырье и золото остались на прежнем уровне.

При увеличении и уменьшении активов структура портфеля изменилась. На долю акции приходится 31,7%, это выше на 1,7% от допустимого уровня. По остальным активам подобная ситуация. Для ребалансировки необходимо продать часть активов, где идет превышение и купить дополнительно, где произошло уменьшение. С помощью таких операций мы достигаем нужную пропорцию активов.

Уоррен Баффет известен нам как опытный инвестор и владелец финансовой компании «Berkshire Hathaway». У. Баффет утверждает и доказывает нам, что успех на рынке тесно связан с временным периодом. И чем долгосрочный пе-

риод инвестирования выбрал инвестор, тем выше вероятность успеха он получит в будущем. Теории (принципы) У. Баффета противоречат и известной теории диверсификации. Излишняя диверсификация на самом деле увеличивает риск портфеля, а концентрация на нескольких ценных бумагах, наоборот, приведет к снижению риска и увеличению доходности портфеля. Осознанный выбор нескольких компаний позволяет инвестору внимательно изучить их деятельность, определить их действительную стоимость.

Главный принцип известного миллионера и главы компании «Berkshire Hathaway» гласит, что необходимо искать недооцененные акции и покупать их («ищите бриллианты в мусорах»). Практика доказывает нам, что вложенные деньги в недооцененные активы приводят к повышению цены, что увеличивает доходность вложения. Что представляет собой «недооцененные акции»? Это акции, цена которых невысокая и спрос на них не ярко выражен. Инвесторы всегда предпочитают акции популярных компаний, таких как Apple, Microsoft, Exxon Mobile и т.д. Индикаторы и различные показатели доказывают нам, что цены на эти акции очень переоценены рынком. Так, например, рыночный курс акции компании Apple составляет 95 долларов, хотя бухгалтерская цена данной акции не превышает 23 доллара [3]. Следуя принципу Баффета, нужно искать непопулярные акции компании, но имеющие потенциал роста. Однако, в данном подходе есть минусы. Прежде всего это знания о финансах. Ведь чтобы определить недооцененные акции, нужно уметь проводить тщательный анализ. Поэтому целесообразно обратиться к финансовым консультантам или брокерам, чтобы определить данные акции. Резюмируя, можем сказать, что данный подход больше подходит для частных компаний и институциональных инвесторов.

Следующее правило У. Баффета относится для частных инвесторов. Принцип У. Баффета гласит, что 10% доли должны быть вложены в краткосрочные государственные облигации, а оставшиеся 90% в индексные фонды. В качестве индексных фондов гуру предлагает успешный индексный фонд S&P 500. Как работает индексный фонд? Для ответа необходимо нам определить, что такое индекс на фондовом рынке.

Фондовые индексы используются в финансовом мире достаточно давно. «Первенцем» данного вида инструмента является индекс Доу-Джонс. Вторым на свет появился индекс S&P, созданный одноименной американской компанией Standart

and Poors (сокращенно – S&P). Первоначально большим преимуществом индекса было количественное превосходство в составе индекса. Если индекс Доу-Джонс рассчитывал по 30 компаниям, то S&P внес в свой состав 200 компаний США различной отрасли экономики. И количественный размах был осуществлен до 500 компаний, что привело к дополнению в его названия (S&P 500). Количественная характеристика оказала влияние на эффективность индекса. Индекс популярен как показатель состояния фондового рынка и используется по сей день как критерий измерения рынка. При расчете индекса был выбран средневзвешенный арифметический метод, где акции каждой компании взвешиваются с учетом стоимости акций. Для включения компании в состав индекса Агентство предъявляет несколько условий. Во-первых, это территориальная принадлежность, т.е. компания должна быть американской. Во-вторых, требования к капитализации компании, данный показатель должен быть свыше \$4 млрд., а также компания должна быть финансово устойчивой. В-третьих, не менее 50% акций данной компании должны быть в свободном обращении.

В данном случае инвестору необходимо определить территориальную направленность инвестиций. Если предпочтение отдается американскому рынку, то используются фондовые индексы S&P500, DJ или другие. В другом случае при инвестировании в европейский финансовый рынок, то в данном случае особо популярны фондовые индексы CAC (Франция), FTSE (Великобритания), DAX (Германия). Азиатский регион также имеет свои популярные индексы – Hang Seng (Гонконг), TOPIX, Nikkei (Япония).

Для эффективного решения необходимо сопоставить состояние и динамику нескольких биржевых индексов. Ведь индекс показывает не только состояние фондового рынка, а также фазу экономического цикла. Фаза подъема экономического цикла наиболее привлекательна с точки зрения инвестирования, так как параллельно за ростом макроэкономических показателей следуют и фондовые индексы.

S&P500 широко практикуется на фондовом рынке по нескольким причинам [4]:

– большой охват количества эмитентов. На сегодняшний день по данной характеристике не один биржевой индекс не превышает данный показатель. В индекс включены 500 самых крупных компаний, которые обращаются на фондовых биржах NYSE (389 компаний) и NASDAQ (111 компаний) [3].

Лидирующее положение имеет, безусловно, Нью-Йоркская фондовая биржа. Вес компаний, включенных в состав известного индекса, занимает 78% от общей доли индекса. Меньше четверти приходятся на компании акции, которых обращаются в NASDAQ.

Структура индекса распределена между 8 секторами экономики – сырье, потребительские товары, финансовый сектор, здравоохранение, промышленные товары, услуги, технологии, коммунальный сектор. Почти по всем секторам преимуществом обладает Нью-Йоркская фондовая биржа. Однако, по сектору технологии картина имеет обратную наглядность. В данном случае технологические компании большую долю занимают в NASDAQ. Это и не удивительно, так как NASDAQ называют биржей «технологических компаний».

Хотелось бы отметить, что состав индекса имеет стабильный характер, т.е. компании, включенные в состав индекса, не исключаются по случайным факторам. На сегодняшний день в индекс включены крупные компании американской экономики, такие как Apple, Chevron, Exxon Mobile, Johnson & Johnson, Microsoft Corporation, Pfizer Inc., The Procter & Gamble Company, Wells Fargo & Company, Wal-Mart Stores Inc, и другие компании с капитализацией свыше \$200 млрд. [5].

Индексное инвестирование возможно не только за счет формирования портфеля по структуре индекса. Инвестор может выбрать взаимный индексный фонд и купить пай данного фонда. Индексный фонд представляет собой набор активов, в который входят акции фондового рынка. Инвестор вкладывает средства в данный фонд и доходы он получает в зависимости от изменения самого индекса. Данный инструмент очень удобен и не подвержен риску, как другие инвестиционные фонды. Естественно, за услуги взаимный фонд будет снимать комиссии по инвестиционному доходу. Но практика доказывает, что индексные взаимные фонды приносят высокую доходность инвестору.

### Заключение

Инвестирование в финансовый рынок занимает очень важное место в исследовании в области финансов. Теории портфельного инвестирования гласят, что к формированию и управлению портфелем ценных бумаг нужно относиться с тщательной подборкой. Помимо теории, известные практики также выдвигают свои принципы управления. Принципы вложения У.

Баффета и Р. Далио являются очень эффективными и простыми и данный портфель может структурировать любой инвестор. Однако, нужно отметить, что с развитием рынка принципы могут меняться и инвестор должен отслеживать новшества на рынке.

Рынок не стоит на месте, он динамично развивается, появляются все новые инструменты. Вместе с тем существуют проверенные правила успешных инвесторов, с помощью которых возможно не только снизить риск вложения, но и получить высокую доходность.

#### Литература

- 1 Нечаев К.Ю. Развитие теории портфельного инвестирования // Экономический портал <http://institutiones.com>
- 2 Роббинс Э. Деньги. Мастер игры: 7 простых шагов к финансовой свободе: пер.с англ. / Минск 2015, стр. 330-363
- 3 Материалы платформы [finviz.com](http://finviz.com). <http://finviz.com>
- 4 Материалы For trader.ru. Индексы фондового рынка S&P500 / [fortrader.ru/](http://fortrader.ru/)
- 5 Tussayeva A. Principles of stock portfolio management for individual investor // International Journal of Advanced. – Vol. 5. – №4. – Россия. – С. 36-42.

#### References

- 1 Nechaev K.Ju. Razvitie teorii portfel'nogo investirovanija // Jekonomicheskij portal <http://institutiones.com>
- 2 Robbins Je. Den'gi. Master igry: 7 prostyh shagov k finansovoj svobode: per.s angl. / Minsk 2015, str. 330-363
- 3 Materialy platformy [finviz.com](http://finviz.com). <http://finviz.com>
- 4 Materialy For trader.ru. Indeksy fondovogo rynka S&P500 / [fortrader.ru/](http://fortrader.ru/)
- 5 Tussayeva A. Principles of stock portfolio management for individual investor // International Journal of Advanced. – Vol. 5. – №4. – Rossija. – S. 36-42.



Ешимова Д.А., Нурсейтов А.А.,  
Шерова Г.К.

**Контракт жизненного цикла как  
альтернатива традиционным  
государственным закупкам**

Распространенными сферами применения государственно-частного партнерства в зарубежных странах являются транспорт, инфраструктура, здравоохранение и образование. В последнее время большое внимание уделяется особому виду ГЧП – контрактам жизненного цикла (КЖЦ – Life-Cycle Contract, LCC). Принятый в Казахстане в октябре 2015 года Закон о государственно-частном партнерстве позволяет применять КЖЦ. В статье описаны особенности контракта жизненного цикла, его преимущества и недостатки в целях повышения эффективности функционирования государственного сектора и обобщается практический опыт зарубежного использования контракта жизненного цикла. В качестве исследовательской задачи авторами определена попытка оценить контракт жизненного цикла как альтернативу традиционным государственным закупкам. Данная проблема мало изучена в Казахстане и требует дальнейших научных исследований. Учитывая огромную территорию страны и особенности развития субъектов, в статье рекомендуется применение КЖЦ, прежде всего, на региональном уровне для создания объектов транспортной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** контракт жизненного цикла, КЖЦ, государственно-частное партнерство, ГЧП, долгосрочные контракты, договор, государственные закупки, законодательство, государство, бизнес, инфраструктура, транспорт, здравоохранение, образование, заказчик, поставщик, потребитель.

Yeshimova D.A., Nurseitov A.A.,  
Sherova G.K.

**Life cycle contract as an  
alternative to traditional public  
procurement**

Some common applications of public-private partnerships in foreign countries are transport, infrastructure, health and education. Recently, much attention is paid to a specific type of PPP – life cycle contract (LCC). The adopted in Kazakhstan in October 2015 on public-private partnership law allows the use of LCC. This article describes the features of the life cycle contract, its advantages and disadvantages in order to improve the efficiency of the public sector and summarizes the practical experience of the foreign use of the life cycle contract. As the authors of the research objectives was determined attempt to assess the life cycle contract as an alternative to traditional public procurement. This problem is poorly understood in Kazakhstan and requires further scientific research. Given the vast territory of the country and especially the development of the subjects in the article recommends the use of LCC, especially at the regional level to create a transport infrastructure.

**Key words:** Life-Cycle Contract, LCC, public-private partnership, PPP, the life cycle of a contract, long-term contracts, contract, public procurement, legislation, state, business, infrastructure, health care system, education, customer, provider, consumer.

Ешімова Д.А., Нұрсейтов А.А.,  
Шерова Г.К.

**Тіршілік кезеңінің келі-  
сімшарты бұл дәстүрлі мем-  
лекеттік сатып алуларға  
баламалы таңдауы**

Шетелдерде мемлекеттік-жеке әріптестікті қолдану аяларының арасында кең таралған көлік, инфрақұрылым, денсаулық сақтау және білім болады. Соңғы уақытта МЖӘ айрықша түріне – тіршілік кезеңінің келісімшартына (ТКК – Life-Cycle Contract, LCC) үлкен көңіл бөлінеді. 2015 жылғы қазанда Қазақстанда қабылданған мемлекеттік-жеке әріптестік туралы Заң ТКК қолдануға мүмкіндік береді. Мақалада өмірлік циклдің келісімшартының ерекшеліктері, мемлекеттік сектордың жұмыс істеу тиімділігін арттыру мақсатында артықшылықтары мен кемшіліктері жазылған және өмірлік циклдің келісімшартын қолданудағы шетел тәжірибесі келтірілген. Зерттеу міндеті ретінде авторлар тарапынан дәстүрлі мемлекеттік сатып алуларға балама түріндегі өмірлік циклдің келісімшартын бағалау әрекеті анықталған. Бұл мәселе Қазақстанда аз үйренілген және әрі қарай ғылыми зерттеулерді талап етеді. Еліміздің орасан зор аумағын және субъектілердің дамуының ерекшеліктерін ескере, мақалада ТКК қолдануды ұсынады, ең алдымен, көліктік инфрақұрылымның объектілерін аумақтық деңгейде құру үшін.

**Түйін сөздер:** өмірлік цикл келісімшарты, ӨЦК, мемлекеттік-жеке әріптестік, МЖМС, ұзақ мерзімді келісімшарттар, келісім-шарт, мемлекеттік сатып алулар, заң шығару, мемлекет, бизнес, инфрақұрылым, көлік, денсаулық, білім, тапсырыс беруші, жеткізуші, тұтынушы.

**КОНТРАКТ  
ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА  
КАК АЛЬТЕРНАТИВА  
ТРАДИЦИОННЫМ  
ГОСУДАРСТВЕННЫМ  
ЗАКУПКАМ**

**Введение**

В последние десятилетия в развитых странах происходит трансформация подхода к государственному управлению, основным экономическим элементом которого стало заключение контрактов с частным сектором. Главным аргументом в пользу привлечения частного сектора является признание эффективности конкуренции при организации государственных закупок. В результате возникла законодательно и институционально оформленная система государственных закупок, включающая в себя как «традиционные» закупки, так и государственно-частное партнерство (ГЧП).

ГЧП принимало разнообразные формы и варьировалось в зависимости от сферы деятельности и уровня развития страны. Наиболее распространенными сферами его применения были и остаются до сих пор транспорт и инфраструктура, образование, здравоохранение. В последнее время все большую популярность набирает особый вид ГЧП – контракты жизненного цикла (Life-CycleContract, далее – КЖЦ).

Согласно Закону о государственно-частном партнерстве, принятому в Казахстане в октябре 2015 года, понятие КЖЦ означает договор государственно-частного партнерства, предусматривающий полный цикл работ по проектированию, строительству, созданию, реконструкции, модернизации и эксплуатации (включая ремонт и содержание) объекта государственно-частного партнерства, реализации произведенных товаров, работ и услуг, а также обязательства по обеспечению соответствия объекта государственно-частного партнерства установленным технико-эксплуатационным показателям в течение всего срока действия договора государственно-частного партнерства [1].

Заключение контрактов с частным сектором, как правило, привлекательно, поскольку, с одной стороны, заказчик (государство) не участвует в непосредственном производстве общественного блага, передавая его в частный сектор, и таким образом решается вопрос эффективности производства; с другой стороны, государство осуществляет финансирование проекта, тем самым решается проблема создания общественных благ.

Государство получает возможность использовать полезные свойства объекта, не участвуя не только в его производстве, но и в последующем обслуживании и утилизации – это основная ценность КЖЦ. Благодаря этому КЖЦ набирает все большую популярность в зарубежной практике.

За прошедшие десятилетия во многих развитых странах накоплен достаточно большой опыт использования КЖЦ, создана нормативно-правовая база, разработаны институциональные механизмы, задающие рамки взаимодействия государства и субъектов частного сектора.

### Основная часть

*Экспериментальная часть.* Теория государственно-частного партнерства представлена в работах таких исследователей, как Дж. Делмон (Jh. Delmon), Д. Ходж (G. Hodge), К. Грив (C. Greve), Варнавский В.Г.,

Кабашкин В.А., Ойнаров А.Р., Ешимова Д.А., Токсанова А.Н. и др., а также в информационно-аналитических материалах Всемирного банка, ПРООН, Европейская экономическая комиссия ООН, ОЭСР, Public-Private Infrastructure Advisory Facility – PPIAF, USAID, Казахстанского центра государственно-частного партнерства и др.

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования использовались как общенаучные методы (анализ, синтез, обобщение, дедукция, классификация, системный подход), так и специальные методы познания (статистические методы).

*Результаты и обсуждение.*

*Особенности КЖЦ.* КЖЦ затрагивает три основных субъекта – государство (как заказчика), частную организацию (как поставщика услуги) и индивидов (как потребителей) [2].

Таблица 1 – Выгоды контракта жизненного цикла (КЖЦ) для его основных участников

Выгоды КЖЦ		
для заказчика (государства)	для поставщика	для конечных потребителей
в высокое качество получаемого объекта; в возможность выбора поставщика по соотношению цена–качество; в снижение транзакционных издержек и издержек управления; в распределение платежей за объект во времени, облегчение бюджетного планирования	3) доходы поставщика не зависят от конечного спроса на объект; 4) возможность привлечения долгосрочного финансирования; 1) укрепление рыночных позиций фирмы; 2) применение новых технологических и управленческих решений, основанных на кооперации исполнителей	1) доступ к качественному общественному благу, отвечающему современным технологическим стандартам; 2) минимальные ограничения доступа к благу.

*Примечание: составлена авторами на основании сведений из статьи: Харитонов А.В. Контракт жизненного цикла // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. – 2014. – № 37 [2].*

В последние десятилетия вопросам повышения эффективности функционирования государственного сектора уделяется большое внимание. Одним из методов увеличения эффективности расходования бюджетных средств является проведение государственных закупок товаров, работ и услуг, что сопровождается заключением и исполнением договоров между государственным сектором и частными фирмами. Договорная практика по государственным закупкам, в свою очередь, имеет длительный этап развития как в мире, так и за годы независимости Казахстана. В научной литературе этот вид деятельности стал называться «традицион-

ные» государственные закупки, которые противопоставляются новым формам взаимодействия государства и частного сектора, в частности, долгосрочным контрактам, таким как КЖЦ.

Эффективность «традиционных» государственных закупок зависит от двух факторов: возможности четко прописать в контракте обязанности сторон (требования к качеству и количеству блага, срокам поставки, оплаты и т.д.) и наличия потенциальной конкуренции.

Одной из особенностей традиционных государственных закупок является часто краткосрочный и реже среднесрочный характер. Тендеры или конкурсы на поставку товаров и оказание

услуг проводятся чаще всего ежегодно, что для многих сфер деятельности вполне оправдано и позволяет государству извлечь максимальную выгоду из взаимодействия с частным сектором. Вместе с тем, в экономике существуют сферы, где необходимо более длительное взаимодействие и проекты, как правило, тогда носят долгосрочный характер. В таком контексте, в первую очередь, речь идет об инфраструктуре – строительстве автодорожных магистралей, морских и речных портов, аэродромов, коммунальной инфраструктуры и др. Помимо этого, долгосрочные проекты могут осуществляться при строительстве и эксплуатации таких объектов общественного сектора, как больницы, клиники, школы, университеты и т.д.

Как показал анализ зарубежной практики, КЖЦ стал альтернативой традиционному подходу по проведению государственных закупок. Его главной отличительной чертой является то, что государство заключает договор с одним частным поставщиком, который берет на себя обязательства по реализации всего комплекса услуг: от разработки проекта и строительства объекта до дальнейшей его эксплуатации и

утилизации по окончании срока службы. При переходе от традиционных государственных закупок к КЖЦ роль государства существенно снижается, что выражается в сокращении уровня взаимодействия с другими участниками договорных отношений [3].

*Зарубежный опыт использования КЖЦ.* Начиная с 1990-х годов, развитые страны стали все более активно использовать ГЧП для создания определенных благ в общественном секторе. Формы государственно-частного партнерства были весьма разнообразными, но со временем все чаще применялись КЖЦ.

Для анализа работы КЖЦ в 2008 году в Европейском Союзе создана специальная организация – Европейский центр экспертизы контрактов жизненного цикла, который публикует аналитические материалы о КЖЦ и оказывает консультационные услуги по реализации проектов в его рамках. Его учредителями выступили Европейский инвестиционный банк, Европейская комиссия, страны-члены и страны-кандидаты Евросоюза. Причем Европейский инвестиционный банк является одним из главных источников кредитования КЖЦ во многих странах ЕС [4].

**Таблица 2** – Опыт применения контрактов жизненного цикла для реализации проектов государственно-частного партнерства в некоторых европейских странах

Великобритания	
Наименование проекта	Создание высокоскоростного соединения между городом Лондоном и туннелем под проливом Ла-Манш
Отрасль проекта	Железнодорожная отрасль
Условия проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>По условиям проектного соглашения частный партнер осуществлял проектирование, строительство, финансирование, эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание железнодорожной магистрали</li> <li>Министерство транспорта Великобритании приняло на себя обязательство по финансированию проекта посредством предоставления денежных грантов, а также необходимых прав в отношении земельных участков</li> <li>После начала реализации проекта существенная часть финансирования обеспечена гарантией Правительства Великобритании</li> </ul>
Нидерланды	
Наименование проекта	Строительство железной дороги HSL-Zuid между городами Амстердам, Брюссель и Париж
Отрасль проекта	Сфера высокоскоростных железнодорожных магистралей
Условия проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>Согласно условиям контракта жизненного цикла Правительство нидерландов перечисляет провайдеру ежегодный платеж за обеспечение доступности инфраструктуры железнодорожной магистрали HSL, что позволяет провайдеру инфраструктуры компенсировать свои расходы на содержание объекта и обеспечить возврат инвестиций</li> <li>Размер предусмотренного платежа за доступность инфраструктуры находится в непосредственной зависимости от фактической доступности объекта</li> </ul>
Стоимость проекта	2,6 млрд. долл. США

Португалия	
Наименование проекта	Проектирование, строительство и эксплуатация железнодорожных линии Лиссабон – Порто, Лиссабон – Мадрид, Порто – Виго сроком на 40 лет
Отрасль проекта	Сфера высокоскоростных железнодорожных магистралей
Условия проекта	Во всех данных проектах стратегические функции управления вопросами распределения загрузки транспортом на стадии эксплуатации сохраняются у организации «РЕФЕР – Национальная сеть железных дорог»
Стоимость проекта	Магистраль Лиссабон – Мадрид: 2,4 млрд. евро Магистраль Лиссабон – Порто: около 4,5 млрд. евро Магистраль Порто – Виго: около 845 млн. евро

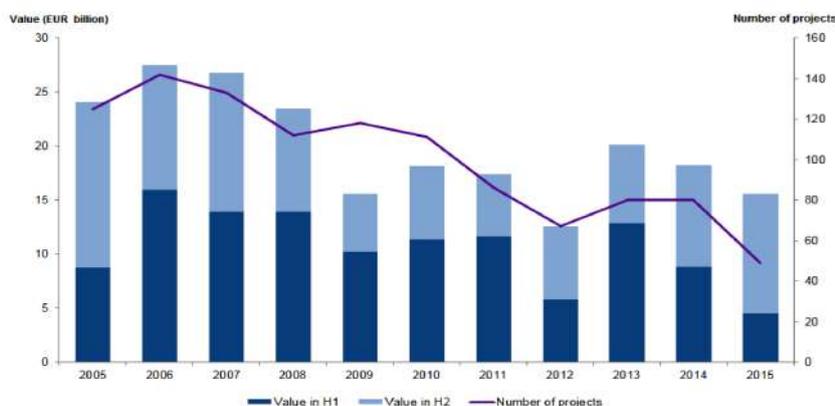
Примечание: таблица составлена авторами на основе сведений: Market Update Review of the European PPP Market in 2015 (www.eib.org/epcc) [5].

Совокупная стоимость сделок по КЖЦ, достигших финансового закрытия на европейском рынке, в 2015 году составила 15,6 млрд. евро, снизившись на 17% в сравнении с 2014 годом (18,7 млрд. евро) (рис. 1).

В 2015 году 49 сделок по КЖЦ достигли финансового закрытия по сравнению с 82 сделками в 2014 году, т.е. их количество снизилось на 40%. Но при этом средняя стоимость

сделки возросла с 229 млн. в 2014 году до 319 млн. евро в 2015 году, или повысилась на 39%.

Пять крупных сделок закрыто в 2015 году по сравнению с 11 аналогичными по масштабу проектами в 2014 году, а их общая стоимость составила 9,6 млрд. евро, что составляет около 62% от общей рыночной стоимости. Из этих пяти сделок три приходятся только на одну страну – Турцию с общей стоимостью 8,2 млрд. евро.



**Рисунок 1** – Европейский рынок государственно-частного партнерства в 2005-2015 годах (по стоимости и количеству проектов)

Источник: Market Update Review of the European PPP Market in 2015 (www.eib.org/epcc) [5]

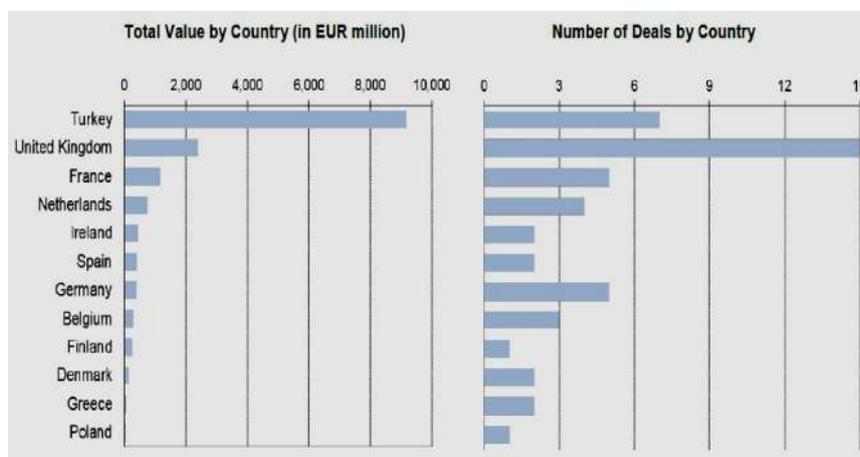
Примечания: Value – объем; EUR billion – в млрд. евро; Number of projects – количество проектов; Теги H1 применяется для обозначения наиболее важных заголовков первого уровня, а применение тега H2 указывает на заголовок второго уровня, который менее значимым в сравнении с первым уровнем

В частности, к числу пяти крупных сделок, достигших финансового закрытия в 2015 году, относятся:

– третий аэропорт города Стамбула в Турции (6 млрд. евро);

– оздоровительный кампус Etlik-Ankara в Турции (1,1 млрд. евро);  
 – оздоровительный кампус Bilkent в Турции (1,1 млрд. евро);

– порт Кале (Calais) и Булонь-сюр-Мер (Boulogne-sur-Mer) во Франции (863 млн. евро);  
 – морской шлюз IJmuiden в нидерландах (508 млн. евро) [5].



**Рисунок 2** – Распределение европейских стран по стоимости и количеству сделок в 2015 году

Источник: Market Update Review of the European PPP Market in 2015 ([www.eib.org/epcc](http://www.eib.org/epcc)) [5]

Примечания: Total Value by Country (in EUR million) – общий объем по странам (в млн. евро);  
 Number of Deals by Country – число сделок по странам; Turkey – Турция; United Kingdom – Великобритания;  
 France – Франция; Netherlands – нидерланды; Ireland – Ирландия; Spain – Испания; Germany – Германия;  
 Belgium – Бельгия; Finland – Финляндия; Denmark – Дания; Greece – Греция; Poland – Польша

Как видно из рисунка 2, в 2015 году Турция, которая является страной-кандидатом на вступление в члены ЕС, стала крупнейшим рынком ГЧП в Европе в стоимостном выражении на общую сумму 9,2 млрд. евро (3,5 млрд. евро в 2014 году) и второй по количеству проектов: закрыты семь сделок (три сделки в 2014 году).

В настоящее время Великобритания, Австралия и Ирландия находятся на третьей ступени развития ГЧП, которая характеризуется улучшением моделей, системы расчетов рисков, а также увеличением жизненного цикла проектов, привлечением пенсионных и паевых фондов для участия в КЖЦ, совершенствованием системы подготовки кадров.

Многие другие развитые страны находятся на второй ступени развития ГЧП, предусматривающей создание департаментов КЖЦ в министерствах и ведомствах, разработку концессионных моделей, расширение рынка КЖЦ, стимулирование новых источников финансирования, использование КЖЦ для развития сектора услуг, что сопровождается увеличением числа проектов.

Остальные европейские страны, а также страны СНГ, включая, прежде всего, Казахстан и Россию, находятся пока на стадии разработки законодательной базы и получения первого опыта работы КЖЦ.

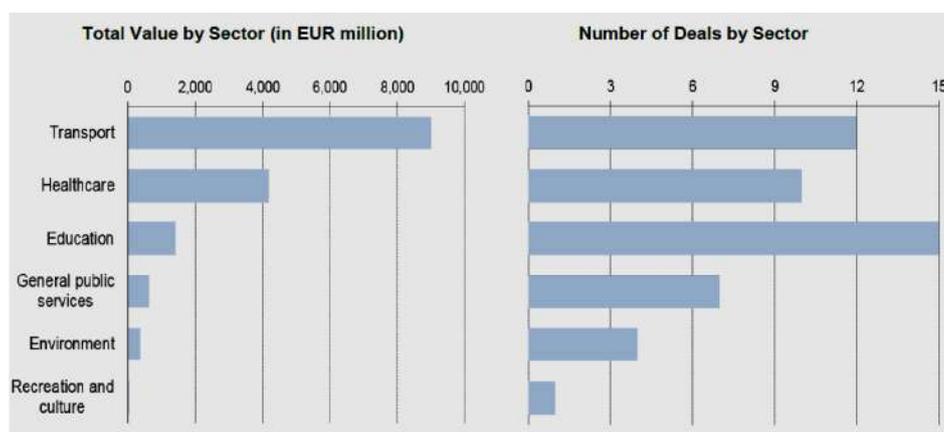
Как показано на рисунке 3, в 2015 году транспорт остается крупнейшим сектором экономики европейских стран по объемам сделок КЖЦ в стоимостном выражении. Так, среди более 12 сделок на сумму более чем 9 млрд. евро, на транспорт приходится около 60% от общей рыночной стоимости. Тем не менее, количество сделок, закрытых в данном секторе, значительно уменьшилось: 12 сделок по сравнению с 23 сделками в 2014 году.

Наиболее активным сектором с точки зрения количества закрытых сделок КЖЦ (15 проектов в 2015 году по сравнению с 14 проектами в 2014 году) стал сектор образования.

При применении контрактов жизненного цикла как альтернативы традиционным государственным закупкам одним из ключевых вопросов является соотношения цены-

качества объекта и принятия решения о его финансировании. Из-за свойства распределения платежей во времени проект КЖЦ может показаться более привлекательным, чем традиционный метод финансирования, поскольку позволяет снизить текущие бюджетные расходы и переместить их на будущие пери-

оды. Однако решающим фактором реализации проекта КТЖ должен стать не метод финансирования, а стоимость проекта в целом. Если стоимость слишком высока для финансирования через традиционные государственные закупки, то проект не должен быть реализован с использованием КЖЦ.



**Рисунок 3** – Распределение объемов сделок контрактов жизненного цикла по секторам экономики европейских стран по значению и количеству в 2015 году

Источник: Market Update Review of the European PPP Market in 2015 ([www.eib.org/eppec](http://www.eib.org/eppec)) [5]

Примечания: Total Value by Sector (in EUR million) – общий объем по секторам (в млн. евро); Number of Deals by Sector – число сделок по секторам; Transport – Транспорт; Healthcare – здравоохранение; Education – образование; General public services – услуги государственных служб общего назначения; Environment – окружающая среда; Recreation and culture – отдых и культура

Одним из направлений сравнения могут служить транзакционные издержки. КЖЦ позволяют сократить определенные виды затрат, но в то же время порождают другие. В настоящее время величина транзакционных издержек весьма существенно влияет на стоимость и эффективность применения КЖЦ [6].

Трудностями, с которыми часто сталкиваются при использовании КЖЦ, являются:

- низкий уровень управления при реализации проекта, что приводит к получению участниками КЖЦ выгод меньше, чем ожидалось;
- негибкость долгосрочных контрактов по сравнению с меняющимися потребностями общественного сектора;
- излишнее затягивание и дороговизна переговорного процесса для обеих сторон (государства и частной фирмы);
- высокие транзакционные издержки для участвующих сторон;

– снижение прозрачности при выборе КЖЦ из-за стремления сократить государственную задолженность.

Таким образом, в настоящий момент вопрос о том, является ли заключение КЖЦ наилучшей альтернативой традиционным государственным закупкам, по-прежнему остается открытым и требует дальнейших исследований. Однако в странах Европейского Союза данный метод находит всё большее применение и набирает популярность. В особенности это наблюдалось в 2013 году, когда все 4 проекта были реализованы с применением схемы КЖЦ (рис. 4).

В целом, в развитых странах не сомневаются в том, что КЖЦ является мощным инструментом для преодоления затянувшейся рецессии, стимулирования экономического роста и внедрения инноваций. В условиях длительного экономического спада инвестиции становятся основным источником экономического роста. Вместе с тем, экономический кризис накладывает существенные ограничения на

возможность использовать кейнсианских методов преодоления рецессии (увеличение государственных инвестиций, расширение бюджетного финансирования) вследствие угрозы чрезмерного роста государственного долга. Выход может быть найден в более активном

использовании различных форм и методов государственно-частного партнерства, особенно в передовых отраслях экономики, к которым на современном этапе социально-экономического развития, в частности, относятся транспорт, здравоохранение и образование.

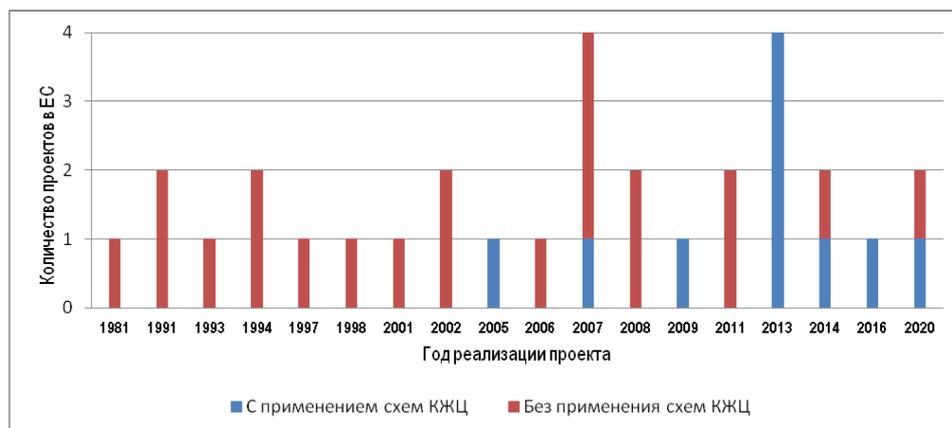


Рисунок 4 – Рост популярности контрактов жизненного цикла (КЖЦ)

Источник: Контракты жизненного цикла: комплексное решение инфраструктурных проблем [Электронный источник] // РКФ. Аудит и консалтинг. – Санкт-Петербург, Москва [http://mcd-pkf.com/publication/consulting/publ\\_50.html](http://mcd-pkf.com/publication/consulting/publ_50.html) [7].

Привлечение частных фирм для реализации некоторой части государственных функций способно повысить эффективность деятельности государства, что особенно актуально для стран с переходной экономикой. Они могут воспользоваться передовым опытом развитых стран для сокращения размеров государственного сектора путем контрактации. Основными препятствиями для них являются недостаточно проработанная законодательная база, экономическая и политическая нестабильность и, следовательно, более высокий уровень рисков, зависимость от политической воли руководителей страны, неразвитость институтов, обеспечивающих соблюдение контрактов.

*Законодательная основа КЖЦ.* Согласно гражданско-правовому принципу свободы договора, стороны вправе выбирать договорные условия и заключать любые договоры, как предусмотренные Гражданским кодексом Республики Казахстан, так и прямо не предусмотренные законодательством, но не противоречащие ему.

Понятийный аппарат КЖЦ урегулирован действующим законодательством Республики Казахстан о государственно-частном партнерстве, где одной из сторон выступает государство.

В этой связи регулирование финансовых отношений в рамках КЖЦ по закону о ГЧП подчинено принципам контракта ГЧП.

Нормы гражданского законодательства Казахстана не предусматривают какие-либо специальные процедуры конкурсного отбора и выбора частного партнера. Следовательно, субъекты гражданско-правовых отношений свободны в выборе и реализации договора КЖЦ.

Однако когда речь идет о КЖЦ как о финансово-правовых отношениях, то одной из сторон является государство, а другой стороной – частное лицо, избранное по конкурсу. При этом объект может быть как в государственной, так и в частной собственности.

Как показывает международный опыт, модель КЖЦ эффективно применяется в сфере транспортной инфраструктуры. Такая практика связана с тем, что жизненный цикл объектов транспортной инфраструктуры гармоничным образом соответствует интересам сторон КЖЦ в части сроков финансирования, окупаемости, создания и эксплуатации объектов. Для экономики Казахстана также характерно стремление к развитию ГЧП-проектов в сфере транспортной инфраструктуры. Поэтому имеются основания

полагать, что механизм КЖЦ окажется наиболее востребованным именно в транспортной инфраструктуре [8]. КЖЦ может найти успешное применение также в системе здравоохранения и сфере образования Казахстана.

### Заключение

Таким образом, как показало проведенное исследование, применение КЖЦ имеет как свои преимущества, так и недостатки.

К преимуществам следует отнести комплексность товаров, работ и услуг, объединение человеческого, трудового и материального капитала, привлечение частных ресурсов для создания качественного объекта ГЧП.

Недостатками КЖЦ, как и иных долгосрочных контрактов ГЧП, являются сложность управления долгосрочными рисками проекта и транзакционными издержками при реализации проекта с учетом происходящих частых изменений в отраслевых программах и бюджетной политике государства, а также усложнение составления долгосрочных прогнозов развития

финансово-экономической ситуации как внутри страны, так и в глобальном масштабе для реализации крупных проектов в условиях повышенной турбулентности.

В заключение, рассматривая целесообразность применения контрактов жизненного цикла в экономике страны, аналитики Казахстанского центра государственно-частного партнерства пришли к выводу о возможной эффективности их использования в регионах, где привлечение частного сектора способно стимулировать экономический рост путем развития, в первую очередь, транспортной инфраструктуры. Учитывая огромную территорию страны и особенности развития субъектов, представляется уместным рекомендовать применение КЖЦ именно на региональном уровне для создания объектов транспортной инфраструктуры. Помимо преимуществ для составления и выполнения бюджетов, привлечение частного сектора через КЖЦ способно стимулировать экономическое развитие отдельных регионов за счет эффекта мультипликатора, а также обеспечить потребителей качественными общественными благами.

### Литература

- 1 Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 379-V ЗРК «О государственно-частном партнерстве».
- 2 Харитонов А.В. Контракт жизненного цикла // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. – 2014. – № 37. – С. 70–77.
- 3 Ракута Н.В. Использование контрактов жизненного цикла при госзакупках... // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2015. – № 2. – С. 53 – 78.
- 4 Кузнецов В.И. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства (США, Европа, Канада) // Экономические науки. – 2012. – № 8 (93). – С. 196–201.
- 5 Market Update. Review of the European PPP Market in 2015. [Electronic resource] // Official site of the EPEC. – 2015. – Access [http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc\\_market\\_update\\_2015\\_en.pdf](http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2015_en.pdf).
- 6 Kappeler A. PPPs and their Financing in Europe: Recent Trends and EIB Involvement. 2012. [Electronic resource] // Official site of the EIB. – 2012. – Access [http://www.eib.org/attachments/efs/econ\\_note\\_2012\\_ppp\\_and\\_financing\\_in\\_europe\\_en.pdf](http://www.eib.org/attachments/efs/econ_note_2012_ppp_and_financing_in_europe_en.pdf)
- 7 Контракты жизненного цикла: комплексное решение инфраструктурных проблем [Электронный ресурс] // РКФ. Аудит и консалтинг. – Санкт-Петербург, Москва [http://mcd-pkf.com/publication/consulting/publ\\_50.html](http://mcd-pkf.com/publication/consulting/publ_50.html).
- 8 Приказ и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 25 ноября 2015 года № 725 «О некоторых вопросах планирования и реализации проектов государственно-частного партнерства».

### References

- 1 Zakon Respubliki Kazahstan ot 31 oktjabrja 2015 goda № 379-V ZRK «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve».
- 2 Haritonov A.V. Kontrakt zhiznennogo cikla // Goszakaz: upravlenie, razmeshhenie, obespechenie. – 2014. – № 37. – S. 70–77.
- 3 Rakuta N.V. Ispol'zovanie kontraktov zhiznennogo cikla pri goszakupkah... // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravlenija. – 2015. – № 2. – S. 53 – 78.
- 4 Kuznecov V.I. Zarubezhnyj opyt gosudarstvenno-chastnogo partnerstva (SShA, Evropa, Kanada) // Jekonomicheskie nauki. – 2012. – № 8 (93). – S. 196–201.
- 5 Market Update. Review of the European PPP Market in 2015. [Elestronis resource] // Oficial site of the EPES. – 2015. – Assess [http://www.eib.org/epes/resourses/publisations/epes\\_market\\_update\\_2015\\_en.pdf](http://www.eib.org/epes/resourses/publisations/epes_market_update_2015_en.pdf).
- 6 Kappeler A. PPPs and their Finansing in Europe: Resent Trends and EIB Involvement. 2012. [Elestronis resource] // Official site of the EIB. – 2012. – Assess [http://www.eib.org/attashments/efs/eson\\_note\\_2012\\_ppp\\_and\\_financing\\_in\\_europe\\_en.pdf](http://www.eib.org/attashments/efs/eson_note_2012_ppp_and_financing_in_europe_en.pdf)

7 Kontrakty zhiznennogo cikla: kompleksnoe reshenie infrastrukturnykh problem [Elektronnyj resurs] // PKF. Audit i konsalting. – Sankt-Peterburg, Moskva [http://mcd-pkf.com/publication/consulting/publ\\_50.html](http://mcd-pkf.com/publication/consulting/publ_50.html).

8 Priказ i.o. Ministra nacional'noj jekonomiki Respubliki Kazahstan ot 25 nojabrja 2015 goda № 725 «O nekotoryh voprosah planirovaniya i realizacii proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva».

Изекенова А.К.  
**Анализ зарубежных систем  
пенсионного обеспечения**

В статье рассматриваются особенности пенсионных систем некоторых зарубежных стран – Австралии, Финляндии, Голландии, Великобритании, Соединенных Штатов Америки, Японии, Швеции, Чили и России, которые представляют собой комбинацию трех основных институтов пенсионного обеспечения. К этим институтам относятся социальная помощь, рассматриваемая как инструмент по борьбе с бедностью в развитых государствах; обязательное пенсионное страхование для достижения минимального необходимого уровня жизни при наступлении старости; личное добровольное страхование в форме инструмента, позволяющего накапливать финансовые средства на добровольной основе для обеспечения жизнедеятельности в период прекращения трудовой деятельности. В статье анализируются сведения о пенсионных системах различных стран мира с учетом результатов исследований Allianz Asset Management и индекса пенсионных систем.

**Ключевые слова:** пенсионное обеспечение, пенсионная система, государственная пенсия, добровольное страхование.

Izekenova A.K.  
**The analysis of foreign systems of  
pension provision**

The article discusses the features of pension systems of some foreign countries – Australia, Finland, the Netherlands, Great Britain, the United States, Japan, Sweden, Chile, and Russia, which represent a combination of the three main institutions of pension provision. Firstly, social assistance as a tool to fight poverty in the developed countries. Secondly, compulsory pension insurance to reach the minimum required level of life in old age. Thirdly, individual voluntary insurance as a tool to accumulate funds on a voluntary basis for life support during the cessation of work activity. Also synthesized information about pension systems in different countries in the world. Results of Allianz Asset Management's research, rated in the index of pension systems, are also analyzed in article.

**Key words:** a pension provision, the pension system, state pension, voluntary insurance.

Изекенова А.К.  
**Зейнетақымен  
қамсыздандырудың шетел  
жүйелерінің талдауы**

Мақалада кей шетел мемлекеттерінің – Аустралия, Финляндия, Голландия, Ұлыбритания, Америка Құрама Штаттары, Жапония, Швеция, Чили және Ресей зейнетақы жүйелерінің ерекшеліктері қарастырылған. Аталмыш мемлекеттер зейнетақымен қамсыздандырудың негізгі үш институтының комбинациясы болып саналады, яғни дамыған мемлекеттерде кедейлікпен күресу құралы ретіндегі әлеуметтік көмек, қартайған шақта минималды тұрмыс деңгейіне жеткілікті міндетті зейнетақыны сақтандыру және еңбек қызметі тоқтатылған кезде тіршілік әрекетін қамтамасыз ету үшін ерікті негізде қаржылай қаражатты жинауға мүмкіндік беретін жеке ерікті сақтандыру-құралы. Сонымен қатар, кестеде көрсетілген әлемдегі аталған елдердің зейнетақы жүйелері туралы мәліметтер синтезделген. Зейнетақы жүйелерінің индексында кей шетел мемлекеттерінің рейтингіне байланысты халықаралық зейнетақы жүйелері саласында Allianz Asset Management зерттеулерінің деректері көрсетілген.

**Түйін сөздер:** зейнетақымен қамсыздандыру, зейнетақы жүйесі, мемлекеттік зейнетақы, ерікті сақтандыру.

## **АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

### **Введение**

Становление и реформирование пенсионного обеспечения в мире напрямую связано с их историческим развитием, что является отправной точкой анализа факторов, определяющих формирование различных пенсионных систем.

В настоящее время в мировой практике действуют три основных института пенсионного обеспечения, комбинация которых образует различные пенсионные системы:

– Социальная помощь как инструмент по борьбе с бедностью в развитых государствах.

– Обязательное пенсионное страхование для достижения минимального необходимого уровня жизни при наступлении пенсионного возраста.

Личное добровольное страхование – институт накопления финансовых средств на добровольной основе для обеспечения жизнедеятельности в период прекращения трудовой деятельности.

### **Экспериментальная часть**

Теоретико-методологические основы по вопросам пенсионной системы представлены в работах таких экономистов, исследователей и практиков, как С. Чиркин, P.A. Diamond, R.L. Madrid, T. Fukawa, A.C. Stahlberg и других. С учетом особенностей реализации пенсионного обеспечения информационно-аналитические материалы в значительной мере отражены отчетах и стратегических документах центральных банков, финансовых властей и органов по вопросам труда и социальной защиты.

В процессе исследования использовались такие методы проведения исследований как моделирование, анализ, синтез, дедукция, индукция, классификация, системный подход, наблюдение.

### **Результаты и обсуждение**

Посредством сочетания вышеназванных институтов реализуются две основные функции государственной пенсионной

системы – перераспределение доходов и сбор средств на выплату пенсий [1, с. 635].

Гарантии государства, независимо от вклада каждого человека, позволяет каждого пенсионера обеспечить базовой пенсией. По сути целью таких гарантий является сокращение бедности пожилого населения. Финансирование гарантированных программ осуществляется посредством перераспределения налогов [2].

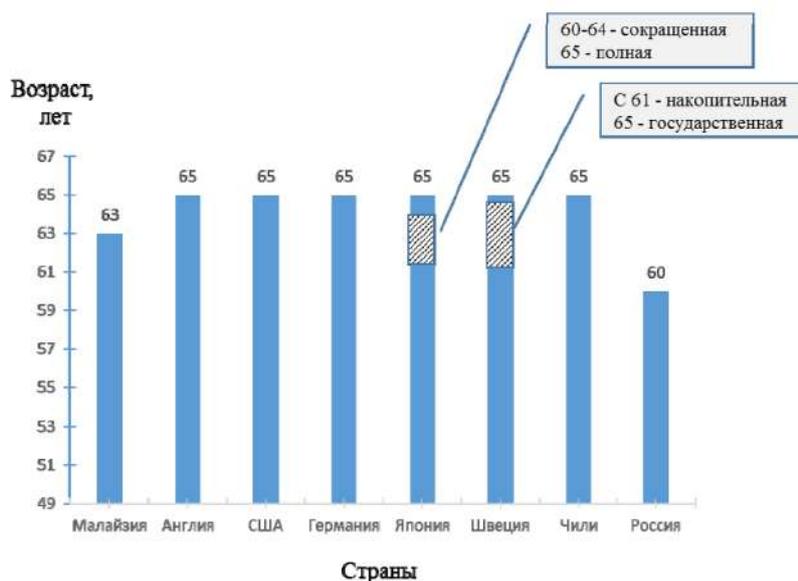
Следующей составной частью являются накопления для обеспечения пенсионных выплат. Обязательное страхование заключается в уплате обязательных страховых взносов экономически активного населения, для того чтобы при наступлении пенсионного возраста работающие члены социума могли накопить на счетах специализированных фондов n-ные суммы. Страховые взносы, как правило, начисляются работнику со всех источников дохода. При этом обязательность отчислений исходит из недостаточного количества средств на пенсионное обеспечение в период наступления

срока выхода на пенсию. Управление денежными средствами осуществляют частные структуры, однако именно государство, осуществляющее регулирующий надзор и гарантирующее выплату пенсий вменяет обязанность делать сбережения.

Третья часть системы в некоторых случаях выступает как дополнение, а в некоторых – заменяет обязательную часть по причине стимуляции на добровольные накопления сбережений на период наступления старости. Несмотря на то, что по своей сути такое накопление не является обязательным, государство должно разрабатывать стимулирующие механизмы развития личного добровольного страхования.

В мировой практике реализуются две модели построения пенсионных систем: распределительная (солидарная) модель и накопительная (сберегательная) [3, с. 37].

В мире существуют различные модели пенсионного обеспечения, в которых можно выделить следующие особенности (см. Рисунки 1-2):



**Рисунок 1** – Возраст как элемент пенсионной системы  
Источник: составлено на основе [4] - [10]

Согласно рисунку 1 в моделях пенсионного обеспечения возраст участников системы составляет в среднем 60-65 лет.

Рассмотрим более подробно пенсионные системы некоторых стран зарубежья.

В сфере международных пенсионных систем, по данным исследования Allianz Asset Management, австралийская пенсионная система в индексе устойчивости пенсионных систем занимает первое место (рис. 1).

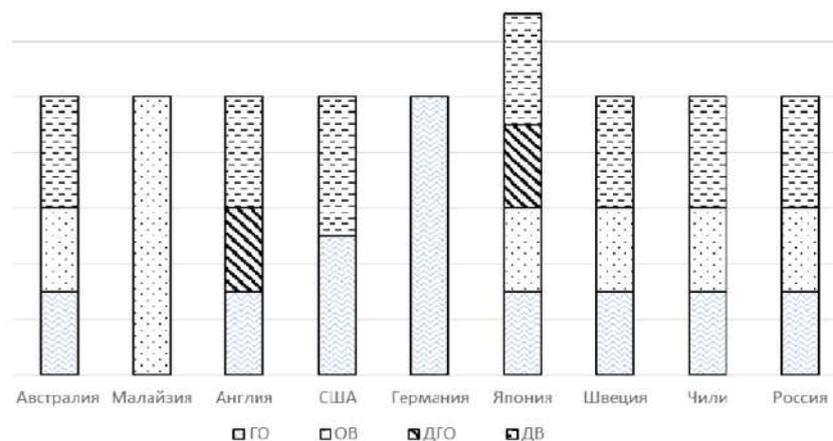


Рисунок 2 – Модель пенсионного обеспечения\*

\* ГО – государственное обеспечение (распределительный принцип)

ОВ – обязательные взносы (накопительный принцип)

ДВ – добровольные взносы (накопительный принцип)

ДГО – дополнительное государственное обеспечение (распределительный принцип)

Источник: составлено на основе [4] - [10]



Рисунок 3 – Индексирование зарубежных стран в рейтинге мировых пенсионных систем [18]

Согласно рисунку 2 в моделях пенсионного обеспечения выделяются различные уровни.

Австралийская пенсионная система состоит из трех уровней. Первая часть выплачивается государством посредством сбора налоговых платежей. Вторая часть – негосударственными пенсионными фондами, формирующаяся за счет средств граждан. Третья часть – добровольные пенсионные отчисления. Пенсионный возраст в Австралии и для мужчин, и для женщин – 65 лет.

Финансирование государственной пенсии осуществляется посредством государственного бюджета. Государственная часть пенсионных отчисления осуществляется только нуждающимся пенсионерам. Для выявления данной категории

лиц пенсионного возраста государство оценивает их активы и текущие доходы. Если один из показателей выше порогового значения, то государственная часть пенсии не выплачивается.

У каждого австралийца есть частный пенсионный план, согласно которому работодатель осуществляет в пенсионные фонды взносы в минимальном размере 9% от заработной платы работника. К 2019-2020 году планируется увеличить данный взнос до 12%. При этом использовать свои накопления в частном пенсионном фонде австралийцы могут уже в 55 лет. Следует отметить, что пенсионный возраст и возраст, когда можно воспользоваться пенсионными накоплениями, планируется увеличить до 67 и 60 лет к 2023 году.

Австралийцы могут выйти на пенсию и позже установленного пенсионного возраста. В таком случае он сможет получать бонусы до 10 450 AUD в год, причем данная надбавка не влияет на размер пенсии.

Расходы на пенсионное обеспечение в Австралии составляют 3,5% ВВП [4].

В Финляндии существуют две пенсионные системы, действующие параллельно, которые предусмотрены законодательством, – это национальная пенсионная система и пенсионная система работодателя. Национальной схемой предусмотрена пенсия для обеспечения минимального дохода по месту проживания, пенсионная схема работодателя организуется по месту работы и напрямую зависит от уровня заработной платы.

Пенсионное обеспечение осуществляется как по обязательному принципу, так и по добровольному. Министерством социального обеспечения фиксируются размеры взносов по пенсионным отчислениям. До 1993 года обязательные взносы производились только работодателями. С 1993 года законодательство Финляндии вменило работникам обязанность осуществлять вклады в профессиональные пенсионные фонды. В 2014 году размер обязательных взносов составил 21,3% от заработной платы. Пенсионные взносы работников составили 4,6% заработной платы. Следовательно, работодатели выплачивают работниками около 16,7% заработной платы. В дополнительных пенсионных схемах взносы работников и работодателей не облагаются налогом до определенного уровня, который заключается в том, чтобы итоговая пенсия, которая включает в себя и добровольную, и обязательную части, не превышала 60% заработной платы. Инвестиционный доход по обязательным и добровольным накоплениям облагается налогом в размере 29% [11].

В Голландии существуют три уровня пенсионной системы: государственная пенсия, профессиональные пенсионные схемы и добровольное индивидуальное пенсионное страхование. Большую часть дохода пенсионеров в Голландии составляют государственные пенсии: около 50% от всего объема получаемых пенсионных выплат. Профессиональные пенсии составляют 30% от общего размера пенсии, а индивидуальные выплаты – 7%. Система профессионального пенсионного обеспечения основана на принципе обязательности взносов. Для профессиональных пенсионных систем налоговый режим является льготным. Прибыль пенсионных фондов не облагается корпоративным налогом. Однако на-

логовые льготы напрямую зависят от уровня замещения дохода: из прибыли компании взносы работодателя вычитаются как бизнес-расходы до ее обложения налогом. Взносы не облагаются налогом, если потенциальная пенсия не превышает замещения дохода в размере 70% от заработка. Не облагается налогом инвестиционный доход, который был получен пенсионными фондами. В момент получения выплат в качестве дохода они облагаются налогом.

В конце 2009 года Голландия, пытаясь преодолеть быстро растущий дефицит бюджета, решила к 2025 увеличить порог пенсионного возраста с 65 до 67 лет. Планируется, что данный процесс пройдет два этапа: в 2020 и 2025 годах этот возраст составит соответственно 66 и 67 лет [12].

Самой крупной пенсионной системой в Западной Европе является английская пенсионная система, которая насчитывает около трехсот лет истории развития частных пенсионных фондов, благодаря чему Великобритания смогла выработать собственный подход к формированию накоплений потенциального пенсионера.

Система пенсионного обеспечения Англии состоит из трех уровней – базовой государственной пенсии, дополнительной государственной пенсии (the Second State Pension – S2P) и добровольных пенсионных сбережений населения. Базовую государственную пенсию могут получать все граждане страны, ее размер составляет 12% от средней зарплаты рабочего. Дополнительная государственная пенсия была введена в Великобритании в 2002 году. Это сумма, которую англичане могут получать дополнительно к базовой государственной пенсии. Ее величина зависит от заработка в течение тех рабочих лет, который отражен в сумме уплаченных взносов в фонд государственного социального страхования, а также от того, получаете ли вы определенные пособия. Суммы S2P, в отличие от базовой государственной пенсии, не фиксированы.

Пенсионеры, продолжающие трудовую деятельность, имеют право на надбавку за каждый проработанный год к пенсии. Она может составлять до 25% заработной платы. Получать базовую государственную пенсию можно только по достижении пенсионного возраста, который устанавливается государством. На сегодняшний день он составляет 65 лет для мужчин. Для женщин он увеличится с 60 до 65 лет к ноябрю 2018 года. Англия намерена увеличить пенсионный возраст для мужчин и женщин до 66 лет к октябрю 2020 года и далее – до 68 лет.

Согласно решению правительства Великобритании, с октября 2012 года все работодатели должны привлечь работников в профессиональные пенсионные схемы, предлагаемые в организации. Нововведение началось с самых крупных компаний, но к 2018 году должно охватить всех работодателей [13].

Основой пенсионной системы США является личное пенсионное страхование населения. Особенностью пенсионного обеспечения США является функционирование двух пенсионных систем – государственной и частной. На государственную премию имеют право лица, достигшие 65 лет и имеющие трудовой стаж не менее 10 лет. В соответствии с распределительным принципом государственные пенсии финансируются из аккумуляции суммы перечисляемых налогов, составляя большую часть доходов пенсионеров США. Добровольное пенсионное обеспечение США осуществляется посредством пенсионных и взаимных инвестиционных фондов, аннуитетов и индивидуальных инвестиционных продуктов (счетов и планов). Для предпринимателей предусмотрены индивидуальные пенсионные счета, пенсионные планы предлагаются для сотрудников компаний. В стране существует возможность, в зависимости от уровня дохода, возраста, семейного положения, подобрать для себя соответствующую программу.

Средний пенсионный возраст населения США – 65 лет для женщин и 67 лет для мужчин, но срок выхода на пенсию напрямую зависит от года рождения. Например, для лиц 1937 года рождения и ранее пенсионный возраст наступает в шестьдесят пять лет. Далее возрастной порог начинает увеличиваться. Лица, рожденные в 1955 году, выходят на пенсию в 66 лет и 2 месяцев.

Если гражданин Америки решит выйти на пенсию раньше установленного срока, то размер его пенсия будет меньшим. Например, при выходе на пенсию в 63 года при установленном пороге 66 лет, человек будет получать лишь 73% от полагающейся суммы [7].

Основной концепцией реформирования пенсионной системы Германии является формирование личной ответственности граждан за свою старость. Для решения поставленных задач была уменьшена роль государственного попечения, однако при этом Германия придерживалась распределительной схемы пенсионной системы. Реформа пенсионной системы Германии должна быть завершена к 2030 году.

В ходе реформы возрастной пенсионный порог был поднят до 65 лет. Согласно проводимой реформе, сохраняющиеся льготы, предусмотрен более жесткий контроль над досрочным выходом на пенсию. При этом досрочный выход на пенсию вызовет уменьшение ежемесячных выплат.

Германия намерена сократить размеры пенсионных выплат с 70% от размера заработной платы до 67% и установить размеры страховых взносов – не более 20% до 2020 года и 22% до 2030 года. Предпринятые меры должны быть компенсированы работниками посредством частного страхования. Таким образом, можно допустить, что в ходе реформы распределительный уровень пенсионной системы страны дополнится накопительной компонентой и осуществится переход от по большей части солидарной к накопительной системе [9].

Возрастной порог для пенсионеров в Германии: мужчины – 65, женщины – 60 лет. В 2014 году правительством установлено новый пенсионный порог – 67 лет для мужчин и 65 лет для женщин. Переход будет происходить постепенно. В стране предусмотрено оформление пенсии раньше установленного срока, однако существует одно условие: необходимо не менее 35 лет пополнять пенсионный фонд своими отчислениями.

Последняя пенсионная реформа, проведенная в Японии, проводилась в начале 1985 года. Япония по количеству пенсионеров живущих в стране занимает первое место. На сегодняшний день пенсионная система Японии состоит из двух основных уровней. Первый уровень составляют базовые пенсии, второй уровень формируется из государственных (общественных) и профессиональных пенсий.

Особенностью пенсионного обеспечения Японии является применение механизма гибкого пенсионного возраста. При уходе на пенсию в 60-64 года пенсионные выплаты размер пенсии урезается. Предусмотрены меры стимулирования более позднего выхода на пенсию, после наступления 65 лет при продолжении трудовой деятельности размеры пенсионных выплат ежегодно увеличиваются [14, с. 9].

Все граждане Японии имеют право на получение базовой пенсии, которая устанавливается в твердой сумме на каждый год и ежегодно увеличивается в зависимости от роста цен за предыдущий год.

Второй уровень – профессиональные пенсии, который финансируются взносами работодате-

лей и работников пропорционально среднемесячному заработку (около 5% оклада работника), а также обязательным пенсионным страхованием. Пенсия начисляется соответственно тому, какую систему пенсионного обеспечения использовал бенефициар и сколько лет перечислял взносы. Средняя пенсия в Японии достигает 60% заработка.

В Швеции на сегодняшний день действует двухуровневая пенсионная система. В 1995 году Швеция начала процесс реформирования пенсионной системы. Лица 1938-1953 года рождения являются участниками и старой, и новой пенсионной системы. Граждане, родившиеся в 1954 году и позже участвуют только в новой, реформированной, пенсионной системе.

Основной концепцией реформы пенсионного обеспечения Швеции является диверсификация источников пенсионных выплат через вовлечение в многоуровневую систему как самих граждан, так и активизацию рынка капиталов.

Первый уровень – солидарный. Взносы экономически активных участников социума обеспечивают пенсионные выплаты нынешним пенсионерам. Посредством этого уровня формируется пенсия, которая зависит от размера зарплаты, а также гарантированная социальная пенсия, выплачиваемая в случае, если уровень пенсии ниже 20% от средней зарплаты в стране.

Второй уровень – накопительные пенсионные счета, введенные в 1999 году. Государство собирает взносы, а будущий пенсионер Швеции самостоятельно распоряжается ими, инвестируя в один или несколько (до 5) из 800 инвестиционных фондов. В 2001 году были произведены первые выплаты из новой пенсионной системы [15].

Пенсионная система Чили считается одной из самых новаторских в мире. Нововведения, осуществленные в пенсионной системе Чили в 1980 году, по праву считаются самыми радикальными в мировой пенсионной сфере. По сути, старая система перераспределения была полностью заменена новой накопительной системой [16, с. 25].

На работодателей была возложена обязанность перечислять в пенсионные фонды часть заработка работников. Размер ежемесячных пенсионных взносов при накопительной системе составил 10% от ежемесячного дохода и был на 11 % ниже уровня страховых взносов при старой распределительной системе, что позволило безболезненно перейти на новый накопительный уровень пенсионного обеспечения. «Самозанятое» население осуществляет перечисление

пенсионных взносов добровольно. Государство предоставляет гарантии по выплате минимальных пенсий работникам, которые перечисляли в частные пенсионные фонды пенсионные взносы не менее 20 лет, но не накопили необходимых пенсионных накоплений.

В 2008 году была проведена дополнительная реформа пенсионной системы для решения двух основных проблем – низкого охвата населения и высоких административных расходов пенсионных фондов. По рекомендации Всемирного банка система минимальных пенсий была заменена на солидарную систему, финансируемую за счет налоговых поступлений.

Мужчины в Чили могут выйти на пенсию в возрасте 65 лет, женщины – 60 лет. Однако гражданин может досрочно выйти на пенсию, если было сформировано достаточно накоплений.

В настоящее время в России пенсию составляют фиксированные выплаты, страховая пенсия и накопительная пенсия. В будущем планируется развитие модели пенсионной системы, когда пенсионер будет получать государственную пенсию, формируемую за счет страховых взносов и межбюджетных трансфертов; корпоративной пенсии, формируемой работодателем; частной пенсии, формируемой физическим лицом в добровольном порядке.

Государство будет обеспечивать 40% среднего заработка физического лица, работодатель – 15%, а само физическое лицо сможет сформировать 5%.

Опыт пенсионного обеспечения Российской Федерации примечателен низким порогом пенсионного возраста: для мужчин – 60 лет, для женщин – 55 лет. Переход с целиком распределительной системы на условно-накопительную состоялся в 2002 году, когда произошла замена финансирования пенсии налоговыми отчислениями на финансирование страховыми и накопительными взносами в государственные внебюджетные фонды.

В 2010 году в рамках дальнейшей модернизации пенсионной системы были введены валоризация пенсионных прав и назначение пенсий по инвалидности по группе инвалидности, направленные на повышение уровня жизни пенсионеров и ликвидации бедности.

Для получения пенсии по старости физическое лицо должно иметь страховой стаж. До 1 января 2015 года продолжительность такого страхового стажа составляла 5 лет. До 2024 года планируется постепенное увеличение необходимого страхового стажа до 15 лет. Также для

получения пенсии необходимо иметь индивидуальный пенсионный коэффициент не ниже установленных законом, который рассчитывается как доля участия гражданина в текущих сборах за всю трудовую деятельность. В настоящее время минимально необходимый коэффициент – 6,6, к 2025 году планируется увеличение до 30 [17].

Проведенный анализ пенсионных систем различных стран, а также их опыт в области пенсионного обеспечения имеют полезность для нашей страны. Казахстан может использовать зарубежный опыт для решения ряда проблем в области пенсионного обеспечения, таких как недоверие граждан, недостаточный размер взносов и их нерегулярное и неполное поступление в пенсионные фонды, низкий уровень инвестиционного дохода и т.д. А также создать пенсионную систему, которая будет эффективно функционировать и улучшит социальную жизнь населения.

Заключение. Таким образом, за рубежом используются различные модели пенсионных

систем, включающие в себя комбинацию различных институтов пенсионного обеспечения – социальную помощь как инструмент по борьбе с бедностью в развитых государствах, обязательное пенсионное страхование для достижения минимального необходимого уровня жизни при наступлении пенсионного возраста, личное добровольное страхование.

Общемировой опыт свидетельствует, что все большее распространение получают накопительные системы, однако минимальный необходимый уровень жизни лиц, достигших пенсионного возраста, поддерживает государство благодаря распределительным пенсионным программам, введенным в более ранний период.

Зарубежный опыт в области пенсионного обеспечения позволяет извлечь полезные уроки. При этом важно помнить, что механическое заимствование систем пенсионного обеспечения, даже успешных, без учета конкретных политических, экономических, социокультурных особенностей страны недопустимо.

#### Литература

- 1 Hurd M. Research on the elderly: Economic status, retirement and consumption and saving // *Journal of economic literature*. – 1990. – № 28. – P. 565-637.
- 2 Diamond P. A., Valdes-Prieto S. Social security reforms: The Chilean economy. / In Bosworth B., Dornbusch R., Laban R. edition, chapter 6. – Washington: Brookings institution. 1994. – 342-351 P.
- 3 Madrid R. L. Ideas, economic pressures and pension privatization // *Latin American politics and society*. – 2005. – Vol. 47, № 2. – P. 23-50.
- 4 Official site of human services of Australia. Retirement age in Australia // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.humanservices.gov.au> (дата обращения: 02.11.2016).
- 5 Stewart F., Yermo J. Pensions in Africa // *OECD working paper on insurance and private pensions*. – 2009. – № 30. – P.29.
- 6 Othmaii S. H. Malaysia's pension system from a multi-pillar perspective // *Background paper for the international social security seminar*. – 2010. – P. 56-61.
- 7 Zvi B., Merton R.C. Pension benefit guarantees in the United States: A functional analysis. The future of pensions in the United States. – Philadelphia: University of Pennsylvania press, 2015. – 194-234 P.
- 8 Schmahl W. Dismantling an earnings – related social pension scheme: Germany's new pension policy // *International social policy*. – 2007. – Vol. 36, № 2. – P.319-340.
- 9 Hinrichs K. The Politics of pension reform in Germany // Paper prepared for the conference «Pension reform in Europe: Shared problems, sharing solutions? London school of economics, Hellenic observatory / The European institute. – 2003.
- 10 World Bank. Chile country assistance evaluation. – 2002. – // [Электронный ресурс]. URL: [http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoelib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile\\_CAE/\\$file](http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoelib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile_CAE/$file) (дата обращения: 02.11.2016).
- 11 8-th global Conference of Actuaries Written for and presented at 8-th CA, Mumbai. 10-11 March, 2013.
- 12 Occupational Pensions: Private Sector and Abroad. – 2010.
- 13 Чиркин С. Пенсионная кругосветка. В мире накоплен богатый опыт достойного обеспечения старости // *Российская газета – Экономика*. – 2015. – 24 ноября.
- 14 Fukawa T., Yamamoto K. Japanese employees' pension insurance: issues for reforms // *The Japanese journal of social security policy*. – 2014. № 2(1). – P. 6-13.
- 15 Stahlberg A.C. Pension Reform in Sweden // *Scandinavian journal of social welfare*. – 2015. – Vol. 4. – P. 267-273.
- 16 Латиноамериканские пенсионные системы в фактах и цифрах // *Рынок ценных бумаг Казахстана*. – 2001. – № 8. – С. 24-31.
- 17 Мамий Е.А., Андреев В.Е. Реформа пенсионной системы РФ: тенденции, проблемы и перспективы. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/reforma-pensionnoy-sistemy-rf-tendentsii-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 04.11.2016).

## References

- 1 Hurd M. Research on the elderly: Economic status, retirement and consumption and saving // *Journal of economic literature*. – 1990. – № 28. – P. 565-637.
- 2 Diamond P. A., Valdes-Prieto S. Social security reforms: The Chilean economy. / In Bosworth B., Dornbusch R., Laban R. edition, chapter 6. – Washington: Brookings institution. 1994. – 342-351 P.
- 3 Madrid R. L. Ideas, economic pressures and pension privatization // *Latin American politics and society*. – 2005. – Vol. 47, № 2. – P. 23-50.
- 4 Official site of human services of Australia. Retirement age in Australia // [Electronic resource]. URL: <http://www.human-services.gov.au> (date: 02.11.2016).
- 5 Stewart F., Yermo J. Pensions in Africa // *OECD working paper on insurance and private pensions*. – 2009. – № 30. – P.29.
- 6 Othmaï S. H. Malaysia's pension system from a multi-pillar perspective // *Background paper for the international social security seminar*. – 2010. – P. 56-61.
- 7 Zvi B., Merton R.C. Pension benefit guarantees in the United States: A functional analysis. The future of pensions in the United States. – Philadelphia: University of Pennsylvania press, 2015. – 194-234 P.
- 8 Schmahl W. Dismantling an earnings – related social pension scheme: Germany's new pension policy // *International social policy*. – 2007. – Vol. 36, № 2. – P.319-340.
- 9 Hinrichs K. The Politics of pension reform in Germany // Paper prepared for the conference «Pension reform in Europe: Shared problems, sharing solutions? London school of economics, Hellenic observatory / The European institute. – 2003.
- 10 World Bank. Chile country assistance evaluation. – 2002. – // [Electronic resource]. URL: [http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoclib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile\\_CAE/\\$file](http://lnweb90.worldbank.org/oed/oeddoclib.nsf/DocPgNmViewForJavaSearch/Chile_CAE/$file) (date: 02.11.2016).
- 11 8-th global Conference of Actuaries Written for and presented at 8-th CA, Mumbai. 10-11 March, 2013.
- 12 Occupational Pensions: Private Sector and Abroad. – 2010.
- 13 Chirkin S. Pensionnaja krugosvetka. V mire nakoplen bogatyi opyt dostoinogo obespecheniya starosti // *Rossiiskaja gazeta – Ekonomika*. – 2015. – 24 november.
- 14 Fukawa T., Yamamoto K. Japanese employees' pension insurance: issues for reforms // *The Japanese journal of social security policy*. – 2014. № 2(1). – P. 6-13.
- 15 Stahlberg A.C. Pension Reform in Sweden // *Scandinavian journal of social welfare*. – 2015. – Vol. 4. – P. 267-273.
- 16 Latinoamerikanskije pensionnye sistemy v faktah i cifrah // *Rynok cennyh bumag Kazakhstana*. – 2001. – № 8. – С. 24-31.
- 17 Mamii E.A., Andreev V.E. Reforma pensionnoi sistemy RF: tendencii, problemy i perspektivy. [Electronic resource]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/reforma-pensionnoy-sistemy-rf-tendentsii-problemy-i-perspektivy> (date: 04.11.2016).
- 18 Allianz asset management, International pensions // [Electronic resource]. URL: <https://www.allianz.com/en/press/news/studies> (date: 01.01.2015).



Тажиева С.К.  
**Бенчмаркинг как  
инновационный механизм  
для развития туристкой  
индустрии РК**

Бенчмаркинг в туристической сфере – это постоянный процесс изучения и оценки турпродукта и опыта своих самых серьезных конкурентов, или тех туристических фирм, которые являются признанными лидерами бизнеса (не обязательно прямые конкуренты, и не обязательно только фирмы сферы туризма). Это поиск наилучшего опыта коммерческой деятельности, который ведет к преимуществу в сфере туристического бизнеса. Он включает процесс оценки внутреннего состояния вещей в туристической фирме, так и внешней оценки, которая основывается на определенных объективных фактах, что постоянно собираются.

В статье рассмотрен международный опыт и значение использования наград в туристской индустрии для повышения конкурентоспособности компании. А также исследованы компании-лидеры на туристском рынке Казахстана по разным направлениям, опыт которых могут использовать другие участники данного рынка.

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, туризм, туристская индустрия, туристский продукт, инновация.

---

Tazhiyeva S.K.  
**Benchmarking, as an innovative  
mechanism for the development  
of tourist industry of Kazakhstan**

Benchmarking in the tourism sector - an ongoing process of study and evaluation of tourism products and experience their most serious competitors or those travel agencies that are recognized by business leaders (not necessarily direct competitors, and not necessarily just the tourism industry of the company). This search for the best experience of commercial activity, which leads to an advantage in the tourism business. It involves the process of assessing the internal state of things in the travel agency and the external evaluation, which is based on certain objective facts that are continuously collected.

The article describes the international experience and the importance of using awards in the tourism industry to improve the company's competitiveness. Also investigated the company leaders in the tourist market of Kazakhstan in different areas, which experience can use the other participants of this market.

**Key words:** benchmarking, tourism, tourism industry, tourism product, innovation, innovative product.

---

Тажиева С.К.  
**ҚР туристік индустрияны  
дамытуда бенчмаркинг  
инновациялық механизмі  
ретінде**

Туристік сферадағы бенчмаркинг – бұл өзінің беделді бәсекелестерінің немесе бизнестің көшбасшылары болып танылатын туристік фирмалардың тәжірибесі мен туристік өнімін тұрақты зерттеу мен бағалау (міндетті түрде тікелей бәсекелестер және міндетті түрде туризм сферасының фирмалары) болып табылады. Сонымен қатар, бұл туристік бизнесте артықшылықтар беретін ең жақсы коммерциялық қызметтің тәжірибесін іздеу. Ол туристік фирманың ішкі жағдайын бағалау үдерісі мен нақты объективті фактілерге негізделген сыртқы бағалау үдерісін нақты қолдануды қарастырады.

Мақала туризм саласындағы компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін марапаттарды пайдалану маңыздылығын және халықаралық тәжірибені қолдануды сипаттайды. Сонымен қатар Қазақстанның туристік нарығындағы әр бағыттағы көшбасшы компаниялар зерттелді. Олардың тәжірибесін осы нарықтың басқа қатысушылары қолдануға мүмкіндіктері бар.

**Түйін сөздер:** бенчмаркинг, туризм, туристік индустрия, туристік өнім, инновация, инновациялық өнім.

## БЕНЧМАРКИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТКОЙ ИНДУСТРИИ РК

### Введение

На сегодняшний день бенчмаркинг стал одним из самых эффективных и признанных методов совершенствования бизнеса и вошел в число самых популярных инструментов маркетинга. Непрерывные маркетинговые исследования зарубежных коллег в сфере бизнеса еще раз это доказывают нам – до 90% компаний и фирм используют бенчмаркинг для улучшения своих маркетинговых показателей. Так, по данным исследования, проведенного консалтинговой компанией «Bain & Co» в 2009 г., бенчмаркинг возглавил тройку самых популярных методов управления бизнесом в крупных международных корпорациях. Второе и третье место разделили стратегическое планирование, а также установление миссии и видения организации [1].

Этот инструмент не обошел стороной и Казахстан, многие отечественные компании и предприятия также занимаются деятельностью по оценке и улучшению своей продукции либо услуг. Руководители мелких компаний, контактируя со своими конкурентами, часто перенимают друг у друга новые и лучшие достижения. Что касается понятия «бенчмаркинг», то не все знают о нем, а официально применяет его только небольшое количество крупных организаций, имеющих деловые контакты с зарубежными партнерами и развитый маркетинговый отдел.

### Экспериментальная часть

Теория «бенчмаркинга» представлена в работах таких исследователей, как П. Бауер (P. Bauer), И.К. Шерри (Y.K. Sherry), Р. Венетучи (R. Venetucci), Р. Камп (R. Kamp) и др. [2].

С конца 1990-х гг. появляются работы в области территориального и регионального бенчмаркинга. Одна из наиболее авторитетных работ по нему – фундаментальная книга Ф. Кука и Л. Лазеретти «Креативные города, культурные кластеры и локальное экономическое развитие», вышедшая в 2008 году [3]. В ней бенчмаркинг рассматривается в качестве аналитического инструмента, приложенного для анализа исполнения и конкурентоспособности в локальных производственных системах.

Изучением проблем использования бенчмаркинга в российской экономике с началом перехода к рынку занимаются и российские ученые, точка зрения которых относительно сущности этого метода близка к взглядам западных исследователей. Так, Е.А. Михайлова считает, что бенчмаркинг – это «...непрерывный поиск новых идей и последующее использование их на практике» [4].

Изучением и использованием международного опыта при развитии казахстанского бизнеса занимаются и отечественные ученые, такие как Е.А. Чернякова, А.Ж. Азербайева и Х.М. Маманова [5].

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования использовались как общенаучные методы (анализ, синтез, дедукция, классификация, системный подход), так и специальные методы познания (статистические методы).

### Результаты и обсуждение

Считается, что бенчмаркетинг возник в Японии в 50-60-х годах прошлого столетия. Само слово «benchmarking» схоже по содержанию с японским словом «dantotsu», означающим «усилие, беспокойство, заботу лучшего (лидера) стать еще лучшим (лидером)» [6; 81]. После принятия в 1945 г. новой конституции с акцентом на либеральную демократию и подписания Сан-Францисского мирного договора в 1952 г, а также вступления в 1956 г. Японии в ООН, страна достигла небывалого экономического роста. Японцы стали сотрудничать с развитыми странами и перенимать их опыт, модифицируя его с учетом условий своей страны. Именно тогда и зародился бенчмаркинг как научное направление стратегического маркетинга, но свое дальнейшее развитие данная стратегия получила уже благодаря западным компаниям. В 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа впервые открылось понятие бенчмаркинга в роли инструмента реализации маркетинговой стратегии. Примечательно то, что начало классическому бенчмаркингу было положено в 1976 году благодаря своевременному решению менеджеров компании Херох отправиться в Японию и изучить особенности развития бизнеса их главного конкурента фирмы Fujі. В результате полученный опыт помог компании добиться динамического развития своего бизнеса.

Бенчмаркинг это:

- в первую очередь, поиск и сравнение своих показателей с показателями конкурентов или организаций-лидеров;

- и второе, внедрение успешного опыта конкурентов у себя в организации.

Выделяют несколько видов бенчмаркинга:

- внутренний – сравниваются различные категории одной компании, что позволяет получить ценный опыт и способствует поиску лидеров-организаций для подражания;

- конкурентный или конкурентно-ориентированный – сравнение компаний из одной отрасли или компанией-партнером в другой отрасли;

- функциональный – сравнение с организациями, не являющихся конкурентами в одной отрасли, но выполняющими определенную функциональную деятельность, в которой заинтересована организация;

- общий – здесь исследуются новые процессы в организациях, при этом вне зависимости от их сектора [7].

Бенчмаркинг в туристической сфере – это постоянный процесс изучения и оценки турпродукта и опыта своих самых серьезных конкурентов, или тех туристических фирм, которые являются признанными лидерами бизнеса (не обязательно прямые конкуренты, и не обязательно только фирмы сферы туризма). Это поиск наилучшего опыта коммерческой деятельности, который ведет к преимуществу в сфере туристического бизнеса. Он включает процесс оценки внутреннего состояния вещей в туристической фирме, так и внешней оценки, которая основывается на определенных объективных фактах, что постоянно собираются [8].

Бенчмаркинг связан с поиском и изучением наилучших методов и способов предпринимательства, которые должны стать эталоном, в связи с этим необходимо рассмотреть рейтинги лучших туристских компаний в мире для изучения конкурентного преимущества компаний лидеров. На международном уровне лучшие компании, связанные с туристской индустрией, определяются на «World Travel Awards», которая является главной наградой в мире туристического бизнеса. Её удостоиваются бренды, известные самым высоким качеством обслуживания туристов. На престижную награду номинировано более 500 европейских организаций, работающих в сфере туризма. Награда «World Travel Awards» рассматривается в 76 категориях. Среди них «Лучшая авиалиния Ев-

ропы», «Лучший в Европе прокат автомобилей», «Лучший отель Европы», «Лучший гостиничный бренд Европы» и «Лучший курорт Европы» [9].

Такие награды существуют почти во всех странах для определения лучших туристских компаний во внутреннем туризме. К примеру, в 2006 году в Венгрии была введена Премия Качества Венгерского Туризма, предназначенная для единой и надежной оценки качества услуг отечественного туризма. Благодаря государственному управлению венгерским туризмом, многолетняя работа по развитию объективной и основательной квалифицированной системы означала гарантию того, чтобы требования, предъявляемые к туристическим начинаниям, соответствовали предоставляемым клиентам услугам. Таким образом, введение Премии в большей степени способствует созданию позитивного имиджа Венгрии, равно как конкурентоспособности венгерского туризма к сохранению и приумножению [10].

Рассматривая туризм в Казахстане, необходимо учесть, что наша страна имеет все предпосылки для становления конкурентоспособным туристическим сектором. У нас выгодное географическое расположение, очень разнообразный природный ландшафт, богатое культурно-историческое наследие и уникальные традиции.

Казахстан признан новым направлением в мировом туризме, и стратегией развития туризма страны является въездной и внутренний туризм. В связи с этим туристской индустрии необходимо повышать качество турпродуктов и оказываемых услуг. Для определения лучших компаний, связанных с туристской отраслью в Казахстане в 2016 г., был перенят данный бенчмаркинг, то есть учреждена первая ежегодная национальная премия в области туризма «Кең дала». Премия присуждается по 12 номинациям: лучший проект событийного туризма, национальная туристская компания, региональная туристическая компания, лучшие направления для путешествия по Казахстану, лучший детский и семейный туризм, лучший интернет-сервис для туристов, лучшее СМИ и лучший ТВ-проект по освещению темы туризма. Данная премия, в первую очередь, направлена на улучшение сервиса в преддверии выставки ЭКСПО-2017. Кроме того, применение данной награды способствует развитию смежных отраслей туризма – это ремесленничество, гостевые дома, популяризация туристических направлений по Казахстану.

ческих направлений по Казахстану.

Используя конкурентно-ориентированный бенчмаркинг, исследуется рынок туристских услуг для выявления лидеров в разных отраслях (таблица 1). Это, в свою очередь, дает возможность глубже исследовать опыт организаций-лидеров и внедрить необходимые изменения для совершенствования конкурентоспособности других компаний.

Виды бенчмаркинга, используемые в туризме:

Бенчмаркинг, ориентированный на прибыль туристического бизнеса:

По данным сайта [forbes.kz](http://forbes.kz), в Казахстане лидером-поставщиком размещения является Astana Marriott Hotel. Оценочная выручка – 2,226 млрд. тенге. Количество номеров – 271. Стоимость стандартного номера – 91,1 тыс. тенге. Отель оснащен президентскими сьютами с доступом в отдельную гостиную. Преимущества отеля: хорошее расположение, профессиональный и вежливый персонал, качественное обслуживание. Также на территории отеля есть спа-центр с сауной, парной и оздоровительным клубом.

Отели-конкуренты могут использовать опыт Astana Marriott Hotel для совершенствования своей деятельности.

Для иностранных туристов размещение в юртах является более экзотичной формой и развитие доступного вида размещения имеет хорошую перспективу [11].

По рейтингу ресторанов сайта [almaty.zagranitsa.com](http://almaty.zagranitsa.com), ресторан-неформат Compote является лидером в ресторанном бизнесе. Особенность заведения в том, что гости, выбирая заказ, сами себе готовят блюда на специально оборудованной кухне под руководством шеф-повара. Также можно заказать блюда из меню, средний счет в Compote – до \$75 [12].

NUR.KZ рекомендует как лучшую турфирму All Seasons Kazakhstan. Компания является официальным партнером и представителем All Seasons Explorer Group (принимающей стороны), владеющей курортной собственностью в различных странах мира.

All Seasons Kazakhstan работает с 11 базовыми странами.

АО «Эйр Астана» в пятый раз признано лучшей авиакомпанией Центральной Азии и Индии по версии Skytrax World Airline Awards. Авиакомпания удостоилась не только указанного звания, но и победила в номинации «Лучшее бортовое обслуживание в Центральной Азии и Индии» в четвертый раз подряд [13].

Таблица 1 – Виды бенчмаркинга и компании-лидеры туристской индустрии Казахстана

Виды бенчмаркинга в туризме	Участники	Компании-лидеры на казахстанском рынке
Бенчмаркинг, ориентированный на прибыль туристического бизнеса	Поставщики размещения (гостиницы, мотели, гостевые места, пансионаты, кемпинги и т.д.)	Astana Marriott Hotel
	Рестораны (все формы)	Ресторан-неформат Compote
	Туроператоры и туристические агентства	Турфирма All Seasons Kazakhstan.
	Авиакомпании	АО «Эйр Астана»
	Другие поставщики туристских услуг, ориентированные на прибыль (парки аттракционов, школы подводного плавания и т.д.)	Аквапарк Hawaii
Сравнительный анализ некоммерческих ориентированных туристических предприятий / организаций	Национальные или региональные туристические организации	Казахстанская туристская ассоциация (КТА)
	Туристические привлекательные места, управляемые органами государственной власти или другие формы некоммерчески ориентированных объектов (музеи, галереи, театры, оперы и т.д.)	Национальный музей Республики Казахстан
Направленный бенчмаркинг	Национальный бенчмаркинг	Потребительские предпочтения иностранных туристов на основании исследований компании «IPK»
	Региональный бенчмаркинг	Кызыларайский горный оазис в Центральном Казахстане
	Местный (сельские или городские) бенчмаркинг	Гостевые дома с. Кара-Кастек

Прмечание - составлено автором

Также «Эйр Астана» впервые стала победителем премии аэропорта Шереметьево в номинации «Лучшая иностранная авиакомпания – выбор пассажиров» по опросу подписчиков групп аэропорта в социальных сетях [14].

Аквапарк Hawaii – это уникальный для средней Азии комплекс с тематическим оформлением. Бассейн аквапарка оснащен волновым генератором на 12 типов волн. Тропический климат, большой выбор тематических кафетериев с гавайской кухней (Tiki-bar, Aloha bar, Аквабар, Гриль-бар), водные процедуры, огромный выбор горок и аттракционов для детей и взрослых, аниматоры, насыщенная конкурсная программа [15].

Сравнительный анализ некоммерчески ориентированных туристических предприятий:

Казахстанская туристская ассоциация (КТА). КТА является некоммерческой, неправитель-

ственной организацией, республиканской отраслевой Ассоциацией. В состав КТА входят Казахстанская ассоциация гостиниц и ресторанов (КАГиР), туристские, страховые и авиакомпании, вузы и СМИ [16].

Своеобразным рекордсменом среди культурных достопримечательностей в Казахстане стал Национальный музей в Астане. Он является крупнейшим в стране и одним из самых крупных на Востоке. Экспозиция Национального музея посвящена многовековой истории и традициям Казахстана, особенностям их общественной и бытовой жизни. По данным анализа посещаемости музея наблюдается увеличение количества посетителей таких категорий, как «школьники», «студенты», «дошкольники» (детские сады), «взрослые», «туристические группы». Преобладание последней на прямую взаимосвязано с

сезонным фактором: именно в летнее время (время отпусков и путешествий) музей посещают туристы из-за рубежа; а в весенне-осенне-зимний периоды большое количество учащихся и студентов.

**Направленный бенчмаркинг:**

*Национальный бенчмаркинг.* Для использования национального бенчмаркинга были исследованы потребительские предпочтения иностранных туристов на основании исследований компании «ИРК». В Казахстане наибольшим интересом пользуется у иностранных потребителей степное сафари, а именно поездки на джипах по степям и национальная охота. Для данного вида туризма в Казахстане есть 20 ландшафтных зон, представленных степями с солеными и пресными озерами. На основании проведенного анализа вторичных данных сделаны следующие выводы: для привлечения иностранных туристов в Казахстан есть все необходимые ресурсы и определенная инфраструктура. Учитывая рейтинг интереса иностранных туристов к видам туров, можно сделать вывод, что для самого популярного степного сафари-туризма Казахстан обеспечен ресурсами, но вместе с тем наблюдается низкий уровень развития инфраструктуры. Даже при отсутствии инфраструктуры организация путешествия и привлечение иностранных туристов возможны, т.к. для этого не требуется больших финансовых вложений [17].

*Региональный бенчмаркинг.* Лучшим примером регионального туризма можно назвать Кызыларайский горный оазис, расположенный в Центральном Казахстане, который вошел в топ-100 самых стабильных туристских направлений в мире. В Казахстане много направлений, в которых можно развивать экотуризм [18].

*Местный (сельские или городские) бенчмаркинг.*

На местном уровне успешно развивается сельский туризм в с. Кара-Кастек, где оказывают услуги гостевые дома. Казахстанская туристская ассоциация при поддержке Управления туризма Алматинской области и ОФ «Тулга», в рамках реализации пилотного проекта «Гостевые дома с. Кара-Кастек ожидают туристов!» организует информационный тур в с. Каракастек Жамбылского района Алматинской области.

В программу инфотура включены: посещение Мавзолея Суюнбая, посещение музея Суюнбая Аронова, футбол (в селе имеется отличная крытая футбольная площадка), проведение мастер-класса по изучению казахского языка – фонд «Тулга», проживание и питание в гостевых домах с языковым погружением в казахскую семью [19].

Гостевые дома в сельской местности будут интересны не только зарубежным туристам, но и жителям городов, которые желают отдохнуть от городской суеты. Данный вид туризма можно развивать во всех регионах и селах Казахстана.

## Заключение

Бенчмаркинг – это поиск другой компании или другого бизнеса, который отличается от других успешностью. Только после этого можно начинать искать ответ на вопрос о том, как же улучшить положение дел своей фирмы. Именно поэтому задачи тут ставятся в зависимости не от реальных результатов, а от показателей конкурентов и компании-эталона. В статье выявлены лучшие компании в туристской индустрии и их особенности, что дает возможность конкурентам в будущем исследовать опыт лидеров и использовать их для совершенствования своей деятельности.

## Литература

- 1 Bain Brief Management Tools and Trends 2009/ <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-and-trends-2009.aspx>.-Insights.May 29, 2009
- 2 Градобоев В.В. Бенчмаркинг в современной теории стратегического планирования // Вестн. Моск. ун-та: Сер. 6 «Экономика». – 2008. – №6. – С. 81-90.
- 3 Philip Cooke, Luciana Lazzaretti. Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Inc. 2008.
- 4 Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга: внешний сопоставительный анализ // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5.
- 5 Маманова Х.М. Бенчмаркинг – ұлттық туризмді дамыту құралы ретінде // [http://www.rusnauka.com/26\\_WP\\_2012/Psihologia/13\\_116278.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_WP_2012/Psihologia/13_116278.doc.htm)
- 6 Воеводина Н.А., Кулагина А.В., Логинова Е.Ю., Толберг В.Б. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ // <http://lib.rus.ec/b/213487/read>
- 7 Аренов И.А., Багиев Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения. Электронный ресурс - <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/5.htm>
- 8 Технология бенчмаркинговых исследований в туристической сфере. [http://studbooks.net/58893/turizm/tehnologiya\\_benchmarkingovih\\_issledovaniy\\_turisticheskoy\\_sfere](http://studbooks.net/58893/turizm/tehnologiya_benchmarkingovih_issledovaniy_turisticheskoy_sfere)

- 9 <http://rodtour.ru/news/gala-ceremoniya-vrucheniya-premij-world-travel-awards-sostoitsya-v-turcii.html>
- 10 <https://www.votpusk.ru/news.asp?msg=109687>
- 11 [http://forbes.kz/finances/markets/stolichnyiy\\_razmah\\_1/](http://forbes.kz/finances/markets/stolichnyiy_razmah_1/)
- 12 <http://almaty.zagranitsa.com/article/1505/luchshie-restorany-almaty-reiting>
- 13 <http://www.kazpravda.kz/news/obshchestvo/eir-astana-stala-pyatikratnim-liderom-sredi-aviakompanii-tsa-i-indii/>
- 14 [aviaport.ru/digest/2016/12/20/...](http://aviaport.ru/digest/2016/12/20/...)
- 15 [www.hawaii.kz](http://www.hawaii.kz)
- 16 <http://www.kaztour-association.com/cta2-1.htm>
- 17 Смыкова М.Р., Сохатская Н.П. Оценка привлекательности туризма Казахстана // Вестник КарГУ. 2011. <http://articlekz.com/article/5602>
- 18 [https://i-news.kz/news/2014/12/30/7871767-kyzylarai\\_voshel\\_v\\_top-100\\_samyh\\_stabiln.html](https://i-news.kz/news/2014/12/30/7871767-kyzylarai_voshel_v_top-100_samyh_stabiln.html)
- 19 Мальченко А. Чем Казахстан может привлечь и порадовать туристов?/ <http://mk-kz.kz>

#### References

- 1 Bain Brief Management Tools and Trends 2009/ <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-and-trends-2009.aspx>. -Insights.May 29, 2009
- 2 Gradoboev V.V. Benchmarking v sovremennoj teorii strategicheskogo planirovaniya // Vestn. Mosk. un-ta: Ser. 6 «Jekonomika». – 2008. – №6. – S. 81-90.
- 3 Philip Cooke, Luciana Lazeretti. Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Inc. 2008.
- 4 Mihajlova E.A. Osnovy benchmarkinga: vneshnij sopostavitel'nyj analiz // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2001. – № 5.
- 5 Mamanova H.M. Benchmarking – ыттык turizmdi damyту қыралы retinde // [http://www.rusnauka.com/26\\_WP\\_2012/Psihologia/13\\_116278.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_WP_2012/Psihologia/13_116278.doc.htm)
- 6 Voevodina N.A., Kulagina A.V., Loginova E.Ju., Tolberg V.B. Benchmarking – instrument razvitija konkurentnyh preimushhestv // <http://lib.rus.ec/b/213487/read>
- 7 Arenkov I.A., Bagiev E.G. Benchmarking i marketingovyе reshenija. Jelektronnyj resurs - <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/5.htm>
- 8 Tehnologija benchmarkingovih issledovaniy v turisticheckoj sfere. [http://studbooks.net/58893/turizm/tehnologiya\\_benchmarkingovih\\_issledovaniy\\_turisticheskoy\\_sfere](http://studbooks.net/58893/turizm/tehnologiya_benchmarkingovih_issledovaniy_turisticheskoy_sfere)
- 9 <http://rodtour.ru/news/gala-ceremoniya-vrucheniya-premij-world-travel-awards-sostoitsya-v-turcii.html>
- 10 <https://www.votpusk.ru/news.asp?msg=109687>
- 11 [http://forbes.kz/finances/markets/stolichnyiy\\_razmah\\_1/](http://forbes.kz/finances/markets/stolichnyiy_razmah_1/)
- 12 <http://almaty.zagranitsa.com/article/1505/luchshie-restorany-almaty-reiting>
- 13 <http://www.kazpravda.kz/news/obshchestvo/eir-astana-stala-pyatikratnim-liderom-sredi-aviakompanii-tsa-i-indii/>
- 14 [aviaport.ru/digest/2016/12/20/...](http://aviaport.ru/digest/2016/12/20/...)
- 15 [www.hawaii.kz](http://www.hawaii.kz)
- 16 <http://www.kaztour-association.com/cta2-1.htm>
- 17 Smykova M.R., Sohatskaja N.P. Ocenka privlekatel'nosti turizma Kazahstana // Vestnik KarGU. 2011. <http://articlekz.com/article/5602>
- 18 [https://i-news.kz/news/2014/12/30/7871767-kyzylarai\\_voshel\\_v\\_top-100\\_samyh\\_stabiln.html](https://i-news.kz/news/2014/12/30/7871767-kyzylarai_voshel_v_top-100_samyh_stabiln.html)
- 19 Mal'chenko A. Chem Kazahstan mozhet privlech' i poradovat' turistov?/ <http://mk-kz.kz>



Ермекова Ж.Ж.

**Тенденции  
транснационализации  
мировой экономики  
в условиях глобализации**

Вопросы развития экономической транснационализации приобрели свою актуальность в связи со стремительным развитием взаимозависимости между национальной экономикой и мировыми экономическими процессами, суть которых состоит в интенсивном развитии экономической глобализации. Изучением данных вопросов занималось большое количество исследователей. Однако интерес к данной тематике не только не угас, но и принял новые масштабы. На сегодняшний день мы можем говорить о двух основных мнениях: с одной стороны, глобализация побуждает экономику страны к саморазвитию как неперемное условие сохранения ее суверенности, но с другой – она создает предпосылки для использования экономики развивающихся стран как некоего выгодного плацдарма для размещения новых производственных мощностей, принадлежащих развитым странам. И для того, чтобы занять достойное место в этих условиях, общество на основе мировых тенденций и собственных особенностей должно выработать и обеспечить реализацию научно обоснованной экономической стратегии. Центральное место в экономической стратегии государства и бизнеса занимает транснационализация капитала и труда.

**Ключевые слова:** транснационализация, глобализация экономики, транснациональные компании (ТНК).

Yermekova Zh.Zh.

**Trends transnationalization  
of the world economy in the  
context of globalization**

Questions of economic transnationalization gained its relevance due to the rapid development of the relationship between the national economy and global economic processes, the essence of which consists in the intensive development of economic globalization. The study of these issues involved a large number of researchers.

However, interest in this topic is not only not disappeared, but has taken on new dimensions. Today, we can speak of two main views: on the one hand, globalization encourages the economy to self-development, as a precondition for the preservation of its sovereignty, but on the other - it is a prerequisite to use the economies of developing countries as a kind of convenient springboard for deployment of new production facilities belonging to the developed countries. And in order to take its rightful place in these circumstances, the company based on global trends and its own peculiarities should develop and ensure the implementation of evidence-based economic strategy. The centerpiece of the government's economic strategy and business takes transnationalization of capital and labor.

**Key words:** transnationalization, globalization of the economy, transnational companies (TNCs).

Ермекова Ж.Ж.

**Жаһандану жағдайындағы  
әлемдік экономиканың  
трансұлттандырудың үрдістері**

Экономиканың трансұлттандыруының дамуының сұрақтары өзекті мәселелердің біріне ұлттық экономиканың және жалпы әлемдік экономикалық үдерістердің арасындағы қатынастардың қарқынды дамуына байланысты, экономикалық жаһанданудың негізгі мәні қарқынды дамуына және оның өзектілігін ие болады. Осы мәселелерді зерттеу барысында ғалымдардың үлкен саны тартылған. Алайда, осы тақырыпқа қызығушылық одан әрі артқан. Бүгінде біз екі негізгі пікір айтуымызға болады: бір жағынан, жаһандану мемлекеттің тәуелсіздігін сақтап қалу шарты негізінде экономиканың өзін-өзі дамытуға, екінші жағынан, дамыған елдерге тиесілі жаңа өндірістік объектілерді тиімді орналастыру үшін трамплин ретінде дамушы елдердің экономикасын пайдалану қажетті шарт болып табылады. Және бұл жағдайда өзінің лайықты орнын алуы үшін, қоғам өз ерекшеліктері және әлемдік үрдістер негізінде экономиканың стратегиясының ғылыми дәлелденгенін іске асырылуын қамтамасыз етуі тиіс. Экономикалық стратегияның негізі ретінде мемлекеттің және бизнестің капиталы мен жұмыс күшінің трансұлттандыруы болады.

**Түйін сөздер:** трансұлттандыру, жаһандану, трансұлттық компаниялар.

## **ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСНАЦИО- НАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

### **Введение**

На современном этапе процесс развития мировой экономики характеризуется качественным этапом в развитии интернационализации хозяйственной жизни. Экономика всех постсоветских стран испытывает качественные преобразования, что побуждает ведущие отечественные корпорации к интегрированию в мировую экономику и заставляет их опираться на опыт других стран, подчиняться общим законам развития мировой экономики.

Глобализация экономики – усиление взаимосвязей, взаимодействий экономик, экономических систем разных стран мира; интернационализация производства и капитала, ведущая к установлению схожих норм и условий ведения хозяйственной деятельности в странах, различающихся уровнем развития, видом общественно-политической и социально-экономической системы.

### **Экспериментальная часть**

С нашей точки зрения, глобализацию мировой экономики можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Глобализация охватывает различные сегменты мировой экономики, среди которых можно выделить международную торговлю, международные финансовые операции, мировое движение факторов производства, научно-техническое сотрудничество и т.д.

Процесс глобализации на макроуровне отражается в экономическом сотрудничестве государств и интеграционных объединений вне зависимости от их границ за счет либерализации торговли, отказа от торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п. А на микроэкономическом уровне процесс глобализации выражается в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. Данное расширение можно назвать транснационализацией.

Транснационализация – это расширение международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к становлению национальных компаний в транснациональные. Для него характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление прочных долговременных связей за рубежом промышленных компаний и банков одной и той же страны. В этом процессе основной движущей силой выступают ТНК.

Главным участником процесса транснационализации являются транснациональные компании (ТНК), которые посредством осуществления различных действий стараются извлечь как национальный, так и интернациональный доход. Все они в совокупности позволяют представить транснационализацию как сложную и многогранную систему взаимосвязей и взаимоотношений.

ТНК – особая форма организации хозяйственной деятельности фирмы, основанной на кооперации труда работников предприятий, расположенных в разных странах мира и объединенных единым титулом собственности на средства производства.

Множество крупных ТНК действуют в глобальных масштабах, поскольку они осуществляют деятельность на международных, мировых рынках, где круг потребителей товаров и услуг расширяется. Транснациональные компании ориентируются в глобальных категориях покупателей, технологий, издержек, поставок, стратегических альянсов и конкурентов. Одним из преимуществ создания и развития ТНК является осуществление деятельности без определенных торговых либо инвестиционных барьеров.

### Результаты и обсуждение

В настоящее время наблюдается постоянный рост масштабов транснационализации – повышение доли международного движения капитала, труда и прочих ресурсов. Таким образом, процессы интернационализации и глобализации определяют тенденции развития мировой экономики.

Роль транснациональных фирм в структуре мировой экономики заключается в том, что:

– ТНК управляют 2/3 частью международной торговли;

– на долю ТНК приходится около 1/2 мирового промышленного производства;

– на предприятиях ТНК работает примерно 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60% работают в материнских компаниях, 40% – в дочерних подразделениях);

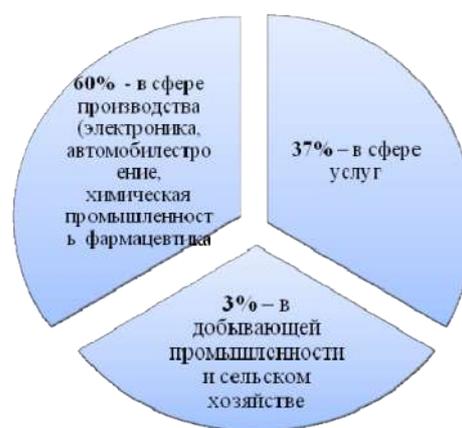
– ТНК контролируют 4/5 частью нематериальных активов, как патенты, лицензии и ноу-хау;

– играют важнейшую роль в интернациональных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках.

Большинство крупнейших транснациональных фирм сосредоточено в трех мировых экономических центрах – Япония, Евросоюз, Соединенные Штаты Америки. Но ускоренными темпами расширяются компании новых индустриальных стран, как Малайзия и Сингапур.

Список крупнейших транснациональных корпораций мира, по версии Американского журнала Forbes на 2016 год, ранжированных по величине активов, возглавляет банк JPMorgan Chase, выручка которого составила \$115,48 млрд, прибыль – \$17,37 млрд (\$11,65 млрд), активы – \$2117 млрд (\$2031 млрд), капитализация – \$182,21 млрд, второе место – HSBC. Замыкает тройку американская корпорация General Electric. В своих расчетах Forbes в равной степени принимает во внимание четыре показателя: выручку, прибыль, размер активов и рыночную капитализацию.

### Отраслевая структура ТНК



Для определения роли транснациональных компаний в экономике стран используют определенный показатель – индекс транснационализации. Расчет индекса транснационализации ведется по следующей формуле:

$$I_T = 1/3 (A_1/A + R_1/R + S_1/S) \times 100\%, \text{ где}$$

$I_T$  – индекс транснационализации, %;

$A_1$  – зарубежные активы;

$A$  – общие активы;

$R_1$  – объём продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;

$R$  – общий объём продаж товаров и услуг;

$S_1$  – зарубежный штат;

$S$  – общий штат работников компании.

Наибольший индекс транснационализации имеют США и страны Евросоюза, это связано с объемами рынка, налоговой системой США, инвестиционными льготами и преференциями. Некоторые транснациональные корпорации имеют бюджет, превышающий некоторые национальные ВВП. Транснациональные корпорации могут иметь сильное влияние на местные экономики и даже мировую экономику и играют важную роль в международных отношениях и глобализации.

Таким образом, транснациональные корпорации являются главным движущим рычагом экономической глобализации.

Тенденциями развития транснационализации мировой экономики являются:

- развитие сверхкрупных корпораций, которые являются основными участниками в мировой экономике;

- уменьшение уровня «привязки» ТНК и производимой ими продукции к материнским странам. Это осуществляется благодаря развитию мирового фондового рынка;

- концентрация капитала, так как в условиях рыночной экономики она является фактором выживания в конкурентной борьбе, обеспечивая снижение издержек производства, возможность наилучшего осуществления НИОКР, эффективную рекламу, минимизацию накладных расходов и других затрат;

- образование и рост ТНК вследствие интернационализации экономики и развития мирового рынка;

- слияние крупных компаний особенно одной сферы деятельности, а также приобретение транснациональными корпорациями в свою полную или частичную собственность уже существующих зарубежных компаний;

- наиболее важный показатель общего роста транснациональных корпораций – прямые иностранные инвестиции.

Можно уверенно сказать, что транснациональные корпорации привнесли в мир немалый

прогресс: от повышения качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и управления компаниями.

Но при этом возникает очень много споров по поводу полезности транснациональных компаний, так как есть как положительные, так и отрицательные стороны в их привлечении.

Если говорить о положительном эффекте, то можно выделить следующие факторы:

- такие компании осуществляют инвестиции, т.е. вкладывают денежные средства в страны для развития в них какой-либо предпринимательской или другой деятельности, приносят в страны современные технологии, позволяют малому бизнесу выйти на международные рынки;

- ТНК предоставляют информацию о новых видах продукции, нововведениях, благодаря чему люди в менее развитых странах могут потреблять такие же продукты, такого же высокого качества, как в развитых, но при этом по более низким ценам;

- ТНК ведет к распространению международных стандартов. Это проявляется при использовании рабочей силы разных стран;

- ТНК способствуют ускорению научно-технического прогресса, потому что обладают большими финансовыми ресурсами. ТНК способны охватить рынок научно-технических кадров и применить технологические знания в глобальном масштабе;

- ТНК способствуют повышению конкурентоспособности, а как мы знаем, конкуренция – сильный мотиватор в увеличении объемов производства, использовании все более новых технологий, уменьшении издержек производства, она заставляет учитывать и источники дешевой рабочей силы, и систему льготного налогообложения, и другие аспекты при разработке стратегии предпринимательской деятельности.

- дополнительные возможности повышения эффективности и усиления своей конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств. Сюда можно отнести использование более дешевой, более квалифицированной рабочей силы, сырьевых ресурсов, научно-исследовательского потенциала, производственных возможностей и финансовых ресурсов принимающей страны;

- возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности, налоговой политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.д.;

– углубление специализации и международного разделения труда, что ведет к повышению жизненного уровня людей;

– консолидация стран для решения глобальных проблем.

Таким образом, ТНК положительно влияют на рост производительности труда, улучшение его условий и уровня жизни трудящихся, экономии на издержках производства и развитие науки, технологии и коммуникаций. Этот процесс ведет к росту производства и занятости, стимулирует экономический рост, контролирует и уменьшает уровень инфляции.

На первый взгляд это видится как помощь со стороны наиболее развитых стран менее развитым, бедным странам. Но если посудить с другой стороны, это приводит к определенным негативным последствиям:

– определенная зависимость принимающей страны от экономики страны, предоставляющей транснациональные услуги;

– возможность захвата иностранными компаниями наиболее прибыльных секторов производства принимающей страны;

– возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций;

– превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий;

– устойчивое положение транснациональных корпораций дает им возможность более решительных мер в случае кризисов – закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и другим негативным явлениям;

– поляризация доходов – наименее развитые страны все больше отстают от богатых государств;

– возможность перехода контроля над государством от правительств в руки других стран, международных организаций или ТНК.

Как говорят некоторые противники ТНК, такие корпорации способствуют неравенству среди населения и эксплуатируют местных жителей, ставя несправедливые условия для работы. Кроме того, они сдерживают возможности для инноваций в странах и создают такие условия, что экономика страны сильно зависит от того, что компании в неё приносят.

Но, тем не менее, перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в страны, испытывающие их недостаток, транснациональные корпорации спо-

собствуют более эффективному размещению мировых факторов производства и, как следствие, росту производства в мире. Поэтому процесс транснационализации продолжает активно развиваться.

Как известно, все страны мира отличаются между собой уровнем жизни населения, уровнем развития экономики. При этом выбор стран для размещения транснациональных компаний имеет свои особенности. Конечно, такие компании предпочитают вести бизнес в секторах, которые принесли бы им наибольший доход.

Но это не значит, что их нет в странах с очень низким уровнем жизни и слабой экономикой. Так, например, открытие ТНК в них, может быть выгодно предпринимателям, которые не хотят тратить много денежных средств на создание благоприятных условий в местах, где они закупают ресурсы или размещают свои филиалы. Также корпорации заинтересованы в уходе от уплаты налогов, поэтому налоговые убежища, которые можно найти во многих подобных странах, также являются притягательной стороной. Кроме того, ТНК могут осуществлять в другой стране практически любую хозяйственную деятельность без каких-либо последствий для руководства компании ввиду слабого законодательства и контроля над окружающей средой. Поскольку корпорация не имеет интереса в благосостоянии коренного населения, они не имеют никакой необходимости беспокоиться о негативных внешних последствиях, эксплуатации рабочей силы и экономики слабых стран в целом.

Развитые же страны активно развивают собственные ТНК, осуществляя разнообразные меры поддержки транснационального капитала: предоставление государственных гарантий и страхование прямых зарубежных инвестиций; защиту инвестиций ТНК за рубежом путем заключения соответствующих двусторонних соглашений; создание справедливых инвестиционных условий.

Труднее складываются отношения ТНК с развивающимися странами. Это в основном связано с различными их экономическими интересами. Конечно, ТНК приносят значительный вклад в развитие экономики принимающих стран в получении новых технологий, инвестиций, ускорении процессов технологических инноваций, увеличении занятости населения и роста доходов работников корпораций. Но, тем не менее, негативные факторы тормозят их развитие. Так, к ним можно отнести: возможность жесткой кон-

курунции со стороны ТНК местным компаниям; опасность превращения принимающей страны в место перемещения устаревших и экологически опасных технологий; захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны.

Учитывая вышесказанное, каждая страна, принимающая на своей территории ТНК, должна учитывать все возможные позитивные и негативные аспекты влияния транснационального капитала на свою экономическую и политическую системы.

При всем этом страны в основном одобряют деятельность транснациональных корпораций на своей территории. Даже существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в ходе которой транснациональные корпорации получают налоговые скидки и другие льготы.

Поэтому транснациональные корпорации тщательно изучают и оценивают определенные аспекты в экономике, ситуации в странах, чтобы выбрать подходящий, и в тоже время наиболее прибыльный. Так, например, при учете немаловажна роль местоположения страны, наличия ресурсов, политической стабильности в стране, права и требования по привлечению и размещению инвестиций, система налогообложения, уровень развития инфраструктуры, государственное регулирование экономики, стабильность национальной валюты и другие факторы.

С каждым годом увеличивается количество транснациональных корпораций в мире. При этом большое развитие они получили в таких сферах, как электроника, компьютеры, автомобилестроение, производство продуктов питания, напитков и табачных изделий, информационные технологии, фармацевтических и косметических товаров, в области услуг – рынки банковских, страховых, транспортных и консалтинговых услуг.

Сегодня существует более 70 тысяч основных компаний и более 500 тысяч их зарубежных филиалов и аффилированных фирм по всему миру, которые относятся к транснациональным. Они обеспечивают около 50% мирового промышленного производства.

ТНК оказывают большое влияние в странах и регионах, в связи с тем, что имеют большие финансовые возможности, влияние на общественность, политическую поддержку.

С целью комплексного объяснения экономической транснационализации на макроуровне,

на наш взгляд, необходимо использовать геоэкономический подход. Подход опирается на идею межгосударственной конкуренции на различных рынках и необходимость государственной поддержки, и стимулирование участия национальных производителей в глобальной конкуренции, что особенно актуально для стран с переходной экономикой. Основой вышеуказанной концепции является идея о том, что главными действующими субъектами международной конкуренции выступают не столько ТНК, сколько национальные государства, использующие отечественные субъекты хозяйствования как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии.

Основываясь на геоэкономической концепции, экономическую транснационализацию на макроуровне, можно представить как один из методов распространения экономического влияния одного государства за пределы своих административно-территориальных границ с помощью формирования и развития международной инвестиционной экспансии ТНК.

Благодаря таким подходам, нам стало возможным уточнить понятие транснационализации экономической деятельности, так, чтобы оно носило всеобщий, универсальный характер, т. е. включало все характерные признаки и отражало микро- и макроэкономические аспекты этого процесса. С этих позиций, экономическая транснационализация – это более развитая стадия процесса интернационализации экономической работы, характеризующаяся движением денежных средств сквозь границы страны происхождения, которое выражается в формировании интернациональных по характеру собственной деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю организационных бизнес-структур. Конечно, согласно ряду исследований, экономическая транснационализация скорее выступает следствием усиления роли ТНК. Однако, на наш взгляд, наоборот, ТНК – это лишь организационные формы, возникающие при выходе национального капитала за рубеж, т. е. они своего рода есть проявление, а не причина процесса экономической транснационализации.

## Заключение

Таким образом, значение ТНК в мировом экономическом развитии велико и растет с каждым годом. С одной стороны, такие компании оказывают негативное влияние на

окружающую среду, проявляют экспансию по отношению к наименее развитым странам, навязывают им свои технологии, но, с другой стороны, они же инвестируют огромные средства в решение экологических проблем, открывают свои производства в других странах, тем самым улучшая их экономическую и социальную ситуацию, стараются решать глобальные проблемы. Однозначно невозможно

оценить, являются ли ТНК благом для общества или проблемой для него. В любом случае, транснационализация – это объективное развитие мировой экономики, и у этого процесса, как и у любого другого, есть свои положительные и отрицательные черты.

Несомненно, будущее развитие мировой экономики во многом будет определяться, главным образом, деятельностью ведущих ТНК мира.

#### Литература

- 1 Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: учебник. – М.: Издательство «Экономика», 2010. – 359 с.
- 2 Михайлушкин А.И. Шимко П.Д. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов. – М.: Высш. шк., 2010. – 245 с.
- 3 Соловьев Э.Г. ТНК в мировой политике и мировой экономике: проблемы, тенденции, перспективы. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 128 с.
- 4 Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. – М.: «Анkil», 2006.

#### References

- 1 Bogomolov O.T. Mirovaja jekonomika v vek globalizacii: uchebnik. – M.: Izdatel'stvo "Jekonomika", 2010. – 359 s.
- 2 Mihajlushkin A.I. Shimko P.D. Jekonomika transnacional'noj kompanii: ucheb. posobie dlja vuzov. – M.: Vyssh. shk., 2010. – 245 s.
- 3 Solov'ev Je.G. TНК v mirovoj politiki i mirovoj jekonomike: problemy, tendencii, perspektivy. – M.: IMJeMO RAN, 2010. – 128 s.
- 4 Gradobitova L.D., Isachenko T.M. Transnacional'nye korporacii v sovremennyh mezhdunarodnyh jekonomicheskikh ot-noshenijah. – M.: «Ankil», 2006.



Агумбаева А.Е.,  
Хасенова К.Е.

**Әлеуметтік саладағы  
мемлекеттік-жеке  
кәсіпкерліктің даму  
болжамдары мен мәселелері**

Қазіргі күні отандық экономикалық ғылымда концессияға көшу стратегиясының және концессиялық кәсіпорындардың қызметтерін мемлекеттік реттеудің методологиялық проблемалары шешілмеген. Одан әрі мүмкін болатын әлеуметтік-экономикалық салдардың кешенді ғылыми негізделген зерттеу жетіспеушілігі бар. Сонымен қатар, концессияларды рационалды түрде пайдалануға керек салалардың анықтамасына, концессиялық жобалардың экономикалық тиімділік мәселелеріне әдістемелік жасауына көп назар аударылмайды. Осыған байланысты Қазақстанның даму жағдайында ел үшін концессия негізінде шаруашылық қатынастардың сапалы жаңа әдістемесінің жасауы өзекті ғылыми проблема ретінде білдіріледі. Осы зерттеудің мақсаты бұл Қазақстанның әлеуметтік бағдарламаларды жүзеге асыру саласында мемлекеттік-жеке кәсіпкерліктің дамуының болжамдары мен мәселелерін анықтау. Осы мақсатқа жету үшін келесі тапсырмаларды шешу қажет: мемлекеттік-жеке кәсіпкерліктің басты формасы мен мәнін ашу; әлеуметтік бағдарламаларды жүзеге асыру саласында мемлекеттік-жеке кәсіпкерліктің дамуының қазіргі жағдайын талдау; Қазақстанда әлеуметтік бағдарламаларды жүзеге асыру құралы ретінде мемлекеттік-жеке кәсіпкерліктің дамудың институционалды негіздерін жаңарту жолдарын және басты проблемаларды сипаттау.

**Түйін сөздер:** МЖК (мемлекеттік-жеке кәсіпкерлік), әлеуметтік бағдарламалар, концессия, мемлекеттік бағдарламалар.

Agumbayeva A.Ye.,  
Khasenovna K.Ye.

**Problems and the prospects of  
state-private business  
in the social sphere**

Today in domestic economic science methodological problems of the concept and the strategy of transition to concessions, state regulation of activities of the concessionary entities are not solved. Moreover, there is a lack of complex scientifically based researches of possible social and economic consequences. Besides not enough attention is paid to methodical study of problems of cost efficiency of concessionary projects, determination of spheres of the most rational application of concessions. In this regard in the conditions of development of Kazakhstan, development of methodology of the economic relations, qualitatively new to the country, based on concessions represents an urgent scientific problem. The purpose of this, research consists in determination of problems and the prospects of development of PPP in the sphere of implementation of social programs of Kazakhstan. For achievement of an effective objective, it is necessary to solve the following problems: to disclose essence and the main forms of PPP; to analyse the current state of development of PPP in the sphere of implementation of social programs; to characterize the main problems and ways of enhancement of institutional bases of development of PPP as instrument of implementation of social programs in the Kazakhstan.

**Key words:** PPP (public-private partnership), social programs, concessions, state programs.

Агумбаева А.Е.,  
Хасенова К.Е.

**Проблемы и перспективы  
государственно-частного  
предпринимательства  
в социальной сфере**

На сегодняшний день в отечественной экономической науке не решены методологические проблемы концепции и стратегии перехода на концессии, государственного регулирования деятельности концессионных предприятий. Более того, существует недостаток комплексных научно-обоснованных исследований возможных социально-экономических последствий. Кроме того, крайне мало внимания уделяется методической проработке проблем экономической эффективности концессионных проектов, определению сфер наиболее рационального применения концессий. В этой связи в условиях развития Казахстана выработка качественно новой для страны методологии хозяйственных отношений на основе концессий представляет собой актуальную научную проблему. Цель настоящего исследования состоит в определении проблем и перспектив развития государственно-частного партнерства в сфере реализации социальных программ Казахстана. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: раскрыть сущность и основные формы государственно-частного партнерства; проанализировать современное состояние развития государственно-частного партнерства в сфере реализации социальных программ; охарактеризовать основные проблемы и пути совершенствования институциональных основ развития государственно-частного партнерства как инструмента реализации социальных программ в Казахстане.

**Ключевые слова:** ГЧП (государственно-частное предпринимательство), социальные программы, концессии, государственные программы.

<sup>1</sup>Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университеті,  
Қазақстан Республикасы, Семей қ.

<sup>2</sup>Қазақ инновациялық университеті,  
Қазақстан Республикасы, Семей қ.

\*E-mail: agumbayeva.assiya@gmail.com

## ӘЛЕУМЕТТІК САЛАДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУ БОЛЖАМДАРЫ МЕН МӘСЕЛелЕРІ

### Кіріспе

Теориялық және тәжірибелік әлеуметтік саладағы өзара іс-қимыл жасау негіздері мемлекет пен жеке сектордың келесі шетелдік ғалымдармен әзірленді: Леви, Брук, С.Я. Бертрам. Көптеген проблемалық қырлары келесі ресейлік және отандық ғалымдардың түрлі еңбектерінде көрініс тапқан: Варнавского Коноляник, Г. Мухамбетова, А.В. Некрасова, А. Омарбекова, Н. Тілеухан және т.б.

Әлеуметтік бағдарламаларды дамыту саласындағы қазақстандық және шетелдік ғалымдары мен мамандары МЖК проблемаларын зерттеу аясын кеңейтті. Бірақ, осы мәселенің теория мен тәжірибенің көптеген аспектілері әлі күнге дейін ашылмағаны анық. Өз кезегінде аралас экономиканың теориясына қазіргі заманғы отандық ғылыми әдебиеті мен мемлекеттік реттеудің жалпы мәселелерге жеткілікті назар аударылады. Алайда, Қазақстанда әлеуметтік бағдарламаларды жүзеге асыру құралы ретінде жеке меншік пен мемлекет арасындағы шаруашылық серіктестіктің проблемаларына арналған зерттемелердің саны жеткіліксіз.

**Эксперименталды бөлім.** Әлеуметтік-экономикалық процестердің тиімді басқару формасын пайдалана отырып, бизнес пен мемлекеттіктің арақатынастарын мемлекеттік меншіктік серіктестік деп атайды. Қазіргі кезде Қазақстанда мемлекеттік жеке серіктестікті дамыту белгілі бір қызығушылыққа ие.

Ел бойынша жүргізілген талдау нәтижесі көрсеткендей, аз ғана уақыт ішінде Қазақстанда мемлекеттік жеке серіктестіктің алуан түрлі және перспективалы мемлекеттік жүйесі құрылған.

Бұл жүйеге кіретіндер: жеңілдіктер мен кепілдіктер, преференциялар және несиелер түрінде мемлекеттік қолдау, қаржыландыру құралдары, концессия түрінде шарттар құралдарының жұмыс істеуі, ЕЭА мен индустриалдық зоналар және технопарктер тәрізді әр түрлі сервистік келісімшарттар белгілеуімен инфрақұрылымдық құралдарын енгізу, сонымен қатар заңды тұлғалардың капиталдарында мемлекеттің көмегімен корпоративтік құралдарды пайдалану, инфрақұрылымдық облигацияларды пайдалану арқылы қор нарығының жұмыс іс-

теуі [1, с. 5]). Бұл жүйе өз мақсаттары мен жүзеге асыру алгоритміне ие болып, шет елдердің дамыған инвестициялық жүйелерінің ұстанымын теңестіруге тырысады.

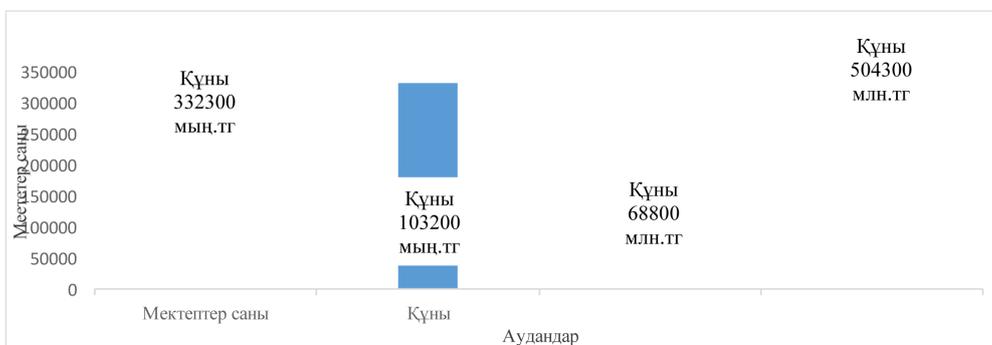
Алайда, ескеретін бір жағдай, көптеген МЖК мақсаттар Қазақстанда талқыланбаған. Олардың арасында: капиталды көп қажет ететін нысандарды қаржыландыру кезінде тәуекелдерді тарату, сонымен қатар, әлеуметтік маңызды бағыттарды жүзеге асыруға арналған мемлекеттік бюджетті жеңілдету, әлеуметтік маңызды бағыттар мен мемлекеттік функцияларды жүзеге асыру үшін бюджет саясатының назарын аудару және елімізде жеке капитал тарту арқылы мемлекеттік мүлік нысандарын басқарудың тиімді тетігін құру мәселесі.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы Үкіметі мемлекеттік-жеке меншік серіктестік сызбасы бойынша айтарлықтай ауқымды жобаларға бастамашылық жасайды. Оларды іске асыру үшін кедергі болуы мүмкін жағдай – келелсіз құқықтық базаның және тиімді инвестициялық құралдардың болмауы.

Халықаралық тәжірибені талдау МЖК белсенді түрде экономиканың инфрақұрылымдық салаларында және оның ішінде әлеуметтік

салаларда дамып отырғанын көрсетеді. Е.Семенованың аналитикалық шолуы қызықтырады. МЖК жақсы дамыған елдерде білім саласында және денсаулық сақтау саласында қолданылатынын көрсетеді. Өйткені осы салаларда өзекті әлеуметтік маңызды мәселелерді шешуге бағытталған масштабтық бағдарламалар мен жобаларды жүзеге асыру үшін бизнес пен мемлекеттік қарым-қатынас қажет. [2, с.106]). Сонымен қатар, МЖК жобалар әлеуметтік салада ереже ретінде «құрылыс-мазмұны» сызба негізінде жүзеге асырылады. Бұл сызбаға сәйкес құрылыс нысаны құрылыс аяқталғаннан кейін немесе МЖК келісімшарттар уақыты аяқталғаннан кейін мемлекетке беріледі. Осы үлгі денсаулық сақтау саласында, сонымен қатар, білім саласы мен спорт, қала аумақтары мен рекреация зоналарының даму саласында, халықтың әлеуметтік қорғалмаған бөлімдеріне көмек көрсетуде және тағы басқа салаларда жиі пайдаланылады.

МЖК-ге қатысу бизнестің мотивациясы – бұл бизнестің әлеуметтік жауапкершілікті жоғарылату ретінде нақты пайда, қаржылық немесе материалдық емес табыс алу. Ал мемлекеттің МЖК-ге қатысуының басты себебі бұл же-



**1-диаграмма** – «100 мектеп пен 100 аурухана» жобасы шеңберінде құрылған мектептердің саны мен құрылыс құны (сілтеме: [3])

ке бизнестің қорларын тарту арқылы халықтың өмір сүру сапасын жоғарылату.

Ескере отырып, Қазақстанда МЖК механизмдер «100 мектеп пен 100 ауруханаларды құру» жоба шеңберінде әлеуметтік жобаларды жүзеге асыру үшін алғаш рет пайдаланылған. Бұл жобаның жүзеге асыру сызбасы келесі: Мектеп пен денсаулық сақтау нысандарын құру тапсырыс беруші – Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау Министрлігі және Оңтүстік Қазақстан аймақтық

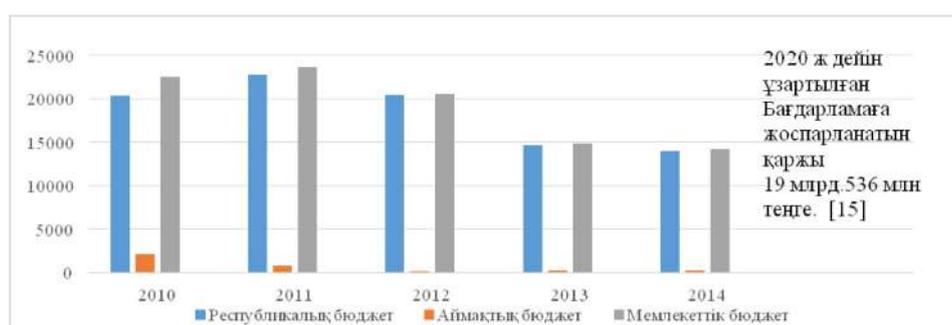
әкімшілігі, ал тапсырыс орындаушы және жобаға ере жүруші «ФУР «Қазына» АҚ (қазір – «ФНБ «Самрұқ-Қазына» АҚ). Осы жобаны жүзеге асыру үшін республикалық бюджеттен 504,3 млн. теңге типтік жобаларды құрылыс алаңға байланыстыру үшін 44 мектепті құруға жұмсалған. Сонымен қатар, (1-диаграммада көрсетілгендей) 174,2 млн. теңге 150 төсек орынға арналған қалалық перинаталдық орталықты құру үшін және Алматы қаласындағы 260 төсек орынға арналған аймақаралық туберку-

лезге қарсы диспансерді құруға жұмсалған. [3]. Соңғы ақпарат бойынша басталғаннан кейін осы Бағдарлама көмегімен 99 нысан құрылған болуы тиіс. Бірақ 2007 жылдан бастап тек 64 нысан 183,4 млрд. теңгеге құрылған болатын. Қалған 35 нысан 2016 жылдың аяғына дейін құрылуы тиіс [4].

Шынында, осы жобалар мемлекеттік сатып алу келісім шарттарының негізінде жүзеге асырылған, яғни бизнес құрылымдар жағынан инвестициялық тіркемелер жасалынбаған.

Нәтижелері мен талқылау. Сондықтан, МЖК механизмдерді әлеуметтік салаларда әрі қарай пайдалануды қарқындету үшін «Балапан»

бағдарламасын қазіргі кезде жүзеге асыруда. Бұл жобаның мақсаты жеке меншік жанұя балабақшалар мен шағын орталықтарды құру арқылы, сонымен қатар осындай орталықтарды ашу үшін процедураларды жеңілдетумен 2020 жылға қарай 100 пайыздық мектепке дейін біліммен балаларды қамтуды қамсыздандыру. «Балапан» бағдарламасы шеңберінде МЖК негізінде мектепке дейін ұйымдардың ашылуы мен құруы жоспарланған болатын. Осы мақсаттарға республикалық бюджеттен мемлекеттік білім беру тапсырыс орнатуды қаржыландыруымен жүзеге асырылған.



2-диаграмма – 2010-2014 ж. «Балапан» бағдарламасын жүзеге асыруға байланысты қаржылық шығындары, млн. теңге (сілтеме: [5])

«Балапан» бағдарламасының жұмыстарының жүзеге асырылуы 2015 жылға қарай мектепке дейінгі жастағы балаларға тәлім-тәрбие, білім беру үшін 662,4 мың балаға мүмкіндік берді. «Балапан» бағдарламасын жүзеге асыру бойынша жұмыстарды қаржыландыру көлемі 2010-2014 жылдарға 95,9 млрд. теңге құрады. Оның ішінде республикалық бюджеттен – 92,3 млрд. теңге, аймақтық бюджеттерден – 3,6 млрд. теңге 2-диаграммада көрсетілгендей жұмсалған [5].

«Балапан» бағдарламасы мектепке дейінгі жастағы балаларды ұйымдастырылған тәрбие мен оқуды қамтамасыз етуі келесі жолдармен жүзеге асырылады:

– жеке инвестицияларды тарту арқылы және аймақтық бюджеттер мен мемлекеттік бюджеттен бөлінетін қаражаттар арқылы тепе-тең шарттарға сәйкес балалардың мектепке дейінгі ұйымдарын құру;

– шағын орталықтарды ашу, бұрын жекешеленіп кеткен балабақшаларды қайтару, жеке меншік балабақшаларды білім саласының мектепке дейінгі ұйымдарда жеке меншік

формасына қарамастан құру, қосымша мемлекеттік тапсырыс арқылы ынталандыру.

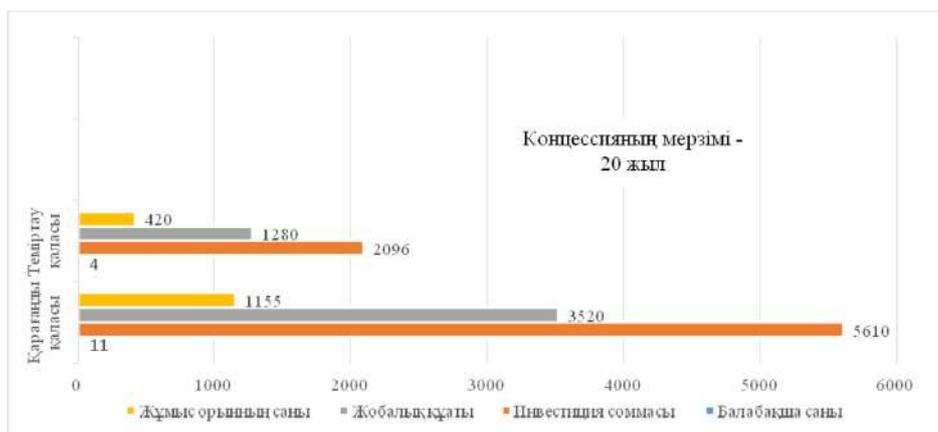
Мектепке дейінгі ұйымдарда орындардың жетіспеушілігін жою мақсатында 40,7 млрд. теңгеге 18,4 млн. орынға 82 балабақшаны құру жоспарланған болатын. Соның ішінде – мемлекеттік бюджеттен – 39,3 млн. теңге жұмсалған және аймақтық бюджеттерден бірлесіп қаржыландыруымен 1,4 млрд. теңге бөлінген.

Осы зерттеуге қызықты дәлел болып – құрылыс нысандарды құру бойынша Қарағанды аймақтық әкімшілігі мен «Қарағанды аймағы бойынша МЖК аймақтық орталығы» АҚ көмегімен тәжірибелі болып табылады. 2010 жылы Қарағанды қаласында 2 балабақша салынды, Теміртау қаласында 320 орынға есептелген 2 балабақша құрылды, Бұқар Жырау аймағындағы Доскей аулында 140 орынға балабақша салынған болатын. 2011 жылы регионда 20 балабақша құрылысы басталған болатын, оның ішінде 15 балабақша МЖК шеңберінде. Осы жобалардың алдын ала есебі 3-диаграммада көрсетілген [6, с. 52].

Жалпы алғанда, әлеуметтік сала: білім саласынан, денсаулық сақтау, ғылым, мәдениет

салаларынан, әлеуметтік қамсыздандыру (әлеуметтік көмек), әр түрлі әлеуметтік қызметтерден тұрады. Ал білім беру мекемелері, медициналық орталықтар мен ауруханалар, көше шамдары,

қоқыс шығару, әлеуметтік тұрғын үй – бұл МЖК бағдарламасының басқару келісімшарттар мен концессиялық үлгілерге негізделген басты нысандары.



3-диаграмма – Қарағанды мен Теміртау қалаларында жүзеге асырылған білім саласындағы концессиялық жобалар (сілтеме: [6])

Толық концессиялық үлгінің ерекшелігі, атап айтқанда, денсаулық сақтау мен білім салаларында бұл концессионермен бірнеше қызметті атқаруды жүзеге асыратын мүмкіндігін айтады. Бұл қызметтер келесілер: құрылыс, қайта құрылыс, нысандардың жаңаруы; нысандардың/желідегі нысандардың қанауы; келісім шарт нысанның өмірлік циклі бойы халыққа қызмет көрсету мен өндіру. Атап айтқанда, жобаның ұйымдастыруы жеке компания – концессионерге қазақстандық компанияларға жаңа талаптар қояды. Сонымен қатар, әр түрлі кәсіпкерлік қызметтерге рұқсаттар пен лицензияларды жеке компаниялардың алуымен байланысқан көптеген ұйымдастырушылық мәселелерге әкеледі.

Қазақстанда әлеуметтік қызметтердің саны аз. Мұның себебі әлеуметтік қызметтер өз азаматтарының алдында тұратын мемлекеттің әлеуметтік міндеттемелерден пайда болады. Сондықтан осы қызметтер азаматтарға мемлекеттік әлеуметтік саясатының шеңберінде көрсетіледі және мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылады. Барлық әлеуметтік қызметтер мекеніне ие, яғни әлеуметтік қызметтер тек қана мемлекеттік көмекке мұқтаждық ететін азаматтарға көрсетіледі.

Қазақстанда пайда болған тәжірибеге сүйінсек, әлеуметтік қызметтерді көрсету басым жағдайда мемлекеттік және муниципалдық субъектілеріне тағайындалады. Мемлекеттік емес

басқару субъектілеріне осы қызметтер мемлекетпен әлі берілмеген. Сондықтан, біздің ойымызша, МЖК-ден ең перспективті нәтижелерді алу – бұл біздің азаматтарымызға сапалы әлеуметтік қызмет көрсету. Осыған байланысты осы зерттеуде басты екі нәтиже әлеуметтік қызметтерді көрсету ғана серіктестіктердің варианттарымен жасалынады. Осындай серіктестіктің мақсаты болып әлеуметтік қызмет көрсетудегі тиімділікті жоғарылатуы болуы мүмкін. Ал бұл серіктестіктің тапсырысы тұтынушылардың денсаулығы мен өмірге субъективті құқықтардың қорғауы және құқықтану саласындағы әлеуметтік қызметтер нарығының құруы болып табылады.

Қазақстанда МЖК әлеуметтік салада өзектілігі оның дамуының төмен деңгейімен себептелінеді. Бұл сектор көптеген жылдар бойы тікелей мемлекеттік басқарудың нысаны болып қазіргі кезде қойылған әлеуметтік-экономикалық даму тапсырмаларын жүзеге асыру үшін әр түрлі қорларда үлкен көлемде қажеттілігін қажетсінеді.

Жалпы және әлеуметтік саладағы ең өткір мәселе – бұл тұрақты және жеткілікті бюджеттік қаржыландырудың жоқтығы. Осы мәселе қызмет көрсету сапасының нашарлауына және оның көлемінің азаюына әкеледі. Бірақ, соңында қоғамның қажеттілігі көбейеді, қызмет көрсету сапасына халықтың талаптары өзгереді, тиісінше ұйымдардың қызметінің әлеуметтік-экономикалық тиімділігіне және қызмет көрсетудің

сапасына мемлекеттің талаптары жоғарылайды. Қарама-қайшылық қалыптасқандай, осындай жағдай кәсіпкерлік құрылымдардың қорларын тартуымен ғана шешілетін болады.

Айта кету керек, әр түрлі МЖК форманың пайдалануы жобаның шарттарымен анықталады және жобаның нақты қатысушыларымен, инвестициялық үлгімен және жобаның басқа ерекше шарттарымен байланыста болады. Сонымен қатар, әр түрлі әлеуметтік салаларда МЖК қазіргі заманның даму бағыттары бұл мемлекет пен жеке сектордың қатысуымен ғана емес, бірақ әр түрлі саудалық емес ұйымдардың қатысуымен серіктестіктің дамуы болып табылады.

Әлеуметтің салада МЖК механизмінің қалыптасуы институттарды дамытуды қалыптастыруында тұрады. Осы институттарға жататындар келесілер: әр түрлі қорлар, кластерлер, технопарктер және тағы басқа. Шетелдік тәжірибе көрсеткендей, МЖК алдында күрделі тапсырмалар тұр. Оларды шешу үшін арнайы институттар қажет. Сондықтан институционалды серіктестік пайда болады. Сонымен, әлеуметтік салада бірлескен жобаларды жүзеге асыру үшін МЖК әр түрлі комбинациялар, мемлекеттік мақсаттық бағдарламаларға бірлескен жобаларды енгізу, ведомстволық бағдарламалардың қабылдануы және даму институттарды тартуы қажет.

Мемлекет тарапынан кепілдіктерге назар аудару – бұл Қазақстанның тәуекелді нарықтар тәрізді басым ерекшелігі. Бизнес өз тарапынан мемлекеттен максималды түрде кепілдіктерді жүктеп басқару әдістеріне және институттарына толық сенбейді. Ал мемлекетке керегі жеке меншіктерді міндеттемелермен және тәуекелдіктермен көп жүктемеу, өйткені бұл салмақты инвесторға жол бермейді. Басқа жағынан санаусыз кепілдіктер мен төлем міндеттемелерге тым жомарт болу қауіпті, өйткені бұл басқарусыз қаржылық тәуекелдіктерге және бюджеттен жоспарламаған төлемдерге әкеледі. Бұған дәлел болып Ла-Манш тоннель құру бойынша МЖК-ның сәтсіз жобасы. Бұл жобада мемлекет толық жауапкершілік пен міндеттемелерді тек бизнеске жүктеген [7].

Дүниежүзілік банк өкілдігі Орталық Азиядағы инфрақұрылым серіктестердің аналитиктері ойларында, дамыған нарықтары бар көптеген елдерде инфрақұрылымдық облигациялар жеке меншік компаниялармен мемлекеттік кепілдіктерсіз шығарылады, өйткені олар сенімді, тиянақты құрылған мәмілелер үшін жобалар мемлекетпен дұрыс қолданатын жағ-

дай да пайдаланады. Басқа сөзбен айтқанда, халықаралық қаржылық ұйымдар өкілдерінің айтуынша, үкіметтерге қаржыландыру құралдарды тікілей қолдау көрсету қажеті жоқ. Керісінше нақты жобаларға, сонымен қатар табыстың тұрақты өндіру перспективаларға назарды аудару керек. Инфрақұрылымдық облигациялар өте пайдалы құралдар болып қалады. МЖК шеңберінде қаржылық қорларды тарту керек, егер жоба өзі жақсы болса аналитиктердің бағалауынша. Әлемде аз уақытта дайындалған немесе нашар жасалынған концессиялардың көптеген сәтсіз мысалдары бар. Сәтсіздік көп уақытқа инициатор елінің абыройын түсіреді, ал екінші рет алғашқы әсерді қайта келтіру қиын.

Қазақстандық билік алдында үлкен тапсырыс бар. Бұл – МЖК үшін керекті нысандарды таңдау, оларды мемлекеттік жоспарлау және саудалық қайтарымды қамсыздандыру керек. Сонымен қоса, тәуекелділіктердің және мүдделердің паритетін сақтау қажет. Мемлекет пен бизнес арасындағы серіктестікте тағы бір маңызды жағдай бар, ол – қол қойылған келісім шарттар.

Бүгін қазақстандық үкімет бюджеттің шығындарын оптимизациялауды қажет етеді. Сонымен қатар инвестициялар көлемі бойынша ұзақ мерзімді және елеулі жобаларға бизнесті тартуды қажет етеді. Отандық бизнес әлеуметтік салада үлкен инфрақұрылымдық жобаларға өте маңызды мән береді, өйткені тұтынушылық нарықта катал бәсекені сезіп, мүлік нарығына «қысқа» инвестицияларды жүзеге асыруға мүмкіндікті жоғалтты. МЖК жобаларда үшінші маңызды сілтемесі болып халықаралық қаржылық институттар болып табылады. Осы институттардың сенімдері Қазақстанда ірі шетел инвесторлардың жобаларына тек қана тарту емес, бірақ концессиялардың тәжірибелері мол, менеджменттің жоғары деңгейі, арзан ақша мен сыртқы нарықтарға қол жеткізуді білдіреді.

Осы аталған үш факторлардың қосындысының жағдайында МЖК жобалары шынында іске асуы мүмкін. Басқа жағдайларда жоспарлар қағаз үстінде қалады.

Сонымен, Қазақстанда әлеуметтік саладағы МЖК механизмінің пайдалану тәжірибесі бастапқы кезеңінде жұмыс істеуде. Қазіргі кезде бағдарламалық құжаттар серіктестіктің концессиялық форманы даму бойынша іс шараларды құрайды, бірақ МЖК-нің үлгі спектрі толықтай қарастырылмаған. Шетелдік тәжірибе көрсеткендей, бұл спектрдің денсаулық сақтау, білім, туризм, спорт және мәдениет салаларында сәтті түрде пайдаланылады.

Біздің ойымызша, әлеуметтік салада МЖК-ны ары қарай жедел дамыту үшін ең алдымен оның пайдалану саласын кеңейту (сенімгерлік басқарудың негізінде жұмыс істейтін келісім шарттарды жетілдіру арқылы) жолымен, одан әрі басқаруға және күту үшін келісімшарттар негізінде мүліктік жалға алудың және әлемде әлеуметтік және тұрмыстық-коммуналдық салаларында жобаларды жүзеге асыру үшін пайдаланатын эксплуатация мен құрылысқа келісімшарттардың жаңа түрін енгізу.

Сонымен, әлеуметтік салада МЖК ары қарай дамуға болашақ мақсаттарды нақты анықталғанда негізделінген жаңа стратегияларды енгізуді талап етеді. Халықаралық тәжірибені есепке алғанда қазіргі кезеңде дамыған елдерде әлеуметтік салада жобалардың 2/3 МЖК шарттары негізінде жүзеге асырылады. Әлеуметтік саласында жеке капитал мен мемлекет арасындағы арақатынастардың ұйымы сияқты әлеуметтік бағдарламаларды отандық қаржыландыру жүйесі құрылымының жетілдіру кезінде басылым ретінде қарастырылуы мүмкін.

Қазақстан концессия мәселелері бойынша нормативтік-құқықтық базаны нығайту мен құруда үлкен жетістіктерге ие болғанын байқау керек. Бұл орталық және аймақтық деңгейлерінде МЖК 70% институционалдық базасын құрайды.

Алайда, Қазақстанда МЖК механизмі әлі масштабтық дамуды алған жоқ. 2005 жылдан бері эксплуатация кезеңіне жеткізілген тек қана 3 жоба. Олардың бірі қаржылық қиындықтарға тап келді, ал бұл жағдай еліміздің имиджіне сыртқы жағынан болсын, ішкі жағынан болсын негативті түрде әсер етеді.

Сонымен Қазақстанда МЖК дамуы белгілі бір факторлардың болуымен тоқталатын болған.

Ең алдымен, сыртқы факторы болып 2007-2008 ж. әлемдік қаржылық экономикалық дағдарыс пайда болғандықтан Қазақстанда және тағы басқа елдерде МЖК даму жоспарларын өзгертті. Халықаралық инвесторлар жобаларды таңдау кезінде тиянақты түрде елдердің тәуекелділіктерді есепке алып және құқықтық базасына қарап қарастыратын болды. Тиісінше, дамушы нарықтарда инвестициялық қорлар үшін бәсеке күшейтілген.

Тәжірибе көрсеткендей, сол уақытта отандық инвесторлар МЖК жобаларда жоғары капитал қарқындылығы себебінен қатысуға дайын болмаған. Концессия нысандарды кепілдікке салуға тыйымы әлі күнге дейін сыртқы қаржыландыруға басым кедергі болып тұр.

Алайда, ұзақ мерзімді кепілдігі бар қаржыландырудың жоқтығы МЖК жобаларды жүзеге асыруды қиындатады.

Сонымен қатар, нақты ішкі мәселелердің бірі бұл жобалық және жобаға дейінгі құжаттарды жасаудың сапасының төмендігі болып табылады. Солай да мемлекеттік органдардың қызметшілерінің төмен біліктілігінен және жобалардың сараптамасы мен дайындау процедуралар ұзақ-тығынан көптеген МЖК жобалар ТЭН жасауға дейін кезеңіне және конкурсқа жетпеді.

Сонымен қатар, айтарлықтай, бүгінгі күнге дейін аймақтық деңгейде бір де бір МЖК жобасы жергілікті орындаушы органдармен жүзеге асырылмаған. Мысалы, 2012-2014 ж. «МЖК Қазақстандық орталығы» сараптауға жергілікті орындаушы органдармен бастамашылығымен 46 концессиялық ұсыныстар түсті, олардың тек 22-сі жағымды қорытындысын алған. Осы 22 жобалардан тек 3 жоба конкурстан өтті. Нәтижесінде 2014 жылы жарияланған 2 конкурс потенциалды концессиялардан ұсыныстар жоқтығынан жарамсыз деп танылған. Мұның нәтижесі белгілі – 46 жобадан тәжірибелік нәтижелігі нөлге тең болып шықты [8, с. 32].

Сонымен қатар, МЖК тәжірибелік жүзеге асырудың бастапқы мәселесі жобаларды қаржыландыру мәселелерді дұрыс орындамағандықта. Мысалы, 2012 жылы жобалық қаржыландыру туралы қабылданған заңнамасы МЖК жобаларды қаржыландыру үшін құқықтық негізі құрылған. Бірақ бүгінгі күнге дейін жобалық қаржыландыру бойынша мәмілелер осы заңнама шеңберінде болмаған. Осы жағдайдың басты себебі ұзақ мерзімді фондтау көздерінің жоқтығында және қаржы құралының күрделілігінде.

Сонымен қатар, Қазақстанда МЖК төмен дамудың себебі бизнес пен мемлекеттің арасында және жеке сектор өкілдерінің (кредиторлар және кепілдік берушілер, тұтынушылар мен делдалдар) арасында сенім дағдарысы пайда болған.

Қазақстанда аталған мәселелерді шешу үшін және МЖК ары қарай даму үшін жаңа жасалынған ұзақ мерзімді Бағдарламаның шеңберінде дәйекті іс-қимыл әрекеттерді қабылдау қажет.

Біріншіден – әлеуметтік маңызды инфрақұрылым дамуына шығындарды қалыптастыру әдістерін реформалау.

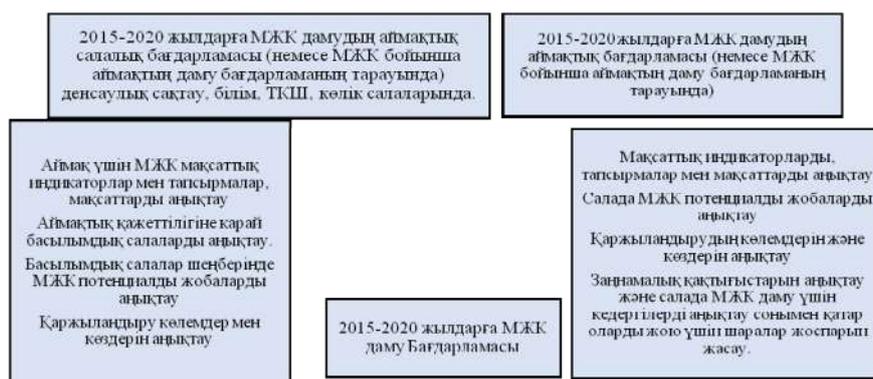
Екіншіден – МЖК тиімділігін қамту және тартымдылықты жоғарылатуына бағытталған механизмдерін енгізу.

Үшіншіден – ақпараттың ашық түрі мен транспаренттілік құралдарын енгізіп бақылау мен мониторингтің тұрақты жүйесін құру.

Әлеуметтік-экономикалық дамуының мақсаттарына негізделген орта мерзімде жаңа бюджеттік саясатының Тұжырымдамасында және Қазақстан Республикасының стратегиялық жоспарында көрсетілген, сонымен қатар МЖК

жобалық потенциалын еске алып МЖК жобаларға келесі басылымдық салаларын анықтауы ұсынылады:

- денсаулық сақтау саласы;
- білім саласы;
- тұрғын-коммуналдық шаруашылық саласы;
- көлік инфрақұрылымы [8, с. 14].



1-сурет – Ұзақ мерзімге МЖК даму бойынша стратегиялық құжаттардың конфигурациясы (сілтеме: [9])

МЖК жаңа даму Бағдарламасын жүзеге асыру мақсатында, сонымен қатар орталық мемлекеттік органның барлық қатысушылардың әрекеттерін координациялауға арнайы стратегиялық құжаттарды дайындау ұсынылады. Осы құжаттардың шеңберінде әр салада МЖК даму мен енгізу бойынша арнайы әдістер мен шаралар кешені жасалынады, сонымен қатар қаржыландырудың көлемі мен көздері, мақсаттарға жету индикаторлары анықталынады.

Сол сияқты аймақтық деңгейде жергілікті орындаушы органдарға жеке аймақтық МЖК даму бағдарламасын жасау, содан кейін оны бекіту ұсынылады. Бұл бағдарламалар кейін жұмыс істейтін аймақтық стратегиялық даму бағдарламаларға енгізіледі (1-сурет) [9, с. 14].

### Қорытынды

Сонымен, стратегиялық құжаттардың конфигурациясы аймақтық және салалық ауқымында МЖК даму бойынша мемлекеттік басқарудың барлық деңгейлерінде шоғырландыруға жол береді.

Бүгін Қазақстанда МЖК инфрақұрылымдық, институционалдық және заңнамалық қолдау алған. Қазіргі уақытта ҚР заңнамасы 35 заңнамалық құжаттарды қамтиды – Заңдар, ҚР Президенттің Жарлықтары, ҚР Үкіметтің

Жарлықтары, салалық министрліктердің бұйрықтары [10, с. 13].

Қолданыстағы заңнама инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асыру мақсатында инвестициялық преференцияларды жеке түрде уәкілетті органмен белгілі бір шарт жасау жолымен және тек қана Үкіметпен бекітілген басылымдық қызметтер түрлерінде ұсынылған. Тиісінше, преференцияларды алуға рұқсаттары бар инвесторлардың ауқымы шектеулі, өйткені олардың жобалары мемлекет үшін өзектілігімен себептелінген.

Осылайша, Қазақстанда басқарудың тиімді әдістерін нарық жағдайында өзін қамтитын МЖК механизмін жасау қажет. Сонымен қатар, бұл экономикалық қызығушылық негізінде инфрақұрылымдық жобалардың қаржыландыру көздерін тиімді іздеу механизмін қамтиды. Осындай механизмдерге ие болып мемлекетіміз әлеуметтік саланың жобаларын толықтай қаржыландырмауға болады, керісінше жартылай инфрақұрылымдық нысандардың санына жабықтау жасап, ал жеке бизнес осы нысандардың қосымша қаржыландырып өз қаражаттарының жылдам оралу бағытында үлкен нәтижеге жетуші еді. Сонымен бірге, біздің ойымызша, мемлекеттік қатысуымен кәсіпорындарды және МЖК тиімді даму үшін мемлекеттік менеджмент институтына көп назар аудару керек.

### Әдебиеттер

- 1 Севастьянова И. Центр государственно-частного партнерства изучает применение механизмов ГЧП в жилищно-коммунальной сфере / Еженедельная газета «Панорама». – 29.05.2013 г.
- 2 Семенова Е.А. Партнерство государства и бизнеса в интересах инновационного развития в странах ОЭСР // Аналитические обзоры РИСИ. – М.: ИНФРА-М, 2015. – Вып. № 4 (17). – 216 с.
- 3 Постановление Правительства Республики Казахстан «О проекте «Строительство 100 школ и 100 больниц на основе государственно-частного партнерства» от 2 мая 2007 года № 356
- 4 [https://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/programmu-100-shkol-100-bolnits-realizuyut-kazahstane-kontsa-234499/](https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/programmu-100-shkol-100-bolnits-realizuyut-kazahstane-kontsa-234499/)
- 5 Избасаров Б.У. Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения // Менеджер здравоохранения Республики Казахстан. – № 1(14). – 2015. – С. 14-19.
- 6 Краткий статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник / под редакцией К.С. Абдиева. – Алматы, 2014. – 184 с.
- 7 Паздников М. Государственно-частное партнерство: суть и понятие // <http://politmanagement.ru>
- 8 Ойнаров А.Р. Основные аспекты стратегического развития государственно-частного партнерства в Казахстане // Современная экономическая политика. – № 11. – 2014. – С. 30-39.
- 9 Каплунув, О.А. Сосуществование государственного и частного секторов здравоохранения в регионах: история, действительность и перспективы // Менеджер здравоохранения. – 2014 г. – №6. – С. 14-18.
- 10 Виллисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Правовая реформа. – 2012. – №7. – С. 13-18.

### References

- 1 Sevast'yanova I. Centr gosudarstvenno-chastnogo partnerstva izuchaet primeneniye mekhanizmov GCHP v zhilishchno-kommunal'noj sfere. / ezhenedel'naya gazeta «Panorama» – 29.05.2013 g.
- 2 Semenova E. A. Partnerstvo gosudarstva i biznesa v interesah innovacionnogo razvitiya v stranah OEHSR / Analiticheskie obzory RISI. – M. : INFRA-M, 2015., Vyp. № 4 (17). – 216 s.
- 3 Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan «O proekte «Stroitel'stvo 100 shkol i 100 bol'nic na osnove gosudarstvenno-chastnogo partnerstva» ot 2 maya 2007 goda № 356
- 4 [https://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/programmu-100-shkol-100-bolnits-realizuyut-kazahstane-kontsa-234499/](https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/programmu-100-shkol-100-bolnits-realizuyut-kazahstane-kontsa-234499/)
- 5 Izbasarov B.U. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v sfere zdavoohraneniya. // Menedzher zdavoohraneniya Respubliki Kazahstan № 1(14) 2015 – s. 14-19
- 6 Kratkij statisticheskij ezhegodnik Kazahstana. Statisticheskij sbornik // pod redakciej K.S. Abdieva. – Almaty. – 2014. – 184 s.
- 7 Pazdnikov M. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: sut' i ponyatie // <http://politmanagement.ru>
- 8 Ojnarov A.R. Osnovnye aspekty strategicheskogo razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Kazahstane // Sovremennaya ehkonomicheskaya politika, № 11, – 2014 – s. 30-39
- 9 Kaplunov, O.A. Sosushchestvovanie gosudarstvennogo i chastnogo sektorov zdavoohraneniya v regionah: istoriya, dejstvitel'nost' i perspektivy // Menedzher zdavoohraneniya. 2014 g., – №6, – s. 14-18.
- 10 Villisov M. V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: politiko-pravovoj aspekt // Pravovaya reforma. – 2012. – №7. – S.13-18.



Ережепова А.А.  
**Особенности  
функционирования и роль  
интегрированных  
формирований в АПК**

В современных условиях особую актуальность и значимость приобрела экономическая интеграция в сфере АПК. В статье рассматриваются характерные особенности интегрированных структур в АПК, роль агропромышленной интеграции как источника реальных инвестиций, формы повышения конкурентоспособности, основы стабилизации и развития сельского хозяйства и связанных с ним отраслей. В связи с этим выявлены взаимосвязь и проблемы механизма взаимоотношений между смежными его отраслями, участвующими в процессе продвижения продукта от производителя до потребителя. Изложены направления организации, цели, состав интегрированных структур, включающие всех участников технологического цикла производства продовольствия и его продвижения к конечному потребителю, которые включают сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающие и обслуживающие предприятия, торговлю. Действенный механизм интегрированных структур в АПК должен обеспечивать эквивалентный обмен между сельским хозяйством и промышленностью, насыщение продовольственного рынка за счет приоритетного и эффективного развития отечественного производства.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс (АПК), интегрированные структуры, агропромышленная интеграция, интегрированные агропромышленные формирования, эффективность интеграции, принципы формирования.

Yerezhpeva A.A.  
**Features of functioning and the  
role of integrated units in the AIC**

In modern conditions of particular relevance and importance of economic integration has gained in the field of agriculture. The article examines the characteristics of integrated structures in agrarian and industrial complex, the role of agro-industrial integration as a source of real investment, improve the competitiveness of the form, the basis of the stabilization and development of agriculture and related industries. In this regard, we identified linkages and relationship problems between adjacent mechanism of its branches involved in the process of product promotion from producer to consumer. Set out the organization of direction, purpose, structure integrated structures, comprising all members of the technological cycle of food production and its promotion to the end consumer, which include agricultural producers, processors and service enterprises, trade. An effective mechanism for integrated structures in agrarian and industrial complex should provide an equivalent exchange between agriculture and industry, the saturation of the food market at the expense of priority and effective development of domestic production.

**Key words:** agro-industrial complex (AIC), integrated structures, agro-industrial integration, integrated agroindustrial formations, the effectiveness of integration, principles of formation.

Ережепова А.А.  
**АӨК-гі интеграцияланған  
кешенді нысаналардың ролі  
және қалыптасу ерекшеліктері**

АӨК саласында экономикалық интеграцияның қазіргі жағдайда өзектілігі және маңызы жоғары. Мақала ауыл шаруашылығы секторында интегралды құрылымдардың ерекшеліктері сипатталады. Сонымен бірге АӨК кешенді құрылымдарға тән ерекшеліктері, нақты инвестициялар көзі ретінде агроөнеркәсіп интеграциясының рөлі, бәсекеге қабілеттілігін, іргетастарды тұрақтандыру және ауыл шаруашылығы және онымен байланысты өнеркәсіп салаларының даму нысандары қарастырылған. Осыған байланысты, өндірушіден тұтынушыға өнімді жылжыту процесіне қатысатын байланысты салалар арасындағы іргелес тетігі және қарым-қатынас мәселелері анықталды. Мақалада біріктірілген интеграцияланған құрылымдардың жұмыс бағыты, мақсаттары, құрылымы, ақырғы тұтынушыға дейін азық-түлік өнімдерін өндіру және оны насихаттауда технологиялық циклының барлық мүшелерін қамтитын ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілері, өңдеу және қызмет көрсету кәсіпорындары қарастырылған. АӨК кешенді құрылымдардың тиімді механизмі ауыл шаруашылығы мен өнеркәсіп арасындағы баламалы алмасуды, басымдық және отандық өндірістің тиімді дамыту есебінен азық-түлік нарығын қанықтыруды қамтамасыз етуі тиіс.

**Түйін сөздер:** агроөнеркәсіптік кешен (АӨК), кешенді құрылыстар, агроөнеркәсіптік интеграция, кешенді агроөнеркәсіптік құрылымдар, интеграция тиімділігі, қалыптастыру қағидалары.

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ В АПК**

### **Введение**

В современных условиях особую актуальность и значимость приобрела экономическая интеграция в сфере АПК. Экономическая интеграция возможна на различных структурных уровнях: глобальном, региональном, межрегиональном, внутрирегиональном, отраслевом, межотраслевом, внутриотраслевом и т.д. Агропромышленная интеграция – это многоуровневый процесс, который может рассматриваться на народнохозяйственном, региональном уровнях и на уровне отдельного предприятия. На народнохозяйственном уровне он осуществляется в реализации государственной политики по формированию и развитию агропромышленного комплекса страны. На региональном – этот процесс связан с образованием различных агропромышленных объединений с участием сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих и других предприятий. На уровне отдельной организации АПК агропромышленная интеграция осуществляется при создании в нем сельскохозяйственного производства, перерабатывающих цехов или по типу агрофирмы, созданной путем слияния сельскохозяйственного и перерабатывающего предприятий [1]. Особенностью построения отношений предприятий при агропромышленной интеграции является то, что акцент в них переносится с горизонтальной плоскости на вертикальную – более значимыми становятся отношения предприятий не между собой, а с органами управления интегрированными формированиями.

Важнейшей чертой современности стал рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов в регионах на макроуровне, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему миру и международному экономическому сотрудничеству. Аграрный сектор экономики в условиях рынка занимает особое положение, не позволяющее без государственного вмешательства в полной мере и на равных условиях участвовать в глобальной конкуренции. В Казахстане, несмотря на позитивные сдвиги в деятельности агропромышленного комплекса в целом, важной проблемой остается механизм взаимоотношений между смеж-

ными его отраслями, участвующими в процессе продвижения продукта от производителя до потребителя.

### Экспериментальная часть

Интеграция как одно из стратегических направлений развития агропромышленного комплекса занимает важное место в научных исследованиях, как зарубежных, так и отечественных. Развитию теории и проблемам становления агропромышленной интеграции посвящены труды российских ученых А.В. Чайнова, А.П. Макаренко, А.В. Ткача, Н.Н. Тельновой, А.К. Кобозева, И.А. Ушачева, А.М. Югай В трудах отечественных ученых Г.А. Калиева, А.Б. Молдашева, В.В. Григорука, А.А. Сатыбалдина, Т.А. Есиркепова, Г.У. Акимбековой исследуются проблемы агропромышленной интеграции, рассматриваются вопросы становления, развития интеграционных процессов в АПК, а также механизмы эффективного функционирования сельскохозяйственных и интегрированных формирований в АПК, в контексте регулирования экономических взаимоотношений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

### Результаты и обсуждение

Современное состояние и потенциал предприятий АПК Казахстана свидетельствуют, что в настоящее время наметились положительные тенденции: рост производства и потребления основных продуктов питания, расширение ассортимента, улучшение качества производимой продукции, модернизация производства, внедрение новых технологий и др. Государственные программы развития и поддержки АПК, принятые в последние годы, стимулировали работу отечественных предприятий за счет роста инвестиционной деятельности. Активизация работы банков второго уровня по кредитованию сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК позволили восстановить работоспособность предприятий, улучшить их финансовое состояние. Но в данной сфере по-прежнему остаются проблемой вопросы эффективного взаимодействия и формирования взаимовыгодных экономических отношений между производителями сельскохозяйственного сырья, перерабатывающими и торгово-сбытовыми предприятиями. Решение данной проблемы связано с необходимостью применения эффективных систем управления цепочкой добавлен-

ных стоимостей путем создания целостных интегрированных структур, которые обеспечат организационное единство всего технологического процесса производства продовольственной продукции [2]. Интеграционные связи в АПК основаны на развитии агропромышленного производства, разделении труда в этой отрасли, необходимости рационального использования ее ресурсного потенциала, что обеспечивается более тесным сотрудничеством организационно-хозяйственных структур, объединенных общими технологическими процессами и стадиями воспроизводства конечного продукта: выработкой сельскохозяйственного сырья, его хранением, переработкой и реализацией продукции, материально-техническим и научным обеспечением, а также сервисным обслуживанием производства. Объединения взаимосвязанных подразделений приобретают форму интегрированных формирований, т.е. предприятий, выполняющих различные функции в единой системе. В настоящее время интеграционные процессы затронули фактически все сферы сельского хозяйства. В сложившихся условиях, формирование интегрированных структур в сельском хозяйстве должно быть направлено на решение следующих задач:

- создать необходимой предпосылки для ускоренного внедрения в производство достижений научно-технического прогресса, обеспечения оптимального производства однородной продукции повышенного качества;
- установить рациональные пропорции между объемами получаемого сельскохозяйственного сырья и промышленными перерабатывающими мощностями;
- ускорить продвижение продукции из одной технологической фазы в другую;
- обеспечить единый воспроизводственный процесс по всей цепочке производственного цикла;
- комплексно использовать сырье и отходы, полученные при промышленной переработке;
- эффективно применять имеющуюся рабочую силу и средства производства в агропромышленном комплексе;
- оптимизировать численность управленческого персонала и снизить издержки на его содержание;
- противостоять монополистическим структурам в области ценообразования;
- организовать действенную защиту товаропроизводителей во властных структурах;
- усилить реальную экономическую заинтересованность производителей в выпуске качественной продукции;

– сократить транзакционные издержки (затраты на совершение деловых операций, ведение переговоров, заключение контрактов, обеспечение их выполнения);

– активно решать социальные проблемы села и др. [3].

Интегрированные структуры в агропромышленном комплексе создаются путем организации в сельскохозяйственных предприятиях подразделений по переработке продукции, объединения имущественных и финансовых ресурсов, заключения договоров (соглашений) о совместной деятельности, участия в собственности других предприятий на основе покупки (или передачи) пакетов акций, слияний и т. п.

На современном этапе экономического развития страны для подавляющего большинства сельскохозяйственных организаций агропромышленная интеграция приобретает особое значение как источник реальных инвестиций, форма повышения конкурентоспособности. Объединение в различные формы интеграции сельскохозяйственных товаропроизводителей независимо от организационно-правовой формы хозяйствования и собственности может явиться мощным рычагом стабилизации и развития сельского хозяйства и связанных с ним отраслей. Интеграционные процессы вследствие взаимодействия природно-экономических, технико-технологических, организационных, социальных и других факторов проявляются специфически, так как, будучи формой вертикальных взаимосвязей, агропромышленная интеграция соединяет различные по характеру сферы общественного производства: сельское хозяйство, промышленность, торговлю, финансовую и производственную инфраструктуру. При этом специфика и особенности сельскохозяйственного производства, в котором экономические и природные процессы воспроизводства переплетаются друг с другом, придают агропромышленной интеграции особый характер и специфические черты [4].

Для реализации преимуществ интеграции необходим определенный, адекватный существующей внешней и внутренней среде механизм. Действенный механизм функционирования АПК должен обеспечивать эквивалентный обмен между сельским хозяйством и промышленностью, насыщение продовольственного рынка за счет приоритетного и эффективного развития отечественного производства. Отсутствие таких условий – одна из основных причин кризисной ситуации в аграрной сфере.

Одна из важных отличительных особенностей современных интегрированных агропромышленных формирований состоит в том, что в их функционировании, кроме сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых и обслуживающих отраслей АПК, принимают участие структуры, не связанные технологически с агропромышленным производством. Активизация этого процесса способствует формированию крупных современных систем, как финансовые аграрные группы и образование типа холдинга.

Интегрированные агропромышленные формирования, действующие в настоящее время, различаются по организационно-правовой форме, отраслевой направленности, количеству участников, выполняемым функциям, системе управления и экономическому механизму хозяйствования. Интегрированное формирование функционирует согласно соответствующим принципам. Одним из главных принципов эффективного функционирования механизма интеграции сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий является их рациональная организация. В состав интегрированных структур входят все участники технологического цикла производства продовольствия и его продвижения к конечному потребителю, которые включают сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающие и обслуживающие предприятия, торговлю. Особо важное место в эффективной деятельности интегрированного предприятия занимает система управления технологически связанным производством [5].

Сущность эффективного взаимодействия предприятий АПК на основе их интеграции состоит в процессе:

– создания системы договорных отношений между самостоятельными хозяйствующими субъектами различных форм собственности и хозяйствования;

– создания вертикально интегрированного формирования (холдинга, кооператива, агрофирмы и т.д.) в форме внутривы производственных отношений между структурными подразделениями;

– формирования отраслевых кластеров на территориях со сложившейся сырьевой базой и возможностями организации производства и переработки соответствующей продукции.

В настоящее время в АПК республики функционируют различные формы интегрированных структур (сельскохозяйственные кооперативы,

агрофирмы, агрохолдинги, ассоциации и др.). Эволюция организационных форм агропромышленной интеграции проявляется в их смене и появлении новых типов интегрированных структур, в соответствии с этим изменяются и мотивы развития интеграции предприятий АПК. В настоящее время агропромышленная интеграция приобретает особое значение как источник реальных инвестиций, форма повышения конкурентоспособности может явиться мощным рычагом стабилизации и развития сельского хозяйства и связанных с ним отраслей.

Интегрированные агропромышленные формирования, функционирующие в настоящее время, различны по организационно-правовым формам, отраслевой направленности, количеству участников, выполняемым функциям, системе управления, экономичному механизму хозяйствования. В данных формированиях недостаточно были разработаны вопросы возможности распределения прибыли, согласования внутренних цен и тарифов, хранения и переработки продукции, контроля за финансовыми и товарными потоками, отсутствие взаимной заинтересованности, согласованности между сельхозтоваропроизводителями и другими участниками процесса интеграции [6].

В перспективе развитие интеграционных процессов в АПК республики будет осуществляться через организацию новых интегрированных структур, ускорение интеграционных процессов среди предприятий малого и среднего бизнеса в аграрной сфере, объединение производителей в комплексе «производство – переработка – реализация», создание финансово-промышленных групп как основной формы сельскохозяйственных предприятий. Международный опыт показывает, что основным решением проблемы интеграции в сельском хозяйстве является развитие сельскохозяйственной кооперации, которая позволит объединить личные подсобные хозяйства, крестьянские и фермерские хозяйства и юридических лиц в аграрный кооператив и создать основы для сотрудничества сельхозтоваропроизводителей с торговыми сетями через кооперативы [7].

На сегодняшний день аграрная кооперация в Казахстане не получила должного развития. В сфере АПК, по состоянию на 1 июня 2015 года, в республике зарегистрировано: 1481 сельский потребительский кооператив, 489 сельских потребительских кооперативов водопользователей, 43 сельскохозяйственных товарищества, 1843 производственных кооператива в области

АПК, что составляет менее 2% от общего количества сельхозформирований. Доля крестьянских и фермерских хозяйств, состоящих в кооперативах, в Казахстане не превышает 1,5%, тогда как в развитых странах, по данным ОЭСР, этот показатель достигает 140% (США – 100%, Франция – 100%, Испания – 120%, Нидерланды – 140%) [8].

Основой разработки новых подходов к вопросам формирования взаимовыгодных экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями, перерабатывающими, торговосбытовыми предприятиями, путем создания интегрированных формирований для обеспечения организационного единства всего технологического процесса производства и производства конкурентоспособной продовольственной продукции является принятый Закон «О сельскохозяйственной кооперации», вступивший в силу с 1 января 2016 года. В настоящее время основным вопросом функционирующих интегрированных структур является невозможность распределения прибыли, отсутствие мер господдержки в виде специального налогового режима и льготного кредитования, недостаточно прозрачен механизм определения вклада каждого участника технологического процесса в конечный готовый продукт. Принятый Закон «О сельскохозяйственной кооперации» определяет статус сельскохозяйственного кооператива как коммерческой организации, что дает возможность его членам распределять прибыль, в нем так же расширен перечень видов деятельности для сельскохозяйственных кооперативов (по производству, переработке, сбыту сельскохозяйственной продукции, по материально-техническому обеспечению), на которые распространяется специальный налоговый режим. Кооперация дает возможность участникам сельхозобъединений товаропроизводителей получать гербициды, горюче-смазочные материалы, сельхозпродукцию и продукты ее переработки, услуги по реализации и переработке произведенной ими продукции, услуги по использованию, ремонту сельхозтехники внутри кооператива по себестоимости, субсидирование затрат по оказанию личным подсобным хозяйствам ветеринарных, агрохимических, финансовых, сбытовых и других сервисных услуг. Предложенные в Законе «О сельскохозяйственной кооперации» механизмы должны создать условия для сокращения теневого сектора, наибольшее присутствие которого отмечается в личных подсобных хозяйствах, где сосредоточены значительные

объемы теневого оборота денег и неформальной занятости. В продукции животноводства доля хозяйств населения составляет около 75%, в сельхозпредприятиях – 25%. Сохранению теневого сектора в данной сфере способствует несовершенство законодательства в определении «статуса» данных хозяйств, мелкотоварность производства, неразвитость торгово-логистической инфраструктуры, что приводит к распространению «стихийных» рынков, к росту количества мелких субъектов на данном рынке и необоснованному удорожанию продукции [9].

Основной целью кооперации является создание условий для производственных кооперативов, которые будут выпускать конкурентоспособную продукцию, востребованную как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Продвижение отечественных продуктов сельского хозяйства на внешние экспортные рынки будет осуществляться через Экспортный центр АПК на базе АО «Продкорпорация». Обеспечение кооперативов технологическим оборудованием будет осуществляться холдингом «КазАгро». Развитие сельхозкооперации обеспечит дополнительную загрузку перерабатывающих предприятий на 30%, а также снизит торговую наценку на 15-20% за счет сокращения посреднических звеньев. Пересмотр подходов по лизинговым программам, субсидиям позволит также увеличить темпы обновления машинотракторного парка в 1,5-2 раза, особое внимание уделено трансферу лучших апробированных мировых агротехнологий в сельское хозяйство [10].

Таким образом, создание интегрированных формирований в АПК является комплексной задачей, требующей учета интересов всех субъектов агропромышленной интеграции. При создании благоприятных условий такие организации, как правило, могут иметь относительно крупные масштабы, аккумулировать достаточное количество имущественных, трудовых

и финансовых ресурсов, создавать новые рабочие места, более эффективно использовать сырье и материалы, быстрее внедрять в производство результаты научно-технического прогресса.

### Заключение

В настоящее время экономические взаимоотношения сельхозтоваропроизводителей с обслуживающими и перерабатывающими предприятиями являются сложной проблемой. Для сложившихся экономических взаимоотношений характерно отсутствие технологического единства и тесных производственно-финансовых связей, механизм интеграционных процессов не достаточно учитывает сочетание и реализацию экономических интересов предприятий-участников интегрированного формирования, осуществляющих свою деятельность на основе разделения труда и эквивалентного обмена потребительских стоимостей [5]. Организация кооператива как модели интеграции товаропроизводителей различных отраслей с обособленными технологическими процессами для создания единой системы производства, переработки, хранения и реализации продукции имеет следующие преимущества: обеспечивается защита интересов сельхозтоваропроизводителей путем контроля за деятельностью перерабатывающих предприятий и распределением прибыли, а также гарантия стабильности сырьевой базы и договорных отношений; повышение уровня доходов работников; обеспечение загрузки производственных мощностей перерабатывающих предприятий; возможность организации сбыта продукции и исключение посредников; улучшение социальной инфраструктуры; выполнение функций координации деятельности сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающих и обслуживающих предприятий агропромышленного комплекса.

### Литература

- 1 Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: учеб. пособие для вузов / Моск. ун-т потреб. кооп. – 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2011. – 304 с.
- 2 Аграрный сектор Казахстана: экономическая и социальная модернизация / ТОО «КазНИИЭАПК и РСТ», 2011.
- 3 Хищков И. Интеграционные связи в агропромышленном производстве // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 9. – С. 9–17.
- 4 Гаспарян С.В. Экономические аспекты сельскохозяйственного производства в интегрированных формированиях агропромышленного комплекса. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2016. – 140 с.
- 5 Молдашев А.Б. Развитие интеграции в агропромышленном комплексе. – Алматы: КазНИИ экономики и организации АПК, 2006. – 157 с.
- 6 Баутин В.М. Концептуальные основы формирования инновационной экономики в АПК России. – М.: Издательство РГАУ, 2012.

- 7 Okladchik C.A. Razvitiye organizatsionno-ekonomicheskikh otnosheniy pri agropromyshlennoy integratsii // Aktualnyye problemy ekonomiki i prava. 2016. – T. 10. – №3. – S. 28-38.
- 8 <http://agroinfo.kz>
- 9 <http://www.minagri.gov.kz>
- 10 <http://www.primeminister.kz>

#### References

- 1 Tkach A.V. Selckokhozaystvennaya kooperatsiya: uch. Posobie dlya vuzov/ Mosk.un-t potreb.koop. 2-e izd. – M.: Dashkov i K. 2011.304s.
- 2 Agrarnyy sector Kazakhstana: ekonomicheskay i sotsialnaya modernizatsiya. TOO «KazNIEAPK i RST». 2011.
- 3 Khitskov I. Integrirovannyye svyazi v agropromyshlennom proizvodstve // APK: economic, upravlenie. – 2009. – №9. – s.9-17.
- 4 Gasparyan S.V.Ekonomicheskie aspekty selckokhozyaistvennogo proizvodstva v integrirovannykh phormirovaniyakh agropromyshlennogo kompleksa. Kursk: ZAO «Universitetskay kniga», 2016.140s.
- 5 Moldashev A.B. Razvitiye intergratsii v agropromyshlennom komplekse. – Almaty: KazNII ecjnjmiki I organizatsii APK. 2006. – 157s.
- 6 Bautin V.M. Kontseptualnye osnovi phormirovaniya innovatsionnoy ekonomiki APK Rossii. Izdatelstvo RGAU,2012.
- 7 Okladchik C.A. Pazvitiye ordanizatsionno- ekonomicheskikh otnosheniy pri agropromyshlennoy integratsii //Aktualnyye problemy economicy i prava. 2016. t10, №3. s.28-38.
- 8 <http://agroinfo.kz>
- 9 <http://www.minagri.gov.kz>
- 10 <http://www.primeminister.kz>



Тураров Д.Р.  
**Қызметкерлерді  
пайдаланудағы жұмысшы  
күшін жоспарлаудың оңтайлы  
шешімін анықтау**

Құрылыс саласы нарығында бәсекелестікті жоғарылату жұмыскерлерді ұйымның стратегиялық ресурсы ретінде, оның қызметінің тиімділігін қамтамасыз ететін, оның жетістікке жетуінде кілт факторы ретінде қарастыруға мүмкіндік береді. Қазіргі уақытта, шектеулі ресурстарды үнемді пайдалану есебінен қызметкерлер арқылы ұйымның мақсаттарын жүзеге асыруды білдіретін экономикалық тиімділікпен бірге жұмыскерлердің жеке мақсаттарына жету деңгейінде көрінетін және қызметкерлердің күтімдерін, қалауларын, қажеттіліктері мен қызығушылықтарын қамтамасыздандыруды сипаттайтын «әлеуметтік тиімділік» барған сайын жиі қолданылуда. Қолданылған бар адам ресурстарын оңтайлы пайдалану қызметкерлерді жоспарлаудың негізгі мақсаты – кәсіпорындағы жұмыс орындарына жұмыс күштерін нақтылы тапсырмаларға сай оптималды, дұрыс орналастыру. Кейбір жобаларды жасау барысында жұмысшылардың саны оларды жұмысқа алу немесе жұмыстан босату жолымен реттеліп отырады. Өйткені, жұмысшы күшін жұмысқа алумен қатар жұмыстан босату да қосымша шығындармен байланыстылығы талданған.

**Түйін сөздер:** персонал, критерий, стратегия, ресурс, модель, бағдарлама, оңтайлы, жоспарлау.

---

Turarov D.R.  
**The optimal solution when  
planning to use workers as a  
labor force**

To enhance competition in the construction industry market productive activities of employees of the organization allows us to consider as a key factor as a strategic resource in achieving success. Currently, due to the efficient use of scarce resources, employees are often made with economic efficiency, through the use of that represents through the implementation of the organization's goals and care workers, preferences, interests and needs for razrobotkoj characterizing "efficiency" is used more and more often. Proper placement of the workforce to jobs in the organization in accordance with the particular optimal assignment is the main purpose in planning taken by employees as polimernoe use of human resources. In some projects, the number of employees is governed by the adoption or dismissal of employees, Because, along with the adoption of the workforce and their dismissal is connected with additional costs.

**Key words:** staff, criterion, strategy, resource, model, program, optimally, planning.

---

Тураров Д.Р.  
**Определение оптимального  
решения при планировании  
использования работников  
как рабочей силы**

Для повышения конкурентоспособности на рынке строительной отрасли предприятия рассматривают работников как ключевой фактор в качестве стратегического ресурса в достижении своего успеха. В настоящее время за счет экономного использования ограниченных ресурсов, посредством работников достигают успехов с экономической эффективностью. Для этого с целью достижения своих успехов работников рассматривают как «социальную эффективность», характеризующую как цель, уход, предпочтение и интересы каждого работника. Правильное размещение рабочей силы на местах в организации в соответствии с конкретным оптимальным заданием является основной целью в планировании оптимального использования человеческих ресурсов. В ходе некоторых проектов количество работников регулируется путем принятия или увольнения работников, Потому что, наряду с принятием рабочей силы, и их увольнение связано с дополнительными затратами.

**Ключевые слова:** персонал, критерий, стратегия, ресурс, модель, программа, оптимальное планирование.

## ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ ПАЙДАЛАНУДАҒЫ ЖҰМЫСШЫ КҮШІН ЖОСПАРЛАУДЫҢ ОҢТАЙЛЫ ШЕШІМІН АНЫҚТАУ

### Кіріспе

Мекеме жүйесінің дамуының қазіргі кезеңі мекеме алдына өсіп отыратын бәсекелестік шарттарында аман қалуға мүмкіндік беретін стратегиялық амалдарды қолданбай шешуі мүмкін емес маңызды міндеттер қояды. Стратегиялық тәсілдің мәні қоршаған ортаның күтпеген жағдайларына қарамастан қойылған мақсаттардың шешіміне бағытталған қалыпты ұзақ мерзімді позициялар құруда. Құрылыс саласы нарығында бәсекелестікті жоғарылату жұмыскерлерді ұйымның стратегиялық ресурсы ретінде, оның қызметінің тиімділігін қамтамасыз ететін, оның жетістікке жетуінде кілт факторы ретінде қарастыруға мүмкіндік береді.

Нарықтық ортаның шарттары ұйымның негізгі мақсатының шешіміне бағытталған келісілген қызметті жасап шығару қажеттігін баяндайды – пайда алу, сонымен қоса жұмыс өз шығындары жеке кірістерімен жабылатындай етіп ұйымдастырылуы тиіс. Мұндай қызметке қол жеткізу тек ұйым персоналының білікті жұмысының арқасында ғана мүмкін болып табылады. Сондықтан, жұмыскерлерді ынталандыру жүйесінің негізгі міндеті ұйым мақсаты мен міндеттеріне сәйкес қызметкерлердің қабілеттерін біршама тиімді қолдану болып табылады.

Қазіргі уақытта, шектеулі ресурстарды үнемді пайдалану есебінен қызметкерлер арқылы ұйымның мақсаттарын жүзеге асыруды (еңбек өнімділігі, рентабельділік, өнімнің сапасын жетілдіру, қызмет көрсету және т.б.) білдіретін экономикалық тиімділікпен бірге жұмыскерлердің жеке мақсаттарына жету деңгейінде көрінетін және қызметкерлердің күтімдерін, қалауларын, қажеттіліктері мен қызығушылықтарын (еңбекақы мен жұмыс көлемі, тұлғалық өзін-өзі жетілдіру мүмкіндігі, жұмыспен қанағаттандырылуы, ұжымдағы әлеуметтік-психологиялық климат және т.б.) қамтамасыздандыруды сипаттайтын «әлеуметтік тиімділік» барған сайын жиі қолданылуда. Сондықтан, құрылыс қызметтерінің көлемін кеңейту мен жоғары білікті кадрларға жоғары сұраныс жағдайларында тек персоналдың жалақы деңгейі мен еңбек шарттарын орнату жеткіліксіз болып табылады, сондай-ақ оның еңбек өмірінің сапасын арттыру мәселелеріне көңіл бөлу қажет.

Қызметкерлердің еңбегін ынталандыру жүйесі тиімділігінің өлшемі ынталандыру жүйесінің қызметкерлердің қажеттіліктері және күтімдерімен қатынасын білдіретін кешенділік принципі болып табылады. Тағы бір критерий жасалған ынталандыру жүйесінің икемділігі болып табылады, яғни ішкі кәсіпкерлік ортада, сыртқы нарықта болып жатқан жағдайларды ескере отырып өзгертулерді жылдам енгізу мүмкіндігі.

Жүргізілген зерттеулер нәтижесінде персоналды ынталандыру жүйесінің мәні және негізгі элементтері анықталды:

– адам факторының маңыздылығын арттыру қызметкерлерді ынталандыруды алға ынталандыру қызметінің жалпы жүйесіндегі алдыңғы жоспарға жылжытты. Адамның рөлін сипаттауда маңызды стратегиялық ресурс, табыстың негізгі факторы ретінде қарастырылатын «адам ресурстары» ұғымы барған сайын жиі қолданылуда;

– ұйымдастырушылық механизмін қалыптастыруда әдістемелік тәсілді пайдалана отырып құрылыс секторындағы персоналды

ынталандыру жүйесін жетілдіру. Еңбекті ынталандыру негізінде құрылыс секторындағы персоналды ынталандырудың стратегиялық моделі ұсынылды (1-сурет). Оған сәйкес әлеуметтік көрсеткіштердің талдауы қажет (персоналды ынталандыру механизмінің элементтерін бөлу, мотивациялық құрылымның, құндылық бейімделулер мен жұмыспен қанағаттандырылу дәрежесінің анықтамасы), оның негізінде, ынталандырудың материалдық және материалдық емес әдістерін қосатын; еңбек мотивациясын, жұмыспен қанағаттандырылу деңгейін арттыруға, персоналдың жұмыс өмірінің сапасын көтеруге және жоғары білікті ұжым қалыптастыруға ықпал ететін еңбекті ынталандыру модельдерін жасау және ендіру жүргізіледі, ол өз кезегінде персоналды ынталандыру жүйесін жүзеге асыруға, еңбек өнімділігінің өсіміне, табыс алуға, ал содан кейін құрылыс ұйымының негізгі стратегиялық мақсатының шешіміне әкеледі (құрылыс қызметінің толық спектрін жеткізу, құрылыс нарығында жетекші позицияларды ұстап тұру).



1-сурет – Құрылыс секторындағы жұмысшыны ынталандырудың стратегиялық моделі

Осылайша, отандық және шетелдік әдебиеттердің талдауы, еңбекті ынталандыру негізінде құрылыс секторындағы персоналды ынталандырудың стратегиялық моделі жүргізіледі.

Қолданылған бар адам ресурстарын оңтайлы пайдалану қызметкерлерді жоспарлаудың тағы бір заты болып келеді. Оның негізгі мақсаты – кәсіпорындағы жұмыс орындарына жұмыс күштерін нақтылы тапсырмаларға сай оптималды, дұрыс орналастыру.

**Эксперименталдық бөлім.** Кейбір жобаларды жасау барысында жұмысшылардың саны оларды жұмысқа алу немесе жұмыстан босату жолымен реттеліп отырады. Өйткені, жұмысшы күшін жұмысқа алумен қатар жұмыстан босату да қосымша шығындармен байланысты. Жобаны дайындау барысында жұмысшы күшінің саны қалай реттеліп отыруы қажет?

Айталық жоба  $n$  апта ішінде жасалатын болады және  $i$ -ші апта бойы  $b_i$  жұмысшы күші

қажет етіледі. Алайда кейбір жағдайларға байланысты, жұмысшы күшін қысқарту тиімді болып отыр. Егер  $x_i - i$ -ші апта бойы жұмыс істегендердің саны, онда екі түрлі шығын жұмсалуды мүмкін:

1)  $C_1(x_i - b_i)$  – қосымша  $x_i - b_i$  жұмысшы жалдаумен байланысты шығындар.

2)  $C_2(x_i - x_{i-1})$  –  $x_i - x_{i-1}$  жұмысшы күшінің жоқтығына кететін шығындар

Динамикалық бағдарламалау моделінің элементтері келесідей анықталады:

1.  $i$  кезең аптаның реттік нөмірі бойынша беріледі  $I, i=1,2,\dots, n$ .

2.  $i$  кезеңдегі шешім нұсқалары  $i$ -ші кезеңде  $x_i - i$  апта бойы жұмыс істеушілер саны болып табылады.

3.  $i$ -ші кезеңде  $x_{i-1}$  бұл  $(i-1)$ -ші апта бойы жұмыс істейтіндер саны.

Динамикалық программалаудың рекуррентті тендеуі келесі түрде жазылады:

$$f_i(x_{i-1}) = \min_{x_i \geq b_i} \{C_1(x_i - b_i) + C_2(x_i - x_{i-1}) + f_{i+1}(x_i)\}, i = 1, 2, \dots, n.$$

Мұндағы  $f_{n+1}(x_n) = 0$ . Есептеу  $x_n = b_n$  болғанда  $n$  кезеңінен басталып,  $1$  кезеңде аяқталады.

**Нәтиже және талқылаулар.** Мысалы. Құрылыс мердігері жұмысшы күшінің минималды қажеттіліктерін  $5$  аптаға жұмысшы күшіне сәйкесінше былай бағалайды:  $5, 7, 8, 4, 6$ .

Жұмыс күшінің жоқтығы мердігерге аптасына  $300$  долл. шығын әкеледі және жұмыс күшін жалдауға мердігер  $400$  долл. және қосымша  $1$  жұмысшыға аптасына  $200$  долл. шығын жұмсайды.

$C_1$  мен  $C_2$  ні мың долл. деп алып, келесіні аламыз:

$$\begin{aligned} b_1 = 5, b_2 = 7, b_3 = 8, b_4 = 4, b_5 = 6, \\ C_1(x_i - b_i) = 3(x_i - b_i), x_i > b_i, i = 1, 2, \dots, 5, \\ C_2(x_i - x_{i-1}) = 4 + 2(x_i - x_{i-1}), x_i > x_{i-1}, i = 1, 2, \dots, 5, \end{aligned}$$

5 этап. ( $b_5=6$ )

$x_4$	$C_1(x_5 - 6) + C_2(x_5 - x_4)$	Оңтайлы шешім	
	$x_5=6$	$f_5(x_4)$	$x_5^*$
4	$3*0+4+2*2=8$	8	6
5	$3*0+4+2*1=6$	6	6
6	$3*0+0=0$	0	6

4 этап. ( $b_4=4$ )

$x_3$	$C_1(x_4 - 4) + C_2(x_4 - x_3) + f_5(x_4)$			Оңтайлы шешім	
	$x_4=4$	$x_4=5$	$x_4=6$	$f_4(x_3)$	$x_4^*$
8	$3*0+0+8=8$	$3*1+0+6=9$	$3*2+0+0=6$	6	6

3 этап. ( $b_3=8$ )

$x_2$	$C_1(x_3 - 8) + C_2(x_3 - x_2) + f_4(x_3)$		Оңтайлы шешім	
	$x_3 = 8$		$f_3(x_2)$	$x_3^*$
7	$3*0+4+2*1+6=12$		12	8
8	$3*0+0+6=6$		6	8

2 этап. ( $b_2=7$ )

$x_1$	$C_1(x_2 - 7) + C_2(x_3 - x_2) + f_3(x_2)$		Оңтайлы шешім	
	$x_2 = 7$	$x_2 = 8$	$f_2(x_1)$	$x_2^*$
5	$3*0+4+2*2+12=20$	$3*1+4+2*3+6=19$	19	8
6	$3*0+4+2*1+12=18$	$3*1+4+2*2+6=17$	17	8
7	$3*0+0+12=12$	$3*1+4+2*1+6=15$	12	7
8	$3*0+0+12=12$	$3*1+0+6=9$	9	8

1 этап. ( $b_1=5$ )

$x_0$	$C_1(x_1 - 5) + C_2(x_1 - x_0) + f_2(x_1)$				Оңтайлы шешім	
	$x_1 = 5$	$x_1 = 6$	$x_1 = 7$	$x_1 = 8$	$f_1(x_0)$	$x_1^*$
0	$3*0+4+2*5+19=33$	$3*1+4+2*6+17=36$	$3*2+4+2*7+12=36$	$3*2+4+2*8+9=35$	33	5

Оптималды шешім бірінен соң бірі келесідей анықталады:

$$x_0 = 0 \rightarrow x_1^* = 5 \rightarrow x_2^* = 8 \rightarrow x_3^* = 8 \rightarrow x_4^* = 6 \rightarrow x_5^* = 6.$$

### Қорытынды

Шыққан мәнге келесі жоспар сәйкес келеді:

Апта нөмірі (i)	Минималды жұмысшы күші ( $b_i$ )	Іс жүзінде жұмыс істеушілер саны ( $x_i$ )	Шешімі
1	5	5	5 жұмысшы жалдау
2	7	8	3 жұмысшы жалдау
3	8	8	Ештеңені өзгертпеу
4	4	6	2 жұмысшыны жұмыстан босату
5	6	6	Ештеңе өзгертпеу

Көріп отырғанымыздай, минималды жұмысшы күші ( $b_i$ ) 5,7,8,4,6. Іс жүзінде жұмыс істеушілер саны ( $x_i$ ) 5,8,8,6,6. Жұмыс күшін

жоспарлау барысында оңтайлы шешімдердің арқасында бақылауға мүмкіндік береді.

### Әдебиеттер

- 1 Рамазанов Н. Под знаком кризиса //Деловая неделя. – 2009. – №33. – С.3.
- 2 Жұмамбаев С.К. Адам ресурстарын басқару: оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2011. – 234 бет.
- 3 Таха, Хэмди А. Введение в исследование операций, 7-е издание: пер. англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.
- 4 Зайцев Н.Л. Экономика организации. – М.: Экзамен, 2007. – 624 с.

**References**

- 1 Pamazanov N. Pod znakom kpizica //Delovaja nedelja. – 2009. – №33. – С.3.
- 2 Zhumambaev S.K. Adam resurstaryn baskaru: oқu kuraly. – Almaty: Kazak universiteti, 2011. – 234 bet.
- 3 Taha, Hjemdi A. Vvedenie v issledovanie operacij, 7-e izdanie: angl. – M.: Izdateľ'skij dom «Vil'jams», 2007.
- 4 Zajcev N.L. Jekonomika opganizacii. – M.: Jekzamen, 2007. – 624 c.

Бейжанова А.Т.  
**Маркетинг жүйесіндегі  
CRM- технологиясы**

Мақалада CRM-технологиясының түсінігі мен ерекшеліктері қарастырылған, сондай-ақ кәсіпорындағы маркетингтік қызметті жоспарлау, жүзеге асыру және үйлестірудегі CRM-технологиясының рөлі көрсетілген. Қазіргі заманауи әлемде ақпараттық технологиялар маңызды рөлге ие. Ақпараттық технологиялардың қолданылуы бизнесті дамытуға және оңтайландыруға жаңа мүмкіндіктер береді, өткізу нарығының кеңейтілуіне, шығындардың азаюына, еңбек өнімділігін арттыруға, ресурстарды тиімді пайдалануға, көрсетілетін қызметпен бизнесті басқару сапасын арттыруға ықпал етеді.

Кез келген компания үшін нарықты жаулап алу және өзінің позициясын ұстап тұрудағы маңызды алғышарттары – бизнес-үдерісті автоматтандыру жүйесін енгізу, нақтырақ айтқанда клиенттермен қарым-қатынасты басқару жүйесі CRM (Customer Relationships Management) болып табылады.

Мақаланы жазу үрдісі кезінде CRM-технологиялар компанияның жалпы стратегиясы ретінде интеграцияға тұжырымдамалық көзқарас ұсынылды. Маркетинг саласындағы негізгі бизнес-үдерістер сипатталды.

**Түйін сөздер:** маркетинг, CRM-технологиялар, әлеуетті мүмкіндік, тұтынушылармен қарым-қатынас, дербестендірілген сатулар.

Beyzhanova A.T.  
**CRM technology in the  
marketing system**

The article describes the concept and features of CRM technology, the role of CRM technology in the planning, implementation and coordination of marketing activities in the enterprise. Information technology plays an important role in the modern world. Their use provides new opportunities for the development and optimization of business, promotes expansion of markets, reducing costs, increasing productivity, efficient use of resources, improve the quality of business management and services.

An important prerequisite for winning and maintaining market positions for each company is system integration for automation of business processes and, in particular, systems of customer relationship management CRM (Customer Relationships Management).

In the process of writing the article presents a conceptual approach to integration. CRM technologies into the overall strategy of the company. Describe the key business processes in marketing.

**Key words:** marketing, CRM technologies, the potential, client interaction, personalized sales.

Бейжанова А.Т.  
**CRM-технологии в системе  
маркетинга**

В статье рассмотрены понятие и особенности CRM-технологии, также обозначена роль CRM-технологии при планировании, реализации и координации маркетинговой деятельности на предприятии. Информационные технологии играют важную роль в современном мире. Их применение дает новые возможности для развития и оптимизации бизнеса, способствует расширению рынков сбыта, сокращению затрат, повышению производительности труда, эффективному использованию ресурсов, повышению качества управления бизнесом и предоставления услуг.

Важной предпосылкой завоевания и удержания позиций на рынке для каждой компании является внедрение системы по автоматизации бизнес-процессов и, в частности, системы управления взаимоотношениями с клиентами CRM (Customer Relationships Management).

В процессе написания статьи представлен концептуальный подход к интеграции CRM-технологий в общую стратегию компании. Охарактеризованы основные бизнес-процессы в области маркетинга.

**Ключевые слова:** маркетинг, CRM-технологии, потенциальная возможность, взаимодействия с клиентами, персонализированные продажи.

## МАРКЕТИНГ ЖҮЙЕСІНДЕГІ CRM-ТЕХНОЛОГИЯСЫ

### Кіріспе

Қазіргі таңда көптеген фирмалар үшін нақты мәселелердің бірі қызметкерлердің санын арттыру. Бәсекелестік ортада, фирмалар өз тауарлары мен қызметтерін сатудың және клиенттерді сақтап қалудың әлдеқайда тиімді жолын іздей бастады.

«Инновация» түсінігінің қалыптасу себебінің бірі нарықтық экономика болып табылады. Яғни, қазіргі таңда бәсекелестік орта қалыптасып, негізгі күш сол нарықта фирманың өз орынын жоғалтып алмасуы болып табылады. Сол себепті де қазіргі заманғы фирмалардың табысты болуы және оны одан әрі дамытудың негізгі стратегиясы тиімді клиенттермен қарым-қатынасты басқару. Қазіргі таңда, бәсекелестік нарықта сәтті жұмыс жасаудың, мол табыс алудың негізгі кілті – клиенттерді білу және олардың әрқайсысының қажеттіліктері мен мұқтаждарын қанағаттандыру, фирма тауарлары мен қызметтерін үздіксіз ұсыну, тұрақты даму және нарықта бәсекеге қабілетті артықшылықтарға жету болып табылады. Осы мәселелерді шешу мақсатымен маркетингтік қызметті тиімді басқару үшін, клиенттер жайлы барлық ақпаратты қамту арқылы мол пайда табу үшін жаңа жүйе CRM-технологиясы ұсынылған болатын. Жалпы, CRM фирманың клиенттермен қарым-қатынастарын бақылау, зерттеу және болашақта сатылым мөлшерін арттыруға негізделген технология. Мақсаты – жаңа клиенттер тарту, қызмет көрсету және клиенттердің санын арттыру. Клиенттермен қарым-қатынасты басқару фирманың бизнес стратегиясын айқындайды, фирманың бұл саласын ары қарай дамыту мақсатында клиент-интерфейс атты бөлімшелер құрылуы мүмкін. Бұл стратегияны жүзеге асыруда қымбат және үлкен кіріс алып келетін клиенттермен қарым-қатынасты дамыту зор маңызға ие.

**Эксперименттік бөлім.** Инновациялық маркетингтік технологиялар теориясын М. Уиттерман, Г. Айблис, М. Соломон, А. Киреева, Д. Хойер, Г. Генри сияқты зерттеуші-ғалымдардың жұмыстарында көрсетілген. CRM-технологиясы қазіргі кезде жаңа бағыт болғандықтан, оларды әлі де болса зерттеу және соған қатысты ғылыми жаңалықтар ашуды талап етеді. Сондай-ақ бұл технология туралы ойлар шетелдік әдебиеттердің беттерінде кездеседі.

Мақаланы жазу барысында маркетингтің әр түрлі зерттеу әдістері қолданылды. Олардың ішінде, екінші ақпараттар санатына жататын әр түрлі материалдар мен статистикалық мәліметтерді талдау, салыстырмалы талдау, бақылау, портфельді талдау, сарапшылық талдау, индуктивті және дедуктивті зерттеу әдістері қолданылды.

**Нәтижелер және талқылау.** Бұл технология арқылы фирма өз тауарының өмірлік циклінің (тарту, ұстап қалу, адалдық) барлық кезеңдерінде өз клиенттері туралы ақпаратты жинайды және өзара тиімді қарым-қатынас орнату арқылы өз бизнесінің пайдасы үшін әрекет етеді. CRM сияқты өнімдердің негізін қалаушы Джон Генри Паттерсон (Джон Генри Паттерсон) деп айта аламыз, оның фирмасы ұлттық қолмақол ақшаны жүйеге тіркеу жобасының негізін қалаушы болып табылады.

1947 жылы Пенсильвания штатындағы заңгер Перкин Моррис жоспарлары іскерлік кездесулер мен оқиғаларды тіркеу жүйесін әзірледі. Ол «Day-Timer» деп аталды. Ол уақыт функциясы мен орындалған жұмысты бейнелейтін егжей-тегжейлі күнделік пен орындалатын, алдағы іс-шаралар туралы хабарландыруды қамтитын бағдарлама болатын. Бұл жүйені қазіргі заманғы CRM-құралдарының бастауы десе де болады.

Қазіргі таңда көптеген CRM-технологиялары қалыптасқан.

CRM-жүйесінің клиенттік технологиясы бәсекеге қабілетті нарықта қажет болды.

CRM-жүйелерінің басты мақсаты – бизнес-процестердің тиімділігін арттыру, «фронт-оффисқа» бағытталған клиенттерді тарту және оларды арттыру – маркетинг, сату, қызмет көрсету және техникалық қызмет көрсету бағыттары бойынша клиентпен байланыс жасауға арналған арна болып табылады.

Технология деңгейінде, CRM жүйесі – сол мақсаттарға байланысты қосымшалар жиынтығы мен бірыңғай деректер базасына негізделген ақпараттық технологиялар мен маркетингтік қызмет арасындағы ортаға біріктірілген. Ол арнайы бағдарламалық қамтамасыз ету арқылы маркетингтік шаралар, сату және қызмет көрсету, бизнес процестерді автоматтандыру үшін мүмкіндік береді. Нәтижесінде, фирма ең тиімді сәтті бақылай отырып, тапсырыс берушінің мұқтажы мен қажеттілігін анықтай отырып, ең тиімді клиентпен өзара қарым-қатынас арнасын ұсына алады.

CRM-технологиясы – мекемелер алдында тұрған мақсаттарды шешуге қажетті мұқтаж-

дықтарын қанағаттандыруға, қызмет атқаруға және қажеттіліктерін табуға қажетті бірнеше жұмыс түрлерін үйлестіреді. CRM-технологиясының мақсаты – тауар және қызмет көрсетудің сапасын арттыру, оларды сатып алу жағдайларын жақсарту және өткізуді тиімді қамтамасыз ету [1].

CRM-технологиясының маңызды қызметіне келесілер жатады:

- әртүрлі тұтынушылар топтарының мұқтажын, қажеттіліктерін, сұранысын анықтау;
- тұтынушыға керекті және қажеттілігін қанағаттандыратын тауар шығаруды ескерту;
- тауардың құндылығына сәйкес тұтынушыға қолайлы және өндірушіге пайданы жеткілікті деңгейде қамтамасыз ететін бағаны анықтау және енгізу;
- өндірген тауарды тұтынушыға ең пайдалы және ыңғайлы арнамен жеткізуді анықтау және қолдану;
- нарыққа, сұранысты қалыптастыруға және өнімді ынталандыруға белсенді әсер ету жолдарын бағдарламалық енгізу.

Осыған орай, маркетингтік қызметте CRM-жүйелерін кеңінен қолдану мынадай міндеттерді жүзеге асырады: клиенттік базаның тұтастығын; көтерме және бөлшек сату өнімділігі; маркетингтік тиімділік деңгейінің жоғарылауы; клиенттерге қызмет көрсету деңгейінің жоғарылауы; жаңа талдау іс-шараларының пайда болуы; әрбір клиентті толығырақ қарастыруы; мәліметтер базасының қалыптасуы; өнімді өткізудің тиімді жолдарының қалыптасуы.

CRM-технологиясы негізінде маркетинг қызметін ұйымдастырудың нарықтық үлгісі – бұл формада маркетинг қызметі тұтынушылар типі немесе нарық сегментіне байланысты. Нарықпен жұмыс жасайтын менеджерлер өткізу мен басқа да іс-әрекеттер бойынша жылдық немесе келешектегі жоспарды дайындауға жауап береді. Негізгі ерекшелігі: фирманың маркетингтік әрекеті нарық сегменттерінің ерекшеліктеріне байланысты құрылады.

Оның артықшылықтары:

- өз тұтынушыларының талғамы мен қажеттіліктерін жақсы білу;
- нарық ерекшеліктерін ескере отырып сенімді болжау жасау.

Кемшіліктері:

- міндетті іс-әрекеттерінің қайталануы;
- жұмысқа икемділіктің жоқтығы;
- күрделі ұйымдастырушылық құрылым;
- тауар ассортиментін нашар білу.

Нарықтық экономика салаларында CRM-технологиясының көлемі шексіз, ол үкімет және кәсіпорын мүддесіне сәйкес неғұрлым аз шығынмен артық пайда алу мақсатында қолданылады.

CRM-жүйесін жүзеге асыру – маркетингтік қызметті басқару әсері тұрғысынан төменгі деңгейде берілетін бірыңғай автоматтандыру арқылы шешім қабылдау процесінің фактілі көрінісі. Бұл айналым мен төмендетілген шығындардың мөлшерлемесін азайтып, сұраныстағы жауап жылдамдығын арттырады.

Нәтижесінде, CRM және клиент бизнес үшін нақты жоспарын береді және оның тұрақтылығын арттыру, фирма арасындағы қарым-қатынастардың тәжірибесінің идеологиясына оның технологиясы кіреді. CRM клиентпен онлайн іс-қимылындағы көмекші құрал болып табылады.

CRM-технологиясы негізінде фирманың маркетингтік қызметті басқару өзгешелігі оның барлық маркетингтік процестерді бір мезгілде талдай алуында болып табылады. Ол келесідей маркетингті амалдарды орындауға мүмкіндік туғызады.

CRM-технологиясындағы маркетингтік принцип негізінде басқару бес циклдан тұрады және біз оны төмендегідей талдай аламыз:

Жағдайлық талдау: кәсіпорынның жетістіктері мен сәтсіздіктерін ескере отырып, өндірісте болған өзгерістердің себептерін анықтау, қызметкерлер жұмысының тиімділігін бағалау, сонымен қатар болашаққа болжам жасау.

Маркетингтік синтез: жағдайлық талдау негізінде стратегиялық дамудың мақсаттарын құру, нарық конъюктурасын ескере отырып мақсатты бағалау, стратегиялық жоспарға негіз болатын шешімдерді әзірлеу.

Стратегиялық жоспарлау: ұзақ мерзімді стратегияда кәсіпорынның 10-15 жылға арналған мақсаттары белгіленеді. Осы мақсаттарды анықтау сыртқы сауданың жалпы жағдайын, оның даму тенденциясын және республика экономикасының даму бағытын ескереді. Алға қойылған мақсаттарға жету үшін қаржылық, материалдық және тағы да басқа ресурстардың қандай мөлшерде қажет екендігі белгіленеді, мақсаттарға жету стратегиясы анықталады, яғни бұл маркетингтің стратегиясын анықтау, мақсатқа жету үшін тактикалық қызметті құру.

Стратегиялық маркетингтік жоспарлау келесі үш деңгейден тұрады: стратегиялық жоспарлау; маркетингтік бақылау; жоспарды орындау.

Тактикалық жоспарлау: жалпы мақсаттар қысқа мерзімді (бес жылдан көп емес) кезеңге нақтыланады. Осының негізінде мәселелерді

шешу үшін қажетті ресурстар жұмылдырылады, кәсіпорынның барлық қызметіне бағытталған нақты бір қызметі анықталады. Жедел жоспары құрылып және оның орындалуына белгілі бір мүмкіндіктер жасалады.

Маркетингтік бақылау: нақты көрсеткіштердің жоспарлы көрсеткіштерден ауытқу себептеріне және мазмұнына байланысты қателіктерді түзету қызметтерін дайындау.

Бақылаудың үш түрін ажыратады: жылдық жоспарды орындауды бақылау; табыстылық динамикасын бақылау; стратегиялық мақсатта қолданыс табатын ақпаратты жинаудағы бақылау [2].

Нарықтық жағдайда өндірістік өнімнің өсу қарқыны халықтың жалпы сұранысымен тығыз байланысты. Егер өндірістік өнімдер ұтымды бағамен сатылып жатса, онда осындай тауарларды өндіруге деген ынта арта түседі. Сондықтан, тұтынушылардың сұранысын зерттеп, олардың қандай заттарды сатып алғысы келетінін және қандай бағамен алғысы келетінін дер кезінде анықтаудың зор маңызы бар. Тұтынушылардың нарықтық ортадағы іс-әрекеттері CRM ішінде тұтынушылар талғамы атты тарауында зерттеледі.

Тұтынушылар талғамын зерттеу екі кезеңнен тұрады. Бірінші кезең тұтынушылардың көптеген тауарлар құрамының ішінен өзіне қалаулысын қандай принциппен таңдау керектігі жөнінде мәліметтер келтіріледі. Осы тұрғыда, егер А, В, С тауарлар құрамы берілген болса, онда олардың ең жақсысын таңдау әр адамның кейбір ерекшелігіне байланысты болады. Сондықтан оны тұтынушылар қалауын анықтау кезеңі деп атаймыз. Тұтынушылардың тауарлар құрамын дұрыс анықтауы олардың тек қалауына тәуелді емес, өйткені өзі ұнатқан тауарларын сатып алуға тұтынушының қаражаты жетпеуі мүмкін. Демек, тұтынушының таңдауының қалыптасуына оның жалпы табысының шектеулі екендігі үлкен әсерін тигізеді. Егер табыс көлемі тұрақты болып, заттардың бағасы өсетін болса, онда тұтынушының сатып алу қабілеті кемиді.

Екінші кезең тікелей тұтынушылар таңдауын зерттеуге бағытталады. Екінші кезеңде жоғарыда келтірілген тұтынушының нарықтық ортадағы іс-әрекетін шектейтін жағдайлар ескеріліп, тұтынушы қаражаты жететін және оған ең көп пайдалылық алып келетін және оның бюджетін қанағаттандыратын тауарлар құрамы анықталатын болса, онда бұл жағдай тұтынушының теңдестік жағдайы деп аталады [3].

CRM-жүйесі үш негізді қамтиды:

Маркетингтік операцияларды автоматтандыру және ақпараттық процестерді жеңілдету жүйесі – автоматтандыру (маркетингтік автоматтандыру). Маркетингтік автоматтандыру – тиімді маркетинг жоспарын береді және нәтижелерін талдайды.

Sales Force Automation (кеңесшілерді автоматтандыру, SFA) – сату жөніндегі агенттердің автоматтандыру жүйесі, болжау және сатуды талдай отырып, есептерді дайындауға мүмкіндік береді, пайда мен шығындарды, бизнес ұсыныстарды автоматты түрде дайындауды ескереді.

Customer Service & Support (клиенттерге қызмет көрсетуді автоматтандыру, CSS) – клиентпен байланыс деректер базасын қамтитын автоматтандыру жүйесі. Сервистік қолдау және клиенттерге қызмет көрсету арқылы, бағдарламалар, бақылау, ақпараттық-ағартушылық қызмет көрсету, тұтыну өнімдерін сатуды мониторингтан өткізе отырып, клиент сұрауларын қабылдау құралы.

CRM-технологиясындағы басты ерекшеліктердің бірі – тұтынушы мен өндірушінің тығыз байланыстыру, бір-бірін табуға көмектесу болып табылады. Жоғарыда аталған CRM-жүйелерінің элементтері күнделікті жағдайда бір-бірімен қарым-қатынаста болып, өндірістегі маркетингтің негізі болып табылады. Стандарттық жағдайда CRM-технологиялары тұтынушы нарығына қызмет көрсетудің оңай жолын табуды көрсетеді. Компания өндірілген өнімді және ақпаратты тіке немесе жанама тұтынушыға жібереді. Бұл жүйенің барлық қатысушыларына сыртқы орта факторлары бірдей әсер етеді (демографиялық, экономикалық, экологиялық, ғылыми-техникалық, саяси-құқықтық, мәдени-әлеуметтік). Тұтынушы құндылықтарын құру үшін маркетингтік жүйенің әрбір элементі өз еңбегін сіңіреді. Сондықтан, компанияның сәттілігі тек компанияның өз қызметіне ғана тәуелді емес, сонымен қатар, ол CRM-жүйесінің элементтері тұтынушы қажеттілігін қаншалықты жақсы қанағаттандыруына да тәуелді.

CRM-жүйесін компанияның клиенттері мен оның қызметкерлері арасында өтетін барлық процестерді түсіру үшін, осы процестерді басқару және олардың тиімділігін арттыру үшін, ақпаратты жинау үшін қолданады. Клиенттер туралы ақпаратты жинау, олардың қажеттіліктерін, бәсекелестер және тұтастай алғанда нарықтың сыйымдылығын CRM-жүйесімен қадағаласа болады. Олар келесідей:

Маркетингтік ақпаратты жинау қызметкерлердің басты қызмет процесінде тікелей жүзеге асырылады. CRM-жүйесін, сату қызметкерлері жүзеге асырады. Ақпаратты жинау үшін күнделікті операцияларды қызметкер автоматтандырады, сондықтан да ол өз жұмысында оны пайдалануға ыңғайлы етеді.

Ақпараттар компанияның қажеттіліктері айқындалатын кейбір ережелеріне сәйкес бір дерекқорда жиналады. Мұндай ережелерді тағайындау және оларды жүзеге асыру, компанияның маркетингтік мақсаттарын шешу үшін қолданылады.

Біз жинайтын ақпарат компанияның өнімдеріне қарай сұраныстың немесе тұтыну қатынастарының өте объективті маркетингтік ақпараты болып табылады. Маркетингтік зерттеулер барысында мәліметтер базасы құрылып, әлеуетті клиенттерге қызмет көрсету жан-жақты қарастырылады. Қажеттіліктері мен тілектерін бөлек мәліметтер базасында қолданады.

Жиналған сапалы ақпараттың жоғары коммерциялық құндылығы бар, өйткені CRM-жүйелеріндегі ақпарат сапалы, өте маңызды болып табыла отырып ерекшеленеді.

Бұл ақпаратты жинау қажеттілігінен қашып, қазіргі таңда CRM-жүйесін сатып алу деген әрбір компания үшін негізгі себептерінің бірі деп айтуға болады.

Осылайша, CRM-жүйесі – ақпарат алмасу арқылы әрбір клиент туралы барлық ақпаратты ұйымдастыратын ақпараттық кеңістік.

Контактілер, ұйымдар, операциялар, бұйрықтар және олардың арасындағы байланыстар туралы ақпараттардың негізгі бөліктерін біріктіре CRM-жүйесі «дәлелдер бойынша үйренуге» мүмкіндік береді. Клиенттердің мінез-құлқы мен қажеттіліген зерттеуге деген экономикалық жаңа көзқарасты қалыптастырады.

CRM-технологиясының қызметі ретінде орындайтын толық жұмыс түрлері тізімін беру өте қиын. Сонымен бірге, кәсіпорынның мынандай сұрақтарға жауап іздеуі CRM-технологиясындағы маркетингтің рөліне шек келтірмейді:

– қандай тауарларды нарыққа ұсыну керек (жаңа өнімді жобалау, ескі өнімді жаңарту, немесе оның өндірісін тоқтату т.б)?

– өнімді кімге ұсыну керек (тұтынушыларды зерттеу)?

– қашан және қандай шарттар (баға, шығын, сапа, технология, т.б) тауарға қою керек?

– тауардың тұтынушыға қандай арнамен жеткізілуі керек (өткізу жүйесін құру, жарнама, өтімді ынталандыру т.б)?

Егер кәсіпорын осы сұраққа жауап берсе, яғни оны жеңілдету үшін CRM-технологиясы бөлімінің қызметі оңтайлы екенін дәлелдейді. Жалпы осы сұрақтар оның принциптерінің негізін құрайды. Оны келесі суреттен көре аламыз.

Жалпы, CRM-технологиясының ең маңызды бөлімі ретінде маркетингтік зерттеуді атап көрсетуге болады. Өйткені нарықты, тұтынушыларды зерттеусіз кәсіпорын белгілі бір табысқа жете алмайды.

Кәсіпорынды маркетингтік зерттеу жүйесі:

Тұтынушыларды зерттеу – олардың қажеттіліктерін зерттеуден басталады. Кең тарағаны Маслоудың қажеттілік иерархиясы. Бұл жүйе физиологиялық қажеттіліктен бастап (аштық, суық, шөл), өзін-өзі сақтау қажеттілігі (қауіпсіздік, қорғаныштылық), әлеуметтік тұтыныстар (сүйіспеншілік), құрметтеу қажеттілігі (өзін-өзі сыйлау, статус), өзін-өзі таныту қажеттілігі (өздігінен даму). Қазіргі кезде кәсіпорын тек қана тұтынушының сұранысын ескерген жағдайда ғана сәттілікке жете алады. CRM-технологиясы тұтынушылар мінез-құлқын зерттеумен айналысады, ал бұған оның қажеттіліктері де кіреді. Қажеттілікті анықтау – бұл CRM-технологиясының ең негізгі мақсаттарының бірі болып саналады. Тұтынушыларды зерттеу кезінде ең негізгі рөлді өнімді сатып алудың мативациялық факторлары алады. Бұл факторларға: пайда алу мотиві (адамның баюға деген құштарлығы), тәуекелді төмендету мотиві (қауіпсіздікке деген қажеттілік), таныту мотиві (статусқа қажеттілік), еркіндік мотиві және дамуға деген қажеттілік.

Бәсекелестерді зерттеу – бәсекелестерді зерттеудің бірінші деңгейі – таңдалған нарықта бәсекелестік деңгейді бағалау (монополия, т.б). Келесі кезекте мынаны анықтау қажет: бәсекелес қай нарық бөлігін бақылайды, қаншалықты тез дамып отыр, бәсекелестер өнімінің сапасы, оның бағасы, жарнама және өткізу түрі, техникалық жабдықтау. Егер де талдау дұрыс жасалған болса, онда бәсекелестің артықшылығы мен кемшіліктерін анықтауға мүмкіншілік туады, бұл ең соңында фирманың табыстылығына және дамуына әкеледі.

Тауарлық нарықты зерттеу – нарықты зерттеу деген ол – белгілі бір тауарды немесе тауарлар тобын зерттеу. Нарықты зерттеудің мақсаты – белгілі бір тауарға сұраныс пен ұсыныстың арақатынасын зерттеу, нарық сыйымдылығын, нарықтағы бәсекелестердің бөлігін, нарық сегментациясын және нарық конъюнк-

турасын анықтау болып табылады. Нарық конъюнктурасын анықтаудың негізгі мақсаты – кәсіпорын қызметі мен нарық арасындағы байланысты анықтау сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін қалай сақтау. Конъюнктуралық зерттеу – ағымдағы кезеңдегі нарықты бағалау, нарық көрсеткіштерінің өзгеруін жоспарлау, нарық жағдайы өзгерген кезде кәсіпорын қызметіне байланысты ұсыныстарды қамтиды.

Нарық сыйымдылығы – нарық өзінің құрылымын өзгертпей қанша көлемде тауарды «сыйғыза» алатынын айтамыз. CRM-технологиясының қызметі нарық потенциалының көрсеткіштерін зерттейді, берілгендерді қорытындылап талдайды және осы талдау нәтижесінде шығарылатын өнім көлемінің үлкеюі немесе кішіреюіне әсер ететін, нарық потенциалының үлкеюі немесе кішіреюін жоспарлайды.

Қазіргі кездегі кәсіпорындарда CRM-технологиясының қызметі әртүрлі ұйымдастырылған. Оның ұйымдастыру қызметі – маркетинг бойынша өздеріне жүктелген міндеттер мен қызметтерді орындайтын бөлімдер мен бөлімшелердің жиынтығы. Ондай ұйымдастырудың әртүрлі формалары бар.

Функционалдық ұйымдастыру – тауарлары мен нарық мөлшері аз кәсіпорындарда қолданады. Басқарылатын процестің мамандануы, тауарлар ассортиментінің аз мөлшерде тұрақты өндірілуді ұйымдастыру осы форманың тиімділігін анықтайды. Ұйымдастырудың мұндай формасы номенклатурасы шектеулі орта және шағын кәсіпорындарға тән.

Оның артықшылықтары: басқарудың қарапайымдылығы; басқару функцияларында қайталану болмайды; қызметкерлердің кәсіби мамандығының өсуіне әсер етеді.

Кемшіліктері: тауар сапасына жеткілікті түрде мән берілмейді; жаңа енгізулерге тез бейімделмейді; эгоизм және жеке мүдденің болуы.

CRM-технологиясындағы маркетингті тауарлық ұйымдастыру – мұнда өндіріс пен өткізудің арнайы шарттарын талап ететін өнім ассортименті мен өткізу көлемі үлкен кәсіпорындар үшін тиімді. Тауарлық ұйымдастыруда маркетинг бөлімі немесе топтар бойынша құрылады. Бұл форма үлкен шығындарды талап етеді.

Оның артықшылықтары: тауар бойынша маркетинг кешенін оңтайландыру мүмкіншілігі; сыртқы орта жағдайларына жақсы бейімделу.

Кемшіліктері: тауарлар бойынша сарапшы бола тұрып, менеджерлер міндетті қызмет аясын ескермейді.

### Қорытынды

CRM-жүйесі дамыған нарықтық экономикадағы ең тиімді технологиялардың бірі болып табылады. Ол тек қана клиент жайлы мәлімет беріп қана қоймай, фирма қызметкерлері ауысар болса, оларға тәуелсіз мәліметтер базасын құруға мүмкіндік туғызады. Маркетингтік қызметті басқарудағы CRM-технологиялары өнімді тиімді жылжытудың және жарнамалаудың негізі. Барлық қызметтер бір ортаға біріктіріле отырып, жаңа инновациялық жүйе кез келген фирманың бәсекеге қабілеттілігін арттыра

отырып, нарықтағы өз орнын жоғалтып алмауына тигізер көмегі зор деп айта аламыз. Ол фирманың маркетингтік қызметін басқарудың жаңа әдістерін ұсынады. Қазақстан Республикасында CRM-жүйесі арқылы маркетингтік қызметті басқару бағыты даму үстінде. Оның дамығанының көрсеткіші елімізде CRM-жүйесі арқылы маркетингтік қызметті басқару, инженерлік қызметтер нарығында да айтарлықтай қалыптасқан. Дамыған шет мемлекеттер тәжірибесі көрсетіп отырғандай, CRM-жүйесі арқылы маркетингтік қызметті басқару, ол өте тиімді әрі қолайлы бағыт.

### Әдебиеттер

- 1 Генри Г. CRM: новая система в маркетинге. – LA.: Digital, 2013. – 287 б.
- 2 Киреева А. CRM или 101 совет по работе с клиентами. – М.: Маркетинг и менеджмент, 2014. – 427 б.
- 3 Хойер Д. CRM: доход или прибыль. – СПб.: Юрс, 2014. – 328 б.

### References

- 1 G Henry. CRM: the new system in marketing. – LA.: Digital, 2013. – 287 p.
- 2 A. Kireev. 101 advice on working with clients, or CRM. – M.: Marketing and management, 2014. – 427 p.
- 3 D. Hoyer. CRM: revenue or profit. – SPb.: Yurs, 2014, 328 p.



Ермекова Ж.Ж.  
**Реинжиниринг  
бизнес-процессов на  
примере предприятия**

В условиях проведения радикальных изменений в экономике существует острая потребность в новых инструментах и методиках, способных помочь организациям стать более эффективными. Реинжиниринг является одним из самых современных инструментов такого типа. Зарубежные компании зачастую сталкиваются с такими задачами, решение которых с помощью традиционных знаний и парадигм менеджмента практически невозможно. В виду этого, все больше руководителей находятся в поисках новых нетрадиционных путей достижения конкурентных преимуществ. Обращение к реинжинирингу обусловлено потребностью разработки принципиально новой модели бизнеса. Привлечение всеобщего внимания к идеям и практике реинжиниринга объясняется, не в последнюю очередь, вхождением мировой экономики в эпоху повсеместного применения информационных технологий на основе массовой компьютеризации и широкого использования информационных технологий. Степень эффективной деятельности организации, несомненно, в значительной мере зависит от грамотной реализации её бизнес-процессов.

**Ключевые слова:** бизнес-процессы, реинжиниринг бизнес-процессов, фундаментальный подход, эффективность бизнес-процессов.

---

Yermekova Zh.Zh.  
**Re-engineering of business  
processes on the example of  
enterprise**

The word of the radical changes in the economy there is an urgent need for new tools and techniques that can help organizations become more efficient. Reengineering is one of the most modern tools of this type. Foreign companies are often faced with such problems, the solution of which with the help of traditional knowledge and management paradigms, and it is practically impossible. In view of this, more and more managers are looking for new and innovative ways to achieve concurrency privileges. Appeal to reengineering due to the need to develop a fundamentally new business model. Attract public attention to the ideas and practices reengineering due not least to the entry of the world economy in the era of ubiquitous of application of information technology-based mass computerization and use of information technology. The degree of efficiency of the organization undoubtedly is largely dependent on the effective implementation of its business processes

**Key words:** business processes, reengineering business processes, fundamental approach, the effectiveness of business processes.

---

Ермекова Ж.Ж.  
**Кәсіпорындар мысалы ретінде  
бизнес-процестердің  
реинжинирингі**

Экономикадағы түбегейлі өзгерістері жағдайында ұйымдар тиімдірек болу үшін жаңа құралдар мен әдістемелер өткір қажеттілігі туғызады. Мұндай әдістің ең жаңа түрі болып реинжиниринг болып табылады. Шетелдік компаниялар көп жағдайда дәстүрлі білімдер мен менеджменттің парадигмалары көмегімен шешілмейтін жағдайлармен жиі кездеседі. Осыған байланысты, көп басшылар бәсекелестікті арттыратын жаңа дәстүрлі емес жолдарды іздейді. Бизнесінің жаңа модельдерінің қағидаларына байланысты реинжинирингті пайдалану туындаған. Әлемдік экономиканың жаппай компьютерлендіру мен ақпараттық технологияларды кең көлемде пайдалану негізінде реинжинирингтің тәжірибесіне көп көңіл бөлініп келеді. Бизнес процестердің тиімді жүзеге асырылуы ұйымдардың тиімді жұмыс жасауына байланысты.

**Түйін сөздер:** бизнес-процестер, бизнес процестер реинжинирингі, негізгі тәсіл, бизнес-процестің тиімділігі.

**РЕИНЖЕНИРИНГ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ  
НА ПРИМЕРЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯ****Введение**

Непрекращающееся развитие технологий управления привело к поднятию требований к конкурентоспособности предприятий и организации на принципиально новый уровень и заставило многие компании искать инновационные решения для повышения эффективности своего бизнеса. Кроме того, кризисные явления в экономике так же объективно требуют от хозяйствующих субъектов использования новых радикальных инструментов менеджмента. Одним из наиболее эффективных управленческих подходов и стратегических решений радикального улучшения качества работы организации и повышения эффективности, способным открыть для компании новые ресурсы и возможности ее деятельности на современном этапе, является реинжиниринг бизнес-процессов, в основе которого лежит использование современных информационных технологий.

**Экспериментальная часть**

«Реинжиниринг бизнеса», «реинжиниринг компании», «реинжиниринг бизнес-процессов» – эти понятия начинают входить в наш лексикон и область практических действий. Быстроразвивающиеся в рыночной среде отечественные компании сталкиваются с такими проблемами, решение которых в рамках традиционных классических знаний и парадигм невозможно. Поэтому все большее число владельцев и топ-менеджеров начинают искать новые нетрадиционные пути достижения конкурентных преимуществ, одним из которых является реинжиниринг. Привлечение всеобщего внимания к идеям и практике реинжиниринга объясняется, не в последнюю очередь, вхождением мировой экономики в эпоху повсеместного применения информационных технологий на основе массовой компьютеризации и широкого использования информационных технологий. Для более детального понимания термина «реинжиниринг бизнес-процессов» необходимо дать определение понятиям «реинжиниринг» и «бизнес-процесс». Реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное пере-

проектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений главных современных показателей деятельности компании, таких, как стоимость, качество, сервис и темпы. Бизнес-процесс – это совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определённого продукта или услуги для потребителей. То есть реинжиниринг бизнес-процессов – фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов (определённая совокупность взаимосвязанных мероприятий и задач) для достижения максимального эффекта производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности, оформленное соответствующими организационно-распорядительными и нормативными документами. Реинжиниринг использует специфические средства представления и обработки проблемной информации, понятные как менеджерам, так и разработчикам информационных систем.

Смысл реинжиниринга бизнес-процессов в двух его основных этапах:

- определение оптимального (идеального) вида бизнес-процесса (в первую очередь основного);

- определение наилучшего (по средствам, времени, ресурсам и т.п.) способа перевода существующего бизнес-процесса в оптимальный.

Основные цели и методы бизнес-реинжиниринга – резкое ускорение реакции предприятия на изменения в требованиях потребителей (или на прогноз таких изменений) при многократном снижении затрат всех видов. Необходимы:

- резкое снижение используемого времени, числа работников и других затрат на выполнение производственных функций;

- глобализация бизнеса: работа с клиентами и партнерами в любой точке мира, работа с клиентами в режиме 24x365 (24 часа в сутках, 365 дней в году);

- повышение возможностей и прав работника, опора на рост мобильности персонала;

- работа не только на настоящие, но еще более – на будущие потребности клиента, ускоренное продвижение новых технологий;

- реализация указанного выше с опорой на творческое применение информационных технологий.

### Результаты и обсуждение

В целом, осуществляемый реинжиниринг на предприятиях можно охарактеризовать как

трансформационный, для которого характерно переосмысление подходов к управлению производственно-экономическими системами в ответ на коренное преобразование их внешней среды.

Реинжиниринг бизнес-процессов предприятий проводится для того, чтобы спроектировать систему управления процессами предприятия, которая обеспечивает разработку стандарта управления. Любое предприятие состоит из процессов, которые отражают ее деятельность. Они соответствуют естественным операциям, но часто фрагментированы и скрыты за организационными структурами. Процессы незаметны и не имеют названий, потому что люди думают об отделах, а не о процессах, в которых они участвуют. Процессами обычно никто не управляет – в том смысле, что людей назначают директорами отделов или рабочих подразделений, но ни на кого не возлагают полную ответственность за выполнение работы.

Чтобы лучше понять процессы, из которых состоит предприятие, им необходимо дать названия и выразить их начальное и конечное состояния. Название должно передавать суть всей работы, которая проводится между началом и концом процесса.

Прежде чем начать описание процесса, необходимо определить его цель и участвующие в нем стороны. Первым шагом является описание окружения бизнес-процесса, которое представляет совокупность входов и выходов бизнес-процесса с указанием поставщиков и клиентов. Далее следует описание его внутренней структуры.

Для разработки эффективной системы управления предприятием бизнес-процессы представляются в виде совокупности элементов. Основными элементами бизнес-процессов являются решаемые задачи и выполняемые комплексы работ. Взаимосвязь бизнес-процессов в этом случае рассматривается как взаимосвязь задач, входящих в состав этих бизнес-процессов. Каждая бизнес-задача должна иметь одного единственного исполнителя, который в свою очередь может отвечать за решение нескольких бизнес-задач. В качестве исполнителей выступают, как правило, организационные единицы предприятия. Бизнес-задачи различных сегментов деятельности предприятия должны реализовываться профильными подразделениями. Следует также отметить особенности осуществления реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях:

– невозможно осуществлять реинжиниринг изолировано на каком-либо предприятии ввиду высокой степени интеграции бизнес-процессов;

– зависимость основных ориентиров реинжиниринга бизнес-процессов (качество, скорость, обслуживание, добавление ценности, затраты) от состояния мировой экономики;

– незначительный опыт осуществления реинжиниринга.

В апреле 2014 года Глава нашего государства поручил руководству фонда разработать программу трансформации бизнеса акционерного общества «Фонда национального благосостояния «Самрук-Қазына». Программа трансформации – это программа масштабных преобразований деятельности Фонда и деятельности контролируемых портфельных компаний. Она охватывает три направления: повышение стоимости портфельных компаний, изменение структуры портфеля и подхода Фонда к ведению инвестиционной деятельности, перераспределение полномочий и ответственности в системе управления Фондом и его портфельными компаниями. Реализация Программы потребует значительных изменений в деятельности самого Фонда, его портфельных компаниях, а также в механизмах взаимодействия с государственными органами, участвующими в деятельности Фонда.

Операционная трансформация в портфельных компаниях выполняется в рамках следующих направлений работ:

Разработка бизнес-решений (INT) → Управление изменениями (CMG) → Технический блок (ТМ) → Управление Программой.

Данные направления предполагают кардинальные изменения Инвестиционной политики Группы компаний «Самрук-Қазына» с фокусированием на реализацию высокоприбыльных проектов и диверсификацию портфеля проектов с выходом в новые индустрии, на новые международные рынки. В связи с этим были разработаны бизнес-процессы:

– проведение экспертизы результатов анализа текущей стратегии и подготовка рекомендаций;

– разработка бизнес-модели, стратегии компании на 5- и 10-летний период, дорожной карты реализации стратегии;

– варианты совершенствования методологии по реализации Программы Трансформации бизнеса;

– разработка карты процессов всех уровней, а также подготовка предложений и рекомендаций с учетом лучшей мировой практики;

– обеспечение методологией и детальными моделями бизнес-процессов с учетом мирового опыта по каждой функциональной области;

– разработка пакета детального описания целевых процессов на всех уровнях;

– обеспечение методологией по интеграции процессов, рекомендация лучших практик по интеграции процессов;

– перечень приоритетных направлений для оптимизации с учетом лучшей мировой практики.



Использование инструментальных средств (ИС) во многом определяет успех конкретного проекта по реинжинирингу. В бизнес-процессах данного фонда используются следующие инструменты: средства интерактивной графики, имитационное моделирование и моделирование бизнес-процессов с помощью программ.

Для удовлетворения требований по качеству продукции, уровню обслуживания, гибкости и низкому уровню издержек бизнес-процессы должны оставаться простыми. В первую очередь, необходимо отобрать те процессы, которые являются более значимыми для компании и ее клиентов, т.е. которые являются одновременно стратегическими и создающими ценность. Далее при проведении реинжиниринга представляется необходимым провести схематичное наложение процессов предприятия на его организационную структуру. Это даст возможность более детально и грамотно провести Программу трансформации.

Таким образом, реинжиниринг бизнес-процессов в рамках Программы трансформации в национальном холдинге «Самрук-Қазына» сопровождается рядом крупных мероприятий, направленных на улучшение состояния холдинга при помощи осуществления следующих задач: стандартизация и оптимизация бизнес-процессов и структур, применение лучших практик, выявление и устранение неэффективности бизнес-процессов и структур.

## Заключение

Создание современного организационно-методологического обеспечения бизнес-процессов в рамках стандартизированного бизнес-решения (стандартные процессы, информационные

системы, данные и бизнес-роли), что обеспечит лучшую интегрированность и управляемость компании.

Внедрение показателей эффективности в каждом бизнес-процессе и ведение систематических замеров как на операционном, так и на уровне управления группой компаний. Создание оптимальной системы отчетности, основанной на показателях эффективности бизнес-процессов.

Создание единого информационного пространства и интегрированной системы управления (ИСМ). Создание платформы для автоматизации бизнес-процессов с использованием передовых информационных технологий. Создание единого вертикально-интегрированного решения функционирующего на основе единых принципов, единых данных и по общим правилам, обеспечивающего информационное взаимодействие между подразделениями и

дочерними организациями – участниками бизнес-процессов.

Создание корпоративной культуры постоянного совершенствования, подвижности, гибкости и инноваций. Обучение персонала и вовлечение в процесс модернизации, привитие культуры вовлечения в изменения.

При помощи данной Программы трансформации бизнеса группа компаний Фонда сконцентрирует ресурсы на направлениях бизнеса с высоким потенциалом создания стоимости, повысит производительность труда, а также выйдет из активов и проектов, снижающих стоимость компаний.

Реинжиниринг бизнес-процессов также позволит государству получить более конкурентоспособные предприятия по операционной рентабельности, эффективности капитала и рентабельности инвестированного капитала.

#### Литература

- 1 Хаммер Майкл. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / пер. с англ. Ю.Е. Корнилович; науч. ред. Ю. Потемкина - Манн, Иванов и Фербер, 2011 г.
- 2 Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер. с англ. С.В. Ариничева; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. – 272 с.
- 3 Официальный сайт Национального холдинга «Самрук-Казына»- [Электронный ресурс]. URL: <https://sk.kz/>
- 4 «Реинжиниринг бизнес-процессов»-[Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/college/biznes/reinzhiniring.html>
- 5 «Анализ и реинжиниринг бизнес-процессов на предприятиях»-[Электронный ресурс]. URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/reeng/section2.html>

#### References

- 1 Hammer Majkl. Reinzhiniring korporacii. Manifect revoljucii v biznese / per. s angl. Ju.E. Kornilovich; nauch. red. Ju. Potemkina - Mann, Ivanov i Ferber, 2011 g.
- 2 Andercen B'jorn. Biznec-proceccy. Inctrumenty covershenctvovaniya / per. s angl. C.V. Arinicheva; nauch. red. Ju.P. Adler. – M.: RIA «Standarty i kachectvo», 2009. – 272 c.
- 3 Oficial'nyj cajt Nacional'nogo holdinga «Camruk-Kazyna»- [Jelektronnyj recurc]. URL: <https://sk.kz/>
- 4 «Reinzhiniring biznec-proceccov»-[Jelektronnyj recurc]. URL: <http://www.grandars.ru/college/biznes/reinzhiniring.html>
- 5 «Analiz i reinzhiniring biznec-proceccov na predprijatijah»-[Jelektronnyj recurc]. URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/reeng/section2.html>



Рахметулина Ж.Б., Құраш Н.П.,  
Кабдуалиева А.

**Ұлттық инновациялық жүйенің  
нәтижелілігін бағалауға  
қатысты теориялық  
көзқарастар**

Ұзақ мерзімде Қазақстан экономикасының бәсекелестік артықшылықтарын дамыту тек қана инновациялық экономикаға өту негізінде қол жеткізіледі. Қазіргі заманғы инновациялық экономика дамудың іргелі базасы ретінде жұмыс істеудің негізі инновациялық генезистің біртекті емес, сызықтық емес және көп қырлы процесс болып табылатын ұлттық инновациялық жүйені қалыптастырады. Мақалада Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесінің тиімділігін бағалауына қатысты теориялық көзқарастарға авторлармен зерттеу жүргізілді. Әлемдік тәжірибеде ҰИЖ және оның жекелеген элементтерінің даму деңгейін бағалайтын көрсеткіштердің елеулі түрі пайдаланылады. Оның қызмет ету нәтижелерін сипаттайтын индикаторларға адами капиталды бағалау, ғылыми-техникалық прогрестің (ФТП) көрсеткіштері, зияткерлік капитал көрсеткіштері және т.б. жатады. Инновациялық жүйені бағалау инновациялық циклдың барлық сатыларын және ұлттық инновациялық жүйесінің – ҰИЖ субъектілері арасында инновациялық қызмет барысында пайда болатын байланыстарды бағалауды қамтуы тиіс. Инновациялық жүйе тиімділігінің көрсеткіштер жүйесі оны қалыптастырудың ұлттық ерекшеліктерін ескеріп қана қоймай, халықаралық салыстыруларды да қамтамасыз етуі тиіс. Осындай жүйе агрегацияланған және жеке көрсеткіштерді қамтиды, ол жалпы инновациялық жүйенің және оның жекелеген құрауыштарының даму тенденцияларын ажыратуға мүмкіндік береді.

**Түйін сөздер:** инновациялар, инновациялық экономика, ұлттық инновациялық жүйе.

Rahmetulina Zh.B., Kurash N.P.,  
Kabdualiev A.A.

**Theoretical approaches to  
evaluation of the impact of  
national innovation system**

The authors conducted a research of theoretical approaches to the assessment of the effectiveness of the national innovation system of Kazakhstan. Achieve the development of competitive advantages of Kazakhstan's economy in the long-term can only on the basis of the transition to an innovative economy. A modern innovative economy as a fundamental base of development forms a national innovation system (NIS), the functioning of which is based on the genesis of innovation as a non-uniform, non-linear and multi-faceted process. In world practice, used a significant number of indicators that assess the level of development of NIS and its individual elements. The indicators that describe the results of its operation: evaluation of human capital, NTP indicators, intellectual capital and other market indicators. The evaluation of the innovation system should include an evaluation of all stages of the innovation cycle and relationships which arising between NIS subjects in the process of innovation. System of effectiveness indicators of innovation system not only takes into account national peculiarities of its formation, it also should provide international comparisons. This system includes both aggregate indicators and private indicators, which allows us to not only allocate trends of the development of the innovation system as a whole, and its individual components.

**Key words:** innovation, innovative economy, national innovation system.

Рахметулина Ж.Б., Құраш Н.П.,  
Кабдуалиева А.Е.

**Теоретические подходы к  
оценке результативности  
национальной инновационной  
системы**

Развитие конкурентных преимуществ экономики Казахстана в долгосрочном периоде может быть обеспечено только на основе перехода к инновационной экономике. Современная инновационная экономика в качестве фундаментальной базы развития формирует национальную инновационную систему (НИС), основой функционирования которой является генезис инноваций как неоднородный, нелинейный и многогранный процесс. В статье авторами проводится исследование теоретических подходов к оценке результативности национальной инновационной системы Казахстана. В мировой практике используется значительное число показателей, оценивающих уровень развития НИС и ее отдельных элементов. К индикаторам, описывающим результаты её функционирования, относят оценки человеческого капитала, показатели НТП, показатели рынка интеллектуального капитала и др. Оценка инновационной системы должна включать оценку всех стадий инновационного цикла и связей, возникающих между субъектами НИС в процессе инновационной деятельности. Система показателей эффективности инновационной системы не только учитывает национальные особенности ее формирования, но и должна обеспечивать международные сопоставления. Такая система включает в себя как агрегированные, так и частные показатели, что позволяет не только выделить тенденции развития инновационной системы в целом, но и отдельных ее составляющих.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная экономика, национальная инновационная система.

**ҰЛТТЫҚ  
ИННОВАЦИЯЛЫҚ  
ЖҮЙЕНІҢ  
НӘТИЖЕЛІЛІГІН  
БАҒАЛАУҒА  
ҚАТЫСТЫ ТЕОРИЯЛЫҚ  
КӨЗҚАРАСТАР**

**Кіріспе**

Инновациялық жүйенің қызмет етуін жан-жақты бағалау ұлттық инновациялық жүйе (ҰИЖ) нәтижесін бағалау үшін қажетті құрауыш, инновациялық қызмет саласында басқарушылық шешім қабылдау үшін бастапқы база болып табылады.

ҰИЖ тиімділігінің мақсатты индикаторларына, сондай-ақ, құрамына енетін құрылымдардың мақсатты индикаторларына қол жеткізу Қазақстан Республикасының 2015 ж. дейінгі ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту бойынша Бағдарламасының соңғы нәтижесі болып табылады [1].

**Эксперименттік бөлім.** Ұлттық инновациялық жүйе концепциялары және шет елдердегі инновациялар жүйелер дамуының заңдылықтары төмендегі авторлардың еңбектерінде қарастырылған: Б.-А.Лундвалл (Lundvall B.-A.), Р. Нельсон (Richard R. Nelson), К.Фримен (Christopher Freeman), Н.И. Иванова, Р.А. Фатхутдинов [2], А.В. Брижань [3] және т.б. Қазақстанда ұлттық инновациялық жүйенің даму мәселелері төмендегі авторлардың еңбектерінде кеңінен қарастырылған: О.С. Сабден, Ф.М. Днишев, Н.К. Нурланова, Ф.Г. Альжанова, М.Б. Кенжегузин, Н.А. Барлыбаева, А.А. Алимбаев, Р.С. Каренов және т.б.

Зерттеудің теориялық және әдістемелік негізін экономикалық дамудың эволюциялық теориясы, институционалды теорияның негізгі ережелері, инновациялық жүйе концепциясы және ұлттық бәсекелік артықшылықтар концепциясы құрайды. Зерттеу барысында Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының әдістемелік зерттемелері, Фраскати нұсқаулығы және Осло нұсқаулығы (инновациялар бойынша мәліметтерді жинау және талдау бойынша нұсқаулық) пайдаланылады. Инновациялардың, ұлттық инновациялық жүйелердің және олардың экономикалық әсерінің табиғаты, сондай-ақ олардың ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігіне ықпалы туралы заманауи көзқарастардың әдістемелік негізі ретінде Дүниежүзілік экономикалық форумның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі пайдаланылды.

**Нәтижелер және талқылау.** Әлемдік тәжірибеде ҰИЖ және оның жекелеген элементтерінің даму деңгейін бағалай-

тын көрсеткіштердің елеулі түрі пайдаланылады. Оның қызмет ету нәтижелерін сипаттайтын индикаторларға адами капиталды бағалау, ғылыми-техникалық прогресс (ҒТП) көрсеткіштері, зияткерлік капитал көрсеткіштері және т.б. жатады. Инновациялық жүйені бағалау инновациялық циклдың барлық сатыларын және ҰИЖ субъектілері арасында инновациялық қызмет барысында пайда болатын байланыстарды бағалауды қамтуы тиіс. Инновациялық жүйе тиімділігінің көрсеткіштер жүйесі оны қалыптастырудың ұлттық ерекшеліктерін ескеріп қана қоймай, халықаралық салыстыруларды да қамтамасыз етуі тиіс. Осындай жүйе агрегацияланған және жеке көрсеткіштерді қамтиды, ол жалпы инновациялық жүйенің және оның жекелеген құрауыштарының даму тенденцияларын ажыратуға мүмкіндік береді.

Бағалаудың жасалған құралдары жүйелік, функциялық, кешенді, ықпалдастырушылық, динамикалық және т.б. сияқты жалпы әдістемелік көзқарастарға негізделеді.

Жүйелік көзқарас объектілерді жүйе ретінде зерттеуді іске асырады, бұл орайда жүйе өзара байланысты элементтердің (құрауыштардың) жиынтығы, оның кіруі (ресурстары), шығуы (мақсаты), сыртқы ортамен байланысы, кері байланысы болады [2]. Осы көзқарас үшін жүйеден элементтерге қарай қозғалыс тән, себебі элементтердің қасиеттері толығымен жүйенің қасиеттерін анықтайды [4]. Жүйелік көзқарасты көбінесе функционалды көзқарас толықтырады. Оның шеңберінде объект туралы көзқарас жасалған, оған атрибуттары мен ассоциациялық элементтері арасында ішкі байланыстардың болуымен қатар сыртқы өзара байланыстар және арақатынастар – қызметтер тән. Бағалаудың мақсатын анықтау маңызды.

Кешенді көзқарас бағалаудың сапалы және сандық әдістерін үйлестірудің қажеттілігін анықтайды. Сауалнама жүргізу, сараптамалық бағалау әдістерін қамтитын сапалық әдістерді қолдану инновациялық белсенділіктің сандық бағалауға келмейтін жекелеген параметрлерінің ерекшелігіне ғана емес, ҰИЖ нәтижелігін толық бағалау үшін қажетті толыққанды статистикалық ақпараттың жоқтығымен де байланысты. Кешенді көзқарасты пайдаланған кезде инновациялық қызметтің әртүрлі аспектілері (экономикалық, техникалық, экологиялық, ұйымдастырушылық, әлеуметтік, психологиялық), ал қажет болған жағдайда өзге де аспектілер және олардың

өзара байланыстары (демографиялық, саяси) пайдаланылады [2]. Маңызды аспектілерінің бірін жіберіп алу зерттеушілер алдына қойылған міндетті толық емес шешуге әкеп соқтыруы мүмкін.

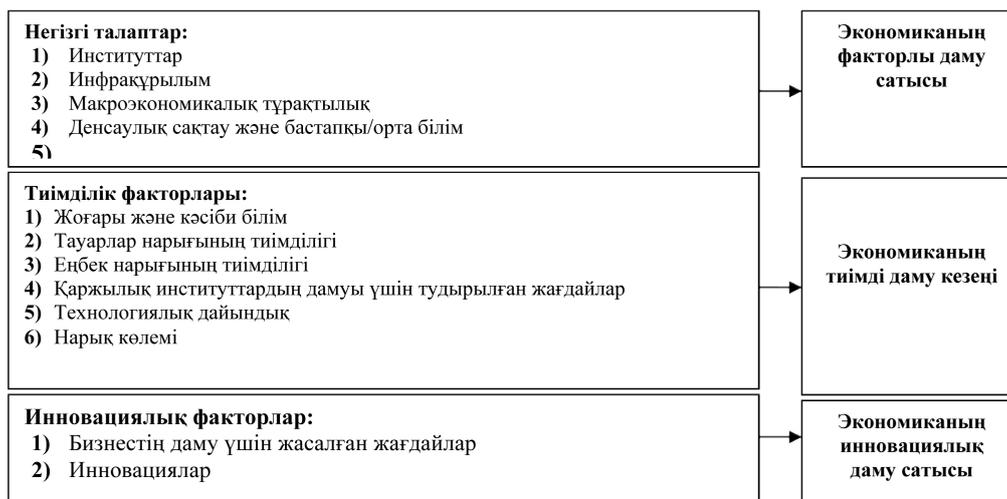
Бүгінгі таңда халықаралық институттар ұлттық экономиканың инновациялық жүйесінің даму деңгейін көрсететін көрсеткіштер жүйелері жасалған. Біздің ойымызша, ҰИЖ көрсеткіштері жүйесінің толығырақ талдауы А.В. Брижань еңбегінде келтірілген [3].

Көзқарастардың басым көпшілігі ҰИЖ даму деңгейі бойынша мемлекет арасында салыстыруларды жүргізуге мүмкіндік береді. Инновациялық жүйелердің тиімділігін бағалауға қатысты негізгі көзқарастарды қарастырайық.

1) *Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі*. Дүниежүзілік экономикалық форум (ДЭФ) әлемнің көпшілік елдерінің бәсекеге қабілеттілігі туралы мәліметтерді жыл сайын ұсынады. 2000-2005 ж. аралығындағы кезеңде мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі екі өзара толықтырушы көрсеткіштермен бағаланған. Біріншісі бәсекеге қабілеттіліктің «макроэкономикалық» деңгейін сипаттаған – «бәсекеге қабілеттілік индексінің өсуі» (Growth Competitiveness Index) (2005 ж. әлемдегі 117 мемлекеттер үшін есептелген), оның негізіне М. Портердің бәсекеге қабілеттілік теориясы салынған.

2006 жылдан бастап ДЭФ бәсекеге қабілеттілікті бағалау үшін негіз ретінде бірыңғай құралды – жаһандық бәсекелестік индексін пайдаланады (ЖБИ; GCI), оны Колумбиялық университеттің профессоры Хавьер Сала-и-Мартин жасаған. ЖБИ 114 көрсеткіштердің негізінде есептеледі (олардың ішінен 34 статистикалық мәліметтердің негізінде, қалғандары – орташа және ірі кәсіпорындар басшыларының бағалауы бойынша). Осы көрсеткіштер мемлекеттің өнімділігі және бәсекеге қабілеттілігі үшін ең маңызды болып табылады. Көрсеткіштер 12 факторларға топтастырылады, олар өз кезегінде экономика дамуының қай сатысы негізгі болып табылатынына байланысты үш топқа бөлінеді: факторлы, тиімді немесе инновациялық. Ол 1-суретте көрсетілген [5].

Бағалаудың нәтижесінде мемлекеттер 12 факторлар бойынша белгілі бір дәрежеге бөлінеді және экономиканың даму сатысына байланысты топтастырылады (үш негізгі және екі аралық топтарға). Осы грацияның санаты ретінде адам басына шаққандағы жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) болып табылады, ол сатып алушылық қабілет паритеті бойынша есептелген.



1-сурет – ДЭФ бәсекеге қабілеттілігінің он екі факторы

Және экспорттың жалпы көлеміндегі экспорт үлесі, ол мемлекеттің факторлық тәуелділік дәрежесін анықтайды, талаптары 1- кестеде келтірілген. Қазақстан 2012 жылдан

бастап «басқару тиімділігі» және «инновацияларды» мақсат тұтатын мемлекеттердің санаттары арасындағы 2-3 ауыспалы тобында орналасқан.

1-кесте – Дамудың белгілі бір сатысы үшін табыстар деңгейінің шекарасы

Даму сатысы	Адам басына шаққандағы ЖІӨ, АҚШ долл., сатып алушылық қабілет паритеті бойынша
- факторлы даму сатысы	< 2 000
1-ден 2 дейінгі ауыспалы саты	2 000-3 000
- Тиімді даму сатысы	3 000-9 000
2-ден 3 дейінгі ауыспалы саты	9 000-17 000
- Инновациялық даму сатысы	> 17 000
Ескертпе – авторлармен қайнар-көздер бойынша құрастырылған [5]	

Ауыспалы даму кезеңіндегі транзиттік топтағы мемлекеттер үшін дамудың басым факторларының ықпал ету дәрежесіне қарай таразылар біртіндеп өзгереді. Сонымен, мемлекет келесі сатыдағы басым факторлардың жеткілікті дәрежеде дамуы орын алмаса индекстің азайтылуы арқылы «жазалануы» мүмкін.

Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі формула бойынша (1) есептеледі, ол индекстің әр түрлі салмақтық комбинацияларға сезімталдығын тексеру түрінде болады:

$$GCI_{is} = \alpha_{s1} Basic_i + \alpha_{s2} Efficiency_i + (1 - \alpha_{s1} - \alpha_{s2}) Innovation_i \quad (1)$$

мұндағы:  $s$  – даму сатылары;  $\alpha$  – кездейсоқ таңдау арқылы 0-ден 1-ге дейінгі мәндерге ие болатын салмақтар.

Бүгінгі таңда ДЭФ рейтингі әлемнің әр түрлі мемлекеттері бойынша есептелген бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштерінің толық кешені түрінде болады. Осы рейтинг мемлекетаралық салыстыруды 12 факторлар бойынша жүргізуге мүмкіндік береді. Олар бір-біріне байланысты емес және бөлек-бөлек белгілі бір әлеуметтік-экономикалық ортаны сипаттау үшін пайдаланылуы мүмкін. Осы әдістеменің артықшылықтары:

– экономиканың деңгейі әртүрлі мемлекеттерді кең көлемде қамту;

– индикаторлардың жиынтығы 2/3 компаниялар басшыларынан сауал алумен тұрады.

Сонымен, осы құрал әлеуметтік-экономикалық құбылыстардың, соның ішінде, инновациялық қызметтің сандық және сапалық бағалауын қамтиды.

2) *Инновациялық қызметті Еуропалық қауымдастықтар комиссиясымен (ЕҚК) бағалаудың көрсеткіштері жүйесі.* ЕҚК кәсіпкерлік жөніндегі Директоратымен жасалған және Еуропалық одақ (ЕО) мүше мемлекеттерінің инновациялық қызметі дамуын бағалау үшін, сондай-ақ, оларды АҚШ және Жапония көрсеткіштерімен салыстыру үшін пайдаланылады. 2000 жылдан бастап жыл сайын Еуропалық инновациялық табло жарияланады (European Innovation Scoreboard).

ЕҚК көрсеткіштерінің жүйесі үнемі жетілдіріліп отырады. 2005 жылы ЕҚК көрсеткіштерінің жүйесі Бірлескен зерттеу орталығымен (Joint Research Centre) ынтымақтастықта қайта қаралды. Көрсеткіштер санаттарының саны төрттен беске дейін көбейтілді, ал индикаторлардың барлығы 26-ға дейін жетті. Көрсеткіштер арасындағы корреляциялар анықталды, ол бірнешеуінен бас тартуға және инновациялық қызметтің жаңа көрсеткіштерін қосуға мүмкіндік берді. 2008 жылғы әдістемедің инновациялық қызмет көрсеткіштері 3 блокқа бөлінген, олар 2-кестеде көрсетілгендей, көрсеткіштердің 7 негізгі топтарын қамтиды.

**Жағдайлар инновациялық қызметке жәрдемдесетін** фирмаларға қатысты сыртқы факторларды бағалауға мүмкіндік береді. Осыған индикаторлардың келесі топтары жатады:

Адами ресурстар – біліктілігі жоғары адамдардың, ғылыми кадрлардың қол жетімділігі;

Қаржыландыру және мемлекеттік қолдау – инновациялық жобаларды қаржыландырудың мөлшерлері және қол жетімділігі, сондай-ақ, үкіметтің инновациялық қызметті қолдауы.

**Фирмалардың қызметі** – осы көрсеткіштер фирмалардың инновациялық процеске қатысушысы ретіндегі қызметін бағалауға мүмкіндік береді:

*Компаниялардың инвестициялары* – компаниялардың инновацияларға жасаған инвестицияларының барлық түрлері;

*Әрекеттесу және кәсіпкерлік* – инновацияларды жүзеге асыратын компаниялар арасындағы

кәсіпкерлік күш салысулар және кооперациялық байланыстар;

*Өнімділік* – инновациялық процесс нәтижесінде жасалған зияткерлік меншікке құқықтарды, сондай-ақ, технологиялық айырбастардағы төлемдердің ағымдарын қамтиды.

**Нәтижелер** – фирмалардың инновациялық қызметінің негізгі нәтижелерін көрсетеді:

*инноваторлар* – нарықта немесе ұйымның ішінде технологиялық және технологиялық емес инновациялар ұсынған фирмалар саны;

*экономикалық әсерлер* – инновациялық қызметпен байланысты жұмысбастылықта, экспортта және сатылымдарда көрінісін тапқан инновациялардың экономикалық нәтижелері.

ЕҚК индикаторлары құрамдас индикаторға Нәтижелі инновациялық индекске SII (Summary Innovation Index) біріктірілген, ол мемлекеттің инновациялық белсенділігінің қысқаша бағасын білдіреді. SII қол жетімді индикаторлардың негізінде барлық мемлекеттер үшін есептеледі, олардың саны мемлекетке байланысты 12-ден 29-ға дейін болады. Мінсіз кейпінде SII индексі барлық мемлекеттер үшін және барлық 29 индикаторлардың негізінде есептелуі тиіс, бірақ индикаторлардың бір бөлігі ЕО жаңа мүше мемлекеттерінің кейбіреулерінде, сондай-ақ, АҚШ пен Жапонияда қол жетімді емес.

SII индексі абсолютті емес қатынасты көрсеткіштерге негізделеді, яғни SII индексі өзге мемлекеттің осыған ұқсас индексінен 2 есе көп болса, осы мемлекеттердің инновациялық қызметтерінің абсолютті көрсеткіштері арасындағы айырмашылық 2 есе екенін білдірмейді.

SII индексінің негізінде мемлекеттер төрт санатқа бөлінеді:

– инновациялық көшбасшылар;

– инновациялық ізбасарлар;

– орташа инноваторлар;

– қуып жетуші мемлекеттер.

Әрбір мемлекет үшін бес жылдық мерзімдегі инновациялық қызметтің өсу қарқыны есептеледі. Есеп инновациялық индикаторлар мәндерінің абсолютті өзгерістеріне негізделеді. ЕО барлық мемлекеттері 2010-2014 ж. инновациялық қызметтің оң динамикасын көрсетіп отыр, мемлекеттердің SII индексі бойынша мемлекеттерінің санаттары 4-кестеде көрсетілген.

3-кестеде әрбір топтағы 9 көшбасшы мемлекет ажыратылған. Мысалға алатын болсақ, инновациялық көшбасшы мемлекеттер ішінде бірінші орынды Швейцария алып отыр.

## 2-кесте – Еуропалық қауымдастықтар комиссиясының инновациялық көрсеткіштері

Блоктары	Топтар	Көрсеткіштер
Жағдайлар	Адами әлеуеттер	- 1000 адамға шаққандағы ғылым және техника саласындағы 20-29 жастағы бітірушілер саны; - 1000 адамға шаққандағы 25-34 жастағы PhD бітірушілерінің саны; - 100 адамға шаққандағы жоғары білімі бар 25-64 жастағы тұрғындар саны; - 100 адамға шаққандағы 25-64 жастағы өмір бойы білім беруде қатысуы; - жастардың білім деңгейі
	Қаржыландыру және мемлекеттік қолдау	- ҒЗТКЖ кеткен мемлекет шығындары (ЖІӨ %); - Венчурлық капитал (ЖІӨ %); - жеке несиелер (ЖІӨ қатысты); - кең жолақты коммуникацияларға қол жеткізу (Ғаламтор) (фирмалардың %).
Фирмалардың қызметі	Компаниялардың инвестициялары	- Жеке сектордың зерттеу мен өңдеуге кеткен шығындары (ЖІӨ %) - Жеке сектордың ақпараттық технологияларға кеткен шығындары (ЖІӨ %); - Инновацияларға басқа да шығындары (айналымның %).
	Әрекеттесулер және кәсіпкерлік	Шағын және орта кәсіпорындардың ішкі жаңалықтары (ШОК); - өзге де ШОК кооперацияланатын инновациялық ШОК (ШОК санынан, %); - ШОК жаңғырту (ШОК санынан, %); - миллион тұрғынға шаққандағы мемлекеттік-жеке меншік жарияланымдар.
	Өнімділік	- миллион тұрғынға шаққандағы ЕРО патенттері; - 1 млн тұрғынға шаққандағы жалпы сауда маркалары; - 1 млн тұрғынға шаққандағы дизайнның жалпы үлгілері; - төлемдер ағымдарының технологиялық балансы (ЖІӨ %).
Нәтижелер	Инноваторлар	- өнімділік немесе процестік инновацияларды жүзеге асыратын ШОК (ШОК, %); - маркетингтік немесе ұйымдастырушылық инновацияларды жүзеге асыратын ШОК (ШОК %); - инновациялар еңбек шығындарын елеулі түрде қысқартқан инноваторлар үлестері (фирмалар санынан %); - инновациялары материалдар және энергия шығындарын елеулі түрде қысқартқан инноваторлар үлесі (фирмалар санынан, %).
	Экономикалық әсерлер	- орта- және жоғары технологиялық өндірісте қамтылу (барлық қамтылғандардың %); - жоғары технологиялық қызметтер саласындағы жұмысбастылық (барлық қамтылғандардың, %); - орта- және жоғары технологиялық өндіріс өнімін экспорттау (барлық экспорттың, %); - жоғары технологиялық қызметтер экспорты (барлық қызметтер экспортының, %); - нарық үшін жаңа тауарларды/қызметтерді сату көлемі (айналымнан, %) - фирма үшін жаңа тауарларды/қызметтерді сату көлемі (айналымның, %).
Ескерту – авторлармен қайнар-көздер бойынша құрастырылған [5]		

## 3-кесте – Мемлекеттердің SII индексі бойынша санаттары

Топтар	Өсу қарқыны	Өсудің көшбасшылары	Орташа өсу қарқыны	Шағын өсу қарқыны
Инновациялық көшбасшылар	1,5	Швейцария	Финляндия, Германия	Дания, Швеция, Ұлыбритания
Инновациялық ізбасарлар	2,7	Кипр, Эстония	Исландия, Словения	Австрия, Франция, Ирландия, Люксембург, Бельгия, Нидерланды
Орташа инноваторлар	3,3	Чехия, Португалия Грекия, Мальта	Венгрия, Словакия Литва, Польша,	Италия, Норвегия, Испания
Қуып жетуші мемлекеттер	5,5	Болгария, Румыния	Латвия, Түркия	Хорватия
Ескерту – авторлармен қайнар-көздер бойынша құрастырылған [6]				

Әртүрлі топтардағы инновациялық қызметтің өсу қарқындары арасында белгілі бір заңдылық бар. Инновациялық ізбасарлардың өсу қарқындары инновациялық көшбасшыларға қарағанда жоғары, орташа инноваторларда қуып жетуші типтегі мемлекеттерге қарағанда жоғары және қуып жетуші мемлекеттер орташа инноваторларға қарағанда жоғары нәтижелер көрсетіп отыр. Осы процесс әр топтағы жекелеген мемлекеттердің көпшілігі үшін тән.

Еуропалық инновациялық табломен қатар (ЕИТ) Еуропалық инновациялық зерттеу (ЕИЗ) (European Community Innovation Survey) мемлекеттердің инновациялық белсенділігі туралы мәліметтерді беру бойынша негізгі құралдардың бірі болып табылады.

ЕИЗ келесі топтарға бөлінген 101 статистикалық көрсеткіштерді талдаудан тұрады:

- өнімдік, процестік, ағымдағы және аяқталмаған инновациялар;
- инновациялық қызметке кеткен шығындар;

– ішкі зерттеулер және тәжірибелік-конструкторлық зерттемелер.

Инновациялардың нәтижелері:

- инновацияларды мемлекеттік қаржыландыру;
- инновациялық ынтымақтастық;
- инновациялар үшін ақпарат көздері;
- инновациялық қызмет үшін кедергілер;
- патенттер және өзге де қорғау әдістері.

Кәсіпорындардағы өзге де маңызды ұйымдастырушылық және маркетингтік инновациялар.

### Қорытынды

Жаһандық инновациялық серпілістер дәуірінде өзінің ұлттық инновациялық жүйені дамыту мен ғылыми қамтымды экономиканы қалыптастыру Қазақстан үшін маңызды екеніне ешкім күмән келтірмейді.

Ал дамыған елдердің тәжірибесі ең бастысы Қазақстанға білімге негізделген жаңа экономиканы қалыптастыру үшін әлі де ұзақ жол бар екенін дәлелдейді.

### Әдебиеттер

- 1 Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы– URL: [http://ru.government.kz/docs/p050387\\_rus.html](http://ru.government.kz/docs/p050387_rus.html)
- 2 Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
- 3 Брижань А.В. Национальная инновационная система как ключевой элемент развития экономики: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2006. – 24 с.
- 4 Курнышев В.В. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2011. – 272 с.
- 5 Global Competitiveness Report 2015-2016. – URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.
- 6 Innovation union scoreboard 2010.- URL: [http://www.cnz.eurokreator.eu/dokumenty/Innovation\\_Union\\_Scoreboard\\_2010.pdf](http://www.cnz.eurokreator.eu/dokumenty/Innovation_Union_Scoreboard_2010.pdf)

### References

- 1 Programma po formirovaniju i razvitiju nacional'noj innovacionnoj sistemy Respubliki Kazahstan na 2005-2015 gody– URL: [http://ru.government.kz/docs/p050387\\_rus.html](http://ru.government.kz/docs/p050387_rus.html)
- 2 Fathutdinov R.A. Innovacionnyj menedzhment: uchebnik. – 6-е изд. – СПб.: Piter, 2011. – 448 s.
- 3 Brizhan' A.V. Nacional'naja innovacionnaja sistema kak kljuchevoj jelement razvitija jekonomiki: avtoref. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05. – Krasnodar: Kuban. gos. un-t, 2006. – 24s.
- 4 Kurnyshev V.V. Regional'naja jekonomika. Osnovy teorii i metody issledovanija: uchebnoe posobie. – 2-е изд. – М.: KNORUS, 2011. – 272 s.
- 5 Global Competitiveness Report 2015-2016. – URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.
- 6 Innovation union scoreboard 2010. – URL: [http://www.cnz.eurokreator.eu/dokumenty/Innovation\\_Union\\_Scoreboard\\_2010.pdf](http://www.cnz.eurokreator.eu/dokumenty/Innovation_Union_Scoreboard_2010.pdf)



Купешова Б.К., Когут О.Ю.

**Қаржылық есептілік  
кәсіпорынның қаржы  
менеджментінің  
индикаторы ретінде**

Кәсіпорын және қаржылық есептілікті пайдаланушылары арасындағы байланыстырушы буын ретінде қаржылық есептілік қарастырылады. Ұсынылған қаржылық есептіліктегі ақпаратқа кәсіпорынның болашағы байланысты. Кәсіпорынды басқаруда индикаторлар жүйесі индикативтік басқару жүйесінің құралдарының құрамына кіретін индикаторлар жүйесімен қатар екінші ретті болып табылады. Индикатор – бұл сапалық-сандық сипаттамасы қарастырылып отырған процесс немесе құбылыс. Ол өзгеру динамикасын немесе нормативтік көрсеткіштен ауытқуды көрсетеді. Кәсіпорын қызметін стратегиялық басқаруда көрсеткіштер жүйесінің танымалы жүйесі Нортон-Капланның теңдестірілген көрсеткіштер жүйесі (BSC) болып табылады. BSC, ең алдымен кәсіпорынның жоғары деңгейдегі басқарушылары мен меншік иелеріне арналған. Қаржылық индикаторларды зерттеу үшін қаржылық есептілігін пайдалану қажеттігі туындайды, ол қаржылық менеджмент индикаторы ретінде қаржылық есептілік екендігін растайды.

**Түйін сөздер:** есептілік, қаржылық менеджмент, қаржылық есептілік, қаржылық талдау, қаржылық көрсеткіштер, қаржылық коэффициенттер.

Kupeshova B.K., Kogut O.U.

**Financial reporting as indicator  
of financial management of  
enterprise**

The financial reporting is examined as an interlink between an enterprise and his users. From the financial reporting of information, the future of enterprise depends. In a management an enterprise the system of indicators is by the system the second order, along with the system of instruments entering in the complement of the system of indicative management. Indicator it is qualitatively-quantitative description of the examined process or phenomenon. He shows a change in a dynamics or deviation from a normative value. In the strategic management of activity of enterprise the most well-known system of indexes is the Balanced system of indexes of Нортон-Каплана (BSC). BSC unites financial and unfinancial indicators. BSC contains having a special purpose indexes wrap-round all strategically important spheres of activity of organization; forms причинно-следственные connections between all groups of indexes; serves as an instrument for realization of strategies of organization and increase of dataware of acceptance of administrative decisions; forms indicators for a management by organization and т. of п. BSC foremost created for the leaders of higher level of management and owners of enterprises.

**Key words:** Accounting, financial management, financial reporting, financial analysis, financial indexes, financial coefficients.

Купешова Б.К., Когут О.Ю.

**Финансовая отчетность  
как индикатор финансового  
менеджмента предприятия**

Финансовая отчетность рассматривается как связующее звено между предприятием и его пользователями. От представленной в финансовой отчетности информации зависит будущее предприятия. В управлении предприятием система индикаторов является системой второго порядка, наряду с системой инструментов, входящей в состав системы индикативного управления. Индикатор – это качественно-количественная характеристика рассматриваемого процесса или явления. Он показывает изменения в динамике или отклонение от нормативного значения. В стратегическом управлении деятельности предприятия известной системой показателей является Сбалансированная система показателей Нортон-Каплана (BSC). BSC, прежде всего, создана для руководителей высшего уровня управления и собственников предприятий. Для исследования финансовых индикаторов возникает необходимость использования финансовой отчетности, что подтверждает определение того, что финансовая отчетность является индикатором финансового менеджмента предприятия.

**Ключевые слова:** отчетность, финансовый менеджмент, финансовая отчетность, финансовый анализ, финансовые показатели, финансовые коэффициенты.

## ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ ИНДИКАТОРЫ РЕТІНДЕ

### Кіріспе

Соңғы кездері қаржылық есептіліктің кәсіпорын қызметіндегі маңыздылығы өсуде. Қаржылық есептілік қаржылық нысандардың жиынтығы болып, тұтынушыларға ұсыну мақсатында қаржылық есеп мәліметтері негізінде құрастырылады.

Қаржылық есептілік кәсіпорын және оның сыртқы ортасы араларындағы байланыстырушы буын болып табылады. Қаржылық есептілікте ұсынылған ақпараттарға кәсіпорынның болашағы байланысты. Кәсіпорын мен қаржы нарықтары араларындағы байланыстың тиімділігін қамтамасыз етуде жауапкершілік жоғары басқарушылық буын қаржылық менеджерлеріне жүктеледі.

Қаржылық есептілік жеке кәсіпкердің немесе ұйымның қаржылық жағдайы, қызметінің нәтижелері және қаржылық жағдайындағы өзгерістер туралы ақпарат болып табылады.

**Эксперименттік бөлім.** Кәсіпорынның индикаторлары мен қаржылық менеджменттегі индикаторларының теориялық негіздері Джозеф Джуран, Питер Друкер, Дэвид Нортон, Роберт Каплан, Д.В. Арутюнов, Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев, К.Ш. Дюсенбаев, т.с.с. еңбектерінде көрініс тапқан.

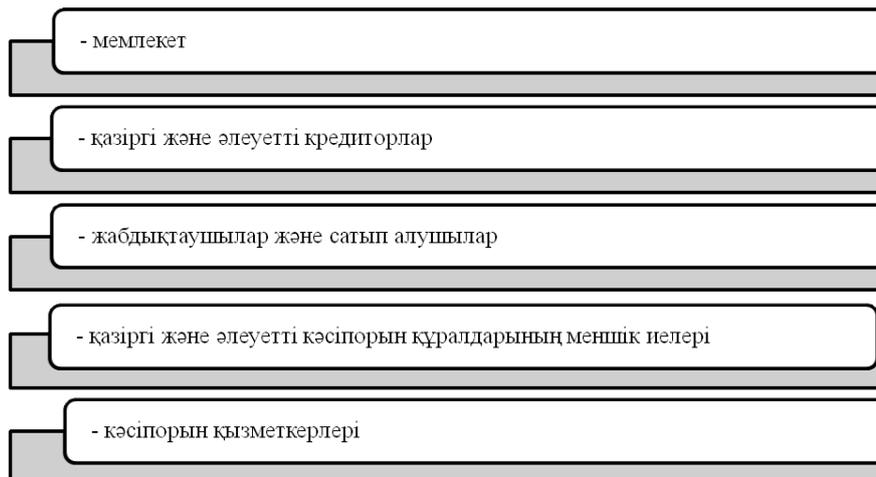
Зерттеудің әдістемелік негізі болып диалектикалық әдіс таным болып табылады, сонымен қатар зерттеу барысында жалпы ғылыми әдістер мен арнайы танысу әдістері де пайдаланылды.

Қаржылық есепке қызығушылық танытатын сыртқы пайдаланушылар екі топқа бөлінеді: компания қызметіне тікелей мүдделі және жанама мүдделі тұтынушылар.

Кәсіпорын қызметіне тікелей мүдделі тұтынушылардағы (1-сурет) мемлекет атынан салық органдары, ең алдымен, есептік құжаттарды жасау дұрыстығын, салықтардың есептелуін тексереді, салық саясатын анықтайды.

Қазіргі және әлеуетті кредиторлар қаржылық есептілікті несие беру немесе ұзарту орындылығын бағалау үшін, несие беру талаптарын анықтау үшін, несиені қайтару кепілдіктерін күшейту, кәсіпорынға клиент ретінде сенімділікті бағалау.

Жабдықтаушылар және сатып алушылар клиентпен іскерлік байланыстардағы сенімділікті анықтайды.

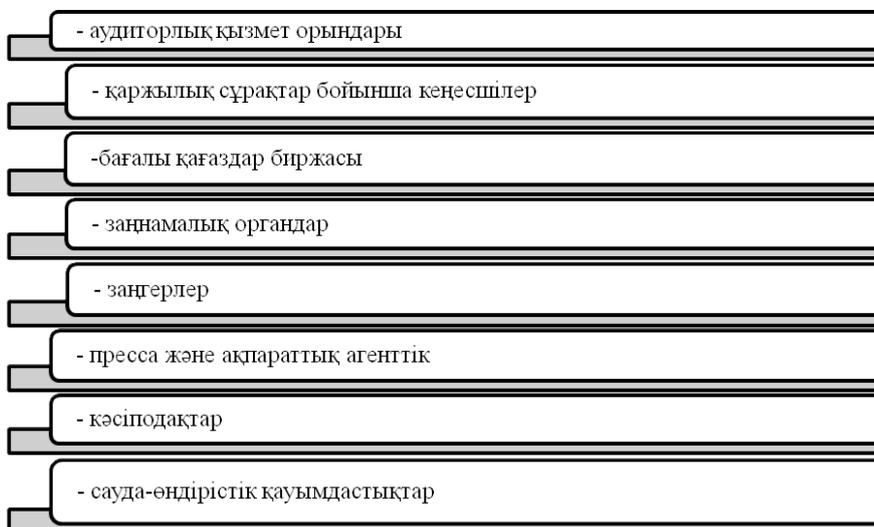


**1-сурет** – Кәсіпорын қызметіне тікелей мүдделі тұтынушылар  
Ескерту: Авторлармен құрастырылған

Қазіргі және әлеуетті кәсіпорын құралдарының меншік иелері қаржылық есептілікті мыналарды анықтауда қолданады: кәсіпорынның меншікті қаражаттарының үлесі ұлғаюы немесе азаюын анықтауда, компанияның ресурстарды пайдалану тиімділігін есептеуде. Кәсіпорын қызметкерлері олардың жалақысының деңгейі

мен жұмыс жасау перспективалары тұрғысынан мәліметтерге қызығушылық танытады.

Қаржылық есептілікті тұтынушылардың екінші тобы – жанама мүдделі тұтынушылар, тікелей мүдделі емес. Алайда, бірінші топтағы пайдаланушылар мүдделерін қорғау үшін есептілігін зерделеу оларға қажет.



**2-сурет** – Кәсіпорын қызметіне жанама мүдделі тұтынушылар  
Ескерту: Авторлармен құрастырылған

Екінші топ – кәсіпорын қызметіне жанама мүдделі тұтынушылар. Олардың ішінде:

Аудиторлық қызмет орындары инвесторлар мүдделерін қорғау мақсатында есептіліктің ақпараттарын ережелерге сәйкес болуын тексереді.

Қаржылық сұрақтар бойынша кеңесшілер өз тұтынушыларына капиталдарын қандай компанияға салғаны дұрыс болатыны туралы қаржылық кеңес беруге.

Бағалы қағаздар биржалары компанияның қаржылық есептіліктеріндегі ақпараттарды

фирманы тіркеу кезінде, олардың қызметін биржада тоқтату туралы шешім қабылдауда қолданады.

Заңгерлер контракттар шарттарын орындауды бағалауда, пайданы дивидендтер төлеудің заңдылығының сақталуы үшін, зейнеткерлік қамтамасыз етілудің шарттарын анықтауда қолданады.

Пресса және ақпараттық агенттіктер, шолу дайындау үшін, жеке компаниялар мен салалардың даму үрдісін бағалау мен қаржылық есептіліктің жалпылама көрсеткіштерін талдау үшін есептілікті пайдаланады.

Сауда-өндірістік қауымдастығының пайдаланатын есептілігі салалар бойынша статистикалық қорытындылау мен салалар деңгейінде компаниялар қызметтерінің нәтижесін салыстырмалы талдау мен бағалау.

Кәсіподақтар жалақы мен еңбек келісімдерінің шарттарына өз талаптарына қатысты ақпаратты анықтау үшін, сонымен қатар, кәсіпорын жататын саланың даму үрдістерін бағалау үшін қолданады.

Қаржылық есептілігіне мүдделі ішкі тұтынушыларға компанияның басшылары мен әр түрлі деңгейдегі менеджерлер жатады. Қаржылық есептілігі негізінде қаржылық ресурстарға деген қажеттілік анықталады, инвестициялық шешімдердің дұрыс қабылдануы мен капитал құрылымы бағаланады, дивидендтік саясатының негізгі бағыттары анықталады, есептіліктің болжамды нысандары құрастырылып, алдағы есеп кезеңдері бойынша қаржылық көрсеткіштер алдын ала есептелінеді, басқа компаниямен бірігу және оған иелену, құрылымдық қайта ұйымдастыру мүмкіншілігі бағаланады.

Индикатор зерттелетін процесс немесе құбылыстың сапалық-сандық сипаттамасын бейнелейді. Ол өзгеру динамикасын немесе нормативтік талаптардан ауытқуды суреттейді. Индикативтік басқару жүйесінде, индикатор вектор ретінде даму бағытын анықтайды, ал көрсеткіш ретінде зерттелетін процесс немесе құбылыс туралы ағымдағы жағдайды сипаттайды.

Кәсіпорын қызметін стратегиялық басқару мен бағалау көрсеткіштерінің әйгілі жүйесі – Нортон-Каплан көрсеткіштердің теңгерілген жүйесі (Balanced Scorecard – BSC) қаржылық және қаржылық емес индикаторларды біріктіреді.

Зерттеу нәтижелері теңгерімді индикаторлар жүйесінің тұжырымдамасын туғызды, ол өзіндік басқару тақтасында толтырылған төрт топ индикаторлары болды: қаржылық көрсеткіштер индикаторлары, тұтынушылардың индикаторлары,

бизнес-процестерінің индикаторлары, кадрлық әлеуетінің индикаторлары.

BSC кәсіпорын қызметін басқарудың стратегиялық жүйесі ретінде қарастырылады. Ол жоғары басқару деңгейінің көрсеткіштерін төменгі деңгейге жеткізуге мүмкіншілік береді.

Көрсеткіштердің теңгерілген жүйесі көптеген артықшылықтарымен сипатталады: құрамында кәсіпорынның барлық стратегиялық маңызды салаларын қамтитын нысаналы көрсеткіштерін құрайды (қаржы, нарық, өндіріс және инновациялар); барлық топтардың көрсеткіштерінің арасындағы себеп-салдарлық байланысты қалыптастырады; басқару шешімдерін қабылдауда ақпараттық қамтамасыз етуді арттыру және кәсіпорынның стратегияларын іске асыру құралы ретінде қызмет етеді; индикаторларларды қалыптастырады (20-25 көрсеткіштер) – кәсіпорында басқару үшін бағдарлар және т.б.

Бұл ретте бұл жүйені пайдалану сапасы және жүзеге асыру едәуір дәрежеде негізгі көрсеткіштерін ақпараттық қамтамасыз етуге байланысты (әсіресе қаржылық емес көрсеткіштерге тиісті) және жүйелі бақылау көрсеткіштер арасындағы өзара байланыстарды іздеу, ұсынатын немесе нақты өзгерістердегі себеп-салдарлық байланыстарды іздеу.

BSC, ең алдымен кәсіпорынның жоғары деңгейдегі басқарушылары мен меншік иелеріне арналған.

Кәсіпорында Д. Нортон және Р. Капланның теңдестірілген индикаторлар жүйесін енгізу кезінде негізгі көрсеткіштерді іріктеу критерийлерін қалыптастыру қажет.

Ол критерийлерге мыналарды жатқызу орынды: кәсіпорынның ұзақ мерзімді перспективада даму стратегиясымен индикаторлардың байланысы, индикаторлардың сандық өрнегі; қолжетімділігі, ақпараттық ашықтығы, индикаторларды бірыңғай түсіндіру.

Бағалау субъектісіне қарамастан кәсіпорын қызметінің тиімділігін талдау қаржылық көрсеткіштерді қолдану арқылы жүзеге асырылады.

Renaissance Worldwide және CFO Magazine журналының 200 ірі компаниялар арасында жасаған зерттеуі бойынша, жеке пайдалануындағы тиімділікті бағалау жүйелері, тек қаржылық көрсеткіштер жүйесіне негізделген. Отандық кәсіпорындарының менеджментінің жеткіліксіз дамуын ескере, олардың 90% көбі, кәсіпорынның қызметінің нәтижесін талдау барысында қаржылық көрсеткіштерді ғана басшылыққа алады.

Сонымен қатар, қаржылық-кредиттік мекемелер, әлеуетті инвесторлар, мемлекеттік билік органдары және т.б. отандық кәсіпорындардың несие қабілеттілігін, инвестициялық тартымдылығын және бәсекеге қабілеттілігін бағалау

кезінде қаржылық көрсеткіштер негізгі болып табылады.

Әдетте, кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау әдістемесі келесі топ көрсеткіштерін есептеуді көздейді.

1-кесте – Кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау көрсеткіштерінің топтары

Топтың аты	Топ көрсеткіштері
Өтімділік көрсеткіштері	<ul style="list-style-type: none"> <li>– жабу коэффициенттері</li> <li>– жылдам өтімділік</li> <li>– абсолюттік өтімділік</li> <li>– таза айналым капиталы</li> </ul>
Қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері	<ul style="list-style-type: none"> <li>– автономия коэффициенттері</li> <li>– қаржыландыру коэффициенттері</li> <li>– меншікті айналым қаражатымен қамтамасыз ету коэффициенті</li> <li>– меншікті капиталды маневрлеу коэффициенті</li> </ul>
Іскерлік белсенділіктің көрсеткіштері	<ul style="list-style-type: none"> <li>– активтер айналымдылығының коэффициенті</li> <li>– кредиторлық және дебиторлық борыштар коэффициенттері</li> <li>– материалдық босалқы қорлар</li> <li>– негізгі құралдар</li> <li>– меншікті капитал коэффициенттері</li> <li>– кредиторлық және дебиторлық борыштарды өтеу мерзімдері</li> </ul>
Рентабелдік көрсеткіштері	<ul style="list-style-type: none"> <li>– активтер рентабелділігінің коэффициенті</li> <li>– меншікті капитал рентабелдігі коэффициенті</li> <li>– өнім рентабелдігі коэффициенті</li> <li>– кәсіпорын қызметінің рентабелдік коэффициенті</li> </ul>
Ескерту: Авторлармен құрастырылған	

Өтімділік көрсеткіштері келесі әдістер бойынша анықталады, оларды анықтауда қаржылық есептілік ақпараттарындағы қажеттілігін дәлелдейді:

$$\text{Жабу коэффициенті} = \frac{\text{Айналым активтері}}{\text{Ағымдағы міндеттемелер}}$$

$$\text{Жылдам өтімділік коэффициенті} =$$

$$\frac{\text{Жоғары және орташа өтімді айналым активтері}}{\text{Қысқа мерзімді міндеттемелер}}$$

$$\text{Абсолюттік өтімділік} =$$

$$\frac{\text{Жоғары өтімді айналым активтері}}{\text{Қысқа мерзімді міндеттемелер}}$$

$$\text{Таза айналым капиталы} =$$

$$\frac{\text{Қысқа мерзімді активтер}}{\text{Қысқа мерзімді міндеттемелер}}$$

Қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері:

$$\text{Автономия коэффициенті} =$$

$$\frac{\text{Меншік қаражаттары}}{\text{Активтер жиынтығы}}$$

$$\text{Қаржыландыру коэффициенті} =$$

$$\frac{\text{Меншік қаражаттары}}{\text{Қарыз қаражаттары}}$$

$$\text{Меншікті айналым қаражатымен қамтамасыз ету коэффициенті} =$$

$$\frac{\text{Меншікті айналым қаражаттары}}{\text{Айналым активтері}}$$

$$\text{Меншікті капиталды маневрлеу коэффициенті} =$$

$$\frac{\text{Меншікті айналым қаражаттары}}{\text{Меншік қаражаттарының жиынтығы}}$$

*Искерлік белсенділіктің көрсеткіштері*

Активтер айналымдылығының коэффициенті =

Кредиторлық борыштар коэффициенті =

$\frac{\text{Өнімді сатудан түскен түсім}}{\text{Кредиторлық борыштар}}$

Дебиторлық борыштар коэффициенті =

$\frac{\text{Өнімді сатудан түскен түсім}}{\text{Дебиторлық борыштар}}$

Материалдық босалқы қорлар, негізгі құралдар, кредиторлық және дебиторлық борыштарды өтеу мерзімдері бойынша ақпараттар кәсіпорынның есептілігі мен есеп саясатында көрініс табады.

Рентабелдік көрсеткіштері:

Активтер рентабелдігінің коэффициенті =

$\frac{\text{Таза пайда}}{\text{Активтер}}$

Меншікті капитал рентабелдігі коэффициенті =

$\frac{\text{Таза пайда}}{\text{Орта жылдық акционерлік капитал}}$

Өнім рентабелдігі коэффициенті =

$\frac{\text{Өнімді сатудан түскен пайда}}{\text{Өнімнің өзіндік құны}}$

Кәсіпорын қызметінің рентабелдік коэффициенті =

$\frac{\text{Салық салуға дейінгі пайда}}{\text{Активтердің орташа мөлшері}}$

**Қорытынды**

Жоғарыда айтылып кеткендей, бағалау субъектісіне қарамастан кәсіпорын қызметінің тиімділігін талдау қаржылық көрсеткіштерді қолдану арқылы жүзеге асырылады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау көрсеткіштерінің топтары жоғарыда қарастырылған әдістер бойынша анықталады. Оларды анықтауда қаржылық есептілік ақпараттарын қолдану қажеттілігі пайда болатынын дәлелдейді. Қаржылық индикаторларды зерттеу үшін қаржылық есептілігін пайдалану қажеттігі туындайды, ол қаржылық менеджмент индикаторы ретінде қаржылық есептілік екендігін растайды.

**Әдебиеттер**

- 1 О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234.
- 2 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева Стратегия «Казахстан–2050» новый политический курс состоявшегося государства» 17.01.2014 г.
- 3 Кузьмин О. Индикаторы в системе управления предприятием. <http://masters.donntu.org/2010/fknt>
- 4 Арутюнова Д.В. Методология системного подхода в формировании адаптивного механизма управления организацией // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2005. – Т. 52. – № 8. – С. 17-21.
- 5 Сибирская Е.В. Система индикаторов управления предприятиями // <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/00744.htm>

**References**

- 1 О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234
- 2 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева Стратегия «Kazakhstan–2050» novyj politicheskij kurs sostojavshegosja gosudarstva» 17.01.2014 g.
- 3 Kuzmin O. Indikatori v sisteme upravleniya predpriyatiem. <http://masters.donntu.org/2010/fknt>
- 4 Arutyunova D.V. Metodologiya sistemnogo podhoda v formirovanii adaptivnogo mehanizma upravleniya organizaciei // Izvestiya Yujnogo federalnogo universiteta. Tehnicheskie nauki. 2005. T. 52. № 8. S. 17\_21.
- 5 Sibirskaya E.V. Sistema indikatorov upravleniya predpriyatijami// <http://be5.biz/ekonomika1/r2010>

Sharapiyeva M.D.  
**Development of transport and  
logistics infrastructure in the  
Republic of Kazakhstan**

Шарапиева М.Д.  
**Қазақстан  
Республикасының  
көліктік-логистикалық  
инфрақұрылымының дамуы**

Шарапиева М.Д.  
**Развитие транспортно-  
логистической  
инфраструктуры  
в Республике Казахстан**

The modernization of logistics and logistics systems occupy a special role in the improvement of the transport system, as well as the entire range of services for fast and high-quality delivery of goods. Important strategy for international logistics management in global markets is the clarity and high speed processing transactions. The relevance of logistics becomes a key point in developed societies.

Transport logistics occupies a strategic role in the industrial development of the Republic of Kazakhstan. Carrying out the movement of goods and passengers, transport accounts for some work and ensures optimum distribution of productive forces and the rationalization of economic

ties. This article shows the current state of the logistics market in the Republic of Kazakhstan. Transport logistics is one of the conditions for the successful implementation of the forced industrialization of the country.

**Key words:** Logistics, Logistic System, Management, Transport, Transport Logistics, logistics infrastructure.

Соңғы жылдары Қазақстан өзінің транзиттік әлеуетін толық көлемде жүзеге асыруға біртіндеп жақындап келеді. Оны іске асыру үшін бірден бірнеше бағыттағы жұмыстар бастап та кетті. «Транзиттік жол» – Қазақстан Республикасы үшін ерекше орын алатын көлік-коммуникациялық өтеулерді экспорттау формасы. Халықаралық транзиттегі Қазақстан Республикасының ұлттық мүдделері көліктік дәліздерде қатысуымен қарастырылады. Көлік және коммуникация кешенін дамытуда Қазақстанның транзиттік көліктік әлеуетін арттыру және толығырақ пайдалану маңызды бағыт болып табылады. Қазақстан аумағы арқылы жүктер мен жолаушыларды транзиттік тасымалдау Қазақстанның қолданыстағы заңнамаларына және халықаралық келісімдер мен келісімшарттарға сәйкес теміржолмен, әуе жолымен, автомобиль жолымен, мемлекетаралық бағыттардағы ашық теңіз және ішкі су көліктерімен, жолдармен және су жолдарымен жүзеге асырылады. Жалпы, соңғы жылдары жүзеге асырылып жатқан еліміздегі ең ауқымды транзиттік жоба – «Батыс Еуропа – Батыс Қытай» магистраль дәлізі Президенттің Жолдауында еліміздің инфрақұрылымының әртүрлі салалары толығымен қамтылған. Яғни, бұл тек қана транспорт-логистикалық инфрақұрылым ғана емес, сонымен қатар, индустриалды-энергетикалық, тұрғын-үй және т.б. инфрақұрылымдар жүйелері болып отыр.

**Түйін сөздер:** логистика, логистикалық жүйе, басқару, көлік, көліктік логистика, көліктік инфрақұрылым.

В статье исследованы сущность и значение транзитного потенциала, рассмотрены тенденции развития железнодорожного и воздушного транспорта, основные направления совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры. Особое внимание автором уделено формированию транспортно-логистического хаба страны. Раскрываются сущность и значение новой экономической стратегии «Нұрлы жол – путь в будущее», обосновывается необходимость совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры и транзитного потенциала. Отмечается, что дальнейшее развитие транспортно-логистической инфраструктуры станет реальным катализатором развития экономики.

Рассматривается проблема повышения конкурентоспособности транспортной инфраструктуры на пространстве Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России. Оценивается экономическая эффективность встраивания транспортно-логистических систем этих стран в международные грузопотоки на транспортном плече Китай – Западная Европа. В связи с этим ставится задача выявить основные проблемы развития тех участков транспортно-логистической инфраструктуры стран-участниц, которые задействованы в формировании международных транспортных коридоров, и наметить оптимальные формы развития маршрутов грузопотоков. Рост экономики сопровождается бурным ростом рынка транспортных, экспедиторских и логистических услуг.

**Ключевые слова:** логистика, логистическая система, управление, транспорт, транспортная логистика, логистическая инфраструктура.

**DEVELOPMENT  
OF TRANSPORT  
AND LOGISTICS  
INFRASTRUCTURE  
IN THE REPUBLIC OF  
KAZAKHSTAN****Introduction**

It should be noted that in the current global environment, logistics plays a key role in the industrial development of the State. In some countries, the government first had focused on the development of logistics as a major factor to stimulate industrial development. In Kazakhstan, this tool can also bring significant economic benefits for the industrial breakthrough.

Promising directions of the new Center, including:

- information and analytical support;
- support, development of practical recommendations for decision-making on transport policy. In addition, the Logistics Center will hold specialized conferences and business forums for industry professionals and implement skills development, to create a single information portal on transport logistics, as well as guidebooks for logistics operators in Kazakhstan.

**Experimental part.** In order to develop transport and logistics system of the Republic of Kazakhstan developed a master plan for its development with the assistance of international consultants. This document is a program of development of transport logistics industry in the framework of the current programs of the Government, in particular, and the State Program of Forced Industrial-Innovative Development. The urgency of the project due to the need for a comprehensive review of approaches to the management of the transport complex of the country and the use of a new paradigm of modern transport and logistics system. The main objective is to improve the quality of transport and logistics services and bringing them up to excellent, global availability of communications for Kazakhstan's exports.

The Republic of Kazakhstan is carried out systematic work to improve the quality of transport services. This is primarily reducing transport time, lower transportation costs, optimization of tariffs, cargo safety and, not least, the preparation of quality personnel potential, which aims to ensure the proper functioning of the entire logistics system.

Relevance of logistics is explained by several factors:

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;

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

Technical factor is shown that logistics as a control system, its subjects and objects develop

because of technical achievements in the warehouse economy and the sphere of management that providing decisive success on commodity wounds.

About 70% of all transport by rail in the country. In this regard, the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev set a task to create a transport logistics cluster. Currently, the trust management of JSC National Company “Kazakhstan Temir Zholy” JSC transferred seaport of Aktau, the question of the transfer of a number of major terminals in airports and car terminal complexes.

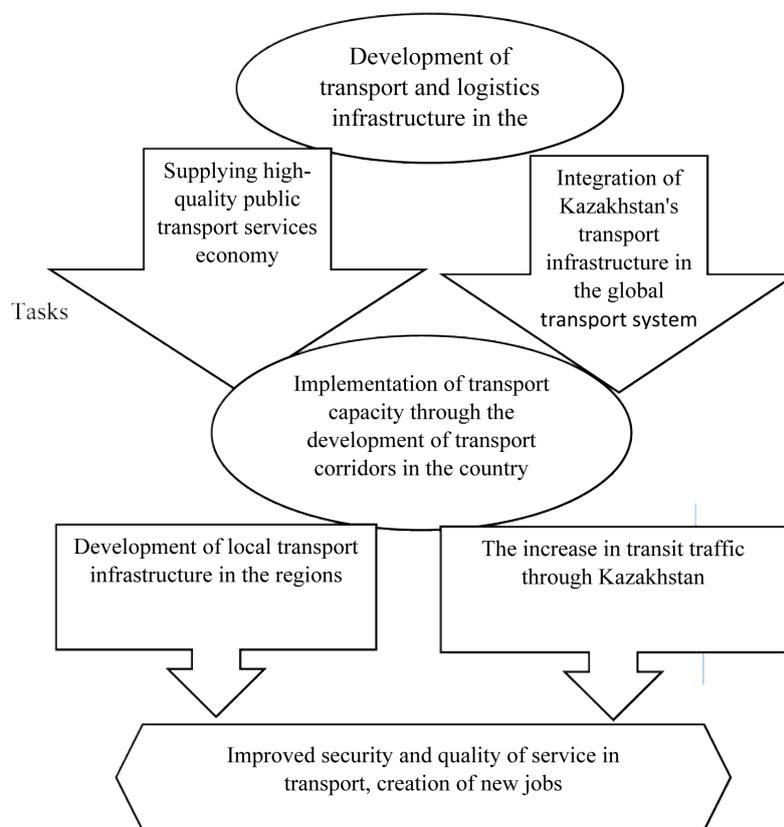


Figure – 1 – Transport and logistics infrastructure

Transport Service Market – one of the most dynamic in the world. Economic growth is accompanied by the rapid growth of the market of transport, forwarding and logistic services. Changes in the economy of Kazakhstan is now inevitable and, above all, the need for urgent modernization and construction of transport and logistics infrastructure. It is not just about the implementation of projects to develop transport and logistics infrastructure, and on the harmonization of development and organization of interaction of various types of transport and

transport users. We need to develop integrated transport corridors and transport hubs.

The level of infrastructure development determines the degree of efficiency of the transport system. Infrastructure development will be carried out in the following areas:

- creation of a global information management system for vehicles;
- Formation of an optimal transport infrastructure with the use of principles of logistics, creation of multimodal transport corridors.

Network terminals and logistic centers providing technological interaction between all modes of transport in the organization and implementation of the transport of passengers and freight based on a modified model of the meridional and latitudinal location on the east -West and North-South. Basic principles:

- Priority in infrastructure development should be to ensure year-round access to all localities and objects of industry and agriculture;

- development of infrastructure should be based on widespread use of the achievements of world science and technology;

- infrastructure planning should be linked to long-term plans of productive forces, the development of human settlements, agriculture and territorial development of Kazakhstan;

- use of infrastructure should be carried out on a commercial basis, with a maximum coverage of costs for its maintenance revenue generated by user fees.

**Table-1** – Expected results of development of transport and logistics infrastructure in Kazakhstan

1	The increase in transit traffic doubled	from 18 million tons to 36 million tons
2	The increase in revenues from transit traffic	from 1 billion to 3.1 billion US dollars
3	creation of new jobs	28 thousand people
4	The average effect on GDP growth	will be 1% point

**Results and discussion.** Worldwide Logistics itself is a very profitable segment. The world market of transport logistics is estimated at 2.7 trillion. US dollars, that is about 7% of global GDP. In developed countries, the share of transport logistics is at the level of 13-14% of GDP. For example, in Ireland the figure is 14.2% in Singapore, 13.9%, Hong Kong, 13.7%, Germany 13.0%, and so on. D. This shows that these countries pay special attention to the development the sector as one of the sources of national income. In Kazakhstan, this figure is approximately 8%.

Outside Kazakhstan the network of transport and logistics 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 until 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.

### Conclusion

Creating a logistics system in Kazakhstan using its advantageous geographical position will allow Kazakhstan to create a favorable investment climate, increase the region’s economic growth and to take the place of the international transit hub. Kazakhstan needs to develop a regional transport -logistics business, the formation and functioning mechanisms of international logistics systems, supply chains and, the creation of modern information -telecommunication transport –logistical infrastructure using modern warehouse equipment and advanced logistics technology that can serve the economy of the country.

### References

- 1 Nazarbayev N. A. The program “Strategy “Kazakhstan - 2050”: a new political policy of the taken place state”
- 2 Savenkova of T.I. Logistik: Studies. a grant – M.: Omega, 2008. – 225 pages.

- 3 Thunders N.N., Persianov V.A. Management on transport. Studies. grant. – M.: Academy, 2003 – 186 pages.
- 4 Logistic transport and cargo systems: The textbook / Under the editorship of V. M. Nikolashin. – M.: Academy, 2003 – 242 pages.
- 5 <http://neftegaz.ru/news/view/132468>. November 20, 2014 Neftegaz.ru
- 6 <http://www.logistic-net.com>
- 7 <http://www.mylogistics.net/>
- 8 <http://www.primeminister.kz>
- 9 <http://www.kazlogistics.kz>
- 10 <http://www.kazlogists.kz/ru/useful/statistics/>



Қыстаубаева А.К.

**Влияние величины  
прожиточного минимума на  
заработную плату в Казахстане**

В данной работе изучается зависимость заработной платы ( $y$ ) от среднедушевого прожиточного минимума ( $x$ ) для трудоспособного населения Казахстана. Для этого проводится обследование четырнадцати регионов Казахстана за 2016 год. Используются данные среднедушевого прожиточного минимума за сентябрь 2016 год для трудоспособного населения Казахстана и среднемесячная заработная плата за третий квартал 2016 год. Затем эти данные обрабатываются для построения модели. Полагая, что между переменными имеет место линейная зависимость, определяется выборочное уравнение регрессии. Модель строится по данным среднедушевого прожиточного минимума и среднемесячной заработной платы по регионам Казахстана за 2016 год. Коэффициенты уравнения регрессии находятся методом наименьших квадратов. Поясняется смысл полученных коэффициентов регрессии. Вычисляется коэффициент корреляции для выбранной выборки, по которому делается соответствующий вывод. В работе показаны график исходных данных (график рассеяния), график данных совмещенный с уравнением регрессии.

**Ключевые слова:** среднемесячная заработная плата, среднедушевой прожиточный минимум, регрессия, коэффициент корреляции.

Kystaubayeva A.K.

**The impact of the minimum  
subsistence on wage in  
Kazakhstan**

In this paper it is considered the dependence of wages ( $y$ ) from the average per capita subsistence level ( $x$ ) for the able-bodied population of Kazakhstan. To do this, it is conducted a survey of fourteen regions of Kazakhstan for 2016. Data per capita subsistence minimum in September 2016 for the able-bodied population of Kazakhstan and the average monthly salary for the third quarter 2016 are used. Then, the data is processed to construct the model. Assuming that there is a linear relationship between variables, sample regression equation is defined. The model is built according to per capita subsistence minimum and average wages in the regions of Kazakhstan for 2016. The coefficients of the regression equation are defined by the least squares method. It is explained meaning of the regression coefficients. We calculate the correlation coefficient for the selected sample on which to draw conclusions. The paper is included the graphics of raw data (scatter plot) and schedule data combined with the regression equation.

**Key words:** average monthly wage, minimum per capita subsistence, regression, correlation coefficient.

Қыстаубаева А.Қ.

**Қазақстандағы ең төменгі  
күнкөріс деңгейінің  
жалақыға әсері**

Мақалада Қазақстандағы жұмысқа жарамды халық үшін жалақының ( $y$ ) жан басына шаққандағы ең төменгі күнкөріс деңгейінен ( $x$ ) тәуелділігі қарастырылған. Ол үшін Қазақстанның он төрт аймағына 2016 жыл бойынша зерттеу жүргізілген. Қазақстандағы еңбекке жарамды халық үшін жан басына шаққандағы ең төменгі күнкөріс деңгейінің 2016 жылдың қыркүйек айындағы және орташа айлық жалақының 2016 жылдың үшінші ширегіндегі мәліметтері алынған. Модель құру үшін бұл мәліметтер өңделген. Айнымалылар арасында сызықты байланыс бар деп есептеліп, регрессия теңдеуі таңдалған. Модель жан басына шаққандағы ең төменгі күнкөріс деңгейі және орташа айлық жалақының 2016 жылғы Қазақстан аймақтарының мәліметтері бойынша құрылған. Регрессия теңдеуінің коэффициенттері ең кіші квадраттар әдісі бойынша табылған. Алынған регрессия коэффициенттерінің мағынасы түсіндірілген. Табылған корреляция коэффициенті бойынша сәйкес қорытынды жасалған. Мақалада бастапқы мәліметтердің (шашырау графигі) және регрессия теңдеуімен біріктірілген мәліметтердің графикалары берілген.

**Түйін сөздер:** орташа айлық жалақы, жан басына шаққандағы ең төменгі күнкөріс деңгейі, регрессия, корреляция коэффициенті.

**ВЛИЯНИЕ  
ВЕЛИЧИНЫ  
ПРОЖИТОЧНОГО  
МИНИМУМА  
НА ЗАРАБОТНУЮ  
ПЛАТУ В КАЗАХСТАНЕ**

**Введение**

В данной работе рассмотрим следующие вопросы: имеется ли зависимость между среднедневной заработной платой и среднедушевым прожиточным минимумом в день одного трудоспособного человека. Можно ли спрогнозировать среднедневную заработную плату при изменении среднедушевого прожиточного минимума.

**Основная часть**

*Методика исследования.* Методологической основой исследования является данные среднедушевой прожиточный минимум и среднемесячная зарплата регионов Казахстана за 2016 год. В процессе исследования использовался метод моделирования, а именно, построение регрессии.

*Результаты и обсуждение.* По территориям регионов Казахстана приводятся данные среднедушевого прожиточного минимума за сентябрь 2016 год и среднемесячная заработная плата за третий квартал 2016 (Таблица 1).

Прежде, чем строить модель, заполним новую таблицу. Посчитаем среднедушевой прожиточный минимум в день одного трудоспособного и среднедневную заработную плату по регионам. Для этого из таблицы данных поделим среднедушевой прожиточный минимум и среднемесячную заработную плату на 30. Получим следующую таблицу (таблица 2).

**Таблица 1** – Среднедушевой прожиточный минимум и среднемесячная зарплата регионов Казахстана

№	Регионы Казахстана	Среднедушевой прожиточный минимум за сентябрь 2016 г. для трудоспособного населения, тенге	Среднемесячная зарплата за III квартал 2016 г., тенге
1	Акмолинская	21845	104132
2	Актюбинская	22169	117305
3	Алматинская	23382	102288
4	Атырауская	24588	279157
5	Западно-Казахстанская	21914	137577
6	Жамбылская	20581	94483
7	Карагандинская	21796	123698
8	Костанайская	21796	107300
9	Кызылординская	21318	117584
10	Мангистауская	28785	248764
11	Южно-Казахстанская	21170	95104
12	Павлодарская	21160	121464
13	Северо-Казахстанская	22668	96653
14	Восточно-Казахстанская	23462	116865
15	г. Астана	27435	207475
16	г. Алматы	25858	174539
		Источник: [1] <a href="https://kapital.kz/finance/54380/v-srednem-prozhitochnyj-minimum-po-rk-sostavlyayet-23-tysyachi-tenge.html">https://kapital.kz/finance/54380/v-srednem-prozhitochnyj-minimum-po-rk-sostavlyayet-23-tysyachi-tenge.html</a>	Источник: [2] <a href="http://kadry.mcfk.kz/news/487-qqn-16-m10-31-10-2016-zarabotnaya-plata-v-3-kvartale-2016-goda">http://kadry.mcfk.kz/news/487-qqn-16-m10-31-10-2016-zarabotnaya-plata-v-3-kvartale-2016-goda</a>

**Таблица 2** – Среднедушевой прожиточный минимум в день и среднедневная зарплата регионов Казахстана

№	Регионы Казахстана	Среднедушевой прожиточный минимум в день, 2016 г., для трудоспособного населения, тенге, х	Среднедневная зарплата в 2016 г., тенге, у
1	Акмолинская	728	3471
2	Актюбинская	739	3910
3	Алматинская	779	3410
4	Атырауская	820	9305
5	Западно-Казахстанская	730	4586
6	Жамбылская	686	3149
7	Карагандинская	727	4123
8	Костанайская	727	3577
9	Кызылординская	711	3919
10	Мангистауская	960	8292
11	Южно-Казахстанская	706	3170
12	Павлодарская	705	4049
13	Северо-Казахстанская	756	3222
14	Восточно-Казахстанская	782	3896
15	г. Астана	915	6916
16	г. Алматы	862	5818

Для последующих вычислений нам понадобятся значения сумм и средних значений (таблица 3).

**Таблица 3** – Подсчет сумм и средних значений данных

№	x	y	$x^2$	$y^2$	xy
1	728	3471	529984	12047841	2526888
2	739	3910	546121	15288100	2889490
3	779	3470	606841	11628100	2656390
4	820	9305	672400	86583025	7630100
5	730	4586	532900	21031396	3347780
6	686	3149	470596	9916201	2160214
7	727	4123	528529	16999129	2997421
8	727	3577	528529	12794929	2600479
9	711	3919	505521	15358561	2786409
10	960	8292	921600	68757264	7960320
11	706	3170	498436	10048900	2238020
12	705	4049	497025	16394401	2854545
13	756	3222	571536	10381284	2435832
14	782	3896	611524	15178816	3046672
15	915	6916	837225	47831056	6328140
16	862	5818	743044	33849124	5015116
<i>сумма</i>	12333	74813	9601811	404088127	59473816
<i>среднее</i>	770,81	4675,81	600113,19	25255507,94	3717113,50
	$\bar{x}$	$\bar{y}$	$\overline{x^2}$	$\overline{y^2}$	$\overline{xy}$

$$\bar{x} = \frac{1}{16} \sum_{i=1}^{16} x_i = 770,81; \quad \bar{y} = \frac{1}{16} \sum_{i=1}^{16} y_i = 4675,81;$$

$$\overline{x^2} = \frac{1}{16} \sum_{i=1}^{16} x_i^2 = 600113,19; \quad \overline{y^2} = \frac{1}{16} \sum_{i=1}^{16} y_i^2 = 25255507,94;$$

$$\overline{xy} = \frac{1}{16} \sum_{i=1}^{16} x_i y_i = 3717113,50;$$

$$\begin{aligned} \bar{x}^2 &= 770,81^2 = 594148,0561; & \bar{y}^2 &= 4675,81^2 = 21863199,1561; \\ \bar{x} \cdot \bar{y} &= 770,81 \cdot 4675,81 = 3604161,1061; \\ S_x^2 &= \overline{x^2} - \bar{x}^2, & S_x^2 &= 600113,19 - 594148,0561 = 5965,1339; \\ S_y^2 &= \overline{y^2} - \bar{y}^2, & S_y^2 &= 25255507,94 - 21863199,1561 = 3392308,7839; \\ S_{xy} &= \overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}, & S_{xy} &= 3717113,50 - 3604161,1061 = 112952,3939. \end{aligned}$$

Вычислим коэффициент корреляции для данной выборки:

$$r_{xy} = \frac{S_{xy}}{\sqrt{S_x^2 \cdot S_y^2}};$$

$$r_{xy} = \frac{112952,3939}{\sqrt{5965,1339 \cdot 3392308,7839}} = \frac{112952,3939}{142251,8054} \approx 0,7940$$

Поскольку  $|r_{xy}| \approx 0,7940 > 0,5$ , то это значит, что между параметрами  $x$  и  $y$  существует зависимость. Т.к.,  $r_{xy} \approx 0,7940 \rightarrow 1$ , то зависимость между параметрами достаточно тесная, прямая (с увеличением  $x$  увели-

чивается и  $y$ ). Зависимость, изображённая на графике рассеяния, близка к линейной (точки заметным образом группируются вокруг некоторой прямой) (рисунок 1).

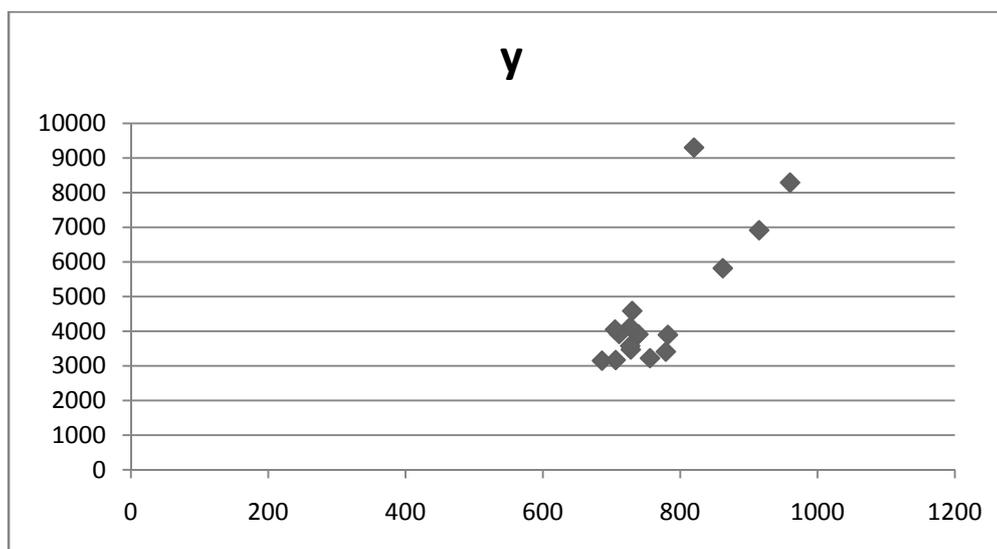


Рисунок 1 – График рассеяния

Найдём функцию  $\hat{y} = ax + b$  (уравнение линейной регрессии), которая наилучшим

образом выражает зависимость  $y$  от  $x$ . Воспользуемся методом наименьших квадратов.

Составим систему:

$$\begin{cases} a \sum_{i=1}^n x_i^2 + b \sum_{i=1}^n x_i = \sum_{i=1}^n x_i y_i, \\ a \sum_{i=1}^n x_i + b n = \sum_{i=1}^n y_i. \end{cases} \quad \begin{cases} a = \frac{S_{xy}}{S_x^2}, \\ b = \bar{y} - a\bar{x}. \end{cases}$$

$$a = \frac{112952,3939}{5965,1339} \approx 18,9354; \quad b = 4675,81 - 18,9354 \cdot 770,81 = -9919,7857.$$

Округлим до сотых:  $a = 18,94$ ;  $b = -9919,79$ .

Построим график уравнения линейной регрессии, совмещённый с графиком рассеяния значений  $x$  и  $y$  (рисунок 2).

Уравнение регрессии:  $y = 18,94 x - 9919,79$ .

Коэффициенты  $a$  и  $b$  имеют определённый смысл. Коэффициент  $a=18,94$  показывает: при увеличении среднедушевого прожиточного минимума на 1 тенге среднедневная

заработная плата увеличится на 18,94 тенге. Теоретически, коэффициент  $b$  должен означать минимальное значение среднедневной заработной платы. Несмотря на то, что свободный член в уравнении регрессии отрицателен ( $b = -9919,79$ ), необходимо ещё учесть погрешность.

Сделаем прогноз, при среднедушевом прожиточном минимуме 1000 тенге в день ( $x=1000$ ) среднедневная заработная плата будет 9021 тенге.

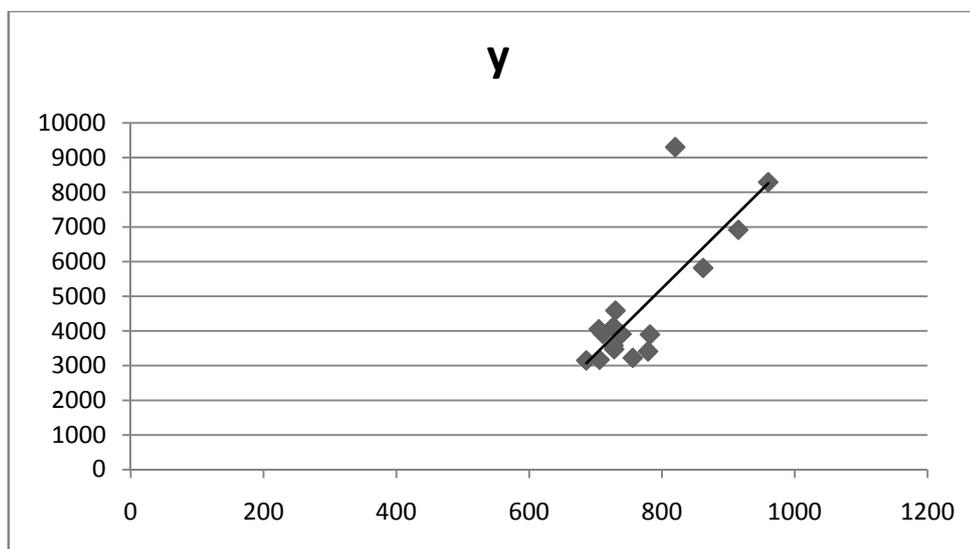


Рисунок 2 – График уравнения линейной регрессии, совмещённый с графиком рассеяния

### Заключение

Получили уравнение линейной регрессии, которое показывает, как изменяется среднедневная заработная плата при увеличении

среднедушевого прожиточного минимума на 1 тенге, т.е. при увеличении среднедушевого прожиточного минимума на 1 тенге среднедневная заработная плата увеличится на 18,94 тенге.

### Литература

- 1 Центр деловой информации, Капитал: <https://kapital.kz/finance/54380/v-srednem-prozhitochnyj-minimum-po-rk-sostavlyaet-23-tysyachi-tenge.html>
- 2 Портал информационной поддержки кадровиков и специалистов по охране труда, Кадры и охрана труда: <http://kadry.mcfr.kz/news/487-qqn-16-m10-31-10-2016-zarabotnaya-plata-v-3-kvartale-2016-goda>

### References

- 1 Tsentr delovoy informatsii, Kapital: <https://kapital.kz/finance/54380/v-srednem-prozhitochnyj-minimum-po-rk-sostavlyaet-23-tysyachi-tenge.html>
- 2 Portal informatsionnoy podderzhki kadrovikov i spetsialistov po okhrane truda, Kadry i okhrana truda: delovoy informatsii, Kapital: <http://kadry.mcfr.kz/news/487-qqn-16-m10-31-10-2016-zarabotnaya-plata-v-3-kvartale-2016-goda>



Рысбаева Б.Б., Асанова А.Д.

**Электроника және  
тұрмыстық техника  
саласындағы  
инновациялық  
маркетингтік  
технологиялардың  
ерекшеліктері**

Қазақстандық экономика үшін маркетингтің әдістері мен тәсілдерін қолдану қажеттілігі бүгінгі күнде өзекті мәселе болып отыр. Еліміздің кез келген саласында маркетингтік инновациялық технологияларды дамыту кәсіпорындарға үлкен мүмкіндіктер береді, яғни аталған нарықта жоғары бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізуге, тұтынушыларды ерекше ұсыныстармен таң қалдыруға, бәсекелестерінен айтарлықтай артықшылықтарға ие болуға, жаңа өнімдер мен қызметтерді жасай отырып, оларды тиімді өткізуге, сонымен қатар новаторлық өнімдер және қызметтермен шетелдік нарықтарға шығуға мүмкіндік береді. Осыған байланысты бұл мақалада маркетингтік инновациялық технологиялардың ерекшеліктері қарастырылған. Мақалада дәстүрлі және инновациялық маркетингтік технологиялардың мәні мен беретін мүмкіндіктері зерттелген. Нәтижесінде анықталған маркетингтік инновациялық технологиялардың мүмкіндіктерінің қолданылу аясы көрсетілген. Және де мақалада маркетингтің жаңа әдістерін тәжірибеде қолдану мен зерттеу бойынша тәжірибелер қарастырылған.

**Түйін сөздер:** маркетинг, маркетингтік технология, инновация, инновациялық маркетинг, маркетингтік инновациялық технология.

Rysbaeva B.B., Asanova A.D.

**The features innovative  
marketing technologies in  
the field of electronics and  
household technologies**

The requirement for use of marketing methods is becoming a topical issue in Kazakhstan's economy. The development of innovative marketing technologies in any sector of our country gives enterprises great opportunities, including the achievement of high competitive ability in market, make customers stare with unusual offer, creating new products and services and its off take, as well as entry with innovative products and services into international markets. Altogether innovative marketing technologies result in development of our country's economy. In this article considered the features of innovative marketing technologies. The content and possibilities of the traditional and innovative marketing technologies in this article. The scope of application of the innovative marketing technologies' possibility defined by outcomes showed. Also, regarding applying in practice and researching new methods of marketing experiences considered.

**Key words.** marketing, marketing technologies, innovation, innovative marketing, innovative marketing technologies.

Рысбаева Б.Б., Асанова А.Д.

**Особенности инновационных  
маркетинговых технологий  
в сфере электроники  
и бытовых технологий**

Необходимость использования методов и приемов маркетинга сегодня является серьезной проблемой для экономики Казахстана. Инновационному маркетингу, доказавшему свою определяющую значимость в конкурентоспособности экономических систем, с каждым годом все больше уделяется внимание как на прикладном, функциональном уровне, так и на определяющем направлении в функциональных теоретических обоснованиях и исследованиях. Маркетинг инновационных технологий в области развития любой страны является прекрасной возможностью для предприятий достичь высокой конкурентоспособности на рынке. Также предприятия имеют значительные преимущества удивить потребителей новыми продуктами или услугами. В связи с этим в данной статье рассматриваются особенности маркетинговых инновационных технологий, исследуются возможности, которые дают нам маркетинговые инновационные технологии. В итоге анализируются области применения выявленных возможностей, а также опыты применения маркетинговых инновационных технологий.

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинговые технологии, инновация, инновационный маркетинг, маркетинговые инновационные технологии.

**ЭЛЕКТРОНИКА ЖӘНЕ  
ТҰРМЫСТЫҚ ТЕХНИКА  
САЛАСЫНДАҒЫ  
ИННОВАЦИЯЛЫҚ  
МАРКЕТИНГТІК  
ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ  
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ****Кіріспе**

Электроника және тұрмыстық техника қоғам қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, қазіргі нарықтың дамып келе жатқан салалар қатарына жатады. Жалпы, электроника және тұрмыстық технология тауарлары өзінің бастауын ақпараттық технологиялардан алады. Сондықтан алдымен ақпараттық технология терминіне түсініктеме берсек.

Ақпараттық технология термині ақпарат және технология деген екі ұғыммен байланысты. Технология грек тілінен аударғанда өнер, шеберлік, біліктілік деген мағынаны білдіреді. Ақпараттық технология – есептеуіш техника құралдарын пайдалана отырып, ақпаратты алу, жинақтау, сақтау, өңдеу, талдау және ұсыну қызметтерін жүзеге асыратын әрекеттердің реті. Яғни, ақпараттық технология құралдарына техникалық, бағдарламалық, ақпараттық, ұйымдастырушылық және әдістемелік құралдар жатады.

**Бірінші кезең** XIX ғасырдың екінші жартысымен шектеледі және ең бастысы, қылқалам, қағаз сияқты жабдықтарды пайдаланып, ақпаратты пошта, шабарманның көмегімен тарататын технологияларды білдіреді. Бұл технологиялар ақпаратты құру мен оны қажетті түрде ұсынуға бағытталған.

**Екінші кезең** XIX ғасырдың соңы мен XX ғасырдың 40-жылдарына дейінгі аралықты алып жатыр. Ол жазу машинкалары, телефон, фонограф сияқты жабдықтарды, поштамен жеткізудің жетілдірілген (механикалық) тәсілдерін пайдаланумен сипатталды. Технологиялар ақпаратты ұсындығы аса ыңғайлы формаларын қамтамасыз етеді.

**Үшінші кезең** XX ғасырдың ортасы (40-жылдардың соңынан 80-жылдарға дейінгі аралық). Ақпаратты өңдеудің ақпараттық технологиялары дами бастады. Оның жабдықтарына үлкен ЭЕМ, электрлік жазу машинкалары, көшірме аппараттары, магнитофондар жатады. Адам іс-әрекеттерін түрлі салаларында ақпаратты өңдеуге арналған автоматтандырылған басқару жүйелері, базалық және арнайы бағдарламалық-техникалық кешендер, автоматтандырылған жұмыс орындары пайда болды.

**Төртінші кезең** (1980 жылдан бастап XXI ғасырдың басына дейін) дербес компьютерлерді және олардың әр түрлі

программалық жабдықтамаларын, факсимальді байланыстарды, электрондық пошталарды, компьютерлік желілер мен интернетті кеңінен қолдануға бағытталған «ақпараттық» кезең ретінде анықталды. Пайдаланушылардың компьютермен немесе бір-бірімен қарым-қатынас жасаудың интерактивті режимі жүзеге асырылды. Жаңа ақпараттық технологияның негізгі буыны – білімді ұсыну мен өңдеу.

Тәжірибелік бөлім. Технологиялар пайдаланушылардың қажеттіліктерін ең жоғарғы дәрежеде қанағаттандыруға және компьютерлік ортада жұмыс істеудің сәйкес интерфейсін құруға бағытталған. Электроника және тұрмыстық техника жабдықтары тауарлар қатарына жататындықтан, тауарлардың негізгі түрлеріне тоқталсақ. Жалпы тауарлар тұтыну тауарлары және өндірістік мақсаттағы тауарлар деп бөлінеді. Электроника және тұрмыстық техника тауарлары тұтыну тауарларына жатады. Олар – күнделікті сұранымдағы, алдын ала таңдалынатын, ерекше сұраныстағы және пассивті (бәсең) сұраныстағы тауарлар деп бөлінеді. Күнделікті сұраныстағы тауарлар – бұл тұтынушылар еш қиындықсыз, ойланбай-ақ, жиі сатып алатын кең тұтынудағы тауарлар мен қызметтер. Оларға картридж, батареялар, флеш карталар сияқты тауарларды жатқызуға болады. Әдетте бұл тауарлар арзан, әрі оларды күнделікті сатып алуға болады. Алдын ала таңдалынатын тауарлар күнделікті сұранымдағы тауарларға қарағанда жиі сатып алынбайды, тұтынушы тауарды таңдау және сатып алу үрдісінде олардың безендірілуіне баса назар аударып, қасиеттерінің өзара үйлесімділігін салыстыра қарайды. Мұндай тауарларға ұялы байланыс телефондары, наушниктер, пернетақта, қатқыл дисктер және т.б. жатады. Ерекше сұраныстағы тауарлар аса сирек сипатқа ие және тұтынушылар бұл тауарларды сатып алу үшін айтарлықтай күш жұмсайды. Оларға теледидар, дербес компьютер, цифрлық камералар жатады. Ал пассивті (бәсең) сұранымдағы тауарлар – тұтынушы білмейтін, білсе де, әдетте оны сатып алу туралы әрқашан ойлана бермейтін кең тұтынудағы тауарлар жатады [1].

Осындай кең ассортиментті тауарларды жылжыту үшін компания өз алдына стратегиялар мен мақсаттарды қояды. Ол үшін кәсіпорын бұл тауарлар үшін және оларды жылжыту, сату, орналастыру, қоймалау т.б. барлық процестер үшін инновациялық маркетингтік технологияларды қолдануы қажет.

Маркетингтік технологиялардың дәстүрлі түрлері электроника және тұрмыстық техника саласының бәсекелік артықшылығын арттыр-

майды. Сондықтан электроника және тұрмыстық техника саласында қызмет ететін кәсіпорындар көбіне инновациялық маркетингтік технологияларды қолдануда.

Сондай-ақ электроника және тұрмыстық техника саласындағы инновациялық маркетингтік технологиялардың ерекшелігі деп жалпы, маркетингтік іс-шараларды, әдеттегі маркетингтік үрдістерді жүргізуде осы сала қандай технологияларды қолданатынын және инновациялық маркетингтік технологиялардың қай түрін қолдану керектігін айтамыз.

Ерекшелік тұстарына тоқталу үшін маркетингтік үрдісті жекелей қарастыруымыз қажет.

Маркетингтік зерттеулердегі ерекшеліктер қарапайым маркетингтік зерттеулерден үлкен айырмашылық жасайды. Өйткені қазіргі таңда маркетингтік зерттеулердің сан алуан түрі электроника және тұрмыстық техника саласын терең зерттеуге мүмкіндіктер береді. Осы саланың кәсіпорындарының көпшілігінің зерттеу жүргізу мақсаттары тұтынушылардың қажеттіліктерін анықтап, сұранысты зерттеу болып табылады. Сондықтан, ондай мақсаттағы зерттеулер қатарына болжам жасау шараларын зерттеу, мобильді және әлеуметтік зерттеу, мінез-құлық детекторы, саусақ басып шығарушы аппараттар мен микросезгіштерді жатқызуға болады.

Маркетингтік коммуникациялық кешенге қатысты ерекшеліктерді айтатын болсақ, электроника және тұрмыстық техника саласы басқа салаларға қарағанда көшбасшы рөлін атқарады. Өйткені, бәсекенің күштілігі мен дамыған технологиялар маркетингтік коммуникациялық кешенді ұйымдастырудың кең мүмкіндіктерін ашады. Көбіне цифрлық форматтағы, бағасы жағынан қымбат, сапалы және электронды құралдарды қажет ететін коммуникация элементтерін қолданады. Оған мобильді жарнамалар желілері, SEO құралдар, ин-гейм жарнама мен динамикалық жарнамалаудың түрлері жатады [2].

Нәтижелер және талқылау. Сервистік қызметтер көрсету мен клиенттермен қарым-қатынас ерекшеліктеріне электроника және тұрмыстық техника саласындағы жоғары сервистік қызмет көрсету, ұзақ мерзімді кепілдемелер мен жұмыс істеуші персоналдардың кәсібилігін айтуға болады. Нақтырақ, менеджментпен біте байланысқан технологияларды қолдануды қажет етеді.

Тауар қозғалысының ерекшеліктеріне электроника және тұрмыстық техника саласының

үнемі қоймалар мен қорларға деген байланысушылығын айтуға болады. Өйткені осы саланың кәсіпорындары ритейлер болғандықтан, материалдық ағымдармен жұмыс істеу олардың басты мақсаттары ретінде қарастырылады. Сол себепті логистикалық операцияларды автоматтандыру, синергиялық байланыс орнату және дер кезінде қорларды басқарудағы кәсібилік бағаланады.

Саланың маңызды үрдістерінің бірі – электрондық коммерция. Электрондық коммерцияның ерекшеліктеріне қазіргі заман талабына

сай дүкендердің виртуалды сайттарының болуы сатылым мөлшеріне әсер ететіндіктен, олардағы жаңа технологиялар мен сатуды жүргізудің жоғары деңгейін қамтамасыз ететін мәліметтер базасы, электронды техникалар мен есептемелер және олардың дүкенмен байланысын қамтамасыз ететін жоғары технологиялық аппараттарды жатқызамыз.

Сонымен инновациялық маркетингтік технологиялардың электроника және тұрмыстық техника саласында қолданудың ерекшеліктерін 1-кестеде былайша бейнелеуге болады.

**1-кесте** – Электроника және тұрмыстық техника саласындағы инновациялық маркетингтік технологиялардың ерекшеліктері

Объектілері	Электроника және тұрмыстық техника саласында технологияларды қолдану ерекшеліктері
Коммуникациялық кешені	Салада коммуникациялық құралдарды қолдану мүмкіндігі өте жоғары. Себебі сала өте қаныққан және бәсекелік күрес жоғары. Сондықтан жарнамалық кампаниялар неғұрлым жаңа, инновациялық тұрғыдан өзгеше әрі тартымды болса, тауарларды өткізудің мүмкіндіктері артады.
Автоматтандырылған маркетинг	Маркетингтің бұл түрі сауда залында қызметтерді автоматтандыру ұйғарады. Яғни, персоналдардың клиенттерге қызмет көрсетуді тездету үшін арнайы құрылғылар мен бағдарламалардың қолданылуы сатуды ынталандырады.
Инновациялық зерттеу түрлері	Зерттеудің инновациялық түрлері электроника және тұрмыстық техника нарығында өте қажет. Клиенттердің мінез-құлықтары мен қажеттіліктерін дәл анықтауда көмектесетін арнайы компьютерлік бағдарламалар нарықты зерттеудің дәстүрлі түрлеріне қарағанда тиімдірек.
E-mail маркетинг	Пошталық маркетинг компанияның әлеуетті тұтынушыларын жоғалтпауға және жаңа тұтынушыларды табуға септігін тигізеді. Өйткені, пошталық маркетинг лоялдылық деңгейін қамтамасыз етумен қатар, тұтынушыларды компания жаңалықтары немесе т.б. шаралар туралы хабардар етеді.
Электрондық коммерция бағдарламалары	Электрондық коммерция бағдарламалары сала кәсіпорындарының виртуалды саудасын, яғни интернет-дүкенін қамтамасыз етеді. Электроника құралдарын интернеттен тапсырыс беру арқылы алу сату мөлшерін көбейтеді әрі біршама арзанға түседі.
Тікелей маркетинг	Маркетингтің бұл түрі қымбат тауарларды жылжытуда тиімді болғандықтан, зерттеліп отырған салада кең қолданылады. Қазіргі таңда тікелей маркетингтің тегін қызмет көрсету түрлері дамыған.
<i>Ескерту: [3] әдебиет негізінде автор құрастырған</i>	

Жоғарыда атап кеткендей, электроника және тұрмыстық техника саласында инновациялық маркетингтік технологиялардың сан алуан түрі қолданады. Осы салада негізінен әлемде жиі қолданылатын инновациялық маркетингтік технологиялар келесідей:

- ERP жүйесі;
- Автоматтандырылған маркетинг;
- Электрондық коммерция бағдарламалары;
- Мобильді маркетинг;
- Инновациялық зерттеу түрлері;

- Инновациялық талдау және оптимизациялау;
- E-mail маркетинг;
- Landing Page-мақсатты веб-парақша;
- SMM-әлеуметтік медиа маркетинг;

Осылардың кейбіріне тоқтала кетсек. Алдымен ERP жүйесін электроника және тұрмыстық техника саласындағы кәсіпорындардың негізгі қолдану мақсаттарын айтсақ. Яғни, электроника және тұрмыстық техника кәсіпорындарының осы жүйені ағымдағы жағдайдың тиімділігін: есеп берулердің қызмет сапа-

сын, стратегиялық жоспарлау деңгейін, автоматтандырылған баға есептемелерін, ассортиментті басқаруды арттыру мақсатында пайдаланады.

ERP жүйесі басқарушылық шешімдерді анықтауда, бизнес-процестерді тездетуде, қойма жұмыстары мен жеткізулерді оптимизациялауда, пайданы арттырып, шығындарды азайтуда маңызды рөл атқарады. ERP жүйесі әлемнің LG, Samsung, Indesit және тағы басқа сияқты озық компанияларының бағдарламалық жасақтамасы болып табылады.

Электроника және тұрмыстық техника саласындағы кәсіпорындар сауданы автоматтандыру бойынша жұмыстарды автоматтандырылған маркетинг арқылы жүзеге асырады.

Маркетингтің SFA технологиясы бойынша электроника және тұрмыстық техника кәсіпорындары сауда өкілдерінен белгілі бір тауар туралы ақпараттар алады. Бұл ақпараттарды супервайзерлер, сарапшылар және менеджерлер талдайды. Егер мәміле жасалса, электроника және тұрмыстық техника кәсіпорны тауар ассортименттерін өз сайтына шығарады да, сауда өкілдеріне тауарды дүкенге жөнелту туралы ақпарат беріледі [4].

Аталған инновациялық маркетингтік технологиялар электроника және тұрмыстық техника саласының кәсіпорындарын жетілдіруге, тауарлары мен қызметтерін жылжытуға және нарықты терең зерттеуге көмектеседі.

Келесі инновациялық маркетингтік технологиялардың жаңа бағыты – MRM (ағылшын тілінен аударғанда – marketing resource management) автоматтандырылған бағдарламалық маркетингтік жүйелер жабдықтамасы. Бұл бағдарламалар электроника және тұрмыстық техника кәсіпорындарының барлық маркетингтік үрдістерін бір жүйеге келтіріп, іс-әрекеттердің автоматтандырылуын қамтамасыз етеді. Ондай іс-әрекеттер қатарына келесідей қызметтерді іске асыруға мүмкіндік береді:

- маркетингтік зерттеулер;
- маркетингтік кампаниялар;
- фирма ішіндегі өкілдік қызметтер;
- бренд құруға қатысты әрекеттер;
- маркетингтік стратегияларды құру;
- маркетингтік тактикалық шешімдерді ұйымдастыру;
- маркетингтік әдіс-тәсілдерді құру;
- маркетингтік әдіс-тәсілдерді бақылау;
- маркетингтік есеп берулер;
- маркетингтік іс-шараларды ұйымдастыру;
- маркетингтік коммуникациялық кешенді ұйымдастыру;

- маркетингтік жоспарды жасау;
- оперативті іс-шаралар жиынтығы;
- конференциялар;
- вебинарлар;
- маркетингтік медиа-активтерді жүзеге асыру тағы да басқа маркетингтік барлық іс-әрекеттер.

Сонымен, MRM автоматтандырылған бағдарламалық маркетингтік технологияларының негізгі мақсаты – барлық маркетингтік іс-әрекеттерді қазіргі нарықтың басты концепциясы ретінде бағдарламалық негізде қарастыра отырып, әртүрлі шешімдердің әр дәрежеде қолданылуын қанағаттандырып, маркетингтік шаралардың жылдам әрі нақты болып іске асырылуын, қауіпсіз болып сақталуын, оның автоматтандырылуын жүзеге асыру болып табылады.

Бір шетінен, мұндай бағдарламалардың міндеті – нарықты жан-жақты, жүйелі зерттеуге, тұтынушылардың нақты қажеттіліктерін және талғамдарын табуға, оларға өндірісті бейімдеуге бағытталған. Одан басқа – ол өндірген тауарларды тиімді өткізу үшін рынокқа, қажеттілікті құруға мақсатты және белсенді әсер етуді болжайды.

MRM автоматтандырылған бағдарламалық маркетингтік технологиялары негізгі міндеті – тұтынушы мен өндіруші арасында болатын маркетингтік үрдістерді жеделдету, нақтылы ету, бірін-бірі табуына көмектесу болып табылады.

Бұл бағдарламалар – тұтынушыға қолайлы және өндірушіге пайданы жеткілікті қамтамасыз ететін баға қоюына, өндірген тауарды тұтынушыға ең тиімді, ыңғайлы жолдарымен жеткізуді анықтауға және нарыққа, сұранысты құру және өтімді ынталандыруға белсенді әсер ету жолдарын табуға мүмкіндік береді.

Email маркетинг арқылы электроника және тұрмыстық техника саласы кәсіпорындары сату көлемін біршама ұлғайта алады. Статистика мәліметтеріне сүйенсек, сатып алушылардың 90% дүкендерге кірсе де тауарларды сатып алмайды. Сондықтан осы тұтынушылардың ішінен әлеуетті сатып алушыларды табу үшін email маркетинг қолданылады. Яғни, бұл маркетингтің түрі поштаға жарнамалық немесе ақпараттық хаттардың келуін қадағалайды [5].

### Қорытынды

Қорытындылай келе, инновациялық маркетингтік технологиялардың электроника және тұрмыстық техника саласында қолданылуы өте тиімді екенін көруге болады. Өйткені саланың қаныққандығы соншалық, бәсекелік күрес қатаң түрде орын алады. Бұл өз кезегінде бәсекелік

артықшылыққа ие болу мақсатында компанияларда маркетингтік технологиялардың инновациялық мазмұнды жаңалықта енгізуіне себепші болады. Әлемде көптеген фирмалар мұндай инновациялық маркетингтік технологияларды қолданып қана қоймай, оны шығарушы және ойлап табушы компаниялардың қатары да артып келеді.

Сондықтан, Қазақстан Республикасындағы электроника және тұрмыстық техника саласын терең зерттеп, ондағы қолданылатын инновациялық маркетингтік технологиялардың деңгейін анықтау қажет. Яғни кәсіпорындардың технологияларды қолдануын келесі бөлімдерде қарастыратын боламыз.

#### Әдебиеттер

- 1 Миллман С. New Digital Media Marketing and Micro Business//UK Perspective. – 2009. – №2. – 3-11 б.
- 2 Конев Ф.Б. История развития компьютерной техники и информационных технологий: учеб. пособие. – М.: Издательство Московского государственного открытого университета, 2010. – 4-20 б.
- 3 Татарникова М.А. Особенности маркетинга на предприятиях розничной торговли бытовой техникой и электроникой // Электроника и бытовая техника. – 2013. – №3 [Электронды ресурс]. – <http://estheticnois.wordpress.com>
- 4 Иванов И.А. Особенности управления в сфере розничной торговли бытовой техникой и электроникой. – 2014. – №2 [Электронды ресурс]. – <http://www.portalus.ru/modules/economics>
- 5 Касапоглы А. Client-Consultancy Relationship in ERP Implementation. – Г.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 8-12 б.

#### References

- 1 Millman S. New Digital Media Marketing and Micro Business//UK Perspective. – 2009. – №2. – 3-11 b.
- 2 Konev F.B. Istoriya razvitiya komp'yuternoj tekhniki i informacionnyh tekhnologij: ucheb. posobie. – M.: Izdatel'stvo Moskovskogo gosudarstvennogo otkrytogo universiteta, 2010. – 4-20 b.
- 3 Tatarnikova M.A. Osobennosti marketinga na predpriyatiyah roznichnoj trgovli bytovoj tekhnikoj i ehlektronikoj // EHlektronika i bytovaya tekhnika. – 2013. – №3 [EHlektronny resurs]. – <http://estheticnois.wordpress.com>
- 4 Ivanov I.A. Osobennosti upravleniya v sfere roznichnoj trgovli bytovoj tekhnikoj i ehlektronikoj. – 2014. – №2 [EHlektronny resurs]. – <http://www.portalus.ru/modules/economics>
- 5 Kasapogly A. Client – Consultancy Relationship in ERP Implementation. – G.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 8-12 b.

Рысбаева Б.Б.,  
Кожакметова А.К.

**Ел брендин басқаруда  
біріккен маркетингтік  
коммуникацияларды  
қолданудың шетелдік  
тәжірибесі**

Жұмыста ұлттық брендті қалыптастыруда маркетингтік коммуникацияларды қолданудың ерекшелігі қарастырылған. Авторлар ұлттық брендті басқарудың озық шетелдік тәжірибелерін талдап, тартымды ел брендин құру мәселелері мен елдік брендингтің тиімділігін бағалау әдістерін зерттеген. Жұмыста елдің жағымды образын қалыптастырушы факторлар талданып, ел брендин бағалаушы индекстердің маңыздылығы айқындалған. Сонымен қатар мемлекеттердің әлемдік кеңістікте имидждік позициялануын бағалау мақсатында рейтингтік модельдер қолданылып, әлемдік ел брендтерінің рейтингісі жасалды. Ел брендин құру мемлекеттің экономикалық, әлеуметтік және мәдени дамуына оң септігін тигізіп, әсіресе инвестиция және туристтер санының өсіміне, отандық өнімдер сатылымына әкелетіні белгілі болды. Авторлармен бұл үшін маркетингтік коммуникацияларды тиімді қолданып, жаңа технологияларды енгізу, туристтік қызмет көрсету саласына жергілікті кәсіпкерлерді ынталандыру арқылы тарту секілді шаралар ұсынылды.

**Түйін сөздер:** ұлттық бренд, ел брендингі, біріккен маркетингтік коммуникациялар, елдер рейтингісі.

Rysbaeva B.B.,  
Kozhakhmetova A.K.

**Foreign experience of  
using integrated marketing  
communications in managing of  
republic brand**

In this work we were considered features of application of integrated marketing communications in the management of country brand. The authors analyzed the international experience of creating a national brand, the problem of creating an attractive brand and evaluation of country branding. It was drawn up by positioning the image of the world ranking of countries and made an analysis of the level of use of these countries integrated communications. Branding the country will contribute to the economic, social, cultural development of the country, most importantly contributes to the inflow of investment, which in many countries today is a source of livelihood, tourists, increase marketability of domestic products. The authors found that this requires the use of integrated marketing communications, the most advanced technology, to engage in the service sector of local entrepreneurs, thus providing a high level of employment and income.

**Key words:** national brand, country branding, integrated marketing communications, country rating.

Рысбаева Б.Б.,  
Кожакметова А.К.

**Зарубежный опыт  
использования  
интегрированных  
маркетинговых коммуникаций  
в управлении страновым  
брендом**

В работе были рассмотрены особенности применения интегрированных маркетинговых коммуникаций в управлении страновым брендом. Авторы проанализировали зарубежный опыт формирования национального бренда, проблемы создания привлекательного бренда и оценку эффективности странового брендинга. Был составлен рейтинг стран мира по позиционированию имиджа и сделан анализ по уровню использования этими странами интегрированных коммуникаций. Создание бренда страны будет способствовать экономическому, социальному, культурному развитию страны, самое главное – притоку инвестиций, что для многих стран сегодня является источником существования, туристов, повышению продажи отечественной продукции. Авторами было выявлено, что для этого необходимо использовать интегрированные маркетинговые коммуникации, наиболее передовые технологии, вовлекать в сферу обслуживания местных предпринимателей, обеспечивая тем самым высокий уровень их занятости и доходов.

**Ключевые слова:** национальный бренд, страновой брендинг, интегрированные маркетинговые коммуникации, рейтинг стран.

**ЕЛ БРЕНДІН  
БАСҚАРУДА БІРІККЕН  
МАРКЕТИНГТІК  
КОММУ-  
НИКАЦИЯЛАРДЫ  
ҚОЛДАНУДЫҢ  
ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ**

**Кіріспе**

Адамның өзге мемлекет туралы ойы мен көзқарасы сол мемлекеттің халықаралық аренадағы орны, іс-әрекеті, отандық және шетелдік беделді тұлғалардың пікірі, елдің саяси және қоғамдық лидерлерінің болуы арқылы қалыптасады. Ал бірегей, танымал, әрі жағымды образ қалыптастыру, яғни ел брендінің тиімді құру елге сырттан инвестиция тартуға, сондай-ақ өзге де жетістіктерге қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Ұлттық және мәдени шекараларды жоятын жаһандану дәуірінде мықты брендке ие болу өзекті мәселе саналады. Мемлекеттік брендтің қалыптасуы кез келген мемлекет үшін стратегиялық маңызы бар үдеріс болып табылады. Себебі оның нәтижелері ел экономикасына ғана емес, сонымен қатар басқа да салаларға оң әсерін тигізеді. Сыртқы экономикалық саясат және экономикалық өсудің динамикалық дамуы, негізінен, сыртқы нарықтағы аталған мемлекеттің басшылығымен байланысты.

Тәжірибелік бөлім. Бұл көзқарас тұрғысынан ағылшындық ғалым Саймон Анхольт пен маркетингтік зерттеулердің нәтижесін өңдеумен айналысатын «*Global Market Insight*» (GMI) америкалық компаниясының зерттеулері өте бағалы болып табылады. Олар 35 дамушы және дамыған мемлекеттердің рейтингісін бағалауға және олардың брендтерінің жылдамдығын сан арқылы сипаттауға тырысқан.

Зерттеу барысында бағалаудың түрлі әдістері, модельдеу, талдау, классификациялау әдістері қолданылды.

Талдау және нәтижелер. Бағалау компанияларының нәтижелеріне сәйкес Ресей бренді шамамен 663 000 000 000 доллар тұрады [1]. Рейтингті бағалау үшін олар 6 негізгі факторды қолданған: туризм көзқарасы тұрғысынан тартымдылық, адам капиталы, экспортталатын тауарлар сапасы, мәдениет көзқарасы тұрғысынан тартымдылық, үкімет саясатының әділеттілік нормасы, жалпы алғанда өмір сүру орны ретінде мемлекеттің тартымдылығы. 25 мың адам зерттеуге қатысты және оның нәтижелері негізінде зерттеушілер ұлттық таңба бағамын қалыптастырды.



1-сурет – Әлем елдерінің логотиптер картасы

Одан кейін «Brand Finance» (BF) компаниясы әрбір брендті цифрларды көрсетті. Айттып өту қажет, кез келген мемлекеттің бренд құны сол мемлекеттің ЖІӨ-нің 2-10% құрайды, пайыз түріндегі айырмашылық мемлекет дамуының жалпы деңгейімен түсіндіріледі, бірақ соңғы мән құралдардың ағымдағы құны бойынша есептелінетін ЖІӨ-нің бесжылдық сомасымен қалыптастырылады.

Оған қоса, жоғарыда айтылып өтілгендерде кең танымал нышан, мемлекеттердің және қалалардың ұраны бар. Бірнеше мысал келтірейік:

- АҚШ – American Dream,
- Ұлыбритания – Cool Britannia,
- Италия – Dolce Vita – тәтті өмір,
- Германия – Жоғары технологиялар басымдығы – технологиялар арқылы өрлеу,
- Швейцария – Құпиялылықты сақтау.

Үлкен, экономикалық мықты және дамыған мемлекеттер үй және сыртқы тұтыну үшін өздерінің жағдайын сипаттайтын нышан, ұрандарды ұзақ уақыт бұрын құрған болатын, дәл сол кезде көптеген мемлекеттер, оның ішінде Армения Республикасы бұл салада енді алғашқы қадамдарын жасап жатыр. Бүгінгі күні бірқатар елдер мемлекеттің өрлеуін дәлелдеу үшін жарнамалық науқандар жүргізіп жатыр немесе жарнаманың дәстүрлі емес тәсілдерін, ATL, VTL қолданады; олар көп қаржы жұмсайды, ол қаржы жарнамалық агенттіктер, консалтингтік компаниялар және қоғаммен байланысқа жауап беретін мамандар арасында бөлінген. Осылайша, Сингапур жыл сайын шамамен \$ 60 млн, Малайзия – \$ 150 млн жұмсаған, Лондон 2003-2004 жылдары бұл мақсатта шамамен \$ 40 млн жұмсайды [2]. 2007 жылы Ресей өзінің халықаралық бейнесін жақсарту мақсатында мемлекеттік бюджеттен 5 миллион доллар жұмсады және АҚШ жыл сайын осы мақсат үшін 1 млрд. доллар жұмсайды [3].

	<b>1</b>	Rank 2015: 1, 2014: 1 BV 2015: \$19,703bn BV 2014: \$19,261bn Brand Rating: AAA-		<b>11</b>	Rank 2015: 11, 2014: 10 BV 2015: \$1,171bn BV 2014: \$1,400bn Brand Rating: A
	<b>2</b>	Rank 2015: 2, 2014: 2 BV 2015: \$6,314bn BV 2014: \$6,350bn Brand Rating: AA-		<b>12</b>	Rank 2015: 12, 2014: 15 BV 2015: \$1,092bn BV 2014: \$897bn Brand Rating: AA-
	<b>3</b>	Rank 2015: 3, 2014: 3 BV 2015: \$4,180bn BV 2014: \$4,397bn Brand Rating: AAA-		<b>13</b>	Rank 2015: 13, 2014: 13 BV 2015: \$1,091bn BV 2014: \$1,077bn Brand Rating: A
	<b>4</b>	Rank 2015: 4, 2014: 4 BV 2015: \$3,010bn BV 2014: \$2,633bn Brand Rating: AAA-		<b>14</b>	Rank 2015: 14, 2014: 16 BV 2015: \$1,053bn BV 2014: \$970bn Brand Rating: AAA
	<b>5</b>	Rank 2015: 5, 2014: 5 BV 2015: \$2,541bn BV 2014: \$2,400bn Brand Rating: AAA-		<b>15</b>	Rank 2015: 15, 2014: 14 BV 2015: \$1,000bn BV 2014: \$1,020bn Brand Rating: AAA-
	<b>6</b>	Rank 2015: 6, 2014: 7 BV 2015: \$2,180bn BV 2014: \$2,078bn Brand Rating: AA		<b>16</b>	Rank 2015: 16, 2014: 18 BV 2015: \$872bn BV 2014: \$801bn Brand Rating: AA-
	<b>7</b>	Rank 2015: 7, 2014: 8 BV 2015: \$2,137bn BV 2014: \$1,621bn Brand Rating: A+		<b>17</b>	Rank 2015: 17, 2014: 17 BV 2015: \$814bn BV 2014: \$802bn Brand Rating: AAA-
	<b>8</b>	Rank 2015: 8, 2014: 6 BV 2015: \$2,040bn BV 2014: \$2,312bn Brand Rating: AAA-		<b>18</b>	Rank 2015: 18, 2014: 12 BV 2015: \$810bn BV 2014: \$1,167bn Brand Rating: A
	<b>9</b>	Rank 2015: 9, 2014: 11 BV 2015: \$1,449bn BV 2014: \$1,280bn Brand Rating: A		<b>19</b>	Rank 2015: 19, 2014: 19 BV 2015: \$608bn BV 2014: \$791bn Brand Rating: A+
	<b>10</b>	Rank 2015: 10, 2014: 9 BV 2015: \$1,403bn BV 2014: \$1,890bn Brand Rating: AA-		<b>20</b>	Rank 2015: 20, 2014: 20 BV 2015: \$466bn BV 2014: \$499bn Brand Rating: A+

2-сурет – Әлемдік ел брендтері рейтингі

Ең қымбат брендтердің бестігіне сондай-ақ Германия (4,17 трлн долл., -4%), Ұлыбритания (3,01 трлн долл., +6%) және Жапония (2,54 трлн долл., +3%) кіреді. Алғашқы ондықтағы мемлекеттердің ішінде айтарлықтай әсерлі өсім көрсеткен Индия (+32%) болды, қазір ол 2,14 трлн доллармен рейтингтің 7-ші позициясын иеленген.

Бразилия 11-орынға түсіп, бірінші ондықтан шығып қалды: оның бренд құнын бағалау 17%-ға төмендеді, 1,17 трлн. долларға дейін. Оның мәселелеріне, арзан шикізаттан басқа, жоғары қызметтегі саясаткерлердің қатысуымен болған сыбайлас жемқорлық жанжалы, экономикадағы рецессия және бірінші жартыжылдықта 500 мың жұмыс орнының жойылуы қосылды. Тіпті, өткен жылғы Футбол бойынша әлем чемпионаты мемлекеттің имиджін әлемдік тұғырда көтере алмады, солай дегенмен Бразилия 2016 жылы өтетін Рио-де-Жанейродағы Олимпиадада жағдайды түзеп алуға үміттенеді.

Ресей 31%-ға «арзандады», 810 миллиард долларға дейін және қазір тек 18-ші орынды ғана иеленді. Өткен жылы ол 12-ші орында болған, ресейлік брендтің құны 1,18 триллион долларға бағаланған болатын. Мемлекеттің бренд құнына оның Сирия мен Украинадағы қақтығыстарға қатысуы ықпал етті.

Украина 53-ші орыннан түсіп, бұл рейтингте 68 орынды иеленіп отыр. Украина брендинің құны 44 миллиард долларға бағаланады. Рейтинге біздің мемлекетімізден жоғары Венесуэла, Коста-Рика, Доминикан Республикасы, Кувейт, Перу, Оман, Алжир, Пәкістан болды.

Қазіргі кезеңде бәсекеге қабілеттілік мәселелері көптеген елдердің үкіметтік бағдарламаларының өзектісі болып табылады. Осыған байланысты бәсекеге қабілеттілік саласындағы жетістіктерді бағалаудың адекватты құралдары қажет етіледі. Сондай құралдардың бірі әр түрлі бағыттар бойынша мемлекетті кешенді бағалауды білдіретін халықаралық рейтингтер болып табылады.

Әр түрлі мемлекеттермен қолданылатын брендинг стратегиясының мысалдарын қарастырып өтейік. Е.Д. Джаффе және И.Д. Небензахль 1999 ж. Вольф Олинстің Германияның ұлттық брендін құру бойынша жеке кеңес беруші ретінде сөз сөйлегендігін атап өткен.



3-сурет – Германия елінің ресми логотипі

Дегенмен, ол ресми науқан болған жоқ, Германияның ұсынған бренд стратегиясы қоғамдық үлкен қызығушылық және мемлекетте қызу талқылау тудырған болатын. Науқанның басты мақсаты Германияны шығармашылығы жетіспейтін «механикалық мүлтіксіздік» ұлт ретінде қабылдауды өзгертуде болып табылады. Германияны *суық және байсалды* деп қабылдау бір жағынан Audi сияқты неміс өндірушілерімен байланысты болды. Audi компаниясының «Жоғары технологиялардың үстемдігі» әйгілі ұраны немістік инженерлік ойды дәріптеді, бірақ қажетті жылулық пен эмоциялық тереңдікке ие болған жоқ. Вольф Олинс жеке кеңес берушінің сайты Германия Еуропаның экономикалық қозғалтқышы болып табылады деген пікірге негізделген Германия үшін бренд құрудағы тәсілдеме туралы толық ақпарат береді [4].

Алайда, тарихи себептер салдарынан мұндай тәсіл көп жағдайда теріс болып табылады және тіпті, қарсылықпен қабылданады. Германия мемлекетінің ел брендін құру күрделі жүйені талап етті. Ел туралы қалыптасқан дәстүрлі пікірлерді толыққанды қайта өңдеуге ұзақ уақыт талап етілді.

Вольф Олинс Германия брендингі туралы мәселелерді шешу үшін германиялық үкіметке б тәжірибелік қадамды ұсынды:

1-қадам: Республика президенті немесе канцлері басшылығымен брендинг жөніндегі ұлттық комитет құру;

– қадам: Зерттеулер жүргізу бойынша команда құру, ол команда басшылық етуші комитетке есеп беруге тиіс;

– қадам: Жер, ұлттық өнеркәсіп, сауда, білім беру, бұқаралық ақпарат құралдары, мәдениет және өнердің барлық уәкілдерімен кеңес жүргізу;

– қадам: Шетелде Германияны қабылдау бойынша кең көлемде зерттеу жүргізу, басқа мемлекеттердің қабылдауы бойынша бенчмаркинг;

– қадам: Мұқият шолу жүргізу: қайда және қалай ұлттық бренд қолданылуы мүмкін;

– қадам: Ұлттық басқарушы комитетпен қабылданған брендингті жүзеге асыру бағдарламаларының әр түрлі нұсқаларын Бундестагқа бекіту үшін дайындау және көрсету.

Қазіргі таңда Германияның ел бренді 4,17 трлн. долларға бағаланып, әлемнің ең қымбат брендтердің бестігінің ішінде үшінші орында тұр.

Басқа мысал. Шотландия брендін қалыптастыру жөніндегі комитет 1994 жылы шотландтық туризм, мәдениет және сауданы ынталандыру мақсатымен құрылған. Алғашында ұйымның

ұстанымы көбіне-көп мемлекеттердің өздерінің ұлттық құндылықтарын жылжытуға басты назар аудару себепті, Шотландия да солай дәлелді хабарламаларда өзінің айтарлықтай құндылықтарын жинақтау және біріктіру керек екенін белгілеген. Еуропалық одақтың қалыптасуымен және әлемдік нарықтардың жаһандануына байланысты Шотландия үшін негізгі сәт өзінің жеке бірегейлігін құру, коммерциялық пайданы арттыру, сауданы кеңейту үшін *маркетингтің заманауи құралы ретінде тарихты қолдану* болып келеді.

Комиссия шотландтық бизнестің маркетингтік күштерін біріктіру жолымен отандық және халықаралық нарықтарға шотландтық құндылықтарды жылжытуда ұжымдық дауысты қамтамасыз етуге шақырды. Ұйым төрағасы Ник Куэнсберг инвестиция үшін бағыттар және туристік дестинация ретінде Шотландияға көмектесу үшін ұйымның мақсаттарын айқындады [5].

Қойған мақсаттарға жету үшін комиссия Шотландия ішіндегі, сондай-ақ негізгі экспорттық нарықтар болып табылатын мемлекеттердің: Англия, Франция, Германия, Испания, Жапония және Құрама Штаттардың сарапшыларының ойын білу үшін ірі масштабтағы *зерттеу жүргізді*. Зерттеу нәтижесі ұзақ мерзімді тұрақты бәсекелік артықшылықты қамтамасыз етуге бағытталған Шотландияның бәсекелік позициясын құру бойынша күштердің негізі ретінде қолданылды. 2002-2004 жж. кезеңін қамтитын іс-шаралар жоспары құрылды, оған шығармашылық, тиімді және мақсатты бағытталған науқандар топтамасы кірді. Жоспардың сыртқы және ішкі фокусы болды. Шотландиядағы жоспарланған іс-шаралар негізгі күнтізбелік оқиғалар мен күндерге бағдарланған болатын, соның ішінде Әулие Андрия күні, аймақтық мерейтойлар, сонымен қатар гольф, регби, футбол және т.б. спорттық іс-шаралар.

Шотландия брендинің визуалды аспектісі «шотландтық белгі» логотипінде көрсетілген, ол шотландтық тауарларды бірдейлендіру мен сәйкестендіруге ғана шақырған жоқ, сонымен қатар өнім сапасын кепілдеуге шақырды.



4-сурет – Шотландия мемлекетінің ресми логотипі

Ондай визуалды бірдейлендіруді құру корпоративтік брендинг пен коммуникацияларға

қатысты стратегияны тұжырымдауға көмектесу керек болған. «Шотландтық белгі» логотипін қарапайымнан, тамақ, сусын, тоқыма сияқтыдан заманауи – электроника, бағдарламалық жасақтама, қаржылық қызметтер және транспорт сияқты өнімге дейінгі шотландтық өнімнің кең диапазонынан табуға болады. Ұлыбританияның бағдарламалық жасақтама секторындағы зерттеу шотландтық брендтің логотипі бағдарламалық өнімге, сонымен қатар Шотландияда өндірілген басқа да тауарлар мен қызметтерге тұтынушылардың сенімін арттырғанын көрсетті.

*Оңтүстік Корея брендингісінің* мысалы қызық. 2002 ж. футбол бойынша әлем чемпионатын ұйымдастыру кезінде бұл мемлекетке аса зор назар шоғырланды. С. Анхольт Сауда, өнеркәсіп және энергия министрлігінің фирмалық корейлік тауарларды халықаралық мойындауды жоғарылату және сол арқылы экспортты арттыру бойынша өршіл жоспарын жариялауды суреттейді.



5-сурет – Кореяның ресми логотипі

Үкіметпен бес стратегия ойлап табылды:

1-стратегия: корейлік атауларды интернационализациялау;

2-стратегия: корпоративтік бренд-менеджментті нығайту;

3-стратегия: электрондық бренд-маркетингті күшейту;

4-стратегия: бренд-маркетинг үшін инфрақұрылымды кеңейту;

5-стратегия: шетелде ұлттың имиджін жоғарылату.

Стратегиялық мақсатқа қол жеткізу үшін жүйелі, жақсы қаржыландырылған тәсілдеме қолданылған болатын. Үкімет өнім дизайнын жақсартуда, он қалада біріккен өнеркәсіптік дизайн орталықтарын ашуда экспорттаушыларға көмек көрсету бойынша, корей брендин мойындау мен құндылықтарды арттыру бойынша жалпы күш біріктіру шеңберінде орта және шағын компанияларға көмек көрсету бойынша 100 миллиардтық қордың құрылғаны туралы жариялады. Анхольт бойынша, мемлекеттің брендин құру жоспарында ұзақ мерзімді перспективада ең көрегені жыл сайын шамамен

500 өнеркәсіптік қаптама және таңба дизайны, бренд-менеджмент мамандарын оқыту үшін «Бренд» академиясын ашу жөніндегі корейлік үкіметтің жоспары болды. Осылайша, Кореяның ұлттық брендингті қалыптастырудың ішкі аспектісі басқа халықтардың күш салуларымен салыстырғанда айтарлықтай жақсы болып шықты.

Египет бір жоғары сапалы өнім – египеттік мақта негізінде өзін айтарлықтай дәрежеде позициялауға тырысқан мемлекеттің қызық мысалын білдіреді. Т. Муша Египет үкіметінің қалай ең қиын кезеңдерде мемлекетті көрсетуге тырысқанын түсіндіреді [6].



6-сурет – Египет елінің ресми логотипі

Египеттік үкімет жаһандық жарнама, қоғаммен байланыс, үкіметпен байланыс бойынша іс-шаралар, нарықты зерттеу және египеттік мақта мүмкіндіктерін жоғарылату мақсатындағы іс-шараларды жоспарлауды қосатын науқанды жасап шығарды. Мемлекетті позициялай алатын өнім ретінде мақтаның мүмкіндіктері туралы египеттік үкіметке кеңес беру үшін Weber Shandwick қоғаммен байланыс жөніндегі Нью-Йорктік Агенттік жалданды. Қалай болғанда да мұндай стратегияның әлсіз екені айқын. Ұлттың айқындаушы аспектісі ретінде тек бір өнімге көңіл аудару арқылы Египет үкіметі өте тәуекелі жоғары стратегияны жүзеге асырды, ол стратегия өте тар және жалпы алғанда ұлтты толық көрсете алған жоқ. Оған қоса, егер тауардың нарықтық жағдайы төмендесе, онда тәуекел ұлттық брендке де көшеді. Мұндай тәуекелді түсініп, Египеттік үкімет одан әрі өзінің ұлттық брендін жылжыту бағдарламасын бастамашылық етті, бизнес-дестинация ретінде Египетті жайғастыруға назар аударды.

*Сәтті ұлттық брендингтің мысалы ретінде Испанияны жиі айтады.* Мысалы, П. Престон Испания заманауи сәтті ұлттық брендингтің ең жақсы мысалы болып табылады, себебі ол өзінің жуырдағы өткенінің жағымсыз коннотациясын тастап, заманауи демократиялық мемлекет ретінде Испанияны қайта жайғасты-

руға бағытталған бір географиялық бірдейлік шеңберінде қызметтің кең спектрін қосатын және нақты барға құрылған деп айтып өтті.



7-сурет – Испания елінің ресми логотипі

Ф. Гилмор өзінің халқының рухы бар мемлекеттің брендісінің ядросы төрт негізгі факторды – макротенденция, мақсатты топтар, қатысушылар және кілтті құзырлықтарды қарастырғаннан кейін брендті жайғастыруда қолданылуы мүмкін екенін айтып кеткен. Алынған мәліметтер негізінде жайғастыру мемлекеттің шын мәнінде негізіне ұсына алатыны тұрғысынан негізделуі керек. Бүкіл әлемде аудитория үшін шынайылық және мемлекеттің брендті жандандыру үшін маңызды сәт Ф. Гилмордың ойынша мемлекетті таныстыратын жеке танымал тұлғалардың ақпаратты таратуы болып табылады [7].

Сірә, бүгінгі таңдағы ұлттық брендингтің ең даулы науқаны ретінде 1990 жылдың соңына қарай Ұлыбританияның брендинг немесе нақтырақ айтсақ ребрендингсі болып табылады, оның негізін жаңа премьер-министр Тони Блэрмен жаңа үкімет қалыптастыру құрады. Бірдейлікті жанарту жылдам жүргізілді, себебі тұрақты экономикалық өсу, шығармашылық салалардағы Ұлыбританияның жетістіктеріне қарамастан бүкіл әлемде Ұлыбритания артқа қарайтын және жат мемлекет ретінде қарастырылуы маңызды мәселе болып табылады.



8-сурет – Ұлыбритания елінің ресми логотипі [8]

Британдық Кеңестің ұсыныстарына сәйкес британдық компаниялар Ұлыбритания туралы: «аралдық», «ескі» және «жаңашылдыққа қарсы» теріс ассоциациялардан сескеніп, өзінің ұлттық бірдейлігін ашық айтуға қауіптен бастады.

Бұл мәселенің шешімі Жаңа еңбек үкіметімен Ұлыбритания имиджін жаңғырту жолы

арқылы қарастырылды. «Суық Британияны» «дұрыс Британияға» алмастыру керек. Алайда бұқаралық ақпараттар құралдары реакциясы қарсылықты болды және науқан оң импульс алып үлгермей жойылып кетті. Бұл ұлттық брендинг мәселесінде барлық мүдделі жақтардың бірігуі қажеттілігін дәлелдейді [9].

### Қорытынды

Осылайша, ел брендин біріккен маркетингтік коммуникацияларды қолданудың шетелдік тәжірибесіне сүйене отырып, біз алдымызға сәйкес мүдделі тараптармен дербестендіруді қолдау жә-

не арттыру үшін бірыңғай жүйелі хабарламалар бағдарламасы арқылы өзіміздің мемлекетіміздің қабылдауын жақсарту негізгі міндетін қоюымыз керек. Қазақстан Республикасының бірегейлігі мен имиджін түсіну – бренд құрылысындағы алғашқы қадам. Екінші қадам Интернет, қоғаммен байланыс, конференциялар, семинарлар, жаттықтыру сабақтары, сонымен қатар теледидар, радио, брошюра және т.б. сияқты әр түрлі біріккен маркетингтік коммуникациялар құралдарының рөлін түсіну. Тиімді жылжыту бұл ұзақ мерзімді негізде тұрақты қайталау және нақты ақпарат беру көзі болып табылады.

### Әдебиеттер

- 1 Тастенов А. Особенности и проблемы формирования странового брендинга // Kazenergy. – № 2-3 (7). – 2007.
- 2 Страновой брендинг: проблемы и перспективы развития. Доступно на сайте: [www.bestbrand.by](http://www.bestbrand.by).
- 3 All about National brand. Available on: [www.nationbrandindex.com](http://www.nationbrandindex.com)
- 4 Фуколова Ю. Проблемы формирования национального бренда. Доступно на сайте: [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru).
- 5 Коробков Д. Материалы конкурса «Бренд года» // Ведомости. – № 107 (1881). – 14.06.2007, Доступно на сайте: [www.bestbrand.by](http://www.bestbrand.by).
- 6 Jaffe E.D., Nebenzahl I.D. National Image & Competitive Advantage: The Theory and Practice of Country-of-Origin Copenhagen Business School Press, 2001.
- 7 Preston P. Branding is cool. The Guardian, 1999. – 15 November,
- 8 Country – Can it be repositioned? Spain – the success story of country branding // Journal of Brand Management, 2002. – 9, 4–5, 281–93.
- 9 British Council, The evolution of the traditional British [ER]. Access mode: <http://www.britcoun.org/arts/design/posh.htm>, 2003.

### References

- 1 A. Tastenov. Osobennosti i problemy formirovaniya stranovogobrendinga// Kazenergy, № 2-3 (7). 2007.
- 2 Stranovoibrending: problem i perspektivyrazvitiya. Dostupnonasaite: [www.bestbrand.by](http://www.bestbrand.by).
- 3 AllaboutNationalbrand. Available on:[www.nationbrandindex.com](http://www.nationbrandindex.com)
- 4 FukolovaU. Problemyformirovaniyanacionalnogobrenda. Dostupnonasaite: [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru).
- 5 KorobkovD. Materialykonkursa «Brendgoda»// Vedomosti, № 107 (1881), 14.06.2007, Dostupnonasaite: [www.bestbrand.by](http://www.bestbrand.by).
- 6 Jaffe E.D., Nebenzahl I.D. National Image & Competitive Advantage: The Theory and Practice of Country-of-Origin Copenhagen Business School Press, 2001.
- 7 Preston P. Branding is cool. The Guardian, 1999. – 15 November,
- 8 Country – Can it be repositioned? Spain – the success story of country branding//Journal of Brand Management, 2002. – 9, 4–5, 281–93.
- 9 British Council, The evolution of the traditional British [ER]. Access mode: <http://www.britcoun.org/arts/design/posh.htm>, 2003.



Ноянов М.Е., Ахметов М.Б.  
**Кәсіпкерлік тәуекелдер және оларды басқару**

Ұйымның қызметі барысында мүмкін болған нұсқалардың ішінен тек біреуін ғана таңдау қажет жағдайлар үнемі туындап отырады. Басқарушылық шешім қабылдаудағы маңызды ерекшелік ұсынылған нұсқалардың белгісіздік факторларының әсерін ескеру және баламалардың орын алатын ықтимал салдарын қарастыру болып табылады. Сондықтан мұнда болашақтағы ықтимал жағдайларды бағалау негізінде басқару шешімдерін қабылдау және нақты жағдайларды шешу үшін ең тиімді бірнеше қолжетімді нұсқаларды таңдауға мүмкіндік беретін болашақты көре білу әдісі үлкен рөл атқарады. Сол себепті қазіргі таңда ел экономикасы үшін және кәсіпкерлікті дамыту мақсатында, сонымен қатар нарықта өз кәсіпкерлік орнын тұрақтандыру үшін кәсіпкерлік субъектілер экономикалық сферадағы тәуекелдерін басқара алуы тиіс. Кәсіпкерліктегі тәуекелдерді басқаруда ұйымның басқарушылық бөлімімен қабылданған шешімдер өте маңызды болып есептеледі. Ал тиімді басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін әрбір ұйымның менеджерлері кәсіпкерліктегі тәуекелдермен басқарудың барлық жолдарын білуі тиіс.

**Түйін сөздер:** ұйым, тәуекел, кәсіпкерлік тәуекел, басқару шешімдері, оңтайландыру, ынталандыру.

Noiyanov M.E., Akhmetov M.B.  
**Management of entrepreneurial risks**

In the course organizations' activity situations constantly arise when there is a need to choose one of several options. An important feature of the management decision-making processes is the necessity of taking into account the impact of uncertain factors and consider all the possible consequences of the alternatives presented for selection. Therefore there is played an important role of Foresight methods, allowing making management decisions based on an assessment of possible future situations and choosing from several available options for making the most effective in relation to the particular situation. In order to stay in the economic market, every company has to make the best decision for manage business risks. In the managing business risks is very important how does work managerial department of company. Accordingly in order to manage business risks managers of managerial department have to know about all possible ways to make the best decision.

**Key words:** organization, risks, business risks, management solutions, optimization, motivation.

Ноянов М.Е., Ахметов М.Б.  
**Управления предпринимательскими рисками**

В ходе деятельности организации всегда необходимо выбрать только один вариант, который может быть продиктован ситуацией. Важной особенностью при принятии управленческих решений является рассмотрение возможных последствий, которые принимают во внимание влияние неопределенности этих факторов и альтернатив. Так управленческие решения на основе оценки возможных случаев и наиболее эффективных из нескольких вариантов, доступных для решения конкретных условий, играют важную роль в способности видеть будущее, что позволяет выбрать наилучший метод для принятия управленческих решений. Из-за этого каждый хозяйственный субъект должен принимать оптимальные решения для управления предпринимательскими рисками, чтобы оставаться на рынке конкурентноспособным субъектом. На управление предпринимательскими рисками очень влияют решения, принятые управленческим отделом. А для принятия оптимальных решений менеджеры каждой компаний должны знать все возможные пути управления предпринимательскими рисками.

**Ключевые слова:** организация, риски, предпринимательские риски, управленческие решения, оптимизация, мотивация.

## **КӘСІПКЕРЛІК ТӘУЕКЕЛДЕР ЖӘНЕ ОЛАРДЫ БАСҚАРУ**

### **Кіріспе**

Кәсіпкерлік – бұл пайда табуға бағытталған қызмет. Оның мазмұны өнімге, жұмысқа қызметке сұранысты табу немесе калыптастырудан және сәйкесінше тауарлар, жұмыстар, қызметтерді тауар ретінде сату арқылы қанағаттандырудан тұрады. Кәсіпкерлік бұл пайда табуға бағытталған өзіндік шаруашылық қызметтің өндірістік немесе коммерциялық негізгі түрі – оны өз атынан тұрақты, яғни жүйелі негізде өзін тәуекелге тігетін кәсіпкерлер деп аталатын заңды және жеке тұлғалар жүзеге асырады. Бизнес кәсіпкерліктен гөрі кеңірек ұғым болып табылады. Себебі кез келген сферадағы бір кезекті коммерциялық мәмілелерді жүзеге асыратын, пайда табуға бағытталған қызмет бизнеске жатады. Кәсіпкерлік қызмет – жаңа идеяларды іске асырумен байланысты тәуекелді өз еркімен мойнына алуға дайын болу. Кәсіпкердің пайдасын акциялардан алынатын дивидент, депозиттер бойынша пайыз, жер үшін жалгерлік төлемнен тұратын меншік иесінің табысынан айырып білу қажет.

Кәсіпкер ол өз жауапкершілігімен басын қауіп пен қатерге және тәуекелге тіге отырып, қызмет ететін нарықтың дербес агенті. Кәсіпкер бөлу үшін капиталдың иесі бөлу шарт емес, кәсіпкердің басты капиталы ақша, еңбек қаруы және еңбек заты емес, ол оның интеллектісі мен тұтынушы психологиясын білуі. Сонымен бірге кәсіпкерлікті менеджменттен, ал кәсіпкерді менеджерден айырып білу қажет. Менеджер – бұл кәсіпкердің алдына қойған міндеттерді шешуді ұйымдастыратын жалдамалы жұмыскер. Ол өз әрекеті үшін мүлдіктік жауапкершілікке ие болмайды.

Белгілі америкалық экономист Роберт Хизрач кәсіпкерліктің мәнін былай анықтайды: «Кәсіпкерлік – бұл құны бар қандай да бір жаңа нәрсені құру үрдісі, ал кәсіпкер – бұл осыған бар уақыты мен күшін жұмсайтын, өзінің мойнына барлық қаржылық, психологиялық және әлеуметтік тәуекелділікті алатын және сыйлыққа ақша және қол жеткізгенше қанағаттану алатын адам». Ал Питер Друкер кәсіпкерлік қызметтің теоретикалық негізгі Иозеф Шумпетердің динамикалық теңсіздігінің экономикалық теориясы табылады деп санайды.

Тәуекел – жоспарланған табыс көлемін ала алмау, зияндар мен жоғалтулардың туындау ықтималдылығы. Басқаша айтқанда, қолайсыз жағдайлармен, экономикалық қызмет шарттарының кездейсоқ өзгеруімен байланысты күтілген табысты, ақшалай қаражаттарды, мүлікті және басқа да ресурстарды жоғалту қаупінің туындауы.

Кәсіпкерлік тәуекел – белгіленген іс-шаралар іске аспаған, сондай-ақ, басқару шешімдерін қабылдау кезінде қателіктер жіберілген жағдайда кәсіпкердің зиян шегу ықтималдылығы. «Тәуекел» түсінігінде мынадай элементтерді бөліп көрсетуге болады:

- анықталған мақсаттардан ауытқу мүмкіндігі;
- қалаған нәтижелерге жету ықтималдылығы;
- алға қойылған мақсатқа жетуде сенімділіктің болмауы;
- айқынсыздық жағдайында таңдалған баламаларды жүзеге асырумен байланысты материалдық және басқа да жоғалтулардың туындау мүмкіндігі.

Кәсіпкерліктегі тәуекел бірқатар факторлардың болуымен байланысты, яғни жоғалтулардың туындау ықтималдылығын жоғарылата отырып, сол немесе өзге іс-әрекеттерді туғызатын шарттармен сипатталады. Мұндай шарттар кәсіпкердің өзінің белгілі бір іс-әрекеттері нәтижесінде кәсіпкерлік құрылымдардың ішкі қызмет сферасында, сондай-ақ бизнесті қоршаған ортаның, яғни мемлекеттік органдардың, жабдықтаушылардың, бәсекелестіктердің әрекеттерінің әсерінен туындайды.

Кәсіпкерлік тәуекелдер туындау сипатына байланысты: субъективті, объективті. Пайда болу сферасына байланысты: ішкі, сыртқы. Таралу дәрежесіне байланысты: жергілікті, жаһандық, аймақтық, халықаралық. Сақтандыру мүмкіндігі бойынша: сақтандырылатын, сақтандырылмайтын. Кәсіпкерлік қызмет түрлері бойынша: өндірістік, коммерциялық, қаржылық. Тәуекел салдарларының сипаты бойынша: таза, спекулятивті. Тәуекел салдарларының масштабы бойынша: рұқсат етілген, критикалық, катастрофалық. Уақыт мерзіміне байланысты: қысқа, ұзақ. Шаруашылық қызмет сипатына байланысты: іскерлік, операциялық, нарықтық. Тәуекелдің пайда болу факторына байланысты: саяси, экономикалық. Кәсіпкерлік тәуекелдер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру нәтижесінде көптеген факторлардың әсерінен туындайды. Кәсіпкерлік тәуекелдердің пайда болуына алып келетін мынадай себептерді атап көрсетуге болады: экономикалық дағдарыс, инфляцияның

жоғары қарқыны, саяси тұрақсыздық, салық заңнамаларының жетілмеуі, кәсіпкерлердің кәсіпкерлік және нарық мәселелері бойынша білім деңгейінің төмендігі. Тәуекелді бағалау – туындаған тәуекелді жағдайдан немесе тәуекелді болдырмау бойынша шаралардың өз уақытында қабылданбауынан болатын белгілі бір зиянның мөлшерін немесе қосымша табыс табу мүмкіншілігін болжауға мүмкіндік беретін аналитикалық іс-шаралар жиынтығы.

Тәуекелді бағалау тәуекел мөлшерін сандық және сапалық тәсілмен анықтау. Тәуекелді бағалаудың әмбебап әдістері жоқ. Олардың әрқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктері болады.

Тәуекелді бағалау әдістері:

- 1) айқындылық;
- 2) ішінара айқынсыздық;
- 3) толықтай айқынсыздық.

Тәуекелді басқару кәсіпорынды басқарудың маңызды ішкі жүйелерінің бірі.

Тәуекелді басқару дегеніміз – тәуекел факторларын бейтараптандыру және талдау әдістерінің жиынтығы.

Тәуекелді басқару үрдісінің сатылары:

- 1) мақсатты анықтау;
- 2) тәуекелді айқындау;
- 3) тәуекелді бағалау;
- 4) тәуекелді басқару әдістерін таңдау;
- 5) таңдалған әдісті қолдану;
- 6) нәтижелерді бағалау.

Тәуекел дәрежесін төмендету әдістері:

- 1) әртараптандыру (диверсификация);
- 2) лимиттеу;
- 3) хеджирлеу;
- 4) сақтандыру;
- 5) өзін-өзі сақтандыру.

**Тәжірибелік бөлім.** Нарықтық қатынастардың дамуы, бәсекенің күшеюі және айқынсыздық жағдайында кез келген кәсіпкерлік қызмет тәуекелсіз жүзеге асырылуы мүмкін емес. Кәсіпкер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде тәуекелге барады және қабылданатын басқару шешімдерінің салдарлары үшін жауап береді. Тәуекел факторы кәсіпкерге ресурстарды үнемдеуді, жаңа жобалардың, коммерциялық мәмілелердің және кәсіпкерлікті іске асырумен байланысты өзге де жағдайлардың тиімділігін есептеуге ерекше назар аударуды талап етеді. Кәсіпкерлік қызметте тәуекел факторы несиелердің қымбаттауы, инфляциялық үрдістердің туындау мүмкіндігі, экономиканың тұрақсыздығы немесе дағдарысқа ұшырау қаупі жағдайында арта түседі. Тәуекел – бұл жоспарланған табыс көлемін

ала алмау, зияндар мен жоғалтулардың туындау ықтималдылығы. Басқаша айтқанда, қолайсыз жағдайлармен, экономикалық қызмет шарттарының кездейсоқ өзгеруімен байланысты күтілген табысты, ақшалай қаражаттарды немесе мүлікті жоғалтудың туындау қаупі. Ал кәсіпкерлік тәуекел деп белгіленген іс-шара іске аспаған, сондай-ақ, басқару шешімдерін қабылдау кезінде қателіктер жіберілген жағдайда кәсіпкердің зиян шегу ықтималдылығын айтамыз. Ол белгілі бір уақыт кезеңі ішінде кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудың айқынсыздығы түсінігімен тығыз байланысты.

Кәсіпкерлік тәуекелдер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру нәтижесінде көптеген факторлардың әсерінен туындайды. Кәсіпкерлік тәуекелдердің пайда болуына алып келетін мынадай себептерді атап көрсетуге болады: экономикалық дағдарыс, инфляцияның жоғары қарқыны, саяси тұрақсыздық, шаруашылық жүргізуші субъектілердің жауапсыздығы, кәсіпкерлік қызметті реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық актілердің жиі өзгеруі, кәсіпкерлердің бір бөлігінің өз қызметіне деген жеке жауапкершілігінің болмауы, салық заңнамаларының жетілмеуі, жат пиғылды (әділетсіз) бәсекенің орын алуы және т.б.

Кәсіпкерлік тәуекелге әсер ететін факторларды ішкі және сыртқы деп бөлуге болады. Ішкі факторларға басшының немесе қызметкерлердің жіберген қателіктері, дұрыс шешім қабылдай алмауы, тәжірибесіздігі, өзгермелі жағдайға тез бейімделе алмауы, кәсіпкердің білімі мен біліктілігі, нақты жағдайды талдау және болашақты болжау мүмкіншілігі және т.б. жатқызылады. Ал, сыртқы факторларға келесілер жатады: инфляция, банктің пайыздық ставкалары мен несиелеу шарттарының өзгеруі, салық ставкалары және кедендік рәсімдеу жүйесінің өзгеруі, нормативтік – құқықтық актілер мен заңнамалардағы өзгерістер мен толықтырулар, бәсекелік орта, саяси жағдайлар, елдегі экономикалық жағдай және т.б.

Экономикалық және өзге де ғылыми әдебиеттерде тәуекелді, соның ішінде кәсіпкерлік тәуекелді жіктеудің бірыңғай әдістемесі жоқ. Сондықтан тәуекелді әртүрлі белгілері бойынша жіктейді. Мысалы, масштабы бойынша: жергілікті және жаһанды; әсер ету ұзақтығы бойынша: қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді; күтілетін нәтиже бойынша: таза және спекулятивті.

Кәсіпкерлік тәуекелді көбінесе өндірістік, қаржылық және инвестициялық деп үшке бөліп қарастырады. Өндірістік тәуекел өнім өнді-

ру кезінде немесе өндірістік қызмет үрдісінде туындайды. Өндірістік тәуекелдің себептеріне жоспарланған өндіріс көлемінің төмендеуін, кәсіпкердің тапсырыс берушілермен жасалған келісім бойынша өз міндеттемелерін орындай алмау ықтималдылығын, материалдық, еңбек шығындарының өсімін, баға саясатындағы қателіктер т.б. жатқызуға болады. Коммерциялық тәуекел өнімді (қызметті, жұмысты) сатумен, шикізаттар мен материалдарды сатып алумен т.б. байланысты орын алады. Оның негізгі себептеріне логистика жүйесіндегі кемшіліктер, шикізат тапшылығы немесе шикізаттар мен материалдармен өз уақытында және қажетті көлемде қамтамасыз ете алмау т.б. жатады. Қаржылық тәуекел кәсіпкердің қаржы институттарымен қарым-қатынасы кезінде туындауы мүмкін. Ол ақшалай қаражаттарды жоғалту қаупін білдіреді. Қаржылық тәуекел инфляциялық факторлар, банк ставкаларының өсуі, бағалы қағаздар құнының төмендеуі т.б. себептерге байланысты пайда болады.

**Нәтижелер мен талқылаулар.** Тәуекел мен табыс деңгейі арасындағы өзара қарым-қатынас болуын растайтын ең күрделі зерттеулердің бірі, көрнекті америкалық экономист Ф. Найттың «Тәуекел, сенімсіздік және пайда» деп аталатын іргелі жұмысы болып табылады [Фрэнк Хэйнман Найт. Тәуекел, белгісіздік және шынайы әңгіме. – М.: Дело, 2003. – 360 б.]. Й. Шумпетер өзінің «Экономикалық талдау тарихы» еңбегінде көптеген авторлар Давид Рикардоның пайда мен тәуекелдің өзара қарым-қатынастары туралы идеясын дамытты деп жазды.

Басқарушылық шешімдерді әзірлеу үрдісі негізгі басқару функцияларын байланыстырады: жоспарлау, ұйымдастыру, ынталандыру және бақылау. Басқару шешімдерін қабылдау функциялары басқарудың XX ғасырдың басында заманауи ғылым болып пайда болуынан жеке зерттеу пәні болды. Осы кезеңде ұйымдардың заманауи тип болып қалыптасуы аяқталды. Олардың ескі ұйымдардан айырмашылығы жоғары және орта таптағы басқарушылардың бұрынсонды болмаған өсуі; кәсіби міндеті бойынша:

– әр басшыны басқару шешімдерін қабылдау үшін өкілеттілігіне сай бөлу;

– басқарушылық шешім қабылдау үшін өкілеттілік берілген басшы болып табылмайтын мамандардың болуы;

– басқарушылық шешім әзірлеуде ұжымдылық пен ұтымдылық болуы.

Басқару шешімдерін қабылдау теориясы ғылыми пән ретінде қарқынды дамуы 40-шы жылдар болып саналады [5].

XX ғасырдың екінші жартысында басқару шешімдерін қабылдау әдісі жүйесін қайта зерттеу нәтижесінде операцияларды зерттеу, жүйелік анализ, техникалық жүйелерді басқару, т.б. ғылыми пәндер пайда болды. Ғылыми еңбектерде басқарушылық шешім қабылдаудың екі теориясы қарастырылады: тар және кеңейтілген [1].

Кәсіпкерлік қызметтің тәуекелділігін ұғына отырып, тәуекелдің қай деңгейде сәйкестендіру мен басқару болып жатқанын түсіну маңызды. Ресейде ең болмағанда ұлттық экономикаға қызығумен кәсіпкерлік тәуекелдің түскенін жоғары мінбеден айта бастады. Білікті кәсіпкер сонымен қатар, өз тәуекелдерін тек бизнесмен секілді емес, қалыпты құндылықтармен қарапайым адам ретінде әртараптандырады: отбасы, денсаулық, жеке даму. Соңында, тәуекелді басқаруда негізгі үлесті басқару жүйесінің компоненті ретінде тәуекел менеджменті алады.

Тәуекелдерді басқару шешімдерін қабылдау үшін жағдайға мұқият талдау жүргізуді білдіреді. Тәуекелдерді басқару – бизнес-процестердің тиімділігін арттыруды ұйымдастыру, одан әрі жетілдіру, іс-жолын таңдау үшін пайдаланылуы мүмкін логикалық және жүйелі процесс. Бұл бизнес-процестерді кепілді түрде орындалуын қамтамасыз ететін жетекші тәсіл болып табылады. Тәуекелдерді басқару кәсіпорынның күнделікті пайдалануға біріктірілген болуы тиіс.

Тәуекелдерді басқару озық ойлауды талап етеді. Тәуекелдерді басқару – бұл реакциялық басқару емес, ненің болатынын және осыған дайын болуды қамтамасыз ететін процесс. Нысандандырылған тәуекелдерді басқару жүйесі ықтимал проблемаларды алдын алу үшін жұмыс істейтін басқару жүйесін құруға мүмкіндік береді [2].

Тәуекел менеджментті қолдануда түрлі деңгейлерді ұйымдастыруға болады: стратегиялық, тактикалық (екінші буын басшыларының деңгейі), сондай-ақ операциялық. Ол жекелеген жобаларды іздеу және басқару кезінде, қажетті шешімдер мен жекелеген тәуекел аймақтарды пайдалануы мүмкін.

Кең мағынада тәуекелді басқару қолайлы тәуекелділік тұжырымдамасынан және осы деңгейдегі қолайлық дәрежесіне жеткізу мақсатында бастапқы тәуекелге жеткізу әсерін тигізумен негізделеді. Аталған тұжырымдамалар келесі парадокс арқылы туындайды. Бір жағынан, бұрыннан белгілі:

- кім тәуекелге барады, сол ұтады;
- тәуекел – игі іс;
- үлкен тәуекел – үлкен пайда үшін;

• елеулі бастамалар ешқашан тәуекелсіз болмайды.

Екінші жағынан, өндірістік және қаржылық менеджментте “тәуекелден аулақ”, “қалай тәуекелді барынша азайту” және т. б. ұсыныстар мен нұсқаулар қолданылады. Қарама-қайшылық бар екені айқын болса: бұл “тәуекел-игілікті іс” дұрыс, онда неге бұл игі істі “барынша азайтуы керек?” [4].

Тұжырымдаманың мақсаты оңтайлы компромисс арасындағы қаралмай қалған қарама-қайшылық диаметр нәтижесінде қолайлы тәуекелді анықтау: әрқашан қауіпі бар қабылданған шешімді жүзеге асыру басқарушының толық көлемде емес шешімдері болып табылады, өйткені жою мүмкін емес барлық себептер мен факторлар, тәуекелдік жағдайдың теріс салдарына әкелу мүмкін [3].

### Қорытынды

Тәуекелдерді басқару кезінде жауапкершілік және өкілеттіктерді нақты бөліп, қажетті басқарушылық шешім қабылдау үшін талап етіледі. Басқарудағы тәуекелдерді ұйымдастыру кезінде жоғары басшылық үлкен жауапкершілікке жауапты болады. Қызметкерлердің жауапкершілік пен өкілеттік арасындағы бөлу оның айрықша құзіреті болып табылады. Тәуекелдерді басқару процесінде заңнамалық талаптарды және жауап беруі тиіс корпоративтік мақсаттар аясында шешім қабылдануы керек. Осылайша, тәуекел үшін жауапкершілік пен осы тәуекелді басқара алатын қабілеттілік арасындағы тиімді балансты анықтау өте маңызды болып саналады.

Тиімді қатысушылар үдерісі арасындағы өзара тәуекел менеджмент басқару тәуекелдерімен байланысты. Тәуекел-менеджмент процесі кәсіпкерлер арасындағы ішкі және сыртқы ортада жүзеге асырылады, сондықтан да осы процеске қатысушылардың барлығы өзара ішкі де, сыртқы да іс-қимыл жасауы керек. Толыққанды тәуекелді басқаруды қамтамасыз ету үшін, ұйым ішіндегі тиімді өзара іс-қимылды бірінші кезекке қою маңызды болып табылады.

Теңгерімді шешімдерді қабылдау тәуекелдерді басқаруды талап етеді. Тәуекел-менеджмент процесінде тәуекел дәрежесіндегі экономикалық орындылығын азайту және жоспарланған нәтижелерге қол жеткізуді нақты анықтау қажет [4].

Әрине, бүгінгі күн жоғары деңгеймен байланысты және кейде қатал бәсекелестік тәуекел ақылды, саналы сипатта болуға тиісті. Олай болмаған жағдайда шаруашылық жүргізуші суб-

ъект басталған жалпы пайдалы істі жалғастыру мүмкіндігі болмайды. Кәсіпкерлік тәуекелдің екі типі бар – негізделген (рационалдық) және негіз-

сіз (рационалдық емес). Демек, барлық тәуекелді шешімдерді орынды таңдап ғана қоймай, іс жүзінде іске асыру қажет.

#### Әдебиеттер

- 1 Лукашин В.И. Экономическая безопасность: учебно-практическое пособие. – М.: МЭСИ, 1999. – С.5.
- 2 Глушенко В.В., Глушенко И.И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги. Страхование. – М., 1998. – С.299.
- 3 Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
- 4 Фомичёв А.Н. Риск-менеджмент. – М.: Дашков и К, 2008. – 116 с.

#### References

- 1 Lukashin V.I. Ekonomicheskaya bezopasnost': Uchebno-prakticheskoe posobie. – М.: MASI, 1999. – С.5.
- 2 Glushenko V.V., Glushenko., Glushenko I.I. Finansy. Finansovaya politika, marketing, menedzhment. Finansovyi risk-menedzhment. Cennye bumagi. Strahovanie. – М., 1998. – С.299.
- 3 Granaturov V.M. Ekonomicheskii rick: sushnost', metody izmereniya, puti snizheniya: Uchebnoe posobie. – М.: Delo I servis, 2002. – 160 s.
- 4 Fomichev A.N. Rick-menedzhment. – М.: Dashkov I C, 2008. – 116 s.

Салибекова П.Қ.

**Қазақстандағы индустриялық-инновациялық жаңғыртудың шарттары мен факторлары**

Мақалада Қазақстан экономикасын индустриялық жаңғыртудағы негізгі сатылары қарастырылған. Мақалада атап өтілгендей, индустрияландырудың бірінші сатысы өзінің жоғарғы өсу қарқынына қарамастан, ауыр индустрияға бағытталаып жалпы аяқтаусыз қалған. Сондай-ақ, Қазақстан Республикасының тәуелсіздік алғаннан бастап индустриялық даму және нарықтық жаңғырту мәселелері қарастырылған. 2003 жылдан бастау алған Қазақстандағы индустриялық жаңғырту бағдарламаларына стратегиялық мақсаттарына талдау жан-жақты жүргізілген. Қазақстандағы индустриялық жаңғырту бағдарламаларының мақсатты индикаторларына қол жеткізу деңгейіне бағалау жүргізілген. Нәтижесінде мақалада Қазақстанның технологиялық құрылымы әлі де болса жаңа индустрияландыру шарттарын қанағаттандырудан алыс екендігі және оның өте баяу өзгеріс алып отырғанын қорытындылайды.

**Түйін сөздер:** индустрияландыру, жаңғырту (модернизация), жаңа индустрияландыру, индустриялық-инновациялық даму, үдемелі индустриялық-инновациялық даму, инвестиция.

Salibekova P.K.

**Conditions and factors of industrial-innovative modernization in Kazakhstan**

The article describes the main basic stages of the industrial modernization of Kazakhstan. It is noted that the first phase of industrialization, neslort at a high rate, has been focused on the development of heavy industry and, in General, have not been completed. Examines the problems of industrial development and market modernization in the period of Nezavisimosti Kazakhstan. The analysis of the content of goals strategies and programs for industrial modernization in Kazakhstan, implemented since 2003. Assess the level of achievement of target indicators of the program of industrial modernization in Kazakhstan. The article concluded that the technological structure of Kazakhstan is still far from the requirements of new industrialization and changes slowly.

**Key words:** industrialization, modernization, new industrialization, industrial-innovative development, investment.

Салибекова П.Қ.

**Условия и факторы индустриально-инновационной модернизации в Казахстане**

В статье рассмотрены основные этапы индустриальной модернизации Казахстана. Отмечается, что первый этап индустриализации, несмотря на высокие темпы, был ориентирован на развитие тяжелой индустрии и в целом не был завершен. Рассмотрены проблемы индустриального развития и рыночной модернизации в период независимости Казахстана. Проведен анализ содержания целей стратегий и программ индустриальной модернизаций в Казахстане, реализуемых начиная с 2003 года. Дана оценка уровня достижения целевых индикаторов программ индустриальной модернизации в Казахстане. В статье сделан вывод, что технологическая структура Казахстана пока далека от требований новой индустриализации и меняется медленно.

**Ключевые слова:** индустриализация, модернизация, новая индустриализация, индустриально-инновационное развитие, инвестиции.

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНДУСТРИЯЛЫҚ- ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖАҢҒЫРТУДЫҢ ШАРТТАРЫ МЕН ФАКТОРЛАРЫ

### Кіріспе

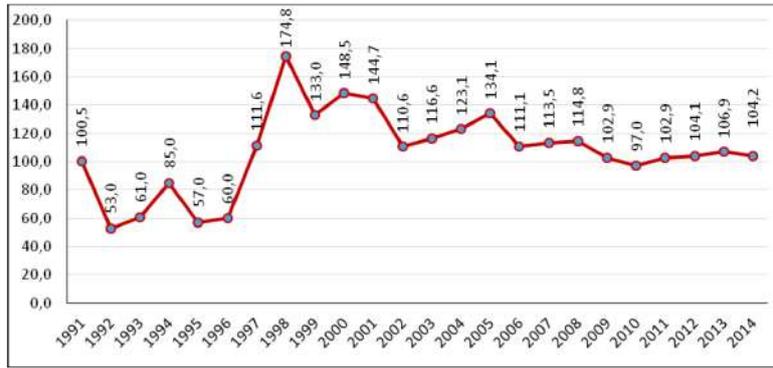
Қазақстан экономикасының тарихында жаңғыртудың дамуын екі үлкен сатыға бөліп қарастыруға болады.

Қазақстанды жаңғыртудың бірінші кезеңі Кеңес Одағы құрамындағы Қазақстан. Ол кезеңде индустриялық жаңғырту тұрғысынан ел экономикасы айтарлықтай жоғарғы қарқынмен жүргізілді (1-сурет). Қазақстанда осы сатыда ірі экономикалық әлеует құрылды. Жаңғыртудың бұл түрі ауыр өнеркәсіптегі қарқынды өсіммен, табиғи ресурстарды экстенсивті игерумен ерекшеленді. Негізгі салаларда қолданылатын технологиялардың көбісі өз көрсеткіштері бойынша, әлемдік көрсеткіштерден төмен болды, ал Қазақстанның экономикасының технологиялық деңгейіне байланысты орта кеңестік деңгей жетістіктерінен артта қалды. Экономика параметрлері орташа дамыған индустриялық-аграрлық елге тән болды. Өкінішке орай, Кеңестік индустриялық жаңғырту кезінде бастау алған Қазақстандағы индустрияландыру тәуелсіздік алғаннан кейін тоқырау кезінде аяқсыз қалды.

**Тәжірибелік бөлім.** Қазақстандағы индустриялық-техникалық және инновациялық даму, экономикалық жаңғырту сұрақтары көптеген ғалымдармен зерттелінеді: А. Абишев, Р. Алшанов, Ф. Альжанова, У. Баймуратов, Бопиева Ж.К., Ж. Дабильбекова, Ф. Днишев, В. Додонов, А. Қошанов, Н. Нурланова, О. Сабден, Сатубалдин С.С, З. Сальжанова, Р. Сатова, А. Сейткадиева, Б. Хусаинов және т.б.

Жоғарыда атап көрсетілген жұмыстардың отандық экономикалық ғылымға зор маңыздылығын ескере отырып, Қазақстан Республикасының нарықтық реформалау стратегиясынан экономикалық жаңғырту стратегиясына өту мемлекеттің экономикалық саясат жүргізуде жаңа объективті әдістерін қолдануына алып келеді.

Зерттеу жұмысын жүргізудегі әдістер ретінде экономикалық зерттеу тәсілдерімен, жалпы және жеке әдістер пайдаланылды: салыстырмалы және құрылымдық талдау, есептік-талдамалы, жіктемелі, аналогиялық бағалаулар.



1-сурет – Өндіруші өнеркәсіптің физикалық көлемінің индексі  
Ескерту – [1] дерек көзі

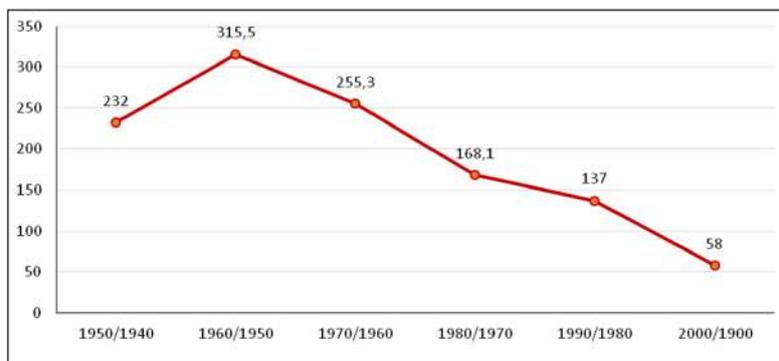
**Зерттеу нәтижелері және талқылау.** Тәуелсіздік алғаннан кейін, еліміз қысқа мерзім аралығында өнеркәсіпті құруда сәттілікке жетіп, Қазақстан экономикасы кемелдену сатысында дамуын тоқтатып, индустриялық траекторияның орта нүктесінде аялдады. Прогрессивті технологиялардың жеке бағыттары – ядролық, ғарыштық технологиялар, ішінара биотехнология – тек «нүктелі» түрде ғана дамыды.

Көптеген аумақтар нашар индустриялық даму сатысында өзгеріссіз қалды. Тәуелсіз даму сатысына Қазақстан, біртұтас индустриялық кешенсіз келді. Одан басқа, ел экономикасында индустриялық даму деңгейіне дейінгі элементтердің жоқтығы: дәстүрлі ауыл шаруашылығы саласындағы еңбекпен жарактандыруды қажет етпейтін, өнеркәсіп пен құрылыстағы қол мен біліктілікті онша қажет етпейтін еңбек. Мұның бәрі өткен индустриялық даму сатысының аяқталмағандығы туралы шешім қабылдауға рұқсат етеді. Ф.М. Днишевтің айтуы бойынша, Қазақстан үшін индустриялық дамудың өндірістік күштерінің толықтай дерлік

мүмкіндіктері жүзеге аспаған. Осыған байланысты олар, өндірістік күштердің индустриялық жүйесінің құрылуы көптеген уақытқа қозғалыссыз тұрған, индустриялық траекторияның орта нүктесінде «тоқтап қалған» сансыз және әртекті елдердің қатарына еніп кетеді.

Қазақстандағы 1991-1996 ж. кезең терең трансформациялық бәсеңсу деп атауға келеді. 1990 ж. басында Қазақстанда инвестицияның өсу қарқыны ең жоғарғы деңгейде тіркелген. 1994 жыл мен 1996 жылдар аралығындағы кезеңде тек инвестициялардың төмендеуі емес, олардың салалық құрылымы да өзгеріске ұшырап жатыр. Инвестициядағы айрықша бәсеңдеу машина жасау, ауыл шаруашылығы мен жеңіл өнеркәсіпте байқалды. Инвестицияның негізгі бөлігі отын, энергетика, транспорт, байланыс өнеркәсіптеріне бағытталды.

1997 жылдан бастап жандану фазасы басталып, негізгі капиталға инвестицияның өсімі байқалды. Инвестицияның айтарлықтай жоғары қарқыны 1998 жылы анықталды (2-сурет).



2-сурет – 1991-2014 жылдар аралығында негізгі капиталға салынған инвестиция көлемі, % бойынша

Индустриялық даму, индустриялық жаңғырту мәселелерін қарастырғанда, классикалық түсінуде жаңғырту – барлық өнеркәсіптің дамуы емес, өңдеуші саланың озық түрде өркендеуі екенін атап өту керек. Дамыған өңдеуші өнеркәсіптер күшті экономика мен технологиялық дамудың жетекші салдарының бірі болып табылады. Өңдеуші сала зерттеу жұмыстары, жүзеге асыру мен инновацияның маңызды көзі болып табылады. Жаһандық экономикадағы осы саланың үлесі ҒЗТКЖ-ның жеке инвестицияларында 90%-ды алады [2].

Дамыған елдердегі постиндустриялық үрдістердің күшеюімен өңдеуші өнеркәсіп мағынасы қатысты түрде азаюда, бірақ дамушы елдерде айтарлықтай белең алуда. Мысалы, әлемдік өңдеуші өнеркәсіпте БРҰҚ елдерінің үлесі 2000 жылдан бастап 2010 жылдар аралығында 21%-дан 39%-ға ұлғайды. Осы кезеңде әлем бойынша Қытай төртінші орыннан екінші (АҚШ-тан кейін) орынға көтерілді, Бразилия он екінші орыннан алтыншы орынға ауысты, Үндістан – он төртінші орыннан оныншы орынға, Ресей – жиырма бірінші орыннан он бірінші орынға, Индонезия жиырмамыншы орыннан отызыншы орынға ауысты [3].

Өңдеуші өнеркәсіптің дамуы осы мақсатта ұзақ мерзімді стратегия қалыптастыратын, көптеген елдердің өнеркәсіптік саясатының басты алғышарттарының бірі болып табылады. 2011-2014 ж. Түркияның өнеркәсіптік стратегиясы, Үлкен бразилиялық жоспар, 2012-2020 ж. арналған Қытайдағы жаңа стратегиялық салалардың даму жоспары, 2012-2022 ж. Үндістанның ұлттық өңдеуші өнеркәсіптің даму саясатын атауға болады [4].

Қазақстанның нарықтық қатынастарға өту уақытымен өңдеуші өнеркәсіптің өсу қарқыны төмендеді. Жаңғыртуды қамтамасыз ететін факторларды қарастырып өтейік. Жаңғырту факторларынан қозғалмалы күш түсінігі түсініледі, олар ауысу үдерісін мақсатқа қол жеткізуге бағыттайды: экономиканың бәсекеге қабілеттілік өсімі мен әл-ауқатты көтеру.

Жаңғырту тәжірибесі мен теориясы, жаңғыртудың негізгі факторы тиімді мемлекеттік аппарат екендігін көрсетеді. Күшті мемлекет және оның стратегиясының үлкен түрткісінің себебі «ОША елдерін сәтті жаңғырту болды». Тиімді жаңғырту үшін мемлекеттік кәсіпкерліктің ахуалын қолдану маңызды.

Осылайша, экономикалық жаңғыртудың жеті факторы анықталды:

– тиімді мемлекеттік аппарат;

- экономикалық түрлендірулерді сайма-сай талап ететін институционалды орта;
- адами капиталдың даму деңгейі;
- өндірістік инфрақұрылымның даму деңгейі;
- модернизациялық үдерістердің қаржылық қамтамасыз ету деңгейі;
- ғылыми-техникалық ахуал;
- халықаралық серіктестік ахуал.

Сонымен, біз көрсетілген факторлардың барлық жағдайда өзара шарттасатындығы мен байланыстылығын көреміз. 2000 ж. бастап индустриялық жаңғыртудың мәселелері Қазақстанның экономикалық саясатының назарында болып отыр. Бұл өсім шикізат ресурстарын интенсификациялаудың әсерінен өз қалпын сақтап қалды. Бірақ тәжірибе көрсеткендей, шикізат факторындағы өсім уақытша, тұрақсыз сипатқа ие.

2003 жылы 2015 ж. дейінгі ҚР-дың индустриялық-инновациялық даму стратегиясы қабылданды [5]. Мұнда экономикалық өсімдегі шикізат түріндегі қалдық мәселесі негізге алынды. 2007 ж. қаржы-экономикалық дағдарыс, әлемдік мұнай нарығындағы жағымсыз конъюнктура (2007, 2015 ж.) елдің даму динамикасы әсерін тигізді.

Егер «Қазақстан – 2030» стратегиясы қоғамдағы барлық тараптарды жаңғырту бойынша алғашқы құжат болса, онда 2003-2015 жылдардағы индустриялық-инновациялық даму (ИИД стратегиясы) стратегиясы Қазақстандағы индустриялық жаңғыртудың алғашқы бағдарламалық құжаты болып саналды (1-кесте).

Қазақстандағы өнеркәсіптік саясат пен өңдеуші саланың даму негізі 2015-2019 жылдарға арналған жаңа Мемлекеттік индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы. Онда Қазақстанның индустриялық дамуының 14 басым бағыты анықталған [6]. Ол қара және түсті металлургия, мұнай өңдеу мұнай химия өнеркәсібі (өнеркәсіпке химикаттарды өндіру және агрохимия), автомобильдер жасау, электр техникалық өнеркәсіп, оның ішінде ауыл шаруашылық, транспорттық, тау кен өндірісі мен мұнай өндірісіне арналған машина жасау, құрылыс материалдарының өндірісі.

Көріп отырғанымыздай, басым бағыттарға шикізат ресурстарын өңдеуге негізделген дәстүрлі салалар жатқызылған (металлургия, мұнай өндірісі, химия, құрылыс материалдары, азық-түлік өндірісі, сонымен қатар, оларды машина және құрылғылармен қамтамасыз етуге бағытталған салалар). Шамамен осы салалар тізімі 2010-2014 ж. ҰИИДМБ алғышарттары тізімінде көрініс тапты.

Шикізатты ресурстардың қолда болуы біздің экономикамыздың бәсекелік басымдықтарының бірінен және тиімділігінен, сонымен қатар тау-кен өнеркәсіптерінің басым дамуларынан бас тартуға болмайды. Бірақ бұл салалардың көбісі капитал сыйымды және оның озық түрде дамуы үлкен инвестицияларды қажет етеді.

**1-кесте** – Қазақстандағы индустриялық жаңғыртудың бағдарламасы мен стратегиялары, мақсаты және мазмұны

	ИИДС 2003-2015 ж.	ҮИИДМБ 2010-2014 ж.	ИИДМБ 2015-2019 ж.
Мақсаттар	Шикізатты бағыттылықтағы қалдықты шығаратын экономикалық салалардың дамуын әртараптандыру жолымен, тұрақтылыққа қол жеткізу, сервистік-технологиялық экономикаға өтудің ұзақ мерзімді жоспарын қалыптастыру	Өңдеуші өнеркәсіптің түрленуін ынталандыру мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру	Экономиканың тұрақты және тепе-теңдіктегі өсімін әртараптандыру мен бәсекеге қабілеттілікпен қамтамасыз ету арқылы жоғарылату
Қазақстандағы индустрияландырудың басымдықтары	Отын-энергетика кешені (ОЭК) және жаңғыртудың озық бағыттарын анықтау үшін қажетті негізгі салалар: Мұнай газ өнеркәсібі, мұнай мен газды өңдеу өнеркәсібі, металлургиялық өнеркәсіп, астық өңдеу өнеркәсібі. Ғылымды қажетсінетін өндірістер: биотехнологиялар (ауылшаруашылығы мәдениеті мен жануарлардың жаңа сұрыптары мен түрлері, бактерия штаммалары т.б.), жаңа материалдар мен химия технологиялары	1) дәстүрлі: мұнай газ саласы, тау-кен металлургия кешені, шикізат өндірісіндегі жоғарғы шектерге бағыт алатын атом және химия өнеркәсібі; 2) жер қойнауын пайдаланушылар мен ұлттық компаниялардың, мемлекеттің сұранысына негізделген: машина жасау; құрылыс индустриясы, фармацевтика; 3) шикізат саласымен байланысты емес, көбінесе экспортқа негізделген салалар; 4) болашақтағы 15-20 жыл көлемінде басымдық танытатын «экономика болашағы» салалары: ақпараттық және коммуникациялық технологиялар, биотехнология, баламалы энергетика, ғарыш қызметі	Салалардағы индустриялық жобалар: Қара және түсті металлургия. Мұнай өңдеу. Мұнай газ химия. Тамақтану өнімдерінің өндірісі. Агрохимия. Өнеркәсіп үшін химикаттарды өндіру. Автотранспорттық құралдар өндірісі, оның бөліктері, двигателі мен бұйымдары. Электр құрылғылары. Ауылшаруашылық техникасын өндіру. Теміржол техникасын өндіру. Тау-кен өндірісіне арналған құрылғылар мен машиналарды өндіру. Мұнай өңдеуші және мұнай барлаушы өнеркәсіптерге машина жасау. Ғарыш технологияларының саласы
Ескерту – [3] дерек көзі бойынша автормен құрастырылған			

Нысаналы индикаторлардың орындалуының нәтижесі (2-кесте) көрсетілген. Ол барлық нысаналы индикаторларға қол жеткізілмегендігін көрсетеді.

**2-кесте** – 2003-2015 ж. Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық даму стратегиясының нысаналы индикаторлары

Нысаналы индикатор	2015-2002 жылға дейін
Экономиканың өсу қарқыны	жылына 8,8-9,2% кем емес
ЖІӨ көлемі	3,5-3,8 рет
ЖІӨ құрылымындағы өндіріс тауарларының салыстырмалы салмағы, %	46,5%-дан 50-52% дейін

Еңбек өнімділігінің өсуі	3 реттен кем емес
ЖІӨ энергия сыйымдылықтың төмендеуі	екі есе
ЖІӨ құрылымындағы өндіріс тауарларының салыстырмалы салмағы	ЖІӨ 46,5%-дан 50-52% дейін
ЖІӨ құрылымындағы ғылыми және ғылыми-инновациялық қызметтің салыстырмалы салмағы	2000 жылы 0,9%- 2015 жылы 1,5-1,7% дейін
ЖІӨ құрылымындағы өңдеуші өнеркәсіп үлесінің төмендеуін баяулату	2000 жылы 13,3%-дан 2015 жылға 12-12,6% дейін
ЖІӨ тау-кен қазушы өндірістің үлесі, %	46-47% шамасында
Ғылыми сыйымды және жоғары технологиялы өндірістердің үлесі жоғарылайды	2000 жылғы ЖІӨ 0,1%-дан 2015 жылға 1-1,4% дейін
Металлургия және металдарды өңдеу үлесі өңдеуші өнеркәсіптің жалпы қосылған құн мөлшерінен төмендейді, %	40,1%-дан 27-28% дейін
Ауыл шаруашылығы өнімдерін жасап шығарушылар үлесі жоғарылайды, %	38,1%-дан 45-46% дейін
Өңдеуші өнеркәсіпті ғылыми сыйымды және жоғары технологиялы өнімдер құрайтын болады	9-11% қарсы 200 ж 0,6%
Ескерту – [7] дерек көзі	

## 3-кесте – 2010-2014 ж. ҮИИДМБ нысаналы индикаторлары

Нысаналы индикатор	Мәні	2008 ж.	2014 ж.	2014/2008 ж.	Нәтиже
2014 жылғы нақты мәнде ЖІӨ жоғарылауы	2008 жылға қарағанда нақты мәнде кемінде 38,4%-ға	100	135	35	Жеткізілмеген
	номиналды мәнде – 26 трлн. тенгеге дейін ұлғайту	16,1	39	22,9	Жеткізілмеген
2015 жылға қарай шикізаттық емес сектордың ЖҚҚ өсімі нақты мәнде	2008 жылғы деңгейге қарағанда кемінде 39,5 %-ды құрайды	100	136,8	36,8	Жеткізілмеген
2015 жылға қарай өңдеуші өнеркәсіптің өсімі нақты мәнде	2008 жылғы деңгейге қарағанда кемінде 43,6 %-ды құрайды	100	127,8	27,8	Жеткізілмеген
Шикізаттық емес (өңделген) экспорт көлемі	2008 жылдың деңгейіне қарағанда 30% кем емес	20066,10	18499,30	7,80	Жеткізілмеген
Өңдеуші өнеркәсіпте еңбек өнімділігін нақты мәнде	2008 жылғы деңгейге қарағанда кемінде 1,5 есеге ұлғаяды (2008 жылдың салыстырмалы бағалармен)	4 485,9	7 899,0	1,76	Жеткізілген
Мемлекеттік мекемелер мен ұйымдардың сатып алуда жергілікті қамту үлесі	тауарлар 43% дейін, жұмыстар мен қызметтерді 90%-ға дейін	51,8	45,8	58,4	Жеткізілмеген
Мемлекеттік мекемелер мен ұйымдардың, ұлттық басқарушы холдингінің, ұлттық холдингтер мен компаниялардың, жүйе құраушы кәсіпорындардың жер қойнауын пайдаланушы компаниялардың тауарларды және жұмыстар мен қызметтерді сатып алудағы қазақстандық қамту үлесі	тауарлар 49% дейін, жұмыстар мен қызметтерді 78%-ға дейін	64	70,1	95,3	Жеткізілген

Жер қойнауын пайдаланушылардың үлесі	тауарлар 16% дейін, жұмыстар мен қызметтер 72, 5%-ға дейін ұлғаяды	13,4	28,6	113,4	Жеткізілген
Жер қойнауын пайдаланушылардың үлесі (мұнай-газ секторы)	тауарлар 16% дейін, жұмыстар мен қызметтер 72, 5%-ға дейін ұлғаяды	48,4	68,4	41,3	жеткізілмеген
Жүйе құраушы компаниялардың жүйе құраушы үлесі	тауарлар 15% дейін, жұмыстар мен қызметтер 68%-ға дейін ұлғаяды	87,6	87,5	99,8	Жеткізілген
Елдегі кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі	2015 жылға дейін 10% деңгейіне арттыру	4	8,1	1,9	Жеткізілмеген
ЖІӨ қуат сыйымдылығын төмендету	2008 жылдың деңгейінен кемінде 10%	1,77	1,44	22,9	Жеткізілген
Ескерту – [7] дерек көзі бойынша автормен құрастырылған					

Сонымен, ҮИИДМБ-ның 2010-2014 ж. арналған жобаларын жүзеге асыру үшін бірнеше ондаған миллиард доллар көлеміндегі инвестициялар (70-80 млрд. долл.) бағытталды. Алайда өңдеуші өнеркәсіптің салыстырмалы салмағы экономикада өзгеріссіз қалады. 2003 жылдан бастап ұлттық экономиканы диверсификация-

мен қамтамасыз етудің алғашқы мүмкіндігі және 2015 жылға дейінгі шикізатпен мамандандудың аясындағы индустриялық-инновациялық дамудың Стратегиясы қолға алынды, сол кезеңнен бері оның үлесі ұлғаймады. 2003 жылы өңдеуші сектордың үлесі 12%-ды, 2009 ж. – 11%, ал 2013 ж. – 11% құрады.

#### 4-кесте – ИИДМБ 2015-2019 жж. нысаналы индикаторлары

Нысаналы индикатор	2012 жыл деңгейімен 2019 жыл
Өңдеуші өнеркәсіптегі өндірістік өнімдер көлемінің өсімі	Нақты мәнде 43%
Өңдеуші өнеркәсіптегі жалпы қосылған құн өсуі	Нақты мәнде 1,4 еседен кем емес
Өңдеуші өнеркәсіптегі еңбек өнімділігінің өсуі	Нақты мәнде 1,4 рет
Шикізаттық емес экспорттағы көлемнің өсуі	1,1 реттен кем емес
Өңдеуші өнеркәсіптегі қуат сыйымдылығын төмендету	15 % кем емес
Өңдеуші өнеркәсіптегі жұмысбастылық өсуі	29,2 мың адамға
Ескерту – [8] дерек көзі	

Жалпы жүзеге асқан жобалардың көлемі бойынша жорамал жасасақ, онда назарда елдегі дәстүрлі салалар жиыны қалады, ол диверсификацияның мұнай газ және тау-кен металлургия кешендерінен алыстай қоймағандығын аңғартады. ҮИИДМБ-ны жүзеге асырудың негізгі механизмі Қазақстанды жаңғыртудың Қартасы болып табылады.

2010 жылы бастапқыда оған 152 жоба енгізілді. Қартаны жүзеге асырудың алғашқы жылында-ақ, сарапшылармен оның құрылымы және жаңа индустрияландырудың міндеттері мен ин-

новациялық белсенділіктің өсімі арасында сәйкессіздік анықталды. Индустрияландыру Қартасымен жүзеге асатын көптеген жобалар, Қазақстан индустриясының жаңа түрін қалыптастырумен байланысы аз болды. Оның ұлғайту кезінде де маңызды өзгерістер орын алмады. Жобалар құрамында негізінен, қажеттілігі төмен болып келетін капитал сыйымды жобалар көп кездеседі. Индустрияландыру Қартасын жүзеге асыру үшін ресурстардың үлкен көлемі қажет, бірақ индустрияландыру қозғалысын бақылайтын нақты

қажетті құрал жоқ. Сонымен, 2012 жылға қарай индустрияландыру бағдарламасында 8,3 трлн. теңге көлеміндегі 469 инвестициялық жоба, оның ішінен тау-кен металлургиялық кешен бойынша 1,5 трлн. теңге соммасындағы 61 жоба қатысты. Демек, таңдалған басымдылықтарға қарағанда, дәстүрлі индустрияландыру үлгісі бойынша қалдық анықталмады. Индустрия мен жаңа технологиялар Министрлігінің жариялаған, индустрияландыру Қартасының мәліметтері ағымдық шолу сипатына ие және салыстыруда дәрмені аз [9,10]. 2014 жыл жеделдетілген индустрияландырудың алғашқы бес жылдығының қорытындылаушы жылы болды, алайда индустрияландыру Қартасын жүзеге асыруда жүйелендірілген көрсеткіштер жылдар бойынша пайда болмады.

### Қорытынды

Көріп отырғанымыздай, алынған басымдықтар бойынша Қазақстанда қазіргі уақытта

индустрияландырудың әлі де болса дәстүрлі үлгісі басым алып келеді. Индустрияландыру картасы және өндірістік күштерді рационалды орналастыру сызбасын құрастыруда негізгі капиталдың артық қорлануын алдын алу үшін өндірістік күштердің пайдалану деңгейін назарға алған жөн. Статистика Комитетінің мәліметі бойынша елімізде көптеген өнеркәсіп салаларында өндірістік күштерді пайдалану деңгейі өте төмен – 17%-дан 60%-ға дейін. Ал критикалық төменгі деңгейде өңдеуші өнеркәсіп саласы болып табылады. Сонымен қатар, өндірістік күштерді төмен пайдалану деңгейі мұнай-газ салаларында байқалады – 69,5%.

Қорыта айтқанда, жүргізілген талдау өңдеуші өнеркәсіптің қызметін жоғарылату барысында жүргізілген іс-шараларға қарамастан, Қазақстанның технологиялық бағыты жаңа индустрияландыру шарттарына толық жауап бере алмайтындығын көрсетеді.

### Әдебиеттер

- 1 Промышленность, сельское хозяйство и строительство Казахстана 1920-2000. Статистический сборник. – Алматы, 2001. – 112 с.
- 2 Кондратьев В.Б. Глобальная обрабатывающая промышленность [Электронный ресурс] // Перспективы. Фонд исторической перспективы. – 2013.
- 3 2015 жылға ҚР индустриялық-инновациялық даму стратегиясы
- 4 Кондратьев В.Б. Свежее дыхание промышленной политики /URL: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/svezheje\\_dyhanije\\_promyshlennoj\\_politiki\\_2014-05-22.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/svezheje_dyhanije_promyshlennoj_politiki_2014-05-22.htm) (дата обращения 10.10.2016)
- 5 2015 жылға ҚР индустриялық-инновациялық даму стратегиясы
- 6 «Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы және «Мемлекеттік бағдарламалар тізбесін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Президентімен № 874 бойынша 2014 жылы 1 тамызда бекітілді,
- 7 Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 ж. 17 мамырдағы № 1096 Жарлығы, № 23-24, 217 бет.
- 8 Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. – Астана, 2015.
- 9 Сводная карта индустриализации. URL: <http://ip.economy.kz/ru/OverallMap.aspx?menu=OverallMap> (дата обращения 21.09.2013)
- 10 Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан //URL: [www.mint.gov.kz/index.php?id=111](http://www.mint.gov.kz/index.php?id=111) (дата обращения 21.09.2016)

### References

- 1 Industry, agriculture and construction in Kazakhstan 1920-2000. The statistical compilation. – Алматы, 2001. – 112s
- 2 Kondrat'ev V. B. global manufacturing industry [Electronic resource] // Prospects. The Fund of historical prospect. – 2013.
- 3 2015 жылға R industrial-innovately the lady strategiasy
- 4 Kondratev V. B. Fresh breath of industrial policy /URL: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/svezheje\\_dyhanije\\_promyshlennoj\\_politiki\\_2014-05-22.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/svezheje_dyhanije_promyshlennoj_politiki_2014-05-22.htm) (accessed 10.10.2013)
- 5 2015zhylga KR industriyalyk-innovaciyaalyk damu strategiyasy  
«Kazakhstan Respublikasynyn industriyalyk-innovaciyaalyk damyту 2015 – 2019 zhylyfarga arналган мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы және “Мемлекеттік бағдарламалар тізбесін бекіту туралы” Kazakhstan Respublikasy Presidentimen No. 874 boiynsha 2014 in 1 тамызда бекітілді
- 6 Kazakhstan Respublikasynyn Industriyalyk-innovately damuni 2003-2015 zhyldarga arналган strategiasy Turala Kazakstan respublikasy President 2003 well. 17 mamurdi No. 1096 Earley, N 23-24, 217bet.
- 7 Kazakhstan Respublikasy industriyalyk-innovately damyту 2015-2019 zhyldarga arналган бағдарламасы Astana, 2014zhyl
- 8 Summary map of industrialization. URL: <http://ip.economy.kz/ru/OverallMap.aspx?menu=OverallMap> (accessed 21.09.2016)
- 9 The Ministry of industry and new technologies of the Republic of Kazakhstan //URL: [www.mint.gov.kz/index.php?id=111](http://www.mint.gov.kz/index.php?id=111) (accessed 21.09.2016)

Рысбаева Б.Б.  
**Қазақстан Республикасы ел  
брендін қалыптастыруда  
біріккен маркетингтік  
коммуникацияларды  
қолдануды жетілдіру жолдары**

Брендті қалыптастыру тәсілдері мен коммуникация құралдарын қолдану ұғымы ірі компаниялар мен ұйымдар төңірегінде ғана емес, жалпы ел брендін құру барысында өзекті мәселе болып келеді. Елдің брендингі – жалпыұлттық талпыныс пен терең зерттеуді талап ететін стратегиялық шешім, себебі брендтің жағдайына жалпы елдің жағдайы, оның экономикасы, қаржылық және туристік тартымдылығы, абыройы мен бәсекеге қабілеттігі тәуелді. Осыған байланысты бұл мақалада Қазақстан Республикасында ел брендін қалыптастыруда біріккен маркетингтік коммуникация құралдарын қолдану ерекшеліктері қарастырылған. Мақалада ел брендті түсінігі мен тарихы қарастырылған. Ел брендін құру маңыздылығын талдай отырып, Қазақстан Республикасы атрибуттарынан құралған ұлттық бренд құру жүйесі ұсынылған. Біріккен маркетингтік коммуникация қызметі мен қолдану ерекшеліктері қарастырылған. Және де Қазақстан Республикасында ел брендін қалыптастыруда біріккен маркетингтік коммуникацияларды қолданудың ерекшелігі көрсетілген.

**Түйін сөздер:** бренд, брендинг, ел брендті, біріккен маркетингтік коммуникация, ел имиджі, туризм, экспорт, саясат, инвестиция, мәдениет, адам капиталы.

Rysbaeva B.B.  
**The ways to improve the  
efficiency of the use of integrated  
marketing communications for  
the formation of a national brand  
of Kazakhstan**

The concepts of methods of forming and use of the brand communication tools has importance not only in large companies and organizations, but also in the general structures of country brand. Branding of the country – a strategic decision that requires national zeal and thorough investigation, since the state of the brand depends on the general condition of the people, its economy, financial and tourist attraction, the state and the country's competitiveness. Therefore, in this article are provided especially for tools of integrated marketing communications for the formation of the country brand of Kazakhstan. The article includes the history and concept of country brand. Analyzing the importance of building a country brand, suggested building a national brand, which consists of the attributes of the Republic of Kazakhstan. There are missions and especially the use of integrated marketing communication. And in particular the use listed intergrivan marketing communication for the formation of the Country Brand Republic of Kazakhstan.

**Key words:** brand, branding, the brand of the country, integrated marketing communications, the country's image, tourism, export, policies, investment, arts, human capital.

Рысбаева Б.Б.  
**Пути повышения  
эффективности  
использования  
интегрированных маркетинговых  
коммуникаций для  
формирования национального  
бренда Республики Казахстан**

Понятия способов формирования бренда и использования коммуникационных инструментов имеют важность не только в области крупных компаний и организаций, но и в общем строений странового бренда. Брендинг страны – стратегическое решение, которое требует общенационального рвеня и тщательного исследования, так как от состояния бренда зависит общее состояние народа, его экономика, финансовое и туристическое притяжение, состояние и конкурентоспособность страны. В связи с этим в этой статье предусмотрены особенности использования инструментов интегрированных маркетинговых коммуникации для формирования странового бренда Республики Казахстан. В статье предусмотрены история и понятие странового бренда. Разбирая важность строения странового бренда, предложено строение национального бренда, которое состоит из атрибутов Республики Казахстан. Предусмотрены миссии и особенности использования интегрированных маркетинговых коммуникации. И указаны особенности использования интергированных маркетинговых коммуникаций для формирования странового бренда Республики Казахстан.

**Ключевые слова:** бренд, брендинг, бренд страны, интегрированные маркетинговые коммуникации, имидж страны, туризм, экспорт, политика, инвестиция, искусства, человеческий капитал.

**ҚАЗАҚСТАН  
РЕСПУБЛИКАСЫ  
ЕЛ БРЕНДІН  
ҚАЛЫПТАСТЫРУДА  
БІРІККЕН  
МАРКЕТИНГТІК  
КОММУНИКАЦИЯ-  
ЛАРДЫ ҚОЛДАНУДЫ  
ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ**

**Кіріспе**

Қазақстан Республикасында ел брендін қалыптастыру үшін біріккен маркетингтік коммуникацияларын, яғни жарнама, қоғаммен байланыс, көрмелер мен жәрмеңкелер, шаралық маркетинг және интернет ресурстарын пайдалану ең ұтымды нұсқа болып табылады. Жарнаманы қолдана отырып, Қазақстан Республикасының ағымдағы жағдайы жоғары дамыған тәуелсіз ел және туризм саласының бірегей табиғатымен ерекшеленетінін дүниежүзі елдеріне таныстыруға мүмкіндік бар. Сонымен қатар, еліміз халықаралық деңгейде ұйымдастырылатын шараларға демеушілік ете отырып, еліміздің экономикасының біршама алда екендігін көрсете алады. Ал елдің жағымды имиджін құру барысында, халықаралық деңгейдегі бұқаралық ақпарат құралдарын пайдалану мемлекетімізді ғаламшар тұрғындарына таныстыру мүмкіндігін ұлғайтады. Сондай-ақ әлемнің түрлі мемлекеттерінде ұйымдастырылып жатқан көрмелер мен жәрмеңкелерге қатыса отырып, еліміздің тарихы мен ұлттық құндылықтарын көрсете аламыз. Бүгінде хабар таратудың ең ұтымды құралы болып саналатын интернет ресурстарын қолдана отырып, еліміз туралы жағымды пікірлердің қалыптасуын қамтамасыз ете аламыз.

**Тәжірибелік бөлім.** Көшпенділік өмір қазақ халқында қонақжайлылықпен қатар, жан-жағындағылармен достық, ынтымақтастық қатынаста болуды, сенімділікті, алға қарай ұмтылу, төзімділік пен тұрақтылық секілді өмірлік принциптерді қалыптастырған. Бұл шетел азаматтарының Қазақстан Республикасына деген көзқарасын қалыптастыруға септігін тигізеді, яғни:

- Қазақстан Республикасының географиялық орнының қолайлылығы;
- Қазақстан Республикасының бай табиғи ресурстары: қолайлы климаты, жері, суы, таулары, түрлі туристік орындары;
- Қазақстан Республикасы тұрғындарының қонақжайлылығы – сапалы қызмет көрсету, қауіпсіздік пен сенімнің кепілі!
- Қазақстан Республикасының саяси-әлеуметтік тұрақтылығы, мықты президенттік басқару мен экономиканың өсуі;

Қазақстан Республикасының тарихи және мәдени құндылықтары шетел азаматтарын қызықтырушы дүниелер болып табылады [1].

Қазақстан Республикасы үшін мықты ел брендин құрудағы басты міндет басқа көшпенді тарихқа ие ұлттар арасында өз мақсатын айқын жеткізу. Мысалы, Монғолия елі мен Қырғызстан Республикасы тарихында да көшпенді ел болғандығы бар. Бірақ, бұл елдерден Қазақстанның экономикалық, саяси және әлеуметтік даму көрсеткіштері жоғары. Қазақ халқының көшпенділік мәдениеті айрықша салт-дәстүрі мен қонақжайлылығы, еркіндігі мен ашықтығы, заман талаптарымен әрекет етіп, жаңашылдыққа ұмтылуы және аймақтық көшбасшылығымен ерекшеленеді.

Қазақстан Республикасы ел брендин құру барысында келесідей ұсыныстар жасауға болады:

– Ел брендин құру идеясын барлық секторда қолдану;

– Қазақстан Республикасының әрбір секторында ұлттық бренд құру идеяларын орнықтыру.

– «Қазақстанда жасалған» белгісімен шығарылатын отандық брендтер санын арттыру арқылы, әлемдік нарықта отандық тауарларды жайғастыру;

– Қазақстан Республикасын шетелдік азаматтарға таныстыратын біріккен жүйе ойлап табу және ол жүйенің әрі қарай жұмыс істеуін қадағалау;

– Ел имиджіне әсер ететін барлық ұйымдар мен тұрғындар тарапынан ел брендин құру бағдарламасын барынша қолдау;

– Бренд – көшбасшылықты қамтамасыз ету. Жоғары билік тарапынан ел брендин құруға қолдау көрсету;

Ел брендин құру бағдарламасын жарнамамен шатастырмау. Мықты ел брендин құру дегеніміз – елдің жағдайын жақсарту арқылы, оның тартымдылығын арттыру. Ел брендин әлемдік нарықта қалыптастыру үшін ел туралы жарнамалар жеткіліксіз, жүйеленген бағдарлама құру керек;

Ел брендин құру бағдарламасын тұрақты қаржымен қамтамасыз ету;

Ел брендин құру бағдарламаларына ұлттық және жеке компанияларды кірістіру;

Ел брендин құруға мемлекет тұрғындарын тарту, ішкі қолдау шешуші маңызға ие. Ел аумағында қабылданған ел брендинің табысқа жету көрсеткіші жоғары;

Қазақстанның барлық аймақтарында ел брендин құрудың маңыздылығы мен ел имиджіне әсер ететін факторларды талдайтын семинарлар өткізу.

Міндетті түрде ел брендингі бағдарламасының нәтижелеріне мониторинг жүргізіп отыру керек [2]. Мемлекет имиджін ақпаратпен

қамтамасыз ету шеңберіндегі қызмет екі бағыт бойынша жүргізілгенін жөн санаймыз.

*Біріншісі* – Қазақстанның шет елдердегі саяси, экономикалық, мәдени, гуманитарлық, ақпараттық қатысуын анықтау;

*Екіншісі* – шетелдік бұқаралық ақпарат құралдарындағы Қазақстан бейнесі, елдің ішкі және сыртқы саясатының көрсеткіштерінің толық сипаттамалық белгілері. Тәуелсіз Қазақстанның саяси дамуы, ішкі саяси реформаларының сипаты бүгінде әлем елдеріне үлгі саналады. Қазіргі Қазақстанның негізгі міндеті серпінді экономикалық даму, тұрақтылықты сақтау арқылы саяси және экономикалық жаңғыруды жалғастыра дамыту екендігі анық.

**Нәтижелер және талқылау.** Қазақстан Республикасы тұрғындарының өмір сүру жағдайын арттыру мақсатында, мемлекет тарапынан Бұқаралық Ақпарат құралдарында әлеуметтік жарнамалар санын арттыру қажет. Бұл елдің патриоттық сезімін арттыруға, елдегі ынтымақтастықты сақтауға және тұрғындардың ел брендин қалыптастыру маңыздылығын түсінуге ықпал етеді. Қазақстанның әрбір тұрғыны ел брендин құруға атсалысуы қажет.

Ел брендин насихаттау шараларын отандық «Білім», «Мәдениет» және Kazakhstan TV арналарында жүргізілуі қажет. Себебі, бұл арналар еліміздегі үш тілді арналар болып табылады. Сонымен қатар, үштілді телеарналарды таңдаудағы себеп, ел аумағында өмір сүретін, қызмет ететін немесе демалып жүрген туристерге бағытталған шара болып табылады.

Ал шетелдік бұқаралық ақпарат құралдарынан CNN, Euronews, NatGeo телеарналарымен байланыс орнату маңызды. Себебі, бұл телеарналар жаһандық қамту аймағы ең кең телеарналар болып табылады [3].

Ғалымдар танымдық телеарналардың төрт негізгі функциясын атап көрсетеді: ғылыми білімдерді тарату (танымдық), мәдени мұраны насихаттау (тәрбиелік), ақпараттарды тарату (ақпараттық), әртүрлі көзқарастарды жинақтап бір үрдіске бағыттау (ұйымдастырушылық). Егер, барлық теледидарлар ел брендин насихаттауға бағытталса, ел жетістігі мен артықшылықтарын баяндаса ел туралы жағымды пікірдің қалыптасуына ықпал етеді.

Заман талабына сәйкес интернет ең жылдам және жиі қолданылатын ресурстардың бірі. Ел брендин интернет жүйесінде жылжыту үшін ел брендин айқындаушы логотип қажет. Ел логотипі ретінде ел брендин құру және оны жылжыту бойынша келесі логотипті қолдануды ұсынамыз (1-сурет):



1-сурет – Қазақстан Республикасы логотипінің нұсқасы

Логотип Қазақстан Республикасының мемлекеттік туы түстес. Көк түс тұрақтылық пен еркіндіктің белгісі, ал сары түс пен жасыл түс бейбітшілік пен елдің тамаша табиғатын бейнелейді. Және киіз үй ел брендінің басты атрибуты – қазақ халқының қонақжайлылығының белгісі болып табылады.

Қазақстан Республикасының слоганы ретінде келесі ұсынылады: Қонақтарды күтетін үй! Дом, где встречают гостей! Make yourself at home!

Ел логотипі – міндетті түрде елді тек жағымды сипатынан танытатын белгі болуы керек. Логотипті көрген адамның теріс ассоциациясы болмауы керек. Сол себепті логотипті тұрғындарға таныстыра білу керек. Бұл тұрғыда PR шаралары ел тұрғындары мен ел аумағынан тыс жердегі азаматтарға психологиялық әсер ете алады.

PR немесе қоғаммен байланыс. PR шараларының екі бағытта жүргізілуі керек: ел аумағында және ел аумағынан тыс. PR шараларын жүргізудің ең ұтымды құралы бұл – халық: жергілікті және шетелдік адамдар. PR шараларын жүргізу барысында әрбір адамның түйсігі маңызды. Бұл тұрғыда, PR шараларының ауқымын кеңейті мақсатында отандық ұйымдар мен компаниялармен қатар, шетелдік компаниялармен қарқынды жұмыс жүргізу керек.

Event-маркетинг – алдыңғы бөлімдерде атап өткеніміздей, елімізде үздік қолданылатын маркетингтік коммуникация құралы. Мысалы,

тек 2015 жылы Қазақстанда жалпы 30 000-нан астам ресми шаралар, еліміздің 5426 аймағында өткізіліп, оған 9 миллионнан астам адам қатысқан [4]. Сонымен қатар, 2017 жылы елімізде өтетін халықаралық «EXPO–2017» көрмесіне 100-ден астам мемлекеттер мен халықаралық ұйымдардан, болжам бойынша 2-3 миллион адам қатысады. Бұл шара ел брендин қалыптастыру үшін таптырмас құрал болмақ [5].

Event-шаралар ретінде елде мәдени мұра көрмесі мен ұлттық бұйымдар жәрмеңкесін арнайы туристік орындарда ұйымдастыру қажет. сондай-ақ, елдегі мұражайлар, театрлар мен жалпы мәдени орындардың қызметінің сапасын арттыру қажет.

Event-шаралардың тағы бір түрі – халықаралық кинофестиваль мен жастар арасындағы өнер фестивальдары. Қазақстан Республикасында халықаралық байқауларды жиі ұйымдастыру қажет. Өнермен қатар, елімізде сән индустриясының қарқынды дамып келе жатқанын атап өту керек. Елдің ұлттық нақыштағы киімдеріне әлемдік аренада сұраныс тудыру қажет.

### Қорытынды

Қорыта келе, Қазақстан Республикасы ел брендин қалыптастыру барысында біріккен маркетингтік коммуникация құралдарының ең ұтымды түрлері ұсынылды. Жарнама, қоғаммен байланыс, шаралық маркетинг және интернет ресурстарын пайдалану отандық маркетинг саласын алға дамытатынына сенімдіміз. Біріккен маркетингтік коммуникация құралдарын ел брендин қалыптастыруда қолдану жаңа үрдіс және ол жүйелендіруді талап етеді. Жалпы, біріккен маркетингтік коммуникация құралдарын ел брендин қалыптастыруда қолданған елдер бар. Оларды келесі бөлімде қарастырамыз.

### Әдебиеттер

- 1 Голова А. Что нам стоит бренд построить. Создание и строительство бренда, <http://4p.net.ua> .
- 2 Макиенко М.Г., Шершукова Е.В. Современные направления интегрированных маркетинговых коммуникаций и креативных технологий в рекламе // Молодой ученый. – 2009. – №11. – С. 330-336.
- 3 [www.bestbrand.by](http://www.bestbrand.by), [www.nationbrandindex.com](http://www.nationbrandindex.com).
- 4 Государственная программа // [www.strategy2050.kz](http://www.strategy2050.kz)
- 5 “EXPO 2017” көрмесінің ресми сайты <https://expo2017astana.com/>

### References

1. Golova A., CHto nam stoit brend postroit'. Sozдание i stroitel'stvo brenda, <http://4p.net.ua> .
2. Makienko M. G., SHershukova E. V. Sovremennyye napravleniya integrirovannykh marketingovykh kommunikacij i kreativnyh tekhnologij v reklame // Molodoj uchenyj. – 2009. – №11. – S. 330-336.
3. [www.bestbrand.by](http://www.bestbrand.by) , [www.nationbrandindex.com](http://www.nationbrandindex.com).
4. Gosudarstvennaya programma // [www.strategy2050.kz](http://www.strategy2050.kz)
5. “EXPO 2017” көрмесінің ресми сайты <https://expo2017astana.com/>

Сатпаева З.Т.  
**Отраслевое конструкторское бюро как важное звено инновационной инфраструктуры Казахстана**

Основной целью статьи является рассмотрение деятельности отраслевых конструкторских бюро в Казахстане. На основе данных АО «Национальное агентство технологического развития» была построена карта зарегистрированных и действующих казахстанских отраслевых конструкторских бюро, а также были проанализированы основные показатели их деятельности за период с 2012 по 2015 годы.

В статье показано, что отраслевые конструкторские бюро являются важным элементом инновационной инфраструктуры, содействующим созданию новых или усовершенствованных товаров. Были рассмотрены понятие «конструкторское бюро» и основные оказываемые им услуги в соответствии с казахстанским законодательством. В качестве ключевого направления дальнейшего развития конструкторских бюро в Казахстане рассмотрена возможность создания в республике единого инжинирингового центра по образцу Евразийского инжинирингового центра по станкостроению.

**Ключевые слова:** Казахстан, инновационная инфраструктура, отраслевое конструкторское бюро, АО «Национальное агентство технологического развития», единый инжиниринговый центр.

Satpayeva Z.T.  
**Industrial design office as an important element of innovation infrastructure of Kazakhstan**

The main goal of this article is to consider the activity of the industrial design offices in Kazakhstan. Based on the data of JSC «National agency for technological development» the map of registered and operating Kazakhstani industrial design offices was built and the main indicators of its activity was also analyzed for the period from 2012 to 2015.

The article shows that industrial design offices are an important element of innovation infrastructure, encouraging the creation of new or improved products. The concept of «industrial design office» and its main services were considered in accordance with Kazakhstan legislation. The possibility of establishing of single engineering center in the image of the Eurasian engineering center for machine tools was considered as key direction of further development of the industrial design offices in Kazakhstan.

**Key words:** Kazakhstan, industrial design office, innovation infrastructure, JSC «National agency for technological development», single engineering center.

Сатпаева З.Т.  
**Салалық конструкторлық бюро Қазақстанның инновациялық инфрақұрылымының маңызды буыны ретінде**

Мақаланың негізгі мақсаты – Қазақстандағы салалық конструкторлық бюролар қызметін қарастыру. АҚ «Технологиялық даму жөніндегі Ұлттық агенттік» деректер негізінде тіркелген және жұмыс істеп жатқан қазақстандық салалық конструкторлық бюролар картасы құрылды, сондай-ақ, олардың қызметінің негізгі көрсеткіштері 2012-2015 жылдар аралығында талданды.

Салалық конструкторлық бюролар жаңа немесе жетілдірілген тауарлар шығаруға қолдау көрсететін инновациялық инфрақұрылымның маңызды элементі екені мақалада көрсетілді. Қазақстандық заңнамаға сәйкес «конструкторлық бюро» мен оның негізгі көрсететін қызмет туралы түсініктер қарастырылды. Қазақстанда конструкторлық бюроларды одан әрі дамуының түйінді бағыты ретінде, Еуразиялық инжинирингтік бірлесу орталығы сияқты, бірыңғай инжиниринг орталығын құру мүмкіндіктері қаралды.

**Түйін сөздер:** Қазақстан, инновациялық инфрақұрылым, салалық конструкторлық бюро, АҚ «Технологиялық даму жөніндегі Ұлттық агенттік», бірыңғай инжинирингтік орталығы.

## ОТРАСЛЕВОЕ КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО КАК ВАЖНОЕ ЗВЕНО ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАЗАХСТАНА

### Введение

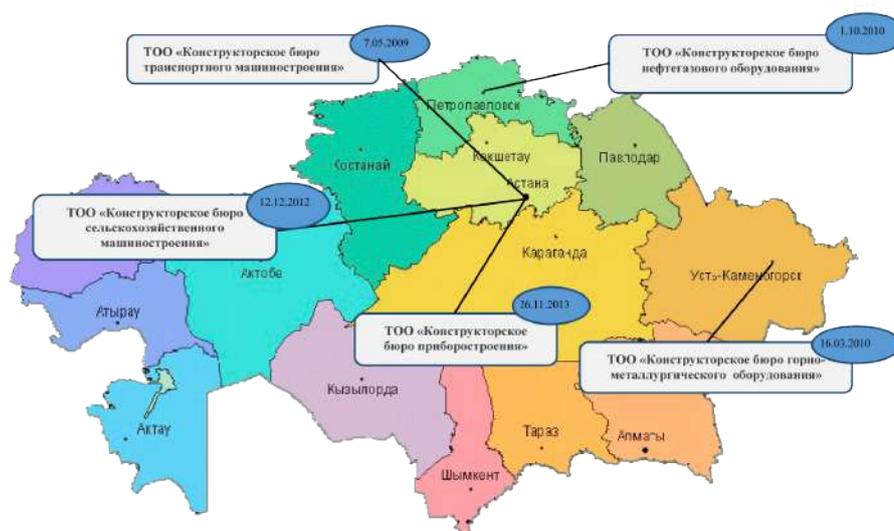
В послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 29 января 2010 года «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» отмечена важность и необходимость внедрения инноваций, поскольку только они способны дать стремительный рост производительности труда. Основой развития секторов «экономики будущего» в Казахстане должна стать эффективная национальная инновационная система, включающая в себя такие элементы, как научный потенциал, инновационное предпринимательство, многоуровневая инновационная инфраструктура и финансовая инфраструктура. Инновационная инфраструктура является ключевым элементом национальной инновационной системы, обеспечивая экономику услугами и средствами в целях передачи знаний и трансформации идей в конечном продукте [1, с. 115]. Одним из важных инфраструктурных звеньев национальной инновационной системы является отраслевое конструкторское бюро. Данный инфраструктурный элемент имеется в инновационной системе Казахстана. Для изучения отраслевых конструкторских бюро в Казахстане планируется проведение анализа их деятельности с целью выявления новых направлений их развития.

### Экспериментальная часть

В этой связи для исследования деятельности конструкторских бюро был осуществлен анализ, объектами которого являются 5 конструкторских бюро Республики Казахстан. Методический инструментарий исследования включает в себя математические методы обработки статистических данных. Основой для анализа послужили статистические данные АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (АО «НАТР») за 2012-2015 гг., а также нормативно-правовые акты Республики Казахстан, в которых отражены вопросы формирования и функционирования отраслевых конструкторских бюро. Более подробно показатели деятельности отраслевых конструкторских бюро представлены в таблице.

Основой для создания отраслевых конструкторских бюро в Казахстане послужили Государственная программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы [2], Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР) Республики Казахстан на 2010-2014 годы [3] и Стратегический план Министерства индустрии и новых техноло-

гий Республики Казахстан на 2011-2015 годы [4]. Согласно ГПФИИР, было предусмотрено создание пяти конструкторских бюро в целях обслуживания потребностей предприятий по сегментам: приборостроение, горно-металлургическое, нефтегазовое, сельскохозяйственное и транспортное машиностроение. В Казахстане на сегодняшний день функционируют четыре конструкторских бюро из пяти зарегистрированных (рисунок).



Примечание – Составлено автором по источнику [5]

**Рисунок** – Отраслевые конструкторские бюро Республики Казахстан

Конструкторские бюро в Казахстане были созданы в период с 2009 по 2013 годы. Они являются дочерними организациями АО «Национальное агентство по технологическому развитию», представляя собой один из инструментов поддержки Агентства [6]. В соответствии с рисунком в Казахстане отраслевые конструкторские бюро имеются только в трех из шестнадцати регионах Казахстана и сконцентрированы в г. Астане, при этом ТОО «Конструкторское бюро приборостроения» на сегодняшний день не функционирует.

В соответствии с законодательством Республики Казахстан конструкторское бюро представляет собой юридическое лицо, обладающее материально-техническим комплексом и содействующее субъектам индустриально-инновационной деятельности в организации производства новых или усовершенствованных товаров через трансферт технологий, а также

приобретение, адаптацию, разработку конструкторско-технологической документации, ее последующую передачу на возмездной основе и оказание услуг для организации на ее основе производства различных товаров [7]. Таким образом, к основным направлениям деятельности конструкторских бюро можно отнести разработку конструкторско-технической документации, а также ее приобретение, доработку и адаптацию для организации на ее основе производства товаров; содействие в трансфере технологий, в создании новой или усовершенствованной продукции, а также при проведении ее испытаний в аккредитованных испытательных центрах и при ее сертификации в организациях, аккредитованных в соответствии с законодательством в сфере технического регулирования; инжиниринговые и консультационные услуги, а также услуги по конструкторской и технологической подготовке производства [8].

Таблица – Основные показатели деятельности конструкторских бюро Республики Казахстан за 2012-2015 годы

Наименование конструкторского бюро	Годы	Количество конструкторско-технологической документации (КТД)		Количество опытных образцов изделий			Освоено производство продукции предприятиями по переданной документации	Сумма роялти за пользование КТД (млн. тенге)
		разработанной	приобретенной	изготовленных	испытанных	сертифицированных		
Транспортного машиностроения	2012	28	-	3	1	-	2	81,9
	2013	26	2	-	3	3	6	80,7
	2014	14	1	-	-	4	2	-
	2015	7	-	12	-	-	12	-
	2012-2015	75	3	15	4	7	22	162,6
Горно-металлургического оборудования	2012	33	2	33	2	2	33	-
	2013	27	-	-	2	2	3	-
	2014	29	-	-	3	3	5	-
	2015	47	-	-	-	-	-	-
	2012-2015	136	2	33	7	7	41	-
Нефтегазового оборудования	2012	138	-	103	102	99	103	-
	2013	75	2	-	10	10	10	-
	2014	16	1	-	4	2	3	-
	2015	34	-	-	-	-	-	-
	2012-2015	263	3	103	116	111	116	-
Сельскохозяйственного машиностроения	2012	13	1	9	4	4	9	-
	2013	14	1	-	2	1	3	0,067
	2014	14	-	-	3	-	4	-
	2015	-	-	-	-	-	-	-
	2012-2015	41	2	9	9	5	16	0,067
Итого	2012	212	3	148	109	105	147	81,9
	2013	142	5	-	17	16	22	80,767
	2014	73	2	-	10	9	14	-
	2015	88	-	12	-	-	12	-
	2012-2015	515	10	160	136	130	195	162,667
Примечание – Составлено автором на основе источников [9], [5], [10], [15]								

## Результаты и обсуждение

В период с 2010 по 2011 годы отраслевыми конструкторскими бюро были приобретены 61 и разработаны 150 комплектов конструкторско-технологической документации, с помощью которых казахстанскими предприятиями было освоено производство 30 новых наименований продукции [9]. За период с 2012 по 2015 гг. ими были разработаны 515 и приобретены 10 комплектов конструкторско-технологической документации, а также изготовлены, испытаны и сертифицированы 160, 136 и 130 опытных образцов изделий соответственно. За этот период с помощью отраслевых конструкторских бюро предприятиями Казахстана было освоено производство 195 новых наименований продукции. В течение исследуемого периода ТОО «Конструкторское бюро сельскохозяйственного машиностроения» и ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» было получено роялти в размере 162,667 млн. тенге.

В соответствии с таблицей 98,1% конструкторско-технологической документации (КТД) было разработано конструкторскими бюро. Лидером среди конструкторских бюро по количеству КТД, опытных образцов изделий и освоенных производств продукции предприятиями по переданной документации за исследуемый период является ТОО «Конструкторское бюро нефтегазового оборудования». На него приходится 51,1% разработанной и 30,0% приобретенной КТД, 64,4% изготовленных, 85,3% испытанных и 85,4% сертифицированных опытных образцов изделий и 59,4% освоенных производств продукции предприятиями по переданной документации за период с 2010 по 2015 годы. По сумме роялти за пользование КТД лидером является ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения», на которое приходится свыше 99% общей суммы роялти за исследуемый период. За период с 2014 по 2015 годы наблюдается заметное снижение активности деятельности изучаемых отраслевых конструкторских бюро, в особенности деятельности ТОО «Конструкторское бюро сельскохозяйственного машиностроения». Так, в 2015 году по сравнению с 2012 годом количество разработанной конструкторскими бюро КТД снизилось на 58,5%, количество изготовленных опытных образцов изделий и освоенных производств продукции предприятиями по переданной документации на 92,0%. За 2015 год не было испытано и сертифицировано не одно-

го опытного образца изделий, а также не было выплат роялти за пользование КТД.

Одним из направлений деятельности отраслевых конструкторских бюро является реализация технологических меморандумов, предусматривающих гарантированный закуп продукции у отечественных производителей при условии организации её производства в Казахстане. В период с 2010 по 2012 годы отраслевыми конструкторскими бюро было заключено 16 технологических меморандумов на 5574 позиции востребованной продукции общей стоимостью 80,6 млрд. тенге с такими предприятиями, как АО «НК «Қазақстан темір жолы», ТОО «Камкор менеджмент», ТОО «Казцинк», ТОО «Корпорация Казахмыс», ТОО «Арселор Миталл Темиртау», ТОО «Казфосфат», ТОО «НК «КазМунайГаз», ОЮЛ Ассоциация «Казэнерджи», АО «КЕГ-ОК», АО «НАК «Казатомпром», АО «Алюминий Казахстана», АО «Соколовско-Сарбайское ГПО», АО «Транснациональная компания «Казхром», АО «Евроазиатская энергетическая компания», АО «Жайремский ГОК», ТОО «ENRC Logistics». В 2013 году ими были заключены 2 технологических меморандума с АО «АЗИЯ АВТО», количество позиций востребованной продукции составило 60 единиц на сумму 17,2 млрд. тенге, и с казахстанским представительством компании «Halliburton International, Inc», количество востребованной продукции составило 30 единиц на сумму 3,1 млрд. тенге. В 2014 году было оказано содействие в заключении 2 технологических меморандумов с компаниями ТОО «Актюбинская медная компания» и ТОО «Коппер технолоджи». В 2015 году было оказано содействие в заключении 2 технологических меморандумов с компаниями ТОО «Казахский газоперерабатывающий завод» и ТОО «Кентауский трансформационный завод» [5; 9-11].

По итогам 2015 года отраслевые конструкторские бюро получили более 161 617 тыс. тенге прибыли, что превышает соответствующий показатель предшествующего года в 8,5 раз – 18 935 тыс. тенге. Наиболее прибыльным является ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения», прибыль которого составила 109 077 тыс. тенге в 2015 году и 21 039 тыс. тенге в 2014 году. В 2015 году ТОО «Конструкторское бюро горно-металлургического оборудования» и ТОО «Конструкторское бюро нефтегазового оборудования» вышли на прибыль – 20 800 тыс. тенге и 29 672 тыс. тенге соответственно, в то время как в предшествующем году они были в числе убыточных: их

убытки составили 939 тыс. тенге и 4 564 тыс. тенге соответственно [11].

В 2015 году было принято решение о передаче всех конструкторских бюро, за исключением ТОО «Конструкторское бюро сельскохозяйственного машиностроения», в конкурентную среду в период 2016–2020 годов [12]. В рамках данного решения были проведены соответствующие процедуры по реализации активов, которые должны происходить с условием выполнения покупателем определенных требований АО «НАТР», в частности сохранение рабочих мест, специализации и видов деятельности. По результатам электронных аукционов английским и голландским методами, проведенных в июле 2015 года, в отношении 3 отраслевых конструкторских бюро они были признаны несостоявшимися в связи с отсутствием заинтересованных заявок. В августе 2015 года АО «НАТР» повторно выставило на торги ТОО «Конструкторское бюро горно-металлургического оборудования» (стартовая цена – 688 410 084 тенге) и ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» (стартовая цена – 577 535 001 тенге). Продаваемая доля данных конструкторских бюро составляла 100%, собственником которой является АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий», а сумма гарантийного взноса – 15% от начальной цены, но не более 30 000 МРП [13]. Данные торги также были признаны не состоявшимися.

### **Заключение**

Вопросы формирования и функционирования отраслевых конструкторских бюро в Казахстане широко раскрыты в законодательных актах и государственных программах страны. За период с 2010 по 2015 годы отраслевыми конструкторскими бюро были приобретены 71 и разработаны 665 комплектов конструкторско-технологической документации, с помощью которых казахстанскими предприятиями было освоено производство 225 новых наименований продукции. За этот период ими было заключено 22 технологических меморандума. Это говорит о высоком уровне активности деятельности конструкторских бюро, однако за период с 2014 по 2015 годы наблюдается заметное ее снижение

с сохранением прибыльности изучаемых объектов в 2015 году. Наиболее прибыльным является ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения». В то же время лидером по количеству КТД, опытных образцов изделий и освоенных производств продукции предприятиями по переданной документации, за исследуемый период является ТОО «Конструкторское бюро нефтегазового оборудования».

В условиях передачи конструкторских бюро в конкурентную среду одним из перспективных направлений их развития в Казахстане является объединение их в единый инжиниринговый центр в целях управления и координации деятельности элементов инновационной инфраструктуры [13], формирования инновационных решений в производственных процессах и модели промышленного производства, ориентированной на сервис. Создание данного центра позволит объединить инновационный потенциал регионов страны, чтобы обеспечить отрасли машиностроения средствами производства и оптимизировать доступ промышленных предприятий к имеющимся современным технологиям и разработкам в стране и в мире. К числу задач единого инжинирингового центра можно отнести прогноз потребности машиностроения и перспективных ниш для развития средств производства и предметов труда, формирование перечня перспективных технологических решений и его обновление, а также развитие технологических возможностей отраслей промышленности на долгосрочную перспективу и создание технической основы для повышения качества машиностроительной продукции. Разработка принципов формирования, задач и механизмов функционирования единого инжинирингового центра Казахстана, например, в соответствии с Концепцией создания Евразийского инжинирингового центра по станкостроению, будет способствовать быстрой интеграции промышленных комплексов не только внутри страны, но и со странами-участницами Союза [14]. Создание единого инжинирингового центра позволит обеспечить казахстанский промышленный комплекс современными средствами производства и повысить конкурентоспособность страны на мировых рынках высокотехнологичной машиностроительной продукции.

## Литература

- 1 Инновационная инфраструктура как важный элемент инновационной системы Казахстана // V Международная научно-практическая конференция «Наука и мы» (27-28 апреля 2015 года): Сборник научных трудов международной научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и преподавателей. – Кокшетау: КУАМ, 2015. – С. 115-118.
- 2 Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года № 1308 «Об утверждении Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы» / Информационная система «Параграф» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30910396#pos=0;0](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30910396#pos=0;0) (Дата обращения: 10.12.16)
- 3 Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 «О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан» / Информационно-правовая система нормативно-правовых актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958_) (Дата обращения: 10.12.16)
- 4 Постановление Правительства Республики Казахстан от 8 февраля 2011 года № 102 «О Стратегическом плане Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан на 2011-2015 годы» / Информационно-правовая система нормативно-правовых актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000102> (Дата обращения: 10.12.16)
- 5 Годовой отчет АО «Национальное агентство по технологическому развитию» за 2013 год / Сайт АО «НАТР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/07/ann\\_report\\_2013\\_rus.pdf](http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/07/ann_report_2013_rus.pdf) (Дата обращения: 11.12.16)
- 6 Об Агентстве / Сайт АО «НАТР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://natd.gov.kz/ru/ob-agentstve/#third> (Дата обращения: 11.12.16)
- 7 Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК // Информационно-правовая система нормативно-правовых актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375#z1259> (Дата обращения: 10.12.16)
- 8 Приказ и.о. Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 4 декабря 2015 года № 1165 «Об утверждении Правил функционирования конструкторских бюро» // Информационно-правовая система нормативно-правовых актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500012966#z8> (Дата обращения: 10.12.16)
- 9 Годовой отчет АО «Национальное агентство по технологическому развитию» за 2012 год // Сайт АО «НАТР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/03/2012Otchet\\_rus.pdf](http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/03/2012Otchet_rus.pdf) (Дата обращения: 11.12.16)
- 10 Годовой отчет АО «Национальное агентство по технологическому развитию» за 2014 год / Сайт АО «НАТР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/10/GO-2014-23.06.2015-rev-1-korrektiya-07.07.2015.pdf> (Дата обращения: 11.12.16)
- 11 Годовой отчет АО «Национальное агентство по технологическому развитию» за 2015 год / Сайт АО «НАТР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2016/11/NATD\\_11\\_01\\_RUS.pdf](http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2016/11/NATD_11_01_RUS.pdf) (Дата обращения: 11.12.16)
- 12 Постановление правительства РК от 30.12.2015 года № 1141 «О некоторых вопросах приватизации на 2016–2020 гг.» // Сайт программы приватизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://privatization.sk.kz/pdf/postanovlenie\\_privatelstva\\_rk\\_%E2%84%961141\\_ot30\\_dekabrya2015\\_goda\\_rus.pdf](http://privatization.sk.kz/pdf/postanovlenie_privatelstva_rk_%E2%84%961141_ot30_dekabrya2015_goda_rus.pdf) (Дата обращения: 10.12.16)
- 13 На торги повторно выставляются технопарки и отраслевые конструкторские бюро // Сайт министерства по инвестициям и развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mid.gov.kz/ru/news/na-torgi-povtorno-vystavlyayutsya-tehnoparki-i-otraslevye-konstruktorskie-byuro> (Дата обращения: 12.12.16)
- 14 О Концепции создания Евразийского инжинирингового центра по станкостроению / Сайт электронного правительства Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://egov.kz/cms/ru/law/list/H16M0000001> (Дата обращения: 12.12.16)

## References

- 1 Innovatsionnaya infrastruktura kak vazhnyy element innovatsionnoy sistemy Kazakhstana // V Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya «Nauka i my» (27-28 aprelya 2015 goda): Sbornik nauchnykh trudov mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii shkol'nikov, studentov, magistrantov i prepodavateley. – Kokshetau: KUAM, 2015. – S. 115-118.
- 2 Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazakhstan ot 30 noyabrya 2010 goda № 1308 «Ob utverzhenii Programmy po razvitiyu innovatsiy i sodeystviyu tekhnologicheskoy modernizatsii v Respublike Kazakhstan na 2010 - 2014 gody» / Informatsionnaya sistema «Paragraf» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30910396#pos=0;0](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30910396#pos=0;0) (Data obrashcheniya: 10.12.16)
- 3 Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 19 marta 2010 goda № 958 «O Gosudarstvennoy programme po forsirovannomu industrial'no-innovatsionnomu razvitiyu Respubliki Kazakhstan na 2010-2014 gody i priznanii utrativshimi silu nekotorykh ukazov Prezidenta Respubliki Kazakhstan» / Informatsionno-pravovaya sistema normativno-pravovykh aktov Respubliki Kazakhstan «Adilet» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958_) (Data obrashcheniya: 10.12.16)
- 4 Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazakhstan ot 8 fevralya 2011 goda № 102 «O Strategicheskom plane Ministerstva industrii i novykh tekhologiy Respubliki Kazakhstan na 2011-2015 gody» / Informatsionno-pravovaya sistema normativno-pravovykh aktov Respubliki Kazakhstan «Adilet» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000102> (Data obrashcheniya: 10.12.16)

- 5 Godovoy otchet AO «Natsional'noe agentstvo po tekhnologicheskomu razvitiyu» za 2013 god / Sayt AO «NATR» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/07/ann\\_report\\_2013\\_rus.pdf](http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/07/ann_report_2013_rus.pdf) (Data obrashcheniya: 11.12.16)
- 6 Ob Agentstve / Sayt AO «NATR» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://natd.gov.kz/ru/ob-agentstve/#third> (Data obrashcheniya: 11.12.16)
- 7 Predprinimatelskiy kodeks Respubliki Kazakhstan ot 29 oktyabrya 2015 goda № 375-V ZRK / Informatsionno-pravovaya sistema normativno-pravovykh aktov Respubliki Kazakhstan «Adilet» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375#z1259> (Data obrashcheniya: 10.12.16)
- 8 Prikaz i.o. Ministra po investitsiyam i razvitiyu Respubliki Kazakhstan ot 4 dekabrya 2015 goda № 1165 «Ob utverzhdenii Pravil funktsionirovaniya konstruktorskih byuro» / Informatsionno-pravovaya sistema normativno-pravovykh aktov Respubliki Kazakhstan «Adilet» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500012966#z8> (Data obrashcheniya: 10.12.16)
- 9 Godovoy otchet AO «Natsional'noe agentstvo po tekhnologicheskomu razvitiyu» za 2012 god / Sayt AO «NATR» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/03/2012Otchet\\_rus.pdf](http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/03/2012Otchet_rus.pdf) (Data obrashcheniya: 11.12.16)
- 10 Godovoy otchet AO «Natsionalnoe agentstvo po tekhnologicheskomu razvitiyu» za 2014 god / Sayt AO «NATR» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2015/10/GO-2014-23.06.2015-rev-1-korreksiya-07.07.2015.pdf> (Data obrashcheniya: 11.12.16)
- 11 Godovoy otchet AO «Natsional'noe agentstvo po tekhnologicheskomu razvitiyu» za 2015 god / Sayt AO «NATR» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2016/11/NATD\\_11\\_01\\_RUS.pdf](http://natd.gov.kz/wp-content/uploads/2016/11/NATD_11_01_RUS.pdf) (Data obrashcheniya: 11.12.16)
- 12 Postanovlenie pravitel'stva RK ot 30.12.2015 goda № 1141 «O nekotorykh voprosakh privatizatsii na 2016–2020 gg.» / Sayt programmy privatizatsii [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://privatization.sk.kz/pdf/postanovlenie\\_pravitelstva\\_rk\\_#1141\\_ot30\\_dekabrya2015\\_goda\\_rus.pdf](http://privatization.sk.kz/pdf/postanovlenie_pravitelstva_rk_#1141_ot30_dekabrya2015_goda_rus.pdf) (Data obrashcheniya: 10.12.16)
- 13 Na torgi povtorno vystavlyayutsya tekhnoparki i otraslevye konstruktorskie byuro / Sayt ministerstva po investitsiyam i razvitiyu [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.mid.gov.kz/ru/news/na-torgi-povtorno-vystavlyayutsya-tehnoparki-i-otraslevye-konstruktorskie-byuro> (Data obrashcheniya: 12.12.16)
- 14 O Kontseptsii sozdaniya Evraziyskogo inzhiniringovogo tsentra po stankostroeniyu / Sayt elektronного pravitel'stva Respubliki Kazakhstan [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://egov.kz/cms/ru/law/list/H16M0000001> (Data obrashcheniya: 12.12.16)

Akhmetzaki Y.Zh.  
**Foreign direct investment and  
free trade agreement**

The article examined works on free trade agreement effect on foreign direct investment flows (FDI). Further focusing on Eurasian economic union (EAEU) members' FDI flows and business climate characteristics including easiness of doing business and strength of legal rights. Studies indicate that FDI will be reallocated to host countries, which experienced trade policy liberalization. Free trade zones are expected to attract the export-oriented investors since they are exempt from import duties. In order to achieve higher FDI inflows to the region, it is essential to coordinate the enforcement of investment provisions on fair treatment and dispute resolution of the EAEU Treaty with member states and enhance such provisions to non-member states.

**Key words:** foreign direct investment (FDI), Eurasian economic union (EAEU), free trade agreement (FTA).

Ахметзаки Е.Ж.  
**Тікелей шетелдік  
инвестициялар мен еркін  
сауда туралы келісім**

Мақалада еркін сауда жөніндегі келісімнің тікелей шетелдік инвестицияларына (ТШИ) әсері жөніндегі жұмыстар қарастырылған. Сонымен бірге, Еуразиялық экономикалық одақ (ЕЭО) мүшелерінің ТШИ ағыны және бизнес-климат ерекшеліктері, заңды құқықтардың индексі мен бизнес жүргізудің жеңілдігі қарастырылған. Зерттеулер сауда саясатын ырықтандыру тәжірибесін өткізген мемлекеттер көбірек ТШИ қабылдайтынын анықтады. Экспортқа бағдарланған инвесторлардың еркін сауда аймақтарына келуі ықтимал, өйткені олар импорттық баж салықтарынан босатылады. Өңірге көп ТШИ тарту үшін, ЕЭО шартының мүше мемлекеттеріне қатысты инвестициялық тараптарының әділ қарау және дауларды шешу ережелерінің орындалуын қадағалау және мұндай ережелерді мүше емес мемлекеттерге қолдану маңызды болып табылады.

**Түйін сөздер:** тікелей шетелдік инвестициялар, Еуразиялық экономикалық одақ, еркін сауда туралы келісім.

Ахметзаки Е.Ж.  
**Прямые иностранные  
инвестиции и соглашение  
о свободной торговле**

В статье проанализированы эмпирические исследования о влиянии соглашений о свободной торговле на потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Вместе с тем рассмотрены ПИИ стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и их инвестиционные характеристики, включая легкость ведения бизнеса и индекс юридических прав. Исследования показывают, что ПИИ будут перераспределены в принимающие страны, которые осуществили либерализацию торговой политики. Экспортно-ориентированные инвесторы будут заинтересованы в зонах свободной торговли из-за освобождения от импортных пошлин. Для достижения более высоких притоков ПИИ в регион необходимо координировать исполнение инвестиционных положений договора ЕАЭС, касающихся справедливого обращения и разрешения споров с членами ЕАЭС и расширить применение данных положений на государства, не являющиеся членами ЕАЭС.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, Евразийский экономический союз, соглашение о свободной торговле.

## **FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND FREE TRADE AGREEMENT**

Empirical studies: foreign direct investment and free trade agreement effect

UNCTAD highlights that developing countries' foreign direct investment (FDI) inflow's share doubled to 43.4 percent since 1999, while developed countries FDI inflow share declined by 23 percent, amounting 54.6 percent in 2015 [1]. The role of FDI in economy can hardly be overestimated. A large strand of literature refers to the potential benefits from FDI and confirms the positive effect of FDI on economic growth of a recipient country through technology spillovers.

Alfaro et al. examine the causality between FDI and economic growth, and find that the improvement of financial market performance of the region is the essential prerequisite for positive effects of FDI on growth. They used lagged FDI and real exchange rate as instrumental variables for FDI and a legal measure for creditor rights for financial markets development in order to cope with endogeneity issue. They found that 20 of 49 countries gained considerably from FDI, where financial markets are used as the channel for positive impact. The authors highlight that for the long-run positive development and extended gains from FDI, country policies should include not only incentives intended for luring investments, but also those aimed at improving local financial markets [2].

Similarly, Xu estimated the growth rate of total factor productivity (TFP) of US multinational enterprises (MNEs) in the manufacturing sector of 40 countries. Empirical results indicate that there is a "catch-up effect" between technologically developed and less developed host countries, as the technology gap variable is found to be significant and with a negative sign. The value added of the affiliates' ratio to recipient country's GDP is positive and statistically significant, thus providing evidence of local firms' productivity growth. He suggests that improved productivity may be caused by higher competition with MNEs in the domestic host market [3].

Xu incorporated in the model MNEs' expenditures on licensing and royalties (TR) as a measure of technology transfer intensity in the recipient country, which appeared to be higher in developed countries – 4.3 percent and lower in less developed – 2.4 percent

during 1966-1994. TR has a significant and positive effect on annual growth of recipient country's total factor productivity. Additionally, the technology diffusion of US MNEs, approximated by affiliates' expenditures on TR as a share of host GDP, exhibits a positive and significant effect on TFP. Moreover, if there were no technology transfer from US manufacturing MNEs, the growth of host economies' TFP would be less by 0.35 percentage points. For developed economies the MNEs technology transfer and trade, the latter measured as the bilateral imports share of the weighted sum of R&D capital stocks between trading countries, account for a 1.34 percentage points increase of annual TFP growth, out of which MNEs' impact appeared to be about 40 percent. In contrast, the technology diffusion was found to be insignificant for less developed countries, due to the fact that threshold level of human capital for technology diffusion is required to be in the range of 1.4-2.4 years of secondary school attainment by males [3].

In his review of empirical studies on determinants of FDI Blonigen highlights that partial equilibrium analysis based on firm-level (or industry-level) models lack long-run determinants, and typically, two-country models fail to address the issue of interdependency of investment choices in neighboring host countries. The general equilibrium framework, which encompasses the aggregate country-level indicators, factor endowment differences of parent and host countries and spatial interdependence, is expected to reflect the complexity of FDI phenomenon better than the partial equilibrium model [4].

An earlier study by Rolfe et al. of the Caribbean region explored the FDI determinants. The survey results indicated that market orientation, country location, investment and product types, investing period and investment amount were highly favorable incentives for 103 American companies in 17 countries. Most companies did not specify labor force size to influence on investing incentives, while the alleviation of import duties was more preferred by export-oriented investors than MNEs interested in horizontal FDI. They suggest that free trade zones are most likely to attract such export-oriented investors since they are exempt from import duties, which implies a benefit for a firm in any case including the periods of no earned profits, while for tax holidays to be an incentive the company is required to have some profits. Above all other factors, no control or restrictions on dividend remittances was identified to be the most important, uncovering the fact that for MNEs the elimination of foreign exchange risk was the largest determinant for FDI [5].

Free trade agreements (FTA) are aimed at enhanced trade relations among member countries by lessening trade and non-trade barriers. In addition to trade creation and trade diversion outcomes, FTA can exhibit either positive or negative effect on FDI flows: higher FDI to the region or FDI reallocation to other countries. Trefler examined the Canada-US Free trade agreement by using secular growth fixed effects, industry-specific terms and business conditions in a difference-in-difference specification for industry and plant levels. For the Canadian market, the tariff cut resulted in a short-term job loss of 12 percent in import competing sectors and 5 percent job loss in manufacturing. Additionally, he found that import competing and export-oriented sectors experienced an increase in labor productivity of 15 and 14 percent respectively, which he attributed to low-productivity firms exiting the market and a possible reorganization of plants. The productivity increase of 7.4 percent in the manufacturing sector leads to 0.93 percent of annual economic growth. Trefler highlights the total positive effect of the FTA, as trade creation coefficient is higher than that of trade diversion. In addition, the import prices' decline in import competing sectors was about 7 percent. He attributes a slight increase in annual earnings of 5 percent to either a productivity increase or an increase in labor quality associated with changes in achieving tenure in that period [6].

Since the Australia – US Free trade agreement (AUSFTA) was introduced (2005) the allowed acquisitions' threshold of a foreign investor in Australia was subsequently raised from USD 50 million to USD 219 million. Kirchner's out-of-sample forecast analysis on AUSFTA showed the actual amounts of FDI compared with forecast values started to rise in 2006, subsequently reaching in 2011 the value of roughly USD 75 billion. He found that for Australia the portfolio investments variables and FDI appeared to be substitutes. In addition, trade openness and FDI were substitutes. The latter case is evidence of "tariff-jumping" FDI. Moreover, Kirchner pointed out that the foreign real interest rate and the exchange rate negatively influence FDI flows [7].

Baltagi et. al use the spatial heteroskedasticity autocorrelation consistent (SHAC) method of variance-covariance matrix for resolving the spatial error measurement in estimating bilateral FDI in European countries. The model includes such independent variables as the sum of GDP of host and home countries, a dummy variable for the European Agreement, the difference of log GDP of countries  $i$  and  $j$ , the difference between the ratios of the human capital endowment of countries  $i$  and  $j$ , interaction term for distance between the capitals

of each country pair, also an interaction term for the effect of human capital endowment on FDI. The total unbalanced panel data includes 24 parent and 28 host countries for 1989–2001. They note that the regional trade agreements (RTA) exerted a negative effect on FDI in Western Europe, and was followed by reallocation of FDI to Eastern European countries. Generally, the results indicate that FDI will be reallocated to host countries, which underwent trade policy liberalization [8].

#### FDI in Eurasian economic union countries

The Eurasian economic union (EAEU) was established on the territory of Belarus, Kazakhstan, Russia, Kyrgyzstan and Armenia since The Treaty on Eurasian Economic Union became effective in January 2015. The major aim of EAEU is to achieve free movement of labor, capital, goods and services among member countries. The Treaty on Eurasian Economic Union provides the legal framework for the liberalization of trade in services, incorporation, investment, regulation of financial markets, provisions on intellectual property, patent rights and production secrets. The investment section of the treaty ensures the provision of unbiased treatment for investing member states, protection of member state firms' property from expropriation and guarantees just settlement of disputes. Although the EAEU Treaty contains the investment provisions section, it does not specifically state the creation of a free investment zone and lacks some provisions on investments from countries outside the EAEU region.

The Eurasian Development Bank's Integration Research Center reported that the estimated results of enhanced trade relations, production cooperation and leveling of technology development among Kazakhstan, Russia and Belarus would lead to a long-term annual GDP growth of 2.5 percent for each integration member. In 2030, the excess of GDP of Russia will amount USD 75 billion (in 2010 prices), USD 13 billion for Kazakhstan and USD 14 billion for Belarus. For 2011-2030 period, the total accumulated effect of integration enhancement is estimated to be more than USD 900 billion, out of which accumulated effect for Russia will be USD 632 billion (in 2010 prices.), for Kazakhstan - USD 106.6 billion and for Belarus - USD 170 billion [9].

Kheifetz argues that a free investment zone should be established on the territory of Eurasian economic union, which will stimulate investment flows to the region, and enable quicker integration of separate financial markets into common financial market, subsequently leading to free capital movement among EAEU countries. He provides an example of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), under which the ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA) was adopted in order to create a special investment zone. The major goals of ACIA were to: provide liberal conditions for investments, protect ASEAN investors and their funds, maintain transparency and consistency by adopting common rules and create favorable investment climate for ASEAN investors [10].

**Table 1** – Ease of doing business for EAEU countries, World Bank data

Indexes for 2015	Kyrgyz Republic	Belarus	Kazakhstan	Russian Federation	Armenia
Ease of doing business index (1=most business-friendly regulations)	67	44	41	51	35
Strength of legal rights index (0=weak to 12=strong)	8	2	4	6	5
Procedures to register property (number)	3	2	3	3	3
Time required to register property (days)	3.5	3	4.5	15	7
Time required to enforce a contract (days)	410	275	370	307	570
Time to resolve insolvency (years)	1.5	3	1.5	2	1.9

Despite the fact that the Russian Federation and Kyrgyzstan have stronger indexes of legal rights - 6

and 8 respectively, their business regulations are less friendly. Belarus and Kazakhstan have the most

business friendly regulations, and it requires less time to register property in these countries than in other EAEU members - about 3-4 days (Table 1). Kazakhstan needs to improve reinforcing legal rights and accelerate the contract enforcement time, since in comparison with other EAEU countries, legal rights in Kazakhstan appear to be rather weak and contract enforcement is time-consuming – 370 days. Although Belarus has favorable conditions for business, the strength of legal rights is the weakest among other EAEU countries. Additionally, time to resolve insolvency is twice larger in Belarus – 3 years, than in Kazakhstan and Kyrgyzstan, where the resolution of insolvency takes 1.5 years. In Armenia and Kyrgyzstan, it takes 570 and 410 days respectively to enforce a contract,

which must give investors concern [11]. In 2014 among the EAEU countries, Russia and Kazakhstan received the largest net FDI inflows - USD 20 958 mln. and USD 9 562 mln., whereas Kyrgyzstan and Armenia had the least incoming FDI of about USD 211 mln. and USD 383 mln (Figure 1). FDI inflows to Belarus increased from USD 191 mln. in 1998 to USD 1 798 mln. in 2014. The total net FDI to EAEU region in 2014 was USD 32 911.3 mln., which has declined by 42 percent since the Customs Union was adopted in 2010. Kazakhstan and Belarus are largest investors of the EAEU countries in Russian Federation, which during 2007-2015, amounted to approximately USD 1 592 mln. and USD 702 mln. respectively [12].

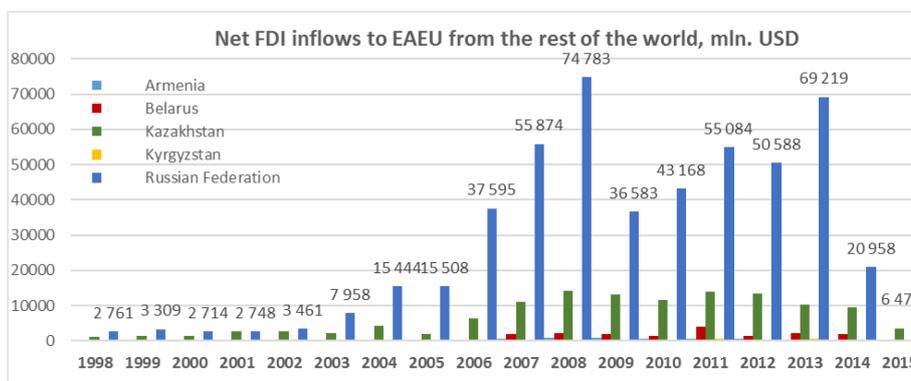


Figure 1 – Net FDI inflows to EAEU from the rest of the world, UNCTAD data

In 2014 the net FDI outflows from the EAEU region amounted USD 60 079.3 mln., out of which Russian Federation's outward FDI share was approximately 94 percent and Kazakhstan's share was 6 percent. Although

since Customs Union adoption the EAEU's total FDI outflow remains at a relatively same level, Kazakhstan's FDI outflow dropped from USD 7 885 mln. in 2010 to USD 3 624 mln. in 2014 (Figure 2).

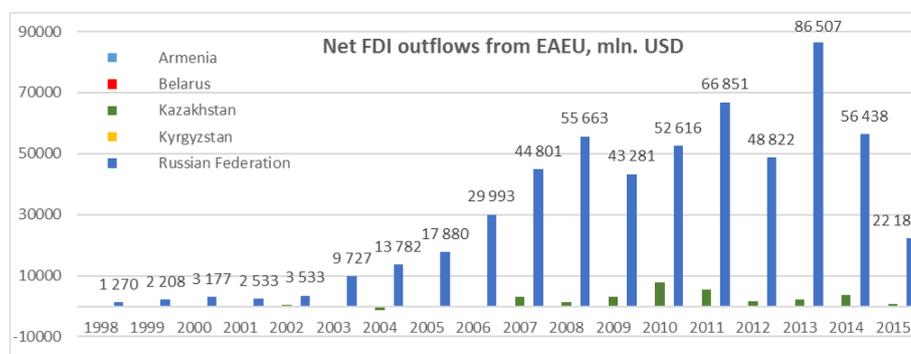


Figure 2 – Net FDI outflows from EAEU countries, UNCTAD data

## Conclusion

The studies on free trade agreement's impact on FDI flows showed that there might be either positive or negative outcomes depending on various factors. Certainly, investment climate characteristics may play essential role in luring multinational enterprises to the region, apart from that there might be other crucial triggers such as whether the integration implies not only elimination of trade and non-trade barriers, but also establishing a free investment zone on the territory of integrated countries. In 2014, Russia and Kazakhstan obtained the largest net FDI inflows in the EAEU region, while Kyrgyzstan and

Armenia received the least FDI inflows. Kazakhstan needs to improve reinforcing legal rights and accelerate the contract enforcement time. In contrast, Russian Federation and Kyrgyzstan have stronger indexes of legal rights, but their business regulations are less friendly. Belarus has overall favorable conditions for business, however the strength of legal rights is the weakest among other EAEU countries. In order to achieve higher FDI inflows to the region, it is essential to coordinate the enforcement of investment provisions on fair treatment and dispute resolution of the EAEU Treaty with member states and enhance such provisions to non-member states.

## References

- 1 UNCTAD World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, available at: [http://unctad.org/en/Docs/wir2005overview\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2005overview_en.pdf) (accessed September 20, 2016).
- 2 Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S., Sayek S. FDI and economic growth: the role of local financial markets // *Journal of International Economics*. – 2004. – № 64. – P. 89–112.
- 3 Xu B. Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth // *Journal of Development Economics*. – 2000. – Vol. 62. – P. 477–493.
- 4 Blonigen B.A. A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants // *Atlantic Economic Journal*. – 2005. – № 33. – P. 383–403.
- 5 Rolfe R.J., Ricks D.A., Pointer M.M., McCarthy M. Determinants of FDI Incentive Preferences of MNEs // *Journal of International Business Studies*. – 1993. – Vol. 24. – № 2. – P. 335–355.
- 6 Treffer D. The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement // *The American Economic Review*. – 2004. – Vol. 94. – № 4. – P. 870–895.
- 7 Kirchner S. Foreign Direct Investment in Australia Following the Australia–US Free Trade Agreement // *The Australian Economic Review*. – 2012. – Vol. 45. – № 4. – P. 410–21.
- 8 Baltagi B.H., Egger P., Pfaffermayr M. Estimating regional trade agreement effects on FDI in an interdependent world // *Journal of Econometrics*. – 2008. – № 145. – P. 194–208.
- 9 The Eurasian Development Bank, available at: [http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects\\_cii/index.php?id\\_4=41403&linked\\_block\\_id=0](http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects_cii/index.php?id_4=41403&linked_block_id=0) (accessed February 10, 2016).
- 10 Kheifets B.A. On the Eurasian Economic Union's Free Investment Zone // *Problems of Economic Transition*. – 2016. – Vol. 58. – № 4. – P. 328–347.
- 11 World Bank data, available at: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) (accessed September 20, 2016).
- 12 UNCTAD data, available at: <http://unctadstat.unctad.org> (accessed September 25, 2016).

Болат А.  
**Халықаралық Базель III  
стандарттарын Қазақстан  
банк жүйесіне енгізудегі негізгі  
алғышарттары мен басты  
мәселелері**

2008-2009 ж. орын алған қаржылық дағдарыс сабақтары негізінде банктік қадағалау бойынша Базель Комитеті, банктердің капитал жеткіліктілігіне деген талаптарын қайта қарастыруға көшті. Соған сәйкес, банктік қадағалау бойынша Базель Комитетімен Базель III құжаты қабылданылған болатын. Қазіргі күні қоғамда аталмыш стандарттар және олардың қолданылуы, мерзімі мен аталмыш өзгерістер негізінде орын алуы мүмкін зардаптары бойынша көптеген сұрақтар туындауда. Бұл зерттеудің өзектілігін дәлелдейді. Мақалада банктік реттеу мен халықаралық есеп айырысу бойынша реформа болып табылатын «Базель-III» стандарттарына кірігу тұсында, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің екінші деңгейлі банктерге деген консервациялық буфер мен капитал жеткіліктілігінің талаптары бойынша сараптамасы көрсетілген. Базель-III-тің негізгі талаптары және еліміздің банк жүйесінің Базель келісіміне қосылуының негізгі жағдайлары айтылған. Мәселен, капитал жеткіліктілігіне деген талаптардың қатайтылуы, өтімділіктің бірыңғай стандарттары мен әлемдік маңызды қаржылық институттарға арналған қосымша нормативтердің бекітілуі. Мақалада Базель III стандарттарының енгізілуі, елдің банк жүйесі қызметіне, экономикалық өсім мен қаржылық тұрақтылығына әсер ету мүмкіндігіне шолу жасалған. Сонымен қатар, Қазақстан, Ресей және Сингапур мемлекеттері реттеушілерінің, капитал жеткіліктілігі мен консервациялық буферге деген талаптарының салыстырмалы сараптамасы берілген.

**Түйін сөздер:** банктік реттеу, Базель III, жүйе құраушы банк, стресске тұрақтылық.

Bolat A.  
**General conditions and main  
problems of implementing the  
Basel III international standards  
for the banking system of  
Kazakhstan**

Based on the lessons of the financial crisis of 2008-2009, the Basel Committee of Banking Supervision launched a revision of its requirements on capital sufficiency. In this connection, Basel III document was adopted by the Basel committee of banking supervision. Currently, the community is having many questions about the standards and their application, the timing of the introduction of Basel 3, the possible consequences of these changes. Therefore, this leads to the relevance of this research. The paper considers the approaches of the National Bank of the Republic of Kazakhstan toward the capital adequacy requirements and conservation buffer for the second-tier banks in the process of upcoming reform of banking regulation and international settlement known as "Basel-III". Basic provisions of Basel III as well as the principles of integration of the country's banking system to the Basel agreement are discussed. In particular, the author focuses on such principles as tightening of capital adequacy requirements, establishment of single liquidity standards, and additional standards for the global systematically important financial institutions. The paper provides an overview of possible impact that Basel III standards might exert on the banking system operation, economic growth and financial stability. Further, the author conducts a comparative analysis of capital adequacy requirements and conservation buffer established by the regulators in such countries as Kazakhstan, Russia, and Singapore.

**Key words:** banking regulation, Basel III; systematically important financial institution, stress resilience.

Болат А.  
**Общие предпосылки и  
основные проблемы внедрения  
международных стандартов  
Базель III для Казахстанской  
банковской системы**

В данный момент у сообщества возникает много вопросов о стандартах и их применении, о сроках внедрения Базель III, о возможных последствиях этих изменений. Это и обуславливает актуальность исследования. В статье анализируются подходы Национального Банка Республики Казахстан к требованиям достаточности капитала и консервационного буфера для банков второго уровня, в условиях предстоящей реформы банковского регулирования и международных расчетов, известной как «Базель-III». Раскрываются основные положения Базеля-III и принципы присоединения банковской системы страны к Базельскому соглашению. В статье дается обзор о возможном влиянии введения стандартов Базеля III на функционирование банковской системы, экономический рост и финансовую стабильность. Кроме того, дается сравнительный анализ требованиям к достаточности капитала и консервационного буфера, установленные регуляторами таких стран, как: Казахстан, Россия и Сингапур.

**Ключевые слова:** банковское регулирование, Базель III, системообразующий банк, стрессоустойчивость.

**ХАЛЫҚАРАЛЫҚ  
БАЗЕЛЬ III  
СТАНДАРТТАРЫН  
ҚАЗАҚСТАН БАНК  
ЖҮЙЕСІНЕ  
ЕНГІЗУДЕГІ НЕГІЗГІ  
АЛҒЫШАРТТАРЫ МЕН  
БАСТЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

**Кіріспе**

2008 жылы орын алған қаржылық дағдарыс банк жүйесіндегі мәселелердің қаншалықты терең екенін көрсетті. Әлем деңгейіндегі банктік жүйе, жүйе құраушы банктер қаржылық дағдарыстың зардабын тартып жатты. Бұл өз кезегінде аталмыш банктердің дағдарысқа дейінгі кезеңде қызмет жүргізуіндегі жиі орын алып тұрған сапасыздықтарды көрсетті. Осыған сәйкес, ғаламдық қаржы-экономикалық дағдарысқа жауап ретінде, 2010 жылдың желтоқсан айында банкті қадағалау бойынша Базель комитеті 2 құжатты – «Базель III: Банк пен банк жүйесінің тұрақтылығын жоғарылатуға бағытталған жалпы реттеушілік амалдары» және «Базель III: Өтімділік тәуекелін өлшеу, стандарттау және мониторинг жүргізу бойынша халықаралық амалдар» деп екі бөлікке бөлінген Базель III стандарттарын қабылдады. Жаңа талаптар банктік секторды бекітуге, банктік секторды реттеу мен қадағалауды жақсартуға бағытталған және банктердің қаржылық-экономикалық стрестердің пайда болу көзіне қарамастан, олардан туындайтын шоктарға төтеп бере алатын, халықаралық деңгейдегі капитал мен өтімділікті реттейтін реформаны ұсынады.

**Негізгі бөлім.** Жоғарыда айтылғандай Базель III – банктік реттеу аумағында ұсыныстарды қамтитын, 2010-2011 жылдары бекітілген Базель комитетінің банктік қадағалау бойынша құжаты. Базель келісімінің үшінші бөлігі 2000 жылдардың соңында орын алған қаржылық дағдарыстың негізінде анықталып, қаржылық реттеудегі кемшіліктерге жауап ретінде әзірленілген. Базель III банк капиталына деген талаптарды жоғарылатады және өтімділік бойынша жаңа нормативтік талаптарды енгізеді. Базель III келісімінің басты мақсаты банктік қызметтегі банктік тәуекелдерді басқарудың сапасын көтеру болып табылады. Бұл өз кезегінде жалпы қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтуды көмектесуі қажет. Елімізде Базель III талаптарына көшу 2013-2019 жылдар аралығында жоспарланылған болатын (1-кесте).

1-кесте – Қазақстан Республикасында Базель III стандарттарын біртіндеп енгізу механизмі (алғашқы жоспар бойынша)

Кезеңдер		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Капитал	Қарыз қаражаттарының үлесі		Параллель енгізу 1 қаңтар 2013 – 1 қаңтар 2017 Ақпаратты жариялау 2015 жылдың 1 қаңтарынан басталады				Көшіру Баған 1	
	Жалпы акционерлік капиталдың ең төменгі қатынасы	3,5%	4,0%		4,5%			4,5%
	Капиталды сақтау буфері				0,625%	1,25%	1,875%	2,5%
	Жалпы акционерлік капиталдың ең төмен деңгейі және капиталды сақтау буфері	3,5%	4,0%	4,5%	5,125%	5,75%	6,375%	7,0%
	СЕТ1-ден шығару және біртіндеп енгізу кезеңі		20%	40%	60%	80%	100%	100%
	1 деңгейлі капиталдың ең төмен деңгейі	4,5%	5,5%		6,0%			6,0%
	Жалпы капиталдың ең төмен деңгейі			8,0%				8,0%
	Жалпы капиталдың ең төмен деңгейі және консервациялық буфер		8%		8,625%	9,25%	9,875%	10,5%
	1 және 2 деңгейлі болып есептелмейтін капиталдық құралдар		10 жылдың ішінде біртіндеп енгізу 2013 жылдан басталады					
Өтімділік	Өтімділікті өтеу коэффициенті – төменгі талаптар			60%	70%	80%	90%	100%
	Таза, тұрақты қаржыландыру көрсеткіші						Минималды стадарт. енгізу	

*Ескерту – 1-кесте қайнар көз негізінде құрастырылған*

Базель III талаптары бойынша реттеу капиталы келесі жағдайларды қамтыды:

Меншікті қаражаттар (капитал) құрылымына деген жаңа талаптар 2013 жылдың 1 қаңтарынан бастап енгізу жоспарланылды. Бұл тұста, жаңа талаптарға сәйкес келмейтін капитал инструменттерін сатылы түрде шығару қарастырылды;

Акционерлік капитал мен 1 деңгейлі капиталдың жеткіліктілігіне деген жаңа талаптар 2013 – 2014 жылдар аралығында біртіндеп енгізілу жоспарланылды;

Қорғаныс буферін (conservation buffer) есепке алғандағы акционерлік капитал мен жиынтық

капитал жетістігіне деген жаңа талаптар 2016-2018 ж. жоспарланылған (1,3-кесте).

Леверидж көрсеткішін міндетті талаптар құрамына (нормативтер) енгізу:

1. 2013-2016 ж. ішінде параллельді түрде банктермен іс жүзіндегі капитал жеткіліктілігімен қатар леверидж көрсеткішін банктермен жүргізу.

2. 2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап банктермен леверидж көрсеткішіне қатысты ақпараттың ашықтығы;

3. 2018 жылдың 1 қаңтарынан бастап леверидж көрсеткішін (2017 жылдың 1 жартысында оның есептелу тәсілі және мәні «параллельді

есептеу нәтижелеріне сәйкес анықтау жоспарланылған) міндетті көрсеткіштер қатарына енгізу қарастырылған.

Қажет көлемдегі өтімділікті қамтуда маңызды рөлді реттеушінің бекітетін талаптары атқарады. Банктердің басқаруды жақсарту және өтімділік тәуекелін бақылау деңгейін көтеру қажеттілігі анықталған соң, Базель III стандарттарына сәйкес, өтімділік бойынша жаңа талаптар «Liquidity Coverage Ratio (LCR)» және Net Stable Funding Ratio (NSFR) ұсынылды. Liquidity Coverage Ratio талаптары банктерге, бір ай ішіндегі орын алуы мүмкін теріс шоктар тұсында, өз қызметтерін алаңсыз атқара беруіне көмектесетін жоғары деңгейде өтімді активтердің қорын құру негізінде қысқа мерзімді активтердің сенімді деңгейін қамту үшін әзірленілген. 2014 жылы Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкімен Базель III стандарттарына өту мақсатында, аталмыш өтімділік талабын Қазақстанда енгізу үшін зерттеу жұмысы жүргізіліп, Банктік қадағалау бойынша Базель комитетінің қысқа мерзімді өтімділік көрсеткішін есептеу және шет ел мемлекеттерінің жаңа өтімділік стандарттарына көшу ерекшеліктері бойынша ұсыныстары зерттеліп, Қазақстан Республикасының ағымдағы заңнамалық нормасына сәйкес, Базель III ұсыныстары бойынша қысқа мерзімді өтімділік көрсеткішін есептеуді бейімдеу қарастырылды. Net Stable Funding Ratio коэффициентін енгізу банктердің нарықтық артық өтімділік кезеңіндегі қысқа мерзімді дербес қорландыруға деген аса жоғары тәуелділікті ұзақ мерзімде (1 жыл) сенімді қорландыру көзімен қамту арқылы шектеуді қамтиды және активтер мен міндеттемелердің тұрақты құрылымын бекітеді. Аталмыш коэффициент бойынша зерттеулер жүргізу Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкімен 2016 жылға жоспарланылған болатын.

Бүгінгі күні толығымен тек бір нормативтің ғана есептелеу тәсілі әзірленіп бекітілген, мақсаты қысқа мерзімде банктің өтімділік тәуекеліне деген тұрақтылығын қамтитын, қысқа мерзімді өтімділік коэффициенті немесе LCR [1,2]. Базель III стандарттары 2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап сатылы түрде қысқа мерзімді өтімділік көрсеткішін (ҚМӨК) енгізуді және 60% көлемінде минималды мәнді бекітуді қарастырады. 2019 жылдың 1 қаңтарынан бастап, минималды мәнді сатылы түрде 100% шамасына дейін көтеру жоспарланылған.

ҚМӨК 2007 жылы орын алған қаржылық дағдарыс сараптамасы негізінде әзірленілген, стресс сценарийдың 30 күн шеңберіндегі өтімділікті бағалау үлгісінде әр түрлі тәуекелдерді біріктіруді сипаттайды. Нақтырақ айтсақ:

– жоғары деңгейде өтімді активтердің есебі – жоғары деңгейдегі активтердің көрсеткіштерін анықтау және дисконтты қолдану;

– қорландыру көздерінің қол жетімділігі мен сенімділігі – міндеттемелердің әр түрі бойынша ағымның әр түрлі деңгейін бекіту;

– түсімдерге деген шектеулі қол жетімділік – шектеулі көлемдегі өтімділікті бағалаудағы табыстың есебі. Бұл тұста түсімнің әр түрі бойынша ағымның әр түрлі деңгейі қолданылады.

ЖДА тұрақты жағдайда да, стресстік жағдайда да оңай жүзеге асырылатын (белгілі бір дисконттың араласуынсыз) – жоғары сапалы өтімді болып табылатын активтер немесе ақша қаражаттары. Сонымен қатар, бұл активтер бойынша ешқандай міндеттемелік ауыртпалықтың болмауы, олардың отыз күндік стресс кезеңінде кез келген уақытта оңай жүзеге асыра алынуымен түсіндіріледі. ЖДА өтімділік деңгейі бойынша үш түрлі санатқа бөлінген:

1) 1 деңгейдегі ЖДА – ең өтімді активтер;

2) 2 деңгейдегі ЖДА (ЖДА деңгейінің соммасы 2А және 2Б) – дисконтпен жүзеге асырылатын орташа деңгейде өтімді активтер;

## 2-кесте – Базель III талаптарына сәйкес жоғары деңгейдегі активтердің тізімі

Базель III талаптарына сәйкес жоғары деңгейдегі активтердің тізімі	
А) 1 деңгейлі ЖДА – Қолма-қол ақша – Мемлекетпен, орталық банктермен, қоғамдық сектордағы кәсіпорындармен, даму банктерімен шығарылған талаптарды қанағаттандыратын бағалы қағаздар – Орталық банктегі талаптарды қанағаттандыратын резервтер – Тәуекел бойынша өлшенгенде нөлден жоғары мемлекеттердің банктің (жергілікті) юрисдикциясындағы мемлекет немесе орталық банктің міндетті бағалы қағаздары	Дисконт деңгейі 100%
Б) 2 деңгейлі ЖДА (ЖДА-ның жиынтық көлемінен максимум 40%) 2А деңгейіндегі ЖДА	

2-кестенің жалғасы

– Мемлекетпен, орталық банктермен, қоғамдық сектордағы кәсіпорындармен, даму банктерімен шығарылған бағалы қағаздар.	85%
– Тәуекел бойынша өлшеудегі талаптарды қанағаттандыру – 20%	
– АА және одан да жоғары рейтингісі бар корпоративтік қарыздық бағалы қағаздардың талабын қанағаттандыру	
– АА және одан да жоғары рейтингісі бар қамтылған облигациялар	
2Б деңгейіндегі ЖДА (ЖДА-ның жиынтық көлемінен максимум 15%)	75%
– Ипотекалық міндеттік бағалы қағаздар	50%
– ВВВ-ден А+- ке дейінгі рейтингісі бар корпоративтік міндеттік бағалы қағаздар	50%
– Акциялар	
Ескерту – 2-кесте қайнар көз негізінде құрастырылған	

ЖДА 2 деңгейі орташа өтімділікке ие болатындықтан, олардың есебі жиынтық ЖДА-да шектеумен есепке алынады, яғни, ЖДА 2 деңгейі жиынтық ЖДА көлемінің 40%-нан және бұл тұста ЖДА-да 2 Б деңгейі жиынтық ЖДА-да 15%-дан аспауы қажет. Базель III 2Б деңгейіндегі активтерді ЖДА-ның жиынтық көлеміне қосылу мүмкіндігін реттеушінің еркіне қалдырады. Есептеу талаптарына сәйкес, ақшалай жылыстаулардың бір бөлігі (75%) ақшалай жылыстауда аспайтын банктің табысы арқылы жабыла алады. Мұндай шектеу банктердің өздерінің міндеттемелерін алдағы уақытта орын алатын ақшалай түсімдерге арқа сүйемеуі үшін жасалған. Сол себепті, банктің міндеттемелері бойынша кем дегенде 25% ақшалай жылыстаулар ЖДА-мен қамтылады. Сонымен қатар, банктің ақшалай жылыстауы мен түсімдерінің көлемі оларға қолданылатын жылыстаулар

мен түсімдерге арналған коэффициент арқылы есептеледі. Жылыстаулардың коэффициенті клиенттің сенімділігі, оның алдындағы міндеттеменің түрі және өзге де басқа мүмкін факторларына тәуелді түрде бекітіледі (2-кесте).

Банктік қадағалау Базель комитетінің бекітуі бойынша, егер банктің шетел валютасындағы міндеттемелері 5%-дан артық болса, банк ЖДА-ны есептеуде сол валютаны қолдануы және барлық есептеу метрикасы тек сол валютада жүзеге асырылуы қажеттілігі айтылған. Алайда, Базель III стандарты ЖДА-ның шетел валютасындағы минималды мәнін көрсетпейді. Базель комитетімен ЖДА-ны есептеу тұрақты түрде жүргізілуі және реттеушінің алдында кем дегенде айына 1 рет есеп беруі, сонымен қатар, мүмкіндіктерге сәйкес, бұл есеп беру жиілігін аптадан күн сайын есеп беруге біртіндеп көшіру туралы кеңес берілген.

**3-кесте** – Қазақстан банктеріне арналған Базель III стандарттарын енгізудің жаңа кестесіне байланысты капитал көлемі мен капитал буферлерінің ең төменгі мәні және енгізілу мерзімі

Ең төменгі талаптар	Енгізу мерзімі				
	01.01.15	01.01.16	01.01.17	01.01.18	01.01.19
Негізгі капитал	5%	5,5%	6%	6,5%	7%
1 деңгейлі капитал	6%	6,5%	7%	8%	9%
Капиталдың жалпы деңгейі	7,5%	8%	9%	10%	12%
Консервациялық буфер					
– барлық банктерге	1%	2%	3%	3%	3%
– жүйе құраушы банктер	2,5	3%	3%	3%	3%
Контрициклдық буфер (Циклға байланысты енгізіледі)	0%	0-3% (қажеттілік жеке тұрғыда бағаланады)			
Жүйелік буфер	0%	1%			
Базель III талаптарына сәйкес келмейтін, құралдарды капиталдан шығару	Бір қалыпы біртіндеп шығару				
Ескерту – 3-кесте қайнар көз негізінде құрастырылған					

Қазіргі күні көптеген дамыған мемлекеттер (АҚШ, ЕО мемлекеттері, Ұлыбритания, сонымен қатар Ресей) Базель III стандарттарына көшудің кестесін белсенді түрде саралауда. Бұл тұста, көптеген мемлекеттер Базель III стандарттарына көшудің алғашқы кестесіне өзгертулер енгізіп, қазіргі күні жаңа жоспарлар жасауда. АҚШ Базель III стандарттарына қатысты жеке көзқарасқа ие. АҚШ-та Базель III стандарттарынан өзге

талаптар қызмет атқарады. Базель III стандарты әлемдік банктік жүйеде толыққанды жұмыс істеу мерзімі белгісіз. Кейбір мемлекеттерде жүйенің толыққанды жұмыс істеуі 2015 жылдың 1 қаңтарына жоспарланылса, кейбір мемлекеттерде бұл мерзім 2019 жылға дейін шегерілген. Алайда, еліміздің банк жүйесі алғашқы жоспардан шегініп, Базель III стандартына көшудің алғашқы қадамын 2015 жылдың 1 қаңтарына өзгертті [3,4].

**4-кесте** – Капитал көлемі мен капитал буферлерінің ең төменгі мәнін Қазақстан, Ресей және Базель III стандарттарына сәйкес салыстыру

Мемлекет атауы	Негізгі капитал	1 деңгейлі капитал	Капиталдың жалпы деңгейі	Консервациялық буфер	Контрциклдық буфер	Жүйелік буфер
Қазақстан	7%	9%	12%	3%	0%-3%	1%
Ресей	5%	6%	10%	2,5%	-	1%
Базель III	4,5%	6%	8%	2,5%	0%-2,5%	1%-2,5%

*Ескерту* – 3-кесте қайнар көз негізінде құрастырылған

Әр мемлекет Базель III талаптарын есепке ала отырып, капитал көлемі мен капитал буферлерінің ең төменгі деңгейін белгілейді. Біз 4-кестеден – капитал көлемі мен капитал буферлерінің ең төменгі мәнін енгізу бойынша Қазақстан, Ресей және Базель III стандарттарына сәйкес салыстыруды, ал 5-ші және 6-кестеден сәйкес көрсеткіштердің Сингапур мемлекетімен салыстырғандағы мәндерін көре аламыз.

Базель III стандарттарын енгізуден туындайтын өзгерістерге, Еуропа және АҚШ-тың жеткілікті деңгейде капиталдандырылған банктерінің өзі, Базель III-пен талап етілген деңгейге қол жеткізу барысында, қиындықтарға тап болуы мүмкіндігін жатқызамыз. Бұл өз кезегінде қол жетімді несиелендірудің төмендеуі мен несиелеу құнының артуына әкелуі мүмкін. Әр түрлі географиялық аумақтардағы Ұлттық реттеу органдары, Базель III стандарттарын енгізу бойынша әр түрлі көзқарастарға ие. Батыс мем-

лекеттерінің реттеушілеріне капитал буфері мен өтімділікті жоғарылату маңызды болса, Шығыста тәуекелдерді басқаруды жан-жақты төмендету, стресс-тестілеуге деген амалдарды жетілдіру және капитал мен тәуекелді басқарудағы сәйкестіктің қажеттілігімен олардың компанияның стратегиясына кіріге алу мүмкіндігі жатады. Енгізу тәсілдеріне байланысты айырмашылық деп, енгізу тәсілі, мерзімі және мөлшері әр реттеушімен жеке тағайындалуын жатқызамыз. Осыған сәйкес, жекелеген юрисдикциялар Базель III талаптарынан да қатты талаптарды бекіту мүмкіндігіне ие болады. 4, 5, 6-кестелерден байқайтынымыздай еліміздегі реттеуші орган, отандық банктерге Базель және өзге мемлекеттерге қарағанда қатал талаптар бекіткен. Мәселен, 4-кестеде капитал көлемі мен капитал буферлерінің ең төменгі мәнін Қазақстан, Ресей және Базель III стандарттарына сәйкес салыстыру көрсетілген [5].

**5-кесте** – Капитал көлемі бойынша Қазақстан, Сингапур және Базель III стандарттарына сәйкес салыстыру

	Негізгі капитал	1 деңгейлі капитал	Капиталдың жалпы деңгейі
Қазақстан	7%	9%	12%
Сингапур	6,5%	8%	10%
Базель III	4,5%	6%	8%

*Ескерту* – 3, 4-кесте қайнар көздер негізінде құрастырылған

Бұл тұста алты көрсеткіш: негізгі капитал, I деңгейлі капитал, капиталдың жалпы деңгейі, консервациялық буфер, контрциклдық буфер, жүйелік буфер бойынша еліміздің басты реттеушісінің қойған талаптары Ресей және Базель III талаптарымен салыстырғанда біраз жоғары болып табылады. Мәселен, Қазақстан үшін негізгі капиталдың ең төменгі деңгейі – 7% құраса, Ресейде – 5%, Базель III стандарттарына сәйкес бұл көрсеткіш – 4,5% құрайды. Қазақстан Ресеймен салыстырғанда 2%-ға, Базель III-пен салыстырғанда 2,5%-ға жоғары екенін байқаймыз. Сәйкесінше, I деңгейлі капиталдың ең төменгі деңгейі елімізде – 9%, Ресейде – 6%, Базель III стандарты бойынша – 6% құрайды. Бұл көрсеткіш бойынша еліміздің реттеушісі Ресей мен Базель III стандартына қарағанда – 3%-ға артық межені белгілеген. Капиталдың жалпы деңгейі бойынша ең төменгі шекара – 12%-ды құрап, Ресей-

ден – 2%, Базель III стандарттарынан – 4%-ға артықтығымен ерекшеленеді. Консервациялық буфер бойынша Ұлттық банктің қойған ең төменгі талабы – 3% шамасында белгіленіп, Ресей және Базель III стандарттарынан 0,5%-ға артық. Контрциклдық буфер Қазақстанда 0%-3% аралығында болса, Базель III стандарттары бойынша 0%-2,5% шамасында белгіленіп, еліміздің талабынан 0,5% кем. Жүйелік буфер Қазақстан мен Ресейде – 1% шамасында тұрақтанса, Базель III стандартында бұл көрсеткіш 1%-2,5% интервалында тұрақталған. 5-ші және 6-кестелерден еліміздің реттеушісі, Базель III және Сингапур мемлекетінің тағайындаған талаптарын көреміз. Бұл тұста да, еліміздің реттеушісінің бекіткен талаптары әлдеқайда жоғары болып табылады. Байқайтынымыздай, 4, 5, 6-кестелерге сәйкес үш мемлекет (Қазақстан, Ресей, Сингапур) талаптары Базель III талаптарына қарағанда жоғары.

**6-кесте** – Сингапурлық реттеушінің банктерге қоятын талаптарына сәйкес консервациялық буфердің ең төменгі деңгейі

Көрсеткіш атауы	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Консервациялық буфердің ең төменгі деңгейі	0.625%	1.25%	1.875%	2.5%

*Ескерту* – 3, 4-кесте қайнар көздер негізінде құрастырылған

Бұл тұста, әр реттеуші талаптарды бекіту бойынша сұрақта (талаптардың мөлшері, енгізу тәсілі және уақыты) өзі шешім қабылдайды. Әдетте, кез келген мемлекет Базель III талаптарынан жоғары қояды. Жекелеген реттеушілердің мұндай қадамға баруының бірнеше себебі болуы мүмкін. Біздің түсінігімізше жекелеген реттеушілердің, солардың ішінде еліміздің бас реттеушісінің мұндай қадамдарға бару себебіне келесілерді жатқызуға болады:

– Қазақстан экономикасының жоғары тәуекелділігі – ел экономикасы соңғы уақыттарда валюта бағамы мен мұнай бағасының тұрақсыздығынан, қаржылық және экономикалық тұрақсыздықтарға тап болды. Ел экономикасы мұнай өндірісіне бағынышты болғандықтан, мұнай бағасының төмендеуі, ел экономикасының нашарлауына әкелді. Бұл тұста, банк жүйесі, ел экономикасының маңызды бөлігі болғандықтан, мұндай өзгерістер банк қызметіне тікелей әсер етті.

– Ұлттық банк жүйесінің жеткілікті деңгейде дамымауы – әдістемелік қуаттылықтың төмен-

дігі немесе Базель III стандарттарын енгізу бойынша жеткілікті деңгейде инструментарийдің болмауы. Қазіргі күні еліміздің басты реттеушісі және еліміздегі екінші деңгейлі банктер мұндай шараға дайын емес.

– Банктерді стресс-тестілеуден өткізу мерзімінің кейіндетілуі – Базель III талаптарындағы маңызды орында стресс-тестілеуді өткізудің жиілігін көбейту болып табылады. Алайда, Ұлттық банкпен еліміздің банктерін стресс-тестілеуден өткізу мерзімі кейіндетілді. Айта кетер болсақ, жоспар бойынша аталмыш шара ел басының тапсырмасы бойынша 2016 жылдың қыркүйек айында аяқталып, банк ахуалы бойынша қорытынды есеп тағайындалуы қажет болған. Бірақ, қазіргі күні еліміздің банк жүйесін реттеуші Ұлттық Банктің мәлімдемесіне сәйкес, аталмыш шара белгісіз уақытқа кейіндетілді. Алдыңғы жоспар бойынша еліміздің банктерін стресс-тестілеуді Ұлттық банк өзі және өзінің әзірлеген әдістемесі бойынша жүргізілетіні айтылса, соңғы ақпараттар бойынша аталмыш

шараны шетелдік сыртқы сарапшылар жүргізетіндігі айтылған.

– Бәсекелестік бойынша тең емес жағдай – Еуропа мемлекеттерінің көбі және АҚШ қазіргі күні Базель III стандарттарына көшпеді. Сонымен қатар көптеген мемлекеттер капиталға немесе капитал буферіне деген талапты тағайындауда Қазақстанға қарағанда төмен межені ұстап отыр. Мысал ретінде, экономикасы бізге жақын Ресей және жақсы дамыған Сингапур мемлекетін салыстыра келе, еліміздегі талаптар әлдеқайда жоғары екенін байқадық. Бұл өз кезегінде бәсекелестік бойынша тең емес жағдайларды тудырады.

– Халықаралық есеп-айырысу банкі (BIS) талаптары елімізде қолданылмауы – қазіргі күні Еуропа Одағы, Ресей, Сингапур және т.б. мемлекеттер, Халықаралық есеп-айырысу банкінің мүшесі болып табылады. Аталмыш банктің мүшесі болу дегеніміз, сол банктің ұсынатын талаптарына сәйкес қызмет атқару. Көптеген экономист-сарапшылардың ойына сәйкес, халықаралық есеп-айырысу банкінің

талаптарын қолданатын жүйелерге Базель III талаптарын енгізу барынша жеңіл болатындығы айтылған [6].

### Қорытынды

Базель III жаңа стандарттары капитал мен өтімділікке деген жоғары деңгейдегі талаптарды тек сандық түрде бекітіп қана қоймай, оның сапалық жағдайына аса зор мән береді. Бұл өз кезегінде, қаржылық ұйымдардың капитал құрылымының сапасын жақсартуға септігін тигізеді. Әрине, Базель III стандарттарын енгізу және қолдану банк жүйесі үшін бір жағынан сынақ болса, екінші жағынан Базель III стандарттарын орындау барысында міндетті түрде өткізілуі қажет шаралардың жүзеге асырылуы (мысалы, банктер қызметін стресс тестілеуден өткізу), банк жүйесін тазалай отырып, өзге халықаралық қаржы көздері мен сенімге ие болатыны анық. Сонымен қатар, елдің банк жүйесінің кез келген дағдарыстарға төтеп бере алу иммунитетін жақсартатыны хақ.

### Әдебиеттер

- 1 A brief history of the Basel Committee, Bank for International Settlements// URL: <http://www.bis.org/bcbs/history.pdf> (october 2015).
- 2 Базель комитетінің Базель-III талаптары бойынша баяндамасы, Базель-III талаптарын сатылы түрде енгізу.// URL: [http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3\\_phase\\_in\\_arrangements.pdf](http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf)
- 3 Экономическое обозрение Национального Банка Республики Казахстан №4, 2015 год.// URL: [http://www.nationalbank.kz/cont/publish753105\\_31361.pdf](http://www.nationalbank.kz/cont/publish753105_31361.pdf)
- 4 Regulatory architecture: overview of banking regulators and key regulations, Singapore Banking Regulation 2016, // URL: <http://www.globallegalinsights.com/practice-areas/banking-and-finance/global-legal-insights---banking-regulation-3rd-ed./singapore#chaptercontent2>
- 5 Отдельные вопросы банковского сектора и перспективы его дальнейшего развития, Исследование Национального Банка Республики Казахстан, Алматы, 2014 год, октябрь.//URL: [http://www.sas.com/content/dam/SAS/ru\\_ru/doc/Events/Presentation/Risk-Management-in-banks-31-10-14/1\\_Otdelnye\\_voprosy\\_bankovskogo\\_sektora\\_i\\_perspektivy\\_ego\\_dalnejshego\\_razvitiya.pdf](http://www.sas.com/content/dam/SAS/ru_ru/doc/Events/Presentation/Risk-Management-in-banks-31-10-14/1_Otdelnye_voprosy_bankovskogo_sektora_i_perspektivy_ego_dalnejshego_razvitiya.pdf)
- 6 Schwaab, B., Koopman, S.J., Lucas, A. (2011), Systemic risk diagnostics: Coincident indicators and early warning signals. ECB Working Paper, 1327 p.

### References

- 1 A brief history of the Basel Committee, Bank for International Settlements// URL: <http://www.bis.org/bcbs/history.pdf> (october 2015).
- 2 Bazel' komitetiniñ Bazel'-III talapтары бойынша баяндамасы, Bazel'-III talapataryн satyly tyрde engizu.// URL: [http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3\\_phase\\_in\\_arrangements.pdf](http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf) (inRuss.)
- 3 Ekonomicheskoe obozrenie Natsional'nogo Banka Respubliki Kazakhstan №4, 2015 god.// URL: [http://www.nationalbank.kz/cont/publish753105\\_31361.pdf](http://www.nationalbank.kz/cont/publish753105_31361.pdf) (inRuss.)
- 4 Regulatory architecture: overview of banking regulators and key regulations, Singapore Banking Regulation 2016, // URL: <http://www.globallegalinsights.com/practice-areas/banking-and-finance/global-legal-insights---banking-regulation-3rd-ed./singapore#chaptercontent2>
- 5 Otdel'nye voprosy bankovskogo sektora i perspektivy ego dal'neishego razvitiya, Issledovanie Natsional'nogo Banka Respubliki Kazakhstan, Almaty, 2014 god, oktyabr'.//URL: [http://www.sas.com/content/dam/SAS/ru\\_ru/doc/Events/Presentation/Risk-Management-in-banks-31-10-14/1\\_Otdelnye\\_voprosy\\_bankovskogo\\_sektora\\_i\\_perspektivy\\_ego\\_dalnejshego\\_razvitiya.pdf](http://www.sas.com/content/dam/SAS/ru_ru/doc/Events/Presentation/Risk-Management-in-banks-31-10-14/1_Otdelnye_voprosy_bankovskogo_sektora_i_perspektivy_ego_dalnejshego_razvitiya.pdf) (inRuss.)
- 6 Schwaab, B., Koopman, S.J., Lucas, A. (2011), Systemic risk diagnostics: Coincident indicators and early warning signals. ECB Working Paper, 1327 p.

Худайбергенова С.С.

**Жалпы ішкі өнім  
құрылымындағы шағын  
бизнестің инновациялық  
қызметі**

Жұмыста ЖІӨ құрылымындағы шағын бизнестің инновациялық қызметі қарастырылған. Тұрақсыз экономикалық даму жағдайында тұрған көптеген елдер осы тығырықтан шығу мен елдің экономикалық әлеуетін арттырудың жаңа әрі тиімді жолдарын қарастыруда. Жалпы ішкі өнім құрылымында шағын және орта кәсіпкерліктің алатын орны ерекше. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнестің ЖІӨ-де алатын үлесі – 20% шамасында. 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. Ендігі алға қойылып отырған мақсат – өте жоғары әлеуетке ие мемлекетіміздің барлық мүмкіндіктерін пайдалана отырып, межелеп отырған мақсатымызға қол жеткізу болып табылады. Алайда, қазіргі қалыптасқан экономикалық дағдарыс жағдайында бұл мақсатты тез әрі тиімді жүзеге асыру барысында қиындықтар туындап отыр.

**Түйін сөздер:** инновациялық қызмет, шағын бизнес, Жалпы ішкі өнім, инфрақұрылым, инновациялық белсенділік.

Khudaibergenova S.S.

**Innovative activity of small  
business in the structure of GDP**

The article considers the role of innovative activity of small business in the structure of GDP. Nowadays when the economic situation in the world is unstable, different countries are trying to reach economic growth by different effective ways. One of such tools is developing innovative activity of small and medium entrepreneurship in the structure of GDP. The article also considers the experience of developed countries, because the share of SME in GDP is more than 50%. Accordingly, one of the main aims of our Government is to provide with necessary resources all entrepreneurs who are eager to get state support. On the other hand, the comparative analysis of different regions and cities of Kazakhstan by their innovative activity in small business is done.

**Key words:** Innovative activity, small business, GDP, infrastructure, innovative activeness.

Худайбергенова С.С.

**Инновационная деятельность  
малого бизнеса в структуре  
ВВП**

В данной статье рассматривается роль инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в структуре ВВП. На сегодняшний день, когда экономическая ситуация в мире нестабильна, страны пытаются улучшить свою экономику различными способами. Одним из них является увеличение инновационной деятельности МСБ в структуре ВВП страны. В Казахстане же доля малого и среднего бизнеса в структуре ВВП страны составляет около 20%. Хотя и наблюдается прогресс по увеличению доли МСБ в структуре ВВП, на сегодняшний день не можем сказать, что страна полностью использует свой потенциал. В развитых странах доля МСБ в структуре ВВП превышает 50%. К примеру, доля малого и среднего бизнеса в структуре ВВП в Японии – 55%, в Великобритании – 52%, в Германии – 57%, в Италии – 55%. Эти страны по праву считаются лидерами по многим секторам экономики. К тому же в данной статье сделан сравнительный анализ инновационной деятельности малого бизнеса в разных регионах и городах РК и сравнительный анализ по инновационной активности объектов малого и среднего предпринимательства.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, малый бизнес, ВВП, инфраструктура, инновационная активность.

**ЖАЛПЫ ІШКІ ӨНІМ  
ҚҰРЫЛЫМЫНДАҒЫ  
ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ  
ИННОВАЦИЯЛЫҚ  
ҚЫЗМЕТІ****Кіріспе**

Тұрақсыз экономикалық даму жағдайында тұрған көптеген елдер осы тығырықтан шығу мен елдің экономикалық әлеуетін арттырудың жаңа әрі тиімді жолдарын қарастыруда. Бұл тұста индустриалды-инновациялық даму осы мақсатқа қол жеткізу барысындағы негізгі құралдардың бірі ретінде қарастырыла алады. Ал осы ұғымның мағынасына тереңірек үңілетін болсақ, елдің шағын және орта бизнесін дамыта отырып, экономикалық тұрақтылыққа қол жеткізе алатынымызды аңғарамыз. 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 екен.

Алайда, әр елдің өз даму ерекшелігіне қарай шағын және орта бизнеске байланысты өзі ұстанатын саясаты да бар. Қазақстан Республикасы Тәуелсіздікке қол жеткізген тұстан бастап шағын және орта кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған біршама атаулы шаралар өткізіп, осы салаға байланысты заңдар қабылдап, әрі оларға тұрақты толықтырулар мен өзгерістер енгізіп отырды. Бұл іс-шаралардың алға қойған негізгі мақсаты – кәсіпкерліктің заңнамалық негізін қалыптастыру болып табылады. Осы аты аталған іс-шараларды нақтылайтын болсақ, шағын және орта бизнесті мемлекеттің экономикалық саясатының басымдылық саласы болып табылатынын және тұтынушылар нарығын тауарлар мен қызметтерді кең қолдануға жағдай жасайтын Қазақстан Республикасы Президентінің 1997 жылдың 6 наурызындағы №3398 «Шағын кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсетуді күшейту мен оны дамытуды жандандыру жөніндегі шаралар туралы» жарлығы; шағын кәсіпкерліктің қорын құруға жағдай жасайтын Қазақстан Республикасы үкіметінің 1997 жылдың 26 сәуіріндегі №665 «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құру туралы» қаулысы; 1999-2002 жылдарда мемлекет шағын кәсіпкерлік саласындағы құқықтық актілерді, қаржы-несиелік және инвестициялық саясатты аймақтардағы шағын бизнестерді дамытуға, 2004-2007 жылдарда мемлекет кәсіпкерлік органы, қоғамдық институттар жүйесін қалыптастыруды бел-

гіледі; Қазақстан Республикасы Президентінің 2005 жылдың 18 ақпанындағы «Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты жолдауына сәйкес қабылданған бағдарлама 2003-2015 ж. арналған Қазақстанның индустриялық-инновациялық даму стратегиясымен сәйкес кәсіпкерліктің дамуына жағдай жасайды. Сонымен қатар «Даму» қорының жобалық қаржыландыру және лизинг, несиелік жүйесіндегі кәсіпкерлікті кепілдендіру ж. т.б көптеген шаралар қабылданды. Дегенмен, осы және басқа мемлекеттің орта және шағын кәсіпкерлікті қолдап отырған шаралары кей жағдайларда халыққа жетпей жатады. ҚР Мәжіліс Парламентінің депутаты Т. Өмірзақовтың мәліметі бойынша осы бағдарламалардың қамту көлемі шағын және орта бизнестің 10% құрайды екен [2].

Енді кәсіпкерліктің түрлеріне анықтама беретін болсақ, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне:

– қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50 адамнан аспайтын жеке кәсіпкерлер;

– қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50 адамнан аспайтын және бір жылдағы активтерінің жылдық орташа құны 60000-еселік АЕК-тен аспайтын заңды тұлғалар жатады.

Орта кәсіпкерлік субъектілеріне:

– қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50 адамнан асатын жеке кәсіпкерлер;

– қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50-ден көп, бірақ 250 адамнан аспайтын және бір жылдағы активтерінің жылдық орташа құны 325000-еселік АЕК-тен аспайтын заңды тұлғалар жатады.

Ірі кәсіпкерлік субъектілеріне:

– қызметкерлерінің жылдық орташа саны 250 адамнан асатын немесе бір жылдағы активтерінің жалпы саны 325000-еселік АЕК-тен асатын заңды тұлғалар жатады [3].

Бұл тұста атап көрсететін мәселе, ірі кәсіпкерлікке қарағанда шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі мол болып отырғандығы. Саны жағынан басым болуы, көбірек жұмыс орнымен қамтасыз етуі секілді факторлар бұған тікелей әсер етіп отыр.

**Тәжірибелік бөлім.** Жалпы ішкі өнім құрылымында шағын және орта кәсіпкерліктің алатын орны ерекше. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнестің ЖІӨ-де алатын үлесі – 20% шамасында. 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% [4]. 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 сан қайтара сұралған сұрақ – қалай осы мақсатты тиімді жүзеге асырамыз? Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың қандай жолдары мен тетіктері бар? Экономикалық, әлеуметтік, саяси және психологиялық кедергілерілерді тиімді азайтудың қандай жолдары бар?

**Нәтижелер мен талқылаулар.** Парламент Сенатының депутаты Асқар Бейсенбаев мырзаның сөзіне сүйенетін болсақ, 2016 жылдың соңына қарай еліміздегі шағын және орта бизнестің үлесі Жалпы ішкі өнімнің 25 пайызын құрады. Алайда мұның өзі көп көрсеткіш емес. Себебі, шағын және орта бизнес сыртқы нарықтан келетін қауіп-қатерлерге өте жақсы төтеп бере алатын тетік. Сондықтан да, тіпті дағдарыс кезінде Жапония, Германия, АҚШ сияқты елдердің шағын және орта бизнесі сол елдердің экономикасын көтерген [5].

Осы көрсетілген 20-25 пайыздың ішінде инновациялық кәсіпорындардың үлесі қандай болмақ? Бұл сұраққа Қазақстан Республикасы Статистика комитетінің ұсынып отырған ресми мәліметтеріне сүйенетін болсақ, келесі жағдайды бақылаймыз

**1-кесте** – Инновацияның барлық түрлері бойынша кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің негізгі көрсеткіштері\*

	Кәсіпорындардың саны - барлығы, бірлік			Одан			Инновация саласындағы белсенділік деңгейі, %-бен		
				Одан инновациясы барлары					
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Қазақстан Республикасы	22 070	24 068	31 784	1774	1 940	2 585	8,0	8,1	8,1

Ақмола	1 173	1 270	1 325	83	92	90	7,1	7,3	6,8
Ақтөбе	1 044	1 114	1 236	68	85	86	6,5	7,6	7,0
Атырау	798	977	1 276	41	79	102	5,1	8,1	8,0
Батыс Қазақстан	646	768	857	34	51	35	5,3	6,6	4,1
Жамбыл	734	808	852	75	98	90	10,2	12,2	10,6
Қарағанды	1 957	1 902	2 340	148	159	216	7,6	8,4	9,2
Қостанай	1 393	1 500	1 502	164	204	218	11,8	13,6	14,5
Қызылорда	709	725	846	85	73	99	12,0	10,1	11,7
Маңғыстау	838	922	1 027	20	32	41	2,4	3,4	4,0
Оңтүстік Қазақстан	2 009	2 025	2 315	129	143	160	6,4	7,0	6,9
Павлодар	1 118	1 142	1 354	95	79	65	6,4	6,9	4,8
Солтүстік Қазақстан	1 047	1 001	1 047	114	116	111	10,9	11,6	10,6
Шығыс Қазақстан	1 767	2 055	2 091	99	157	240	5,6	7,6	11,5
Астана қаласы	1 617	1 997	4 103	179	214	541	11,1	10,7	13,2
Алматы қаласы	3 902	4 389	7 970	314	219	377	8,0	5,0	4,7

Бұл кестеде көрсетілгендей, Қазақстан Республикасының жалпы аймағын алатын болсақ, онда үш жылдың өзінде-ақ жалпы кәсіпорындардың саны 9714-ке артып, 31784-ке жеткен. Ал осы жалпы кәсіпорындардың ішінде инновацияны енгізген кәсіпорындар саны 1174-тен 2585-ке жетіп отыр [6]. Бұл үш жыл ішіндегі ғана көрсеткіш. 2014 жылмен салыстырғанда, 2015 жылы инновацияларды шағын және орта кәсіпорындарға енгізу бойынша қарқынды түрде жүзеге асқан. Бұл дегеніміз, соңғы уақыттарға кәсіпкерлердің дені инновацияның маңыздылығын әрі тиімділігін түсіне бастағандығының белгісі деп қабылдаймыз. Аймақтар немесе қалалар бойынша қарастыратын болсақ, жалпы кәсіпорындар саны бойынша Алматы, Қарағанды қалалары мен Оңтүстік Қазақстан облысы көш бастап тұрғандығын аңғарамыз. Ал осы аталғандардың ішінен инновацияны енгізгендігі бойынша сараптайтын болсақ, бұл тұста жағдай өзгешелетіндігін байқаймыз. Яғни, инновация бойынша көшбасшылар деп Алматы мен Астана қалалары және Шығыс Қазақстан облысы екендігіне көз жеткіземіз. Кәсіпорындардың саны мен енгізілген инновациялар бойынша да тізімде көшбасшылықты иемденген Алматы қаласы болса, инновация жағынан Астана қаласы мен Шығыс Қазақстан облысы Қарағанды қаласы

мен Оңтүстік Қазақстан облысын артта қалдырып отыр. Инновацияларды енгізу бойынша ілгері шыққан аймақтарда салыстырмалы түрде инфрақұрылым көбірек дамыған. Бұл әсер етуші көп факторлардың бірі ғана. Алайда инновация саласындағы белсенділік деңгейінің көрсеткішін салыстыратын болсақ, онда Астана қаласы бұл көрсеткіш бойынша ілгерілегендігін байқаймыз. Мұның бірден-бір себебі, Астана өткізілетін әлемдік деңгейдегі «ӘКСПО-2017» көрмесінің ұйымдастырылуына байланысты қала инфрақұрылымының айтарлықтай деңгейде жоғарылауы.

Енді ЖІӨ құрылымына инновациялық өнімдердің қосатын үлесін қарастырып көрейік. Қазақстан Республикасы Статистика комитетінің мәліметтеріне сүйенетін болсақ, келесі жағдайды бақылаймыз.

Атамыш кестеде инновациялық өнімдердің ЖІӨ-дегі үлесін 11 жыл бойындағы көрсеткіші берілген. Кестеге сүйене отырып, осы жылдар ішінде, 2005 жылы ең жоғары көрсеткішке ие болғандығын байқаймыз. Ал ең төмен көрсеткішке ие болған 2009 жыл болып табылады. Яғни, соңғы мәліметтер бойынша еліміздің ЖІӨ көлемі 25% көрсеткішті беріп отырғандығына қарамастан, оның ішіндегі инновациялық өнімдердің көлемі керісінше төмендеуді көрсетіп отыр. 2015 жылы ол тіпті

0,92% көрсетіп, 2014 жылмен салыстырғанда 0,54% төмендегендігін көрсетті [7]. ЖІӨ көрсеткіші көтерілгенімен, ондағы инновация-

лық өнім көлемінің қысқаруы жақсы көрсеткіш емес. Сондықтан бұл салада әлі толағай жұмыстар жасалуы тиіс.

2-кесте – Инновациялық өнімдерінің ЖІӨ-дегі үлесі, %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инновациялық өнімдерінің ЖІӨ-дегі үлесі, %	1,27	1,58	1,53	1,19	0,69	0,49	0,65	0,84*	1,22*	1,61*	1,46*	0,92

\* өзгерістер ЖІӨ деректерінің нақтылануына байланысты

Ал осы салада көптеген жетістіктерге қол жеткізген елдердің тәжірибесін қарастырсақ, онда кәсіпкерлік саласында мемлекеттік саясатты қалыптастыру мен жүзеге асыруға байланысты міндеттерден кәсіпкерлікті қолдауды қаржылық, ақпараттық-сараптамалық және материалды-техникалық қолдауды қамтамасыз ету бойынша қызметтер атқаратын арнайы ұйымдар көзге түседі. Қолдаудың бұл нысандарының барлығын мемлекет атқарушы органдар арқылы жергілікті және аумақтық деңгейде қабылданатын әр түрлі бағдарламалардың көмегімен де, әрі ұйым капиталының қатысуымен осы үшін арнайы жасалған бағдарламалар көмегімен де жүзеге асырады. Бұл дегеніміз, теледидар немесе мерзімді баспа беттерінде беріліп отырылатын жарнамалар жеткіліксіз немесе тиімді болмай отыр. Сол үшін жалпы халыққа жететін оның ішінде кәсіпкерлерге интернет арқылы ақпараттандыру, білім беру оларды аймақ, аудан, ауыл деңгейлерінде жинап мағмұмат беруді, құзыреттілікті жалпы білім беруді қолға алу қажет. АҚШ 1953 жылы шағын кәсіпкерлік мәселелері бойынша атқарушы үкіметтің арнайы органы құрылды – ол жалпы ел бойынша орналасқан, 400-ге жуық қызметкері бар, он өңірлік және 120-ға жуық жергілікті бөлімдерден тұратын, тармақталған жүйесі бар, шағын бизнес әкімшілігі. Әкімшіліктің орталық аппараты 1100 қызметкерден тұрады, оның негізгі қызметтері техникалық және кеңес беру қызметтерін көрсету, шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында мемлекеттік тапсырыстарды үлестіру, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне қаржылық көмек көрсету механизмін дайындау болып табылады.

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 жиілеп кездеседі [8].

Оңтүстік Кореяда арнайы үкіметтің құрылымымен – 11 аймақтық орталықтарда жұмыскерлер саны 900 адамнан тұратын штаты бар, шағын және орташа бизнес Әкімшілігімен қоса, ұйымдардың толық жүйесі қызмет етеді. Одан бөлек, Әкімшілік жанында технология мен сапаның Ұлттық институты, үкіметтік несиелік кепілдемелер жүйесі, арнайы тағайындалған коммерциялық банктер бар.

### Қорытынды

Қазіргі таңда кейбір дамыған мемлекеттерде шағын және орташа кәсіпорындардың қызметін басқарудың негізгі органдары Мемлекеттік сауда-экономикалық комитеті шеңберіндегі шағын және орташа кәсіпорынның шетелдік ынтымақтастығын үйлестіру орталығы, шағын және орташа кәсіпорындардың дамуын ынталандыру жөніндегі Бүкіл халық-

тық жұмысшы жетекші тобы, банк және басқа да ұйымдары кездеседі. Осы елдерді қарастыруымыздың негізгі себептерінің бірі – аталмыш мемлекеттер инновациялардың енгізу бойынша және ЖІӨ құрылымында шағын және орта бизнестің үлесі бойынша өте жоғары

көрсеткіштерге қол жеткізіп отыр. Біз өз еліміздің экономикалық тұрғыдан дамуы үшін жоғарыда көрсетілген елдердің тәжірибелерінің тиімді тұстарын жергілікті ерекшеліктерімізді есепке ала отырып пайдалануымыз керек деп санаймыз.

#### Әдебиеттер

- 1 Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан, 17 қаңтар 2014 ж.
- 2 Омурзаков Т. «Қазақстан-2050» – Путеводный маяк // Казахстанская правда, 1 февраля 2014 г.
- 3 Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Е.Д. Халевинская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр; М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 368.
- 4 Кудратов З.Г., Тошбоев Б.Б., Бердиев Г.И. Опыт поддержки малого и среднего бизнеса в некоторых развитых странах // Молодой ученый. – 2015. – №1. – 242-245.
- 5 [http://www.inform.kz/kz/biznestin-zhio-degi-ulesin-kobeytu-ushin-birkatar-kedergiler-bar-askar-beysenbaev\\_a2973063](http://www.inform.kz/kz/biznestin-zhio-degi-ulesin-kobeytu-ushin-birkatar-kedergiler-bar-askar-beysenbaev_a2973063)
- 6 Қазақстан Республикасы Ұлттық Экономика Министрлігі, Статистика комитеті <http://www.stat.gov.kz/>
- 7 Қазақстан Республикасы Ұлттық Экономика Министрлігі, Статистика комитеті <http://www.stat.gov.kz/>
- 8 Тусупбекова Л. Тарифы и мифы // Казахстанская правда. – 8 февраля 2014 г.

#### References

- 1 Nazarbayev N.A. “Kazakhstan zholy-2050: bir maksat, bir mudde, bir bolashak” atty Kazakhstan khalkyna Zholdauly // Egemem Kazakhstan, 17 Qantar, 2014.
- 2 Omurzakov T. “Kazakhstan-2050” – Putevodnyi mayak // Kazakhstanskaya Pravda, 1 Febralya, 2014
- 3 Khalevinskaya E.D. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya: uchebник /E.D.Khalevinskaya. 2-e izd. pererab. I dop. - M.: Magistr; M.: INFRA-M, 2011. 368.
- 4 Kudratov Z.G., Toshboev B.B., Berdiev G.I., Opyt podderzhki malogo I srednego biznesa v nekotoryh razvityh stranah // Molodoy ucheniy. - 2015. - №1. 242-245.
- 5 [http://www.inform.kz/kz/biznestin-zhio-degi-ulesin-kobeytu-ushin-birkatar-kedergiler-bar-askar-beysenbaev\\_a2973063](http://www.inform.kz/kz/biznestin-zhio-degi-ulesin-kobeytu-ushin-birkatar-kedergiler-bar-askar-beysenbaev_a2973063)
- 6 Kazakhstan Respublikasy Ultyk Ekonomika ministrlygi, Statistika komiteti <http://www.stat.gov.kz/>
- 7 Kazakhstan Respublikasy Ultyk Ekonomika ministrlygi, Statistika komiteti <http://www.stat.gov.kz/>
- 8 Tusupbekova L., Tarify i mify // Kazakhstanskaya Pravda, 8 Febralja, 2014.

Доскалиева Б.Б.,  
Шуленбаева Ф.А.,  
Дарибаева А.К.,  
Каттабеков Е.Н.

**Экономика малого и среднего  
бизнеса города Алматы:  
проблемы и перспективы**

Doskaliyeva B.B.,  
Shulenybaeva F.A.,  
Daryibaeva A.K.,  
Kattabekov Y.N.

**The economy of small and  
medium business of Almaty:  
problems and prospects**

Доскалиева Б.Б.,  
Шуленбаева Ф.А.,  
Дарибаева А.К.,  
Каттабеков Е.Н.

**Алматы қаласындағы шағын  
және орта бизнестің  
экономикасы: мәселелері  
және перспективалары**

Современные процессы глобализации предъявляют новые требования к качественным параметрам государств в международном пространстве. Необходимо создание конкурентоспособной экономики, которая производит востребованную продукцию потребителями рынка. В этой связи формирование предпринимательской среды является актуальным. В научной статье представлены тенденции экономических показателей функционирования малого и среднего бизнеса города Алматы за ряд последних лет. Особый интерес представляют уровень активности и занятости в предпринимательстве, основные источники финансирования и кредитования бизнеса. Рассмотрены программы по оказанию содействия сегментам малого и среднего бизнеса своевременными и востребованными мерами государственной поддержки. Представлены показатели реализации проектов развития города. Выполнен SWOT-анализ проблем рынка функционирования малого и среднего бизнеса в Казахстане.

**Ключевые слова:** уровень активности субъектов предпринимательства, программно-целевой метод государственной поддержки, инновации, кластер, объем выпущенной продукции, объем кредитования, системные проблемы.

Modern processes of globalization place new demands on quality parameters of States in international space. It is necessary to create a competitive economy that produces products demanded by consumers market. In this regard, the formation of the business environment is important. The article presents the trend of economic indicators for the small and medium business of Almaty in recent years. Of particular interest are the level of activity and employment in the enterprise, the main sources of funding and lending business. Programs to assist the segment of small and medium-sized businesses with modern and popular measures of state support were considered. Indicators of realization of city development projects were presented. SWOT-analysis of the market problems of functioning of small and medium business in Kazakhstan was completed.

**Key words:** activity level of entrepreneurs, program-target method of state support, cluster, innovations, the volume of output, the volume of lending, systemic problems.

Жаһанданудың заманауи үрдістері мемлекеттердің халықаралық кеңістіктегі сапалық шектеріне жаңа талаптар қояда. Осы орайда нарық тұтынушылары талап ететін өнімді өндіретін бәсекеге қабілетті экономиканы құру қажет. Сондықтан кәсіпкерлік ортаны қалыптастыру өте өзекті болып саналады. Ғылыми мақалада Алматы қаласындағы шағын және орта бизнес жағдайының соңғы жылдардағы экономикалық көрсеткіштерінің тенденциялары берілген. Ерекше көңіл кәсіпкерліктегі белсенділіктің және еңбекпен қамтылуы деңгейіне, негізгі қаржыландыру және несиелендіру көздеріне бөлінген. Мемлекеттік қолдау бағдарламаларындағы шағын және орта бизнес сегменттеріне керекті және уақытылы қолданылатын көмек шаралары қарастырылған. Қаланың даму жобаларының іске асырылуы көрсеткіштері ұсынылған. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің нарықтағы жұмыс істеуіндегі мәселелердің SWOT-талдауы жасалынған.

**Түйін сөздер:** кәсіпкерлік субъектілерінің белсенділік деңгейі, мемлекеттік қолдаудың бағдарламалық-мақсаттық әдісі, кластер, инновациялар, өндірілген өнім көлемі, несиелендіру көлемі, жүйелік мәселелер.

## ЭКОНОМИКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ГОРОДА АЛМАТЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

### Введение

Как показывает зарубежный и отечественный опыт, стабильное экономическое развитие страны в значительной степени определяется уровнем активности субъектов предпринимательства. Вклад малого и среднего предпринимательства в экономику страны определяется тем, что чем больше эффективно работающих конкурентоспособных малых и средних предприятий в промышленности, строительстве и инновационной сфере, тем больше вклад этого сектора в валовый внутренний продукт и выше темпы экономического роста государства.

**Экспериментальная часть.** Важнейшей задачей управления экономикой является концентрация материальных, финансовых, человеческих и информационных ресурсов на формирование благоприятной предпринимательской среды, обеспечивающей динамичное развитие предпринимательства, и создание системы мониторинга факторов среды, оказывающих влияние на развитие малого и среднего предпринимательства. В этой связи изучение особенностей развития малого и среднего бизнеса в предпринимательстве является актуальным.

**Результаты и обсуждение.** Предпринимательская среда – это сложившаяся в стране благоприятная социально-экономическая, политическая, гражданско-правовая ситуация, обеспечивающая экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики [1].

Предпринимательская фирма – это организация, формируемая и управляемая с целью зарабатывания прибыли для ее владельцев посредством производства одного или более товаров для продажи на рынке. К середине 80-х годов прошлого века в США существовало более 17 миллионов действующих предпринимательских фирм, различающихся по размеру, – от мелких мастерских до огромных корпораций таких, как «General Motors».

Фирма – это организации, которыми владеют и управляют люди, стремящиеся получить прибыль, продавая товары и услуги. Решения, принимаемые в фирме и касающиеся ис-

пользования ресурсов, применения новой технологии, выбора производимого продукта, объема производства, принимаются менеджерами фирмы, которые являются или одновременно хозяевами фирмы, или наёмными работниками [2, с.279].

Условиями успеха предпринимательства являются не только личные качества менеджеров предприятий малого бизнеса, но и наличие слоя деловых и энергичных людей, представляющих средний класс – способный воплотить в жизнь хозяйственную практическую идею. Необходимо объединение усилий правительства и предпринимательских кругов как долговременных союзников в реализации общенациональной идеи, в достижении поставленных целей. В обществе должен сформироваться авторитет предпринимательской деятельности, уважение к успеху в бизнесе как значимой социальной ценности [3, с.498-499].

В условиях перехода к рыночным механизмам хозяйствования, в результате проведения экономических реформ, в Казахстане удалось утвердить в сознании граждан понимание того, что предпринимательство является бизнесом деловых людей. Многие в нашем обществе приобщаются к бизнесу, успешно ведут собственное дело, которое иногда и терпит неудачу, но каждый осознает, что это не временное увлечение, а постоянная работа, вид деятельности. Прививаются навыки работать так, чтобы была прибыль, чтобы результаты были осязаемые для каждого, занятого бизнесом. Главными свойствами бизнесменов стали инициатива, динамичность, поиск и хлопотливая, рискованная деятельность обычно вознаграждаемая высоким доходом.

В сложившихся условиях развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане зависит от результативности государственной политики, которая реализуется в рамках его регулирования и поддержки. Сегодня в Алматы активно реализуются проекты на кластерной основе.

Реализация кластерной составляющей основана на поддержке малого и среднего бизнеса. С целью обеспечения необходимых условий для start up требуется развитая инфраструктура (бизнес-инкубаторы, технопарки, налоговые каникулы и др). Без необходимой инфраструктуры малый и средний бизнес не будет успешно развиваться. Реализация проектов на кластерной основе дает ряд преимуществ:

- фокусирование на отдельных секторах экономики, технологическая направленность;
- взаимодействие бизнеса, научных и образовательных институтов и бизнеса;
- важность развития малого и среднего бизнеса, специфика компаний.

Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) приобретает высокую значимость для нашей страны. Предпринимательство в малом и среднем бизнесе способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг, повысить конкурентоспособность экономики Казахстана.

Анализируя основные функции и прибыльность предпринимательских фирм, исследуем современное состояние малого и среднего бизнеса в Алматы – в одном из крупнейших городов Казахстана, являющемся финансовым, инновационным, туристическим и культурным центром страны. Алматы занимает лидирующее положение среди других регионов страны по объему валового регионального продукта и по объему выпуска реальной продукции малого и среднего предпринимательства (МСП).

Финансовая, информационно-аналитическая и материально-техническая поддержка предпринимательства реализуются государством с помощью различных программ, принимаемых на государственном и местном уровнях. Развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Алматы осуществляется на основе программно-целевого метода, который обеспечивает наиболее рациональное использование финансовых, материальных, трудовых ресурсов для достижения целей развития малого и среднего предпринимательства. В данный момент с целью поддержки и развития предпринимательства в городе Алматы реализуются следующие государственные программы: Программа «Дорожная карта бизнеса 2020»; Программа занятости 2020; Комплексный план по развитию МСБ г. Алматы; Программа развития «Алматы – 2020»; Региональная программа «Жібек жолы».

В рамках Программы развития «Алматы – 2020» хорошей базовой инфраструктурой для развития инновационных кластеров обладает Алматы. В рамках развития инновационного кластера будет сделан акцент на секторах информационных технологий, образования и здравоохранения.

**Таблица 1** – Показатели инновационного климата до 2020 года

№	Целевые индикаторы	Ед. изм.	2014	2015*	2016	2017	2018	2019	2020
1	Доля инновационно-активных предприятий от числа действующих предприятий	%	6,9	-	8,0	9,0	11,0	12,0	15,0
2	Увеличение доли инновационной продукции в общем объеме ВРП	%	0,2	-	0,4	0,5	0,6	0,8	0,9

Примечание: составлено по источнику [4].

В общем объеме доля активных субъектов МСП Алматы за исследуемый период с 2012-2015 годы составляет 13,8%, являясь лидирующим показателем в республике (таблица 2).

**Таблица 2** – Основные показатели активности субъектов МСП за 2012-2015 годы

№ п/п	Наименование показателей	Ед. изм.	2012	2013	2014	2015	Изменения в 2015 к 2014, в %
1	Количество зарегистрированных субъектов МСП	ед.	202745	224831	251912	240598	< 5
2	Количество активных субъектов МСП	ед.	102173	119462	128107	185150	> 7,7
3	Численность занятых субъектов в МСП	чел.	323810	412571	474864	582583	> 20,3
4	Доля активных субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме зарегистрированных	%	50,4	53,1	50,9	76,9	

Примечание: составлено по источнику [5].

Динамика количества активных субъектов МСП за исследуемый период сохраняет положительную тенденцию роста: в 2015 их количество больше на 7,7% по отношению к предыдущему, в 2014 году больше на 25% по сравнению с 2012 годом.

Доля активных субъектов МСП в общем объеме зарегистрированных субъектов имеет нестабильную тенденцию. При этом рост был отмечен в 2013 году (53,1%), понижение в 2014 – 50,9% рост удельного веса активных субъектов МСП в 2015 году до 76,9%..

Количество активно действующих субъектов МСБ в городе Алматы в 2015 году составляет 185 150 ед., из них юридические лица малого предпринимательства – 55 115 ед., среднего предпринимательства – 943, индивидуальных предпринимателей – 128 714 ед., крестьянских (фермерских) хозяйств – 378 ед.

Численность занятых в МСБ за 2015 год составила 582 583 человека, что выше показателя аналогичного периода 2014 года на 20,3% (2014 году – 474 864). Из них юридические лица малого предпринимательства – 312 616, среднего предпринимательства – 63 127, индивидуальные предприниматели – 206 833, 7 крестьянских (фермерских) хозяйств.

В целом, сегмент МСП – это основной источник налогов (более 40%) и рабочих мест в городе (таблица 3).

За 2015 год объем выпущенной продукции МСБ составил 4,2 трлн. тенге (доля в РК – 26,5%), с ростом на 21,1% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года (3,799 трлн. тенге). Из них, юридические лица малого предпринимательства – 2 852,8 млрд. тенге; среднего предпринимательства – 1 008,2 млрд. тенге; индивидуальные предприниматели – 341,3 млрд. тенге;

крестьянские (фермерские) хозяйства – 97 млн. тенге [6]. В связи с этим развитие деятельности

МСП в городе остается одним из ключевых направлений пополнения бюджета (рисунок 1).

Таблица 3 – Экономические показатели деятельности малого и среднего предпринимательства за 2012 – 2015 годы

№ п/п	Наименование показателей	ед. изм.	2012	2013	2014	2015
1	Индекс физического объема выпуска продукции субъектами малого и среднего предпринимательства	%	105,0	101,0	112,5	111,7
2	Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства	млрд. тг.	2019,3	2159,7	3799,8	4200,0

Примечание: составлено по источнику [6].

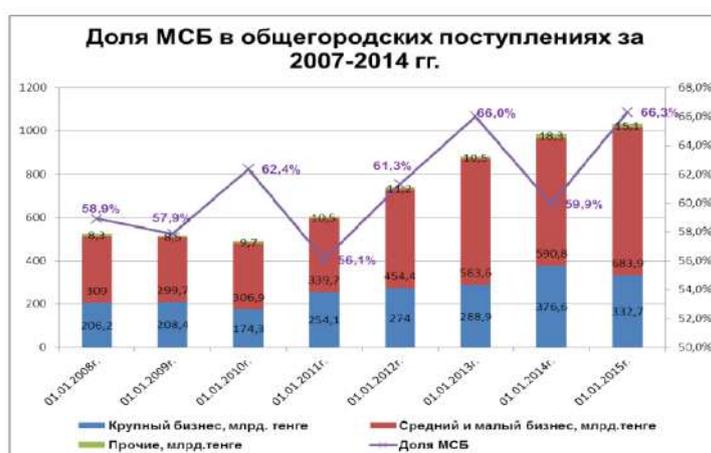


Рисунок 1 – Доля МСБ в общегородских поступлениях за 2007-2014 годы  
Примечание: составлено по источнику [6].

Вклад МСБ в валовом региональном продукте 2014 года вырос на 11,7% по сравнению с 2013 годом (22,3%) и составляет 34%. На долю малого и среднего бизнеса приходится порядка 66,3% от общегородских поступлений в бюджет, что в суммарном выражении составляет 683,9 млрд. тенге

Развитие сектора малого бизнеса стимулируют кредитные вливания. В декабре 2014 года портфель займов по городу Алматы малому бизнесу достигал 1,0 трлн. тенге и составил 56% удельного веса всех кредитов малому предпринимательству по республике (по РК 1,8 трлн. тенге). Объем кредитования банков субъектам малого предпринимательства в 2015 году составил 712,4 млрд. тенге. Рост по сравнению с аналогичным периодом 2014 года составил 26% (2014 г. – 567,3 млрд. тенге) (рисунок 2).

Объем кредитования банков субъектов малого предпринимательства за январь-март 2016 года составил 267 млрд.тенге или 60% от всех кредитов по республике – 447,3 млрд.тенге, что составляет рост показателя по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 72%. Объем кредитования за январь-март 2015 года составлял 155,6 млрд.тенге.

Несмотря на нестабильность на рынке займов, государство не прекращает оказывать содействие сегментам малого и среднего бизнеса различными мерами господдержки, которые являются своевременными и востребованными. При акимате города Алматы создан Экспертный совет по вопросам предпринимательства, которым в 2015 году рассмотрено 60 проектов нормативных правовых актов. В 2015 году в городе открыт еще один Центр обслуживания предпринимателей. Только за

2015 год всеми Центрами оказано 4639 услуг, что в 4 раза выше показателя 2014 года (2014 г. – 1252 услуг). В настоящее время Центры оказывают консультационные услуги представителям госорганов (архитектура, земельные отношения, занятость) и коммунальных пред-

приятий города (АЖК, ГорВодоКанал, КазТрансГаз). В дальнейшем в планах осуществить оказание услуг в режиме «единого окна», чтобы предприниматель при обращении в Центр мог получить весь спектр услуг, в частности получение разрешительных документов [6].

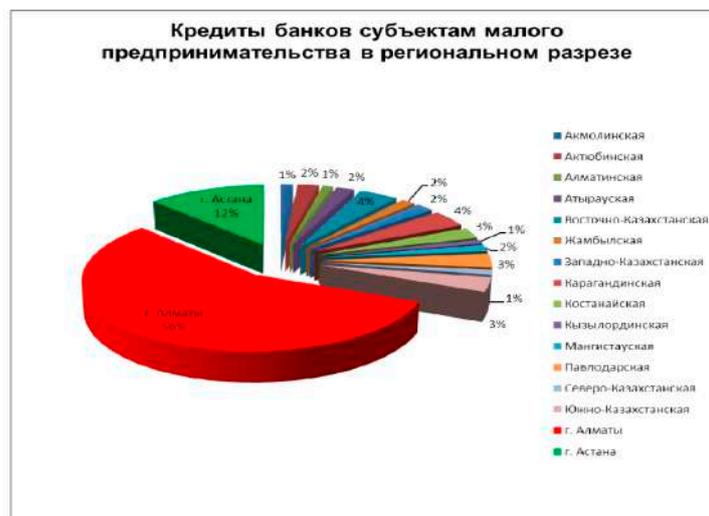


Рисунок 2 – Объем кредитования банков субъектам малого предпринимательства в 2015 году  
Примечание: составлено по источнику [6].

В рамках популяризации и охвата наибольшего количества предпринимателей мерами господдержки разработан и реализован Комплексный план по развитию МСБ города Алматы. В рамках данного Комплексного плана на 40 билбордах города размещена информация по госпрограммам «Дорожная карта бизнеса-2020», «Өндіріс», «Жібек жолы», транслируются информационные видеоролики на телеканале «Алматы», в кинотеатрах города, на общественном транспорте (автобус, метро).

В 2015 году в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» из республиканского бюджета выделено 4488 млн.тенге, из них:

- на субсидирование – 2 538,2 млн. тенге;
- на субсидирование из средств Национального фонда РК на пополнение оборотных средств – 1 752 млн. тенге;
- гарантирование проектов – 171 млн. тенге;
- предоставление грантов – 27 млн. тенге [6].

Отраслевая структура одобренных проектов в 2015 году показывает, что наибольший удельный вес приходится на следующие сферы деятельности города: транспорт и складирование

– 31%; промышленный сектор (пищевая, легкая, стройиндустрия) – 25%; здравоохранение и социальные услуги – 18%; профессиональная, научная и техническая деятельность – 6%; образование – 6%; искусство и отдых – 5%; туризм – 4%; информация и связь – 4%; строительство торговых объектов современного формата – 2%.

В разрезе банков второго уровня наиболее активное участие в процессах кредитования принимают Форте Банк, Народный Банк Казахстана Банк, ЦентрКредит, Сбербанк, Банк РБК. В 2015 году из местного бюджета на Региональную программу «Жібек жолы» выделено 2 млрд. тенге, 2 млрд. тенге, софинансировано Фондом «Даму».

Приоритетными отраслями программы являются сектора торговли, сферы услуг и общественного питания, которые определены исходя из специфики города Алматы и его потребностей. В рамках реализации Региональной программы профинансировано 76 проекта на общую сумму 3,8 млрд. тенге, из которых освоено 93%, одобрено 3 проекта на сумму 531 млн. тенге, сохранено 376 рабочих мест, планируется к созданию – 344 ед. [7].

Функционирование малого и среднего предпринимательства города Алматы показывает, что в последние годы отмечается заметное повышение деловой активности. Результаты проведенного анализа развития малого и среднего предпринимательства позволяют заключить, что оно выполняет ряд важных социально-экономических функций, позволяя эффективно решать многие задачи производственного, научного и хозяйственного характера, заполняет те рыночные ниши, которые не может охватить крупный бизнес, выполняет те работы, которые неэффективны для крупных экономических структур.

Оценка предпринимаемых мер государственной поддержки развития предпринимательства свидетельствует о том, что активное воздействие на бизнес посредством целевых установок и широкое использование экономических механизмов позволяет сосредоточиться на принципиальных вопросах социально-экономического развития и создать адекватную рыночной экономике систему государственного регулирования. Положительной стороной является тот факт, что меры государственной поддержки развития предпринимательства в Казахстане имеют как финансовый, так и нефинансовый характер и систематизированы в рамках разработанных программ.

Вместе с тем, существует ряд системных проблем, для решения которых необходимо направлять действенные меры регулирования и контроля. Для их выяснения проведем SWOT-анализ факторов функционирования МСБ. Это один из методов (инструментов) анализа, по-

зволяющий генерировать и обосновывать идеи и планы изменений в МСБ. Впервые он был введен в практику в 1963 году и активно применяется при управлении в народном хозяйстве. SWOT-анализ относят к разряду «стратегических» инструментов, позволяющих понять возможные планируемые решения и обосновать их. Суть метода заключается в том, что при использовании SWOT-анализа значимые факторы и явления разделяются на четыре категории: Strengths (сильные стороны); Weaknesses (слабые стороны); Opportunities (возможности); Threats (угрозы).

При проведении SWOT-анализа определена цель исследования, исходя из поставленных задач, а именно: выработать портфель стратегических путей совершенствования МСБ города Алматы. Объектом анализа являются взаимоотношения между субъектами рынка производства и реализация продукции предпринимателей малого и среднего бизнеса. Произведено формирование факторов, ранжированных по степени их влияния на исследуемое явление, значимых для эффективного функционирования взаимоотношений между хозяйствующими субъектами на рынке производства и реализации продукции МСБ в перспективе, с точки зрения поставленной цели в SWOT-анализе. Ранжированные и упорядоченные значимые факторы, влияющие на развитие МСБ в Казахстане, размещены в SWOT-матрице в соответствии с отнесением их к сильным сторонам, слабым сторонам, возможностям и угрозам, следующим образом (таблица 4).

Таблица 4 – SWOT-анализ факторов, влияющих на стратегическое развитие МСБ в Казахстане

<p>Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- развитая экономика с высокой долей сервисно-ориентированного малого и среднего бизнеса, способного стать драйверами роста;</li> <li>- наличие законодательной и институциональной основы для развития внутренней торговли;</li> <li>- относительно высокий уровень платежеспособности населения по сравнению со многими городами страны и Центральной Азии в целом.</li> </ul>	<p>Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- несовершенство нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности;</li> <li>- высокий уровень риска, обуславливающий неустойчивое положение на рынке;</li> <li>- сложность выхода МСП на внешние рынки;</li> <li>- узость ассортимента продукции отечественных предприятий, ее слабая конкурентоспособность по сравнению с импортными товарами.</li> </ul>
<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- развитие перерабатывающей промышленности Казахстана;</li> <li>- рост производства отечественной продукции;</li> <li>- проведение государственной политики по снижению административных барьеров;</li> <li>- развитие сети транспортно-логистических центров;</li> <li>- рост конкуренции, повышение конкурентоспособности торговых сетей;</li> <li>- совершенствование торгового регулирования экспорта/импорта.</li> </ul>	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- возможное банкротство мелких торговых предприятий;</li> <li>- низкая конкурентная способность отечественных товаропроизводителей при высоком спросе на продукцию иностранных торговых сетей;</li> <li>- вытеснение современными торговыми форматами предприятий малого бизнеса.</li> </ul>
<p>Примечание: составлено по источнику [7].</p>	

Анализ факторных показателей, влияющих на стратегическое развитие МСБ, свидетельствует о наличии проблем системного характера, из них основными являются: низкий уровень доступа предприятий МСБ к финансовым ресурсам; слабая осведомленность предпринимателей о мерах и механизмах государственной поддержки бизнеса; слабое кредитование банками второго уровня потребностей предприятий торговли на пополнение оборотных средств и т.д.; недостаток финансовых средств у предпринимателей на модернизацию торговых рынков. Для совершенствования развития малого и среднего бизнеса в городе Алматы необходимо осуществление мероприятий, обуславливающих концентрацию и координацию финансовых, имущественных и организационных ресурсов, взаимодействия органов власти всех уровней, организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства и бизнес-сообщества для решения задач ускоренного развития малого и среднего предпринимательства.

### Заключение

Для преодоления слабых сторон текущего состояния МСБ и эффективного использо-

вания факторных возможностей его развития проведенный анализ позволяет разработать следующие рекомендации по улучшению состояния малого и среднего бизнеса в городе Алматы:

- широко внедрять предоставление услуг для начинающих и действующих предпринимателей по принципу «одного окна»;

- активизировать работы по разъяснению инструментов государственной поддержки в рамках существующих программ для увеличения общей осведомленности предпринимателей;

- усилить контроль исполнения законодательных норм, регулирующих предпринимательскую деятельность;

- интегрировать взаимодействие Национальной палаты предпринимателей с другими структурными организациями по поддержке предпринимательства;

- укреплять институт бизнес-омбудсмена в городе для защиты интересов предпринимателей.

Эти меры государственной поддержки бизнеса внесут положительный эффект в развитии экономики частного предпринимательства города Алматы и малого, среднего бизнеса в целом по Казахстану.

### Литература

- 1 Лапуста, М.Г. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 449 с.
- 2 Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2-х т. Т.1. /пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 384 с.
- 3 Курс экономики: учебник / под ред. Б.А. Райзберга. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 672 с.
- 4 [http://almaty.gov.kz/page.php?page\\_id=1223&news\\_id=13401](http://almaty.gov.kz/page.php?page_id=1223&news_id=13401) – Официальный интернет-ресурс города Алматы.
- 5 Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в РК» 2015 год.
- 6 <http://almaty.stat.kz> – Официальный сайт Департамента статистики города Алматы.
- 7 <http://gis.damu.kz>. – Официальный сайт АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

### References

- 1 Lapusta, M. G. Predprinimatelstvo: Uchebnik / M. G. Lapusta, A. G. Porshnev, Yu. L. Starostin, L. G. Scamai. – М.: INFRA-M, 2005. – 449 s.
- 2 Hyman D.N. Sofremennayamikroekonomika: analiziprimenenie. V 2-h t. T. 1. Per. s angl. -M.:Finansiistatistika, 1992. -384 s.
- 3 Kursekonomiki: Uchebnik / Pod red. B.A. Raiazberga. – 4-e izd., pererab. idop. – М.: INFRA-M, 2004. – 672 s.
- 4 [http://almaty.gov.kz/page.php?page\\_id=1223&news\\_id=13401](http://almaty.gov.kz/page.php?page_id=1223&news_id=13401) – Oficialnyj internet-resurs goroda Almaty.
- 5 Statisticheskiisbornik «Maloeisredneepredprinimatelstvo v RK» 2015 god.
- 6 <http://almaty.stat.kz> – Oficialnyi sait Departamenta statistiki goroda Almaty.
- 7 <http://gis.damu.kz>. – Oficialnyi sait AO «Fond razvitiya predprinimatelstva «Damu».

## АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТ

- Агумбаева А.Е.** – экономика ғылымдарының кандидаты, Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университеті
- Асанова А.Д.** – экономика ғылымдарының магистры, оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Асқарова Ж.А.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Аубакирова Ж.Я.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Ахметзаки Е.Ж.** – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Ахметов М.Б.** – экономика ғылымдарының магистры, оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Әбілда С.К.** – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Байдәулетов М.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Баймуханова С.Б.** – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Бейжанова А.Т.** – экономика ғылымдарының кандидаты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Бейсенбаева А.К.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Болат А.** – PhD докторанты, Халықаралық бизнес университеті
- Джумамбаев С.К.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Дарибаева А.К.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
- Доскалиева Б.Б.** – экономика ғылымдарының докторы, доцент, «Қаржы академиясы» АҚ
- Елемесов Р.Е.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Ережепова А.А.** – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Ермекова Ж.Ж.** – экономика ғылымдарының кандидаты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Ешимова Д.А.** – заң ғылымдарының кандидаты, басқарма төрағасының орынбасары, бек-офистің жетекшісі, «Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің Қазақстандық орталығы» акционерлік қоғамы
- Жатқанбаев Е.Б.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Жоламанова М.Т.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Изекенова А.К.** – PhD докторы, профессор, Сулейман Демирел атындағы университеті
- Кабдуалиева А.** – магистрант, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті
- Кайнарбаева Г.Б.** – экономика ғылымдарының магистры, аға оқытушы, Туран-Астана университеті
- Карабаева Т.Д.** – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Каттабеков Е.Н.** – PhD докторант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Когут О.Ю.** – экономика ғылымдарының магистры, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Кожакметова А.К.** – экономика ғылымдарының магистры, оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Корженгулова А.А.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Туран-Астана Университеті
- Көшербаева Г.К.** – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Күпешова Б.К.** – экономика ғылымдарының магистры, аға оқытушы, АҚ «Нархоз Университеті»
- Күпешова С.Т.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Кусаинова А.Ж.** – PhD докторанты, Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы
- Құраш Н.П.** – магистрант, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті
- Қыстаубаева А.К.** – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Ли В.Д.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Муқанова Д.К.** – экономика ғылымдарының магистры, эксперт, «Атамекен» Қазақстан Республикасының ұлттық кәсіпкерлік палатасы
- Мухамадиева А.А.** – экономика ғылымдарының кандидаты, Қазақстандық инновациялық университеті
- Мухамеджанова А.Г.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы
- Мухамедиев Б.М.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Мухтарова К.С.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Назарова В.Л.** – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Алматы экономика және статистика академиясы
- Ноянов М.Е.** – PhD докторанты, оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Нургазина А.М.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Нурмагамбетова А.М.** – оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ

- 
- Нурсейтов А.А.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Ғылыми атқарушы директор, «Мемлекеттік-жекешілік әріптестіктің Қазақстандық орталығы» акционерлік қоғамы
- Нургазин А.А.** – PhD докторанты, Энергетика және байланыс университеті
- Омарқожаева А.Н.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, оқыту басшысы, «Қазақ қаржы академиясы» АҚ
- Рахметулина Ж.Б.** – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті
- Рысбаева Б.Б.** – экономика ғылымдарының магистры, ассистент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Салибекова П.Қ.** – экономика ғылымдарының магистры, ассистент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Сатпаева З.Т.** – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, ҚР ҒБМ Экономика институты
- Сейдахметов А.** – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, АҚ «Нархоз Университеті»
- Сулейменов И.Е.** – физика-математика ғылымдарының докторы, профессор, Энергетика және байланыс университеті
- Султанова Б.Б.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Тажиева С.К.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Тлеубердинова А.Т.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті
- Тураров Д.Р.** – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Тусаева А.К.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., АҚ «Нархоз Университеті»
- Тышқанбаева М.Б.** – ф.-м.ғ.к., доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Увакбаева Г.Б.** – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Хамзаева А.В.** – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Хасенова К.Е.** – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор м.а., Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университеті
- Худайбергенова С.С.** – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Шаекіна Ж.М.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті
- Шарапиева М.Д.** – PhD докторанты, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Шеденов Ө.Қ.** – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
- Шерова Г.К.** – фронт-офистің талдаушысы, «Мемлекеттік-жекешілік әріптестіктің Қазақстандық орталығы» акционерлік қоғамы
- Шүленбаева Ф.А.** – экономика ғылымдарының докторы, доцент, «Қаржы академиясы» АҚ

---

## МАЗМҰНЫ–СОДЕРЖАНИЕ

<i>Шеденов Ө.Қ.</i> Аймақтарды басқаруды жетілдіру бағыттары.....	4
<i>Жатқанбаев Е.Б.</i> О насущных вопросах развития земледелия в Республике Казахстан .....	12
<i>Ли В.Д.</i> Состояние и проблемы развития экономики Казахстана в условиях нестабильности финансового сектора .....	20
<i>Mukhtarova K.S., Kozhakhmetova A.K.</i> High-tech projects of Kazakhstan: problems and prospects .....	26
<i>Шакина Ж.М., Глеубердинова А.Т., Муканова Д.К.</i> Қарағанды облысының туризм дамуына әлеуметтік-экономикалық даму деңгейінің тәуелділігін талдау .....	32
<i>Мухамеджанова А.Г., Қусаинова А.Ж.</i> Состояние человеческого капитала в сфере науки и инноваций в Республике Казахстан .....	42
<i>Елемесов Р.Е., Хамзаева А.В.</i> Теоретические и практические аспекты взаимосвязи платежного баланса и валютного курса .....	52
<i>Шеденов У.К., Сулейменов И.Е., Нуртазин А.А.</i> Стратегия развития инноваций в вузах.....	62
<i>Аубакирова Ж.Я., Әбілда С.К.</i> Мемлекет экономикасындағы жылжымайтын мүлік нарығының ролі.....	68
<i>Mukhamediev B.M., Karabayeva T.D.</i> Regional aspects of integration: international and regional organizations .....	74
<i>Изекенова А.К.</i> Сущность пенсионного обеспечения в контексте социального страхования как инструмента сокращения неформальной занятости .....	82
<i>Сейдахметов А., Тышқанбаева М.Б.</i> Тенденции кластерного развития экономики Казахстана .....	92
<i>Козут О.Ю., Назарова В.Л.</i> Анализ обязательств поставщикам и подрядчикам .....	98
<i>Хасенова К.Е., Азұмбаева А.Е., Мухамедиева А.А.</i> Современные автоматизированные системы финансово-экономического и управленческого анализа хозяйственной деятельности предприятия .....	108
<i>Баймуханова С.Б.</i> Учетная информация – основа для обеспечения стабильного развития мировой экономики .....	118
<i>Джумамбаев С.К.</i> Влияние экономического положения на здоровье населения страны.....	124
<i>Байдәулетов М.</i> Ішкі бақылау элементі ретінде бақылау ортасының ерекшеліктері.....	130
<i>Султанова Б.Б.</i> Бухгалтерский и налоговый учет производных финансовых инструментов .....	136

<i>Бейсенбаева А.К.</i> Мұнай-газ секторында еңбекке ақы төлеу жүйесін жетілдіру .....	142
<i>Омаркожаева А.Н.</i> Лизинг, лизинговый процесс, лизинговые отношения в деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства .....	148
<i>Askarova Zh.A.</i> The enterprise value in assessing the cash flow discounting method .....	156
<i>Корженгулова А.А., Кайнарбаева Г.Б.</i> Совершенствование процесса принятия управленческих решений .....	162
<i>Джумамбаев С.К.</i> Вопросы определения уровней социально-экономического благополучия стандартно занятых, прекариата и безработных .....	170
<i>Омаркожаева А.Н.</i> Теоретические аспекты корпоративной культуры .....	176
<i>Жоламанова М.Т.</i> Состояние банковского сектора Республики Казахстан .....	184
<i>Купешова С.Т., Нурмагамбетова А.М.</i> Роль государства в развитии инновационной деятельности Республики Казахстан .....	190
<i>Увакбаева Г.Б., Көшербаева Г.К.</i> Налоговое стимулирование инновационной деятельности в Республике Казахстан: современная практика и проблемы совершенствования .....	198
<i>Тусаева А.К.</i> Инвестиционный портфель: западные принципы формирования и управления .....	208
<i>Ешимова Д.А., Нурсеитов А.А., Шерова Г.К.</i> Контракт жизненного цикла как альтернатива традиционным государственным закупкам .....	216
<i>Изекенова А.К.</i> Анализ зарубежных систем пенсионного обеспечения .....	226
<i>Тажиева С.К.</i> Бенчмаркинг как инновационный механизм для развития туристкой индустрии РК .....	236
<i>Ермекова Ж.Ж.</i> Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации .....	244
<i>Агумбаева А.Е., Хасенова К.Е.</i> Әлеуметтік саладағы мемлекеттік-жеке кәсіпкерліктің даму болжамдары мен мәселелері .....	252
<i>Ережепова А.А.</i> Особенности функционирования и роль интегрированных формирований в АПК .....	262
<i>Тураров Д.Р.</i> Қызметкерлерді пайдаланудағы жұмысшы күшін жоспарлаудың оңтайлы шешімін анықтау .....	270
<i>Бейжанова А.Т.</i> Маркетинг жүйесіндегі CRM-технологиясы .....	276
<i>Ермекова Ж.Ж.</i> Рейнжениринг бизнес-процессов на примере предприятия .....	284

<i>Рахметулина Ж.Б., Құраш Н.П., Кабдуалиева А.</i> Ұлттық инновациялық жүйенің нәтижелілігін бағалауға қатысты теориялық көзқарастар .....	290
<i>Купешова Б.К., Козут О.Ю.</i> Қаржылық есептілік кәсіпорынның қаржы менеджментінің индикаторы ретінде .....	298
<i>Sharapiyeva M.D.</i> Development of transport and logistics infrastructure in the Republic of Kazakhstan .....	304
<i>Кыстаубаева А.К.</i> Влияние величины прожиточного минимума на заработную плату в Казахстане .....	310
<i>Рысбаева Б.Б., Асанова А.Д.</i> Электроника және тұрмыстық техника саласындағы инновациялық маркетингтік технологиялардың ерекшеліктері .....	318
<i>Рысбаева Б.Б., Кожаметова А.К.</i> Ел брендин басқаруда біріккен маркетингтік коммуникацияларды қолданудың шетелдік тәжірибесі .....	324
<i>Ноянов М.Е., Ахметов М.Б.</i> Кәсіпкерлік тәуекелдер және оларды басқару .....	332
<i>Салибекова П.Қ</i> Қазақстандағы индустриялық-инновациялық жаңғыртудың шарттары мен факторлары.....	338
<i>Рысбаева Б.Б.</i> Қазақстан Республикасы ел брендин қалыптастыруда біріккен маркетингтік коммуникацияларды қолдануды жетілдіру жолдары .....	346
<i>Сатпаева З.Т.</i> Отраслевое конструкторское бюро как важное звено инновационной инфраструктуры Казахстана .....	350
<i>Akhmetzaki Y.Zh.</i> Foreign direct investment and free trade agreement .....	358
<i>Болат А.</i> Халықаралық Базель III стандарттарын Қазақстан банк жүйесіне енгізудегі негізгі алғышарттары мен басты мәселелері.....	364
<i>Худайбергенова С.С.</i> Жалпы ішкі өнім құрылымындағы шағын бизнестің инновациялық қызметі.....	372
<i>Доскалиева Б.Б., Шуленбаева Ф.А., Дарибаева А.К., Каттабеков Е.Н.</i> Экономика малого и среднего бизнеса города Алматы: проблемы и перспективы .....	378
Авторлар туралы мәлімет .....	386

---

## CONTENTS

<i>Shedenov U. K.</i> Directions of developing regional governance .....	4
<i>Zhatkanbayev E. B.</i> Critical issues of agricultural sector development in the Republic of Kazakhstan.....	12
<i>Ly V.D.</i> The condition and Problems of Development the economy of Kazakhstan in the financial sector instability.....	20
<i>Mukhtarova K.S., Kozhakhmetova A.K.</i> High-tech projects of Kazakhstan: problems and prospects .....	26
<i>Shayekina Zh.M., Tleuberdinova A.T., Mukanova D.K.</i> Analysis of the impact of socio-economic development on the tourism development in Karaganda region.....	32
<i>Mukhamedzhanova A.G., Kussayinova A.Z.</i> The state of human capital in the field of Science and Innovations in Republic of Kazakhstan .....	42
<i>Elemesov R.E., Khamzayeva A.V.</i> Theoretical and practical aspects of the relationship between the balance of the payment and the exchange rate .....	52
<i>Schedenov U.K., Suleimenov I.E., Nurtazin A.A.</i> The development strategy of innovation in universities .....	62
<i>Aubakirova Zh.Y., Abilda S.K.</i> The role of the real estate market in the state economy.....	68
<i>Mukhamediev B.M., Karabayeva T.D.</i> Regional aspects of integration: international and regional organizations .....	74
<i>Izekenova A.K.</i> Pension provision as a tool for reduction of informal unemployment in the context of social insurance.....	82
<i>Seidakhmetov A., Tyshkanbayeva M.B.</i> Trends of cluster development of Kazakhstan's economy.....	92
<i>Kogut O.U., Nazarova V.L.</i> Analysis of obligations of the suppliers and subcontractors .....	98
<i>Khassenova K.Ye., Agumbayeva A. Ye, Mukhamadiyeva A.A.</i> Modern automated systems of the financial and economic and managerial analysis of economic activity of the entity .....	108
<i>Baimukhanova S. B.</i> Accounting information is the basis for stable development of the world economy.....	118
<i>Jumambayev S.K.</i> Influence of economic statute on health of population of country.....	124
<i>Baydauletov M.</i> Features environment control as an element of internal control.....	130

---

<i>Sultanova B. B.</i> Accounting and tax accounting of derivative financial instruments.....	136
<i>Beysenbaeva A.K.</i> The development of a remuneration system for the oil and gas sector.....	142
<i>Omarkozhayeva A.N.</i> Leasing, the leasing process, leasing relations in the activities of small and medium-sized enterprises.....	148
<i>Askarova Zh.A.</i> The enterprise value in assessing the cash flow discounting method.....	156
<i>Korzhengulova A.A., Kainarbayeva G.B.</i> Improvement of management decision-making process.....	162
<i>Jumambayev S.K.</i> Determination issues of socio-economic welfare levels for standardly employed, precariat and unemployed persons.....	170
<i>Omarkozhayeva A.N.</i> Theoretical aspects of corporate culture .....	176
<i>Zholamanova M.T.</i> The state of the banking sector of the Republic of Kazakhstan.....	184
<i>Kupeshova S., Nurmagambetova A.</i> The role of Government in The Development of innovative activity in The Republic of Kazakhstan.....	190
<i>Uvakbayeva G.B., Kosherbayeva G.K.</i> Tax stimulation of innovative activity in the Republic of Kazakhstan: current practice and problems of perfection .....	198
<i>Tussayeva A.K.</i> Investment portfolio: western principles of formation and management .....	208
<i>Yeshimova D.A., Nurseitov A.A., Sherova G.K.</i> Life cycle contract as an alternative to traditional public procurement.....	216
<i>Izekenova A.K.</i> The analysis of foreign systems of pension provision.....	226
<i>Tazhiyeva S.K.</i> Benchmarking, as an innovative mechanism for the development of tourist industry of Kazakhstan.....	236
<i>Yermekova Zh.Zh.</i> Trends transnationalization of the world economy in the context of globalization.....	244
<i>Agumbayeva A.Ye., Khassenova K.Ye.</i> Problems and the prospects of state-private business in the social sphere .....	252
<i>Yerezhpova A.A.</i> Features of functioning and the role of integrated units in the AIC.....	262

<i>Turarov D.R.</i> The optimal solution when planning to use workers as a labor force.....	270
<i>Beyzhanova A.T.</i> CRM technology in the marketing system.....	276
<i>Yermekova Zh. Zh.</i> Re-engineering of business processes on the example of enterprise .....	284
<i>Rahmetulina Zh.B., Kurash N.P., Kabdualieva A.E.</i> Theoretical approaches to evaluation of the impact of national innovation system .....	290
<i>Kupeshova B.K., Kogut O.U.</i> Financial reporting as indicator of financial management of enterprise.....	298
<i>Sharapiyeva M.D.</i> Development of transport and logistics infrastructure in the Republic of Kazakhstan .....	304
<i>Kystaubayeva A.K.</i> The impact of the minimum subsistence on wage in Kazakhstan .....	310
<i>Rysbaeva B.B., Asanova A.D.</i> The features innovative marketing technologies in the field of electronics and household technologies.....	318
<i>Rysbaeva B.B., Kozhakhmetova A.K.</i> Foreign experience of using integrated marketing communications in managing of republic brand.....	324
<i>Noiyanov M.E., Akhmetov M.B.</i> Management of entrepreneurial risks.....	332
<i>Salibekova P.K.</i> Conditions and factors of industrial-innovative modernization in Kazakhstan.....	338
<i>Rysbaeva B.B.</i> The ways to improve the efficiency of the use of integrated marketing communications for the formation of a national brand of Kazakhstan .....	346
<i>Satpayeva Z.T.</i> Industrial design office as an important element of innovation infrastructure of Kazakhstan .....	350
<i>Akhmetzaki Y.Zh.</i> Foreign direct investment and free trade agreement .....	358
<i>Bolat A.</i> General conditions and main problems of implementing the Basel III international standards for the banking system of Kazakhstan .....	364
<i>Khudaibergenova S.S.</i> Innovative activity of small business in the structure of GDP.....	372
<i>Doskaliyeva B.B., Shulenbaeva F.A., Daribaeva A.K., Kattabekov Y.N.</i> The economy of small and medium business of Almaty: problems and prospects .....	378
Авторлар туралы мәлімет.....	386